

DOSSIER Assises du commerce : le futur est en marche

LES ACTIONS DE LA CCI

Florilège des enseignes 2016 :
top départ !

ÉCONOMIE

Travailler ensemble pour
une stratégie maritime durable

UN SERVICE PERSONNALISÉ, POUR UNE GESTION FACILITÉE DE VOS DÉCHETS

LOCATION DE CONTENANTS

Euroconteneur
Compacteur
Benne
Bac



COLLECTE DE DÉCHETS

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



CONSEIL ET ASSISTANCE TECHNIQUE

Etudes déchets
Audit gestion déchets
Identification de filières

VIVA
ENVIRONNEMENT

E-mail : commercial@vivaenvironnement.nc

Tél : 26 47 57 / Fax : 26 47 37

41 rue Nobel - ZI Ducos

BP 7100 - 98801 Nouméa

Sommaire

Assises du commerce : le futur est en marche p22



Actualités

Info travaux à l'aéroport
de Magenta p4

Les actions de la CCI

Florilège des enseignes 2016 :
top départ ! p5

Réduisons tous nos déchets p5

133 dossiers de candidature
aux Trophées de l'entreprise 2016 p6

Portrait d'élus

Guillaume La Selve place l'humain
au cœur de l'entreprise p8

AU CŒUR DE L'INNOVATION

Fitness Park : la première
salle de sport interactive !



L'actualité
des entreprises p12-13-14

La Nouvelle-Calédonie a du talent !

Eric Manoukian :
l'image dans la peau ! p16

Économie

Travailler ensemble pour
une stratégie maritime durable p18

Les brèves du Pacifique p19

Provinces

La filière avicole rayonne
sur la côte Est p20

Économie numérique

La révolution Docker
est en marche ! p28

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Gérer son énergie et gagner en
compétitivité !



Fiche pratique

La Loi Dailly répond aux besoins de
trésorerie des entreprises p32-33

Formation

La métrologie : un outil au service
des entreprises 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 Seagoe - 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 : 12 400 exemplaires - Le CCI Info est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



Édito

JENNIFER SEAGOE
Présidente de la CCI-NC

Avec ses 4 300 entreprises, ses presque 10 000 emplois et ses 55 milliards de recettes (11 % de notre PIB !), le secteur du commerce est véritablement un acteur majeur du développement économique du territoire. Néanmoins, ce secteur d'activité est aujourd'hui à la croisée des chemins. Alors qu'il connaît de grosses difficultés en raison de la conjoncture économique, il doit se renouveler pour répondre aux nouveaux comportements de consommateurs, locaux et étrangers, de plus en plus exigeants. Un virage délicat à négocier qui a fait l'objet d'une journée d'échanges lors des assises du commerce organisées en mai dernier et qui ont permis aux différents acteurs du commerce et aux institutions de dresser un bilan sur la situation actuelle et d'envisager, main dans la main, des solutions pour redynamiser ce secteur. C'est tout l'objet du dossier de ce numéro du CCI Info.

Je tiens à rendre ici hommage à Gilbert Thong qui fut un des tous premiers Calédoniens à œuvrer pour le développement touristique de notre territoire, tout particulièrement en ce qui concerne la filière du tourisme de croisière. C'était également un homme qui a compté dans le monde du spectacle et de la musique. Une figure Calédonienne nous a quittés. Les élus et toutes les équipes de la CCI se joignent à moi pour présenter à sa famille et à ses proches nos plus sincères condoléances.

Bonne lecture.

CANAL + CALÉDONIE : NOUVEAU PARRAIN DE L'EGC

La promotion 2018 de l'Ecole de gestion et de commerce, comme chaque nouvelle promotion depuis 1997, est parrainée par une entreprise calédonienne. Canal + Calédonie a signé la convention de partenariat le 22 juillet dernier qui lui permettra, pour les 3 années à venir, de tisser des liens privilégiés avec les étudiants de cette rentrée 2016. Le premier opérateur de télévision privée sur le territoire renforce ainsi son engagement auprès de l'association des parrains de l'EGC qui fédère les chefs d'entreprise engagés dans le soutien de la formation des jeunes calédoniens. Cette association favorise la réussite des étudiants en octroyant des bourses et en soutenant des projets associatifs ou éducatifs.

EGC - Tél. 24 31 40 / egc@cci.nc / www.egc.cci.nc



4

Les formidables enjeux liés aux ressources humaines

L'association nationale des DRH de Nouvelle-Calédonie organise les 15 et 16 septembre prochains un colloque dont l'objectif est de porter un regard différent sur les enjeux RH du territoire et d'apporter une contribution à l'évolution de la gestion du capital humain en Nouvelle-Calédonie. De nombreux thèmes seront abordés, parmi lesquels : Les nouvelles compétences des DRH utiles aux chefs d'entreprise, La dynamique identitaire à travers le parcours professionnel, La GPEC territoriale (Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences) et Le dialogue social. Chefs d'entreprise, cadres dirigeants, professionnels des RH et dans le domaine de l'emploi, de la formation, responsables territoriaux, enseignants et étudiants, l'ANDRH-NC vous convie à participer à ce colloque qui sera animé par de nombreux intervenants dont Mokhtar Kaddouri, professeur en sciences de l'éducation à l'Université de Lille, Marc Dumas, maître de conférences à l'UNC, Jean-Pierre Segal, enseignant-chercheur à l'Université de Paris Dauphine et chercheur associé au CNRS.

Plus d'information et inscriptions :
Karine Denis au 90 45 20 / andrh@andrh.nc

Prêt de l'État validé par la SLN

Le conseil d'administration de la SLN a approuvé le 11 juillet dernier les conditions du prêt proposé par l'État : 200 M€ d'une durée de 8 ans qui sera rémunéré à un taux minimum de 4 %, auquel s'ajoutera une rémunération progressive indexée sur la marge d'EBITDA de la SLN. Les conditions des concours financiers d'ERAMET (actionnaire à 56 % de la SLN) seront analogues.

« Je suis très heureux qu'une solution ait pu être trouvée avec l'État pour la poursuite du financement de la SLN et de son redressement, dans les conditions de marché extrêmement difficiles que l'industrie du nickel traverse depuis plusieurs années » a déclaré Patrick Buffet, PDG d'ERAMET.



Vous créez une activité ?

Avant de vous inscrire au RCS et afin de choisir votre statut juridique de manière éclairée, la CCI vous propose de participer à une réunion Info création gratuite d'une durée de 2h1/2. Cette réunion d'information aborde les différentes étapes de la création, les partenaires (fournisseurs, banques, financements...), le choix du statut juridique et ses impacts fiscal et social. Une aide à ne pas négliger qui peut vous aider à construire votre projet de création et ainsi augmenter vos chances de succès. Deux réunions par mois, prochaines sessions : mercredi 24 août en fin de journée de 16h30 à 19h et mercredi 7 septembre, le matin de 8h30 à 11h.

Information et inscription au 24 40 74 / conseil@cci.nc

Info travaux à l'aéroport de Magenta

La Direction de l'aviation civile réalise, à partir du 1^{er} septembre prochain, la construction d'un



nouveau bâtiment de fret sur l'aéroport de Magenta. Une partie des parkings sera impactée par ces travaux. La CCI, en tant que gestionnaire de l'aéroport de Magenta, informe donc ses usagers qu'à compter du 16 août 2016 le stationnement sera strictement interdit sur la zone du chantier. Pour rappel, le nouveau parking P2 située à 2mn de l'aéroport est à leur disposition. Le stationnement et un service de navette sont gratuits.

En savoir plus : contacter le Point information
au 25 14 00

Florilège des enseignes 2016 : top départ !

L'Alliance Champlain, en partenariat avec la CCI et la CMA lance la 4^e édition du concours Florilège des enseignes. Un événement qui valorise la richesse de la langue française et des langues océaniques du pays et aussi le talent des commerçants et artisans calédoniens à s'en emparer pour créer leur enseigne.

Depuis le 1^{er} août et jusqu'au 15 octobre 2016, les Calédoniens – particuliers, commerçants et artisans – sont invités à faire parvenir à l'Alliance Champlain des photos d'enseignes qui leur paraissent correspondre aux critères du concours : la valorisation de la langue française et des langues océaniques du pays, tant dans la composition du texte de l'enseigne que dans la présentation de l'activité du commerce. Une belle opération qui, depuis 4 ans, valorise la créativité et l'imagination des commerçants et artisans dans le choix de leur nom d'enseigne. 40 enseignes seront ensuite présélectionnées par l'Alliance Champlain, la CCI et la CMA, puis un jury sélectionnera courant novembre les cinq commerçants et/ou artisans qui seront récompensés. Le lauréat se verra remettre un Nautile d'or.



C'est Passe l'éponge qui avait remporté le Nautile d'or en 2015.

À noter que, comme l'an dernier, les 40 enseignes présélectionnées seront soumises au vote du public sur Facebook début novembre. Vote dont le nombre de like permettra d'élire le Coup de cœur du public, le 6^e prix du concours !

Pour participer :
envoyez une photo de l'enseigne sélectionnée, en précisant sa localisation et le type d'activité, par mail à alliance.champlain@offratel.nc ou par courrier à l'Alliance Champlain BP 8133 – 98807 Nouméa cedex, entre le 1^{er} août et le 15 octobre 2016.

Réduisons tous nos déchets

À l'occasion de la Semaine européenne de réduction des déchets (SERD) qui aura lieu du 19 au 27 novembre 2016, collectivités, associations, entreprises, établissements scolaires ou accueillant du public, mais aussi particuliers, nous sommes tous invités à mettre en place des actions pour réduire nos déchets.

Relayée par l'ADEME et ses partenaires en Nouvelle-Calédonie, dont la CCI, la SERD a pour objectif de sensibiliser tous les publics à la réduction des déchets. En 2015, près de 120 actions de prévention des déchets ont ainsi été menées sur l'ensemble du territoire. En 2016, l'accent est mis sur les alternatives aux sacs et emballages plastique, la lutte contre le gaspillage (alimentaire notamment) étant également au cœur des actions de la SERD.

Et vous, quelles actions allez-vous mener en 2016 ?

Chefs d'entreprise, c'est le moment de réfléchir aux actions de sensibilisation à la réduction des déchets que vous allez mettre en place avec vos équipes, et de les inscrire

avant le 10 novembre sur le site internet www.serd.ademe.nc. Leur inscription vous assurera une mise en lumière médiatique par l'ADEME ainsi qu'un accès à des outils de sensibilisation téléchargeables. Vous êtes en panne d'idées ? N'hésitez pas à contacter l'ADEME qui pourra vous en suggérer et vous aider dans leur mise en œuvre, ou encore consultez le site www.casuffitlegachis.fr

« Au-delà des actions engagées dans le cadre de la SERD (zéro papier, stop aux gobelets en plastique, produits en vrac, compostage...), ce peut être également l'occasion de lancer un projet d'entreprise qui s'installe dans la durée » ajoute Laure Massé, conseillère environnement à la CCI. Une belle opportunité de sensibiliser les salariés et les clients de l'entreprise.



Contact :


ADEME
Tél. 24 35 17 / 78 81 67
CCI – environnement
Tél. 24 31 15 / environnement@cci.nc

133 dossiers de candidature aux Trophées de l'entreprise 2016

La 3^e édition des Trophées de l'entreprise, organisée par la CCI et *Les Nouvelles calédoniennes*, en partenariat avec la BCI, l'OPT et Air France, a rencontré un beau succès avec 133 candidatures pour 102 entreprises participantes, certaines d'entre elles ayant candidaté dans plusieurs catégories. Preuve s'il en est du dynamisme des entrepreneurs calédoniens et de leur volonté de faire connaître leurs réalisations. Merci aux entreprises qui ont participé à ce concours dont l'objectif est de mettre en lumière leur réussite et les femmes et les hommes qui les dirigent. Les 133 dossiers de candidature sont en cours d'analyse par les conseillers de la CCI pendant la phase de présélection qui

se terminera dans le courant du mois d'août. Cette étape permettra de sélectionner les 3 finalistes de chacune des 5 catégories, soit au total 15 présélectionnés. Ces derniers seront alors contactés et invités à venir présenter leur dossier aux membres du jury, les 13 et 15 septembre prochains. Les résultats seront proclamés lors de la remise des prix le 5 octobre au Château Royal. Une soirée pendant laquelle seront également révélés le prix du Manager de l'année, le Coup de cœur TPE et enfin le Coup de cœur du public. Ce dernier prix récompensera l'entreprise finaliste qui aura eu le plus de like sur la page Facebook des Trophées de l'entreprise dont le vote débutera en septembre.



Contact :
CCI -Trophées de l'entreprise
 Tél. 28 02 79 / com@cci.nc
 **Les Trophées de l'Entreprise NC**

Les candidats des Trophées de l'entreprise 2016

6

Création d'entreprise

- Alternative constructions
- Calédonie santé (CSSR)
- Cogit'études
- Comme chien et chat
- Coques & co
- Daalik
- Agence Zoom
- Distillerie du soleil
- Dono
- Easy life
- Easy life domicile
- Élevage de la Tamaoa
- Énergie NC
- Ethnic hair
- Façon zinguerie
- Gîte du Koniambo
- Gîte le panoramique
- Imex
- JEMH
- Jonction réseau
- K. Solespace
- Karaka aventure
- La FIPAC
- La Forêt de Mou
- La Restauration calédonienne du nord
- La Vie de l'homme moderne
- Langue de pub
- Le Ti'bar à glaces
- Les Délices de la cigale
- Les Oranges locales
- Les Petits chevaux de Nouméa
- Major'dames
- Music addict records
- Obi one NC

- Oresam laverie
- Pacifique import
- Parapharmacie du front de mer
- Pop events
- Prépa concours
- Sav Mac
- Simulators games NC
- Sublinet
- Syratel
- Techal
- Tous ensemble
- Toutazimut
- Un moment en nord
- Wagahna transport

Environnement/ Économie circulaire

- Acro'bat
- Aedes system
- Aqualone
- Beillevert Virginie
- Calimpex
- Dono
- Ozd SARL
- Éco Gîte de la Ouatchoue
- Éco recycle
- Écoblast
- Koniambo nickel
- La Belle verte
- La Forêt de Mou
- Les Vergers du Mont-Dore
- MVK trav'hauts
- Pacifique import
- S & EM
- Techal
- Transport Wenlo

Export

- 3P Pacific plastic & profile
- Aedes system
- Aqualone
- Biscochoc
- ETV
- Isotechnic
- La Forêt de Mou
- La Pégourdine
- Pacifique tuna
- Pacifique import
- Pop events
- Sifrais
- Socalait
- Thésée ingénierie
- Vanille de la Haute-Karikouie

Innovation

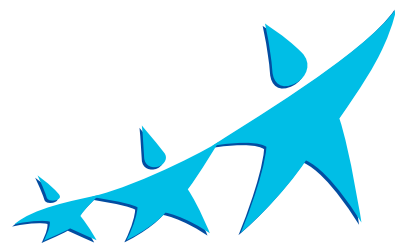
- Aedes system
- Agrilogic systèmes
- Alternative constructions
- Aqualone
- Association pour la surdité
- Biotecal
- ACTB Pacifique
- C.I. web
- Calimpex
- Clé en main
- Comme chien et chat
- Distillerie du soleil
- Éco Gîte de la Ouatchoue
- Etime Pacifique
- Ingeconseil
- Innov aquanature
- La Belle verte
- La Forêt de Mou

- La planche à dessin
- Le Ti'bar à glaces
- Les délices du caillou
- Les Oranges locales
- Mon épicerie santé
- MVK trav'hauts
- My wish list
- Neogreen
- Numeric
- Original water lab
- Pacifique import
- Photobooth.nc
- Pop events
- S & EM
- SC attraction
- Shop.nc
- SIC
- Simulators games NC
- Squale
- Sublinet
- Techal

Numérique

- Coco geek
- Mon épicerie santé
- Numeric
- Office plus
- Neaweb
- Iweb
- Patrical 3D
- Nouméa informatique
- Ma box beauté
- My wish list
- Photobooth.nc
- Top market

La Chambre de commerce et
d'industrie et Les Nouvelles
calédoniennes présentent



Les Trophées de l'entreprise



3^e édition

Merci aux participants

5 CATÉGORIES, 133 DOSSIERS REÇUS



Environnement /
Économie circulaire **19** DOSSIERS



Création d'entreprise **48** DOSSIERS



Innovation **39** DOSSIERS



Entreprise numérique **12** DOSSIERS



Exportation **15** DOSSIERS

En partenariat avec :



Renseignements :
trophees@cci.nc ou 28 02 79

Guillaume La Selve place l'humain au cœur de l'entreprise

Élu à la CCI, le gérant de Cheval Distribution a à cœur de défendre les valeurs humaines, cheville ouvrière indispensable au bon développement d'une entreprise.

C'est dans le cadre de son cursus (management et marketing) que Guillaume La Selve décroche un stage chez Nestlé Waters en tant que chef de secteur. Cette première incursion dans le monde de la grande distribution est « marquante et décisive ». « Elle m'a permis d'avoir une expérience notable à inscrire sur mon CV et de décrocher un job au sein du groupe Danone dès la fin de mes études. » Embauché comme commercial, il a pour mission de « vendre des camions entiers de biscuits LU ». Au départ basé à Mâcon, le jeune homme se voit confier, au bout de trois ans, un 2^e secteur (Marseille) qui lui permet d'aiguiser ses compétences. En 2000, c'est le départ pour Paris et un nouveau challenge à relever. Nommé responsable « merchandising et formation » chez LU, il a comme objectif de former les commerciaux aux techniques de vente. Promu responsable « merchandising national », il rejoint ensuite le siège du groupe, toujours à Paris. Sa mission ? Développer tous les outils nécessaires à l'élaboration de plans d'implantation des produits et la politique merchandising de la marque. « Je

devais trouver "les clés d'entrée du rayon" et définir le positionnement des catégories de produits pour rendre le rayon attractif et positionner nos produits aux meilleurs emplacements pour en augmenter les ventes. »

La Nouvelle-Calédonie au cœur

La rencontre avec sa femme, en poste dans la même société, et des opportunités l'amènent à réviser son plan de carrière. Il tente l'aventure chez Saupiquet et découvre un nouveau marché, celui des conserves de poisson... Une expérience moins intéressante qui va tourner court assez rapidement. « Je n'y retrouvais pas les valeurs fortes développées chez Danone où l'humain est placé au centre de l'entreprise. » Guillaume La Selve repart donc chez LU où on lui propose un poste de chef des ventes régional à la condition de « signer un contrat en blanc ! ». En clair, il ne sait pas où il va être muté. C'est finalement à Lille qu'il atterrit, où il connaît « une expérience passionnante avec une équipe formidable ».

2003 est marquée par son mariage en Nouvelle-Calédonie où il s'est déjà rendu plusieurs fois, son épouse étant Calédonienne. « On s'est donné cinq ans pour y revenir et nous y installer. » Mais, ce sera finalement moins d'un an plus tard, en 2004, qu'il viendra s'installer sur le territoire, ayant décroché un poste de responsable commercial chez Cocogé. Puis en 2006, il saisit l'opportunité d'intégrer Nestlé qui recherche son directeur com-

mercial pour la Nouvelle-Calédonie. « J'y ai passé quatre années géniales avec une équipe réactive, volontaire et très soudée, qui correspondait à ma philosophie de l'entreprise. » Suite à cette expérience, Nestlé lui propose d'évoluer comme business développement manager et d'élaborer des stratégies de distribution dans les îles du Pacifique pour différents produits, dont les aliments pour animaux, « un marché passionnant au niveau marketing ».

Son engagement pour la CCI

Fort de son expérience, il se sent prêt pour se lancer dans l'entrepreneuriat. L'occasion se présente en 2012. Il devient associé et gérant de l'entreprise Cheval Distribution. Depuis, il s'occupe d'une partie des achats, des projets de développement, des ressources humaines et de l'opérationnel. Et reste fidèle à sa philosophie de l'entreprise : « à mon arrivée, j'ai proposé aux 24 salariés une feuille de route stratégique intégrant les objectifs et valeurs que je considère comme indispensables à partager, propices au développement des compétences en interne ». Son engagement à la CCI est une suite logique. « La Chambre est une institution importante car ce petit pays compte beaucoup d'entreprises, qu'elle représente, et dont le rôle est de faciliter leur quotidien, de trouver des solutions à leurs problèmes et favoriser leur développement. Mon engagement est un moyen de contribuer activement au développement de notre beau pays. »



© Marc Le Chélard

GUILLAUME LA SELVE

43 ANS

- Gérant de Cheval Distribution
- Représentant du secteur commerce et vice-président des affaires administratives et financières
- Membre des commissions : Formation, Finances et Commerce.

**+DE 75%
DE NOS BOISSONS
SONT MEILLEURES
POUR VOTRE SANTÉ***



Ottir le meilleur
à la Nouvelle-Calédonie



* SUR LA BASE DES VOLUMES REYS DE BOISSONS NON ALCOOLISÉES ET COMPAGNIE :
NOS BOISSONS SANS AUCUN SUCRE AJOUTÉ, NOS BOISSONS COMPRENANT 30% DE SUCRES EN MOINS QUE LA PULPATE DES SODAS HORS LIGHT
MARI QUE NOS BOISSONS À TENEUR EN SUCRE RÉDUITE PAR RAPPORT AUX ANCIENNES RECETTES.

POUR VOTRE SANTÉ, PRATIQUEZ UNE ACTIVITÉ PHYSIQUE RÉGULIÈRE. RENDEZ-VOUS SUR WWW.MANGERBOUGER.FR



**L'As de Trèfle
ENTREPRISES**



Papeterie



Bureautique



Multimédia



Impression



Informatique

Une équipe de commerciaux et de professionnels
du SAV à votre service contactez-nous au 35 20 50

**Notre gamme Brother
pour répondre à vos besoins.**

brother®



Fitness Park : la première salle de sport interactive !

Dumbéa-sur-Mer dispose désormais d'une salle de sport « low cost » ouverte 7j/7. Ici, seuls les tarifs sont allégés, le matériel est du dernier cri, les salles connectées à la Wi-Fi et les cours collectifs projetés sur des écrans vidéo.

C'est une première sur le territoire ! La franchise Fitness Park vient tout juste d'ouvrir ses portes dans l'immeuble Tagaï, situé en face du Médipôle. Un choix purement stratégique selon son co-gérant, Jérémie Sylvan. « À l'échelle nationale, la zone d'aménagement concerté (ZAC) de Dumbéa-sur-Mer est la plus grande de France. La commune fait l'objet d'un vaste aménagement urbain décliné en différentes étapes qui, à terme, auront pour effet de doubler la population à l'horizon 2025. Sans oublier l'arrivée imminente du Médipôle et ses 2 000 employés. » Dumbéa dispose désormais de sa première salle de remise en forme, qui plus est, dans une version low cost. Mais qu'on ne s'y trompe pas, seul le tarif est allégé, les équipements, haut de gamme, sont de dernière génération. « L'idée, c'est de permettre à tout le monde de faire du sport à moindre coût, 7j./7, de 5 heures à 22 heures », explique le co-gérant.

Des cours collectifs non stop !

Le concept est novateur : ici, pas de coach, mais des séances de RPM (17 par jour) et des cours collectifs projetés sur



écran géant : zumba, yoga, pilates, gym douce, step, latino dance... une trentaine de disciplines différentes sont proposées non stop et programmées via une borne accessible aux usagers. Les clients ont la possibilité de changer le planning établi et de choisir leur activité en concertation. Une façon ludique de rendre les cours plus interactifs. Idem pour ce qui concerne l'usage des parcs de machines dédiées au cardio et à la musculation, utilisées de façon libre ou guidée. L'équipe, composée de quatre animateurs, est là pour aiguiller la clientèle et lui expliquer l'utilisation des équipements, non pour dispenser des programmes spécialisés.

Une connexion Wi-Fi pour l'utilisation des machines

Pour cela, une connexion Wi-Fi a été installée dans les différents espaces de remise en forme. « Les usagers n'ont qu'à télécharger l'application Technogym, dédiée à nos machines, sur leur téléphone et choisir leur activité. Tout ce qui apparaît sur leur écran est disponible en salle. Une fois leur choix sélectionné, une vidéo va leur expliquer comment utiliser l'appareil et les exercices à faire. Ceux qui ne disposent pas d'un smartphone pourront se rendre sur une borne installée à cet effet et disposer des mêmes services », relève Jérémie Sylvan. Un espace d'étirement/stretching et de détente conçu sous la forme d'une terrasse installée sur le toit de l'immeuble permet aux adhérents de se relaxer en plein air tout en profitant de la vue.

UNE ZONE ÉCONOMIQUEMENT ATTRAYANTE

Trois enseignes viennent compléter l'offre proposée dans l'immeuble Tagaï. Toutes ont choisi de s'implanter dans cette zone en pleine expansion qualifiée « d'endroit stratégique offrant de la visibilité et du passage ». Olivier Bigaud, grossiste et gérant de la cave la Winerie, propose depuis le 1^{er} juillet une déclinaison de ses deux autres caves implantées l'une à Nouméa, l'autre à Koutio, dans un lieu « à fort potentiel économique (encore) exempt de concurrence ». BNP Paribas Nouvelle-Calédonie ouvre, en août, une nouvelle agence pour accompagner les professions de santé dans leurs activités et soutenir les projets des habitants et des professionnels de la zone à travers ses offres de services et de financements sur mesure. Enfin, la Mutuelle du Nickel ayant pour vocation principale « de faciliter l'accès aux soins de ses adhérents et plus généralement de tous les Calédoniens », c'est tout naturellement qu'elle a choisi d'installer un Centre de santé au cœur d'une zone qui comptera bientôt 50 000 habitants. Ce nouveau pôle mutualiste hébergera au rez-de-chaussée un magasin, Les Opticiens Mutualistes, et, au 1^{er} étage, un cabinet dentaire, une consultation d'ophtalmologie ainsi qu'un centre d'audioprothèses. L'ouverture est prévue début octobre 2016.

Contact :

Fitness Park
Immeuble Tagaï
33, bvd Joseph Wamytan,
Dumbéa-sur-Mer
Tél. : 92 34 12 / accueil@fitnesspark.nc

DEUX NOUVELLES BOUTIQUES POUR YVES ROCHER



© Yves Rocher

La célèbre enseigne n°1 des cosmétiques en Métropole prend d'assaut la Nouvelle-Calédonie en ouvrant deux nouveaux magasins à Nouméa. L'occasion de découvrir une vaste gamme de soins du visage et du corps, soins capillaires, parfums et maquillage accessibles à toutes. Pour les hommes, chaque boutique dispose d'un espace dédié avec des parfums et une gamme complémentaire de soins du visage. L'enseigne a également lancé un programme de fidélité qui permet de tester régulièrement de nouveaux produits de la marque grâce à des promotions particulières.

Yves Rocher

34 bis rue de l'Alma - Tél. 44 09 26
Centre commercial Géant Sainte-Marie - Tél. 28 01 97

Le spécialiste du revêtement de sol à Bourail

K.Solespace, c'est le nouveau magasin dédié à l'aménagement à Bourail. L'enseigne s'adresse aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers et propose des revêtements des plus classiques aux plus modernes pour que chacun trouve le produit adapté à son intérieur. Dans le vaste showroom, les clients peuvent venir faire leur choix parmi les échantillons de parquet, carrelage, faïence, revêtements souples, dalles PVC, etc. Toutes les commandes sont livrées le lendemain ou sous deux jours pour les produits en stock. Par ailleurs, tous les matériaux et outils techniques nécessaires à la pose sont directement vendus sur place.

K.Solespace

Zone d'activité de Néméara
Bourail

Tél. : 45 18 08

K.solespace Sarl 45 18 08



Du rhum 100 % calédonien !

Bonne nouvelle pour les puristes des spiritueux et les amoureux des bons produits ! La Distillerie du soleil va prochainement commencer à produire du rhum et des liqueurs 100 % locales et naturelles. Philippe Bruot a fait de la distillerie sa passion depuis des années et a investi dans un alambic haut de gamme afin de pouvoir produire des alcools de qualité sur le territoire. Rhum blanc vieilli en fûts de chêne, rhum épicé et liqueurs fabriquées avec des fruits locaux sont autant de produits qui seront proposés à la vente. En plus du marché local, l'entrepreneur souhaite exporter ses gammes de produits à l'international. Lancement prévu de la production : courant août.



© Distillerie du soleil

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

La Distillerie du soleil

Z.I La Coulée - Mont-Dore - Tél. : 75 88 28

Distillerie du Soleil

La boîte à beauté

Pour toutes les accrocs aux cosmétiques ou celles qui souhaitent découvrir et essayer de nouveaux produits pour se chouchouter tous les mois : une box beauté est commercialisée sur le territoire depuis mars dernier. Le principe ? Chaque cliente qui souhaite recevoir une box répond à un questionnaire beauté sur ses préférences en termes de cosmétiques et reçoit chez elle une boîte contenant 5 à 6 produits ainsi que des offres promotionnelles adaptées à ses besoins et à ses goûts. La société a d'ores et déjà créé de nombreux partenariats avec des marques reconnues telles que Pacifico Nature, Nuxe, Phyto, le Nail bar, etc. afin de proposer des produits de qualité. Possibilité de livraison en points relais sur Nouméa.

Ma box beauté calédonienne

Tél. : 75 88 44 - www.maboxbeaute.nc

Ma box beauté calédonienne



© Ma box beauté calédonienne

Un tout nouveau salad bar en Centre-Ville !



L'enseigne Yog & co, bien connue des amateurs de yaourts glacés faits maison a récemment diversifié son activité. En plus de proposer des sandwiches préparés sur place, l'enseigne a également ouvert un salad bar. Les clients peuvent donc désormais composer eux-mêmes leurs salades avec un grand choix de produits frais. De quoi manger sainement tout en se faisant plaisir ! Dégustations possibles sur place ou à emporter avec en prime des formules avec desserts et yaourts glacés pour les plus gourmands.

Yog & co
40 Rue Clémenceau – Place des Cocotiers
Tél. : 27 45 11
Yog&co

La GBNC lance de nouvelles gammes de boissons

La GBNC a investi fin 2015 un milliard de francs dans une nouvelle ligne de production de boissons en bouteilles plastique PET. L'objectif était à la fois d'améliorer la qualité des produits fabriqués au sein de l'usine, d'optimiser la production et également de permettre l'innovation de produits. Grâce à cette nouvelle ligne d'embouteillage, l'enseigne a aujourd'hui la possibilité de faire du remplissage à chaud pour les boissons plates. Ce procédé permet en effet d'assurer une bonne stabilité microbiologique du produit sans utiliser de conservateurs et donc de fabriquer des boissons plus naturelles. Grâce à cet outil haut de gamme, la GBNC produit désormais du Lipton Ice tea localement et va très certainement être amenée à développer de nouveaux projets dans les mois à venir.

GBNC
12 rue Edmond Harbulot - PK6
Tél. : 41 32 22
www.gbnc.nc



L'art de la ferronnerie au service de la décoration

François Vouaux travaille le métal et en a fait sa passion depuis plus de quarante ans. Il y a trois ans, il décide de mettre son savoir-faire au service des Calédoniens et ouvre sa propre société : Francalfer à Ducos. Qu'il s'agisse de projets pour les collectivités, les entreprises privées ou pour les particuliers, François Vouaux réalise toutes ses commandes lui-même et sur mesure. Marquises, grilles pour portes et fenêtres, braseros sont autant d'éléments de décoration qui peuvent être travaillés en fer forgé. Chaque pièce est unique et réalisée à la main par le spécialiste. De la prise en compte de la demande à la pose, en passant par le dessin et le processus de réalisation, Francalfer se charge de tout pour apporter du cachet à la décoration des maisons calédoniennes. Pour des pièces encore plus originales, chaque client peut venir avec son idée et travailler en collabora-

Francalfer
14 rue Georges Champion – Ducos
Tél. : 29 19 11 et 70 73 00
www.jeco.nc/vitrines/francalfer – www.francalfer.nc
Francalfer

tion avec l'enseigne pour décider ensemble du modèle final. « Je suis au service de mes clients pour leur apporter du savoir-faire, de l'unique et du sur mesure » conclut le chef d'entreprise.



➤ Pour une installation sereine en province Nord



©Ellipse Consulting

Société spécialisée dans le conseil et l'assistance aux entreprises et aux familles qui viennent s'installer en Nouvelle-Calédonie et notamment en province Nord, Ellipse Consulting propose depuis peu de nouvelles offres à ses clients. L'enseigne a en effet ouvert en 2014 une agence immobilière à Koné, Ellipse Immo, et propose des offres de logement (achat ou location) aux habitants et aux nouveaux arrivants de la région. Enfin, lancé début 2016, Ellipse Box est le dernier-né de la société et vise à faciliter les déménagements dans le Nord et entre les provinces. Il s'agit en effet d'un service de déménagement ainsi que de location de box de stockage (de 10 m³ minimum) pour les particuliers et les professionnels. Possibilité de simulation de cubage directement sur le site web d'Ellipse Box.

➤ Ellipse Consulting – Ellipse Immo – Ellipse Box
La Grange 2, rue de La Caferie – Koné
Tél. : 42 45 15
www.ellipseconsulting.nc
www.ellipseimmo.nc

➤ Shutdown à l'Usine du Grand Sud

Du 2 au 24 juillet, l'Usine du Grand Sud est entrée en période de shutdown ou arrêt programmé pour maintenance. Cette interruption a eu pour objectif de maximiser le bon fonctionnement du complexe industriel. Elle concerne l'usine et l'unité de préparation du minerai. La mine quant à elle poursuit ses opérations au même rythme. Les interventions réalisées permettent d'effectuer les inspections et requalifications réglementaires, de redonner du potentiel et de la fiabilité aux équipements, d'effectuer des inspections de manière préventive.

➤ Vale Nouvelle-Calédonie
Usine du Grand Sud, route de Kwa Neïe, Prony – Mont-Dore
Immeuble Malawi – 52, avenue Maréchal Foch
Tél. : 23 50 00 – www.vale.nc



©Vale NC

BLOOM'S : DES BURGERS COMME AUX US !

Bloom's, le nouveau restaurant de Ducos, nous fait voyager aux États-Unis avec une carte variée et résolument tendance. Burgers, bagels (petits pains new-yorkais garnis comme un sandwich), salades, tartares, plats végétariens et vegan, tout est fait maison (même le pain !) avec des produits frais et se déguste sur place ou à emporter. Ouvert de 6h à 15h30 en continu, il est également possible d'y savourer un brunch dans la matinée ou de profiter d'une petite pause gourmande dans l'après-midi. Et pour les palais sucrés, Bloom's propose un large choix de desserts : du cheesecake au crumble, en passant par la panna cotta. Depuis début août, le restaurant a mis en place un service de livraison à domicile ou au bureau.

➤ Bloom's
30 route de la Baie des Dames – Ducos
Tél. : 47 57 47
f BLOOM'S



©Bloom's

➤ Le nouveau garagiste du Mont-Dore

SOS Garage, le nouveau spécialiste auto-moto et quad du Mont-Dore est tenu par un passionné d'automobile et de moto. Il répare, depuis son ouverture en avril, les véhicules de toutes marques. L'enseigne s'adresse à tous ceux qui ont de petits ou de gros travaux à faire sur leur véhicule, qu'il s'agisse de peinture, de carrosserie, d'électronique ou encore d'électromécanique. L'entreprise prévoit d'agrandir ses locaux d'ici quelques mois pour répondre à une demande croissante.

➤ SOS Garage
Pont-des-Français – Mont-Dore
Tél. : 93 46 21
f Sos Garage



©SOS Garage

CIPAC

Un vrai concessionnaire à valeur ajoutée

Présent depuis plus de 40 ans sur le marché du machinisme agricole, et fort d'une relation de confiance avec la marque New Holland, CIPAC est le seul acteur à être capable de proposer aux exploitants agricoles calédoniens un éventail de services leur permettant de se concentrer sur leur métier en toute sérénité :

- Un SAV spécialisé et performant
- Un stock conséquent de pièces
- Des tournées en brousse (10 véhicules d'intervention)

Toujours avec un coup d'avance, CIPAC propose cette année un nouveau service «à la carte», le **Programme Privilèges**.

S'inscrivant dans une relation de confiance avec les agriculteurs, CIPAC participe via ce programme à la réduction des coûts de l'exploitant (TCO) et aux efforts communs nécessaires à la lutte contre la vie chère.

► **CIPAC Industrie**
Pôle Agriculture
Tél. +687 41 47 00
agriculture@cipac-industrie.nc
5, rue Eiffel - Ducos
98800 Nouméa



NEW HOLLAND T6050

LE MEILLEUR POUR LA POLYCUUTURE ET L'ÉLEVAGE. UNE FIABILITÉ À TOUTE ÉPREUVE.

Le tracteur T6050 Delta dispose d'une puissance de 126 ch. Équipé d'un moteur 6 cylindres, d'une transmission semi power shift, d'un relevage et une prise de force frontale et d'un circuit hydraulique, il offre une visibilité idéale pour le travail dans des bâtiments ainsi que le confort et la puissance nécessaires pour toutes vos tâches ou travaux agricoles.

LE CONFORT, UNE PRIORITÉ!

Le confort du chauffeur est la priorité de New Holland. La cabine Horizon™, très spacieuse et d'un confort exceptionnel, dispose d'une isolation phonique très performante. Peu de tracteurs associent la polyvalence du T6050 Delta à une cabine aussi confortable pour les longues journées de travail.



GRANDE SIMPLICITÉ, MEILLEURE PRODUCTIVITÉ!

L'ergonomie très étudiée de la cabine, assure un confort d'utilisation élevé grâce au positionnement logique de toutes les commandes hydrauliques ainsi que du bouton de commande de prise de force. Le tableau de bord, lisible et complet, fournit toutes les informations nécessaires à l'exploitant. Tous ces atouts garantissent à l'opérateur une prise en main intuitive et rapide.

CIPAC
Industrie



OFFRE SPECIALE* FOIRE DE BOURAIL



TRACTEUR T6050



GYROBROYEUR EHD 210

RETROUVEZ-NOUS
SUR NOTRE STAND

CIPAC
Industrie

*Offre valable du 1^{er} août au 30 septembre 2016 dans la limite des stocks disponibles.

L'image dans la peau !

Eric Manoukian surfe sur la vague de l'innovation depuis la création de sa première société. Passionné d'images, il a choisi d'en faire son métier. En plus de la vente d'appareils photos et de caméras, il s'illustre désormais également dans la prise de vue aérienne par drone.



16

Après sept ans passés dans l'hôtellerie, une bourse obtenue pour étudier la gestion hôtelière en Australie est venue bousculer l'ordre établi ! En effet, c'est en utilisant les ordinateurs de l'université qu'Eric Manoukian s'est réellement initié à l'informatique « par le biais de machines qui ne marchaient quasiment jamais ou si peu ! Je me suis pris d'une passion pour leur fonctionnement plus qu'à l'outil en lui-même. Au point que mon retour en Nouvelle-Calédonie s'est soldé par une reconversion professionnelle. » Après avoir travaillé dans des sociétés informatiques de la place, il crée Edge, sa première entreprise en 1998, spécialisée dans la vente de matériel informatique, assortie de services

(conseils, suivi et maintenance), pour évoluer, quelques années plus tard, vers des infrastructures plus lourdes liées à l'arrivée d'Internet sur le caillou. En 2010, une seconde société, baptisée Square, voit le jour pour faire face à un marché de plus en plus concurrentiel. « Il s'est avéré nécessaire de changer d'orientation. Avec mon associé, nous avons ventilé les activités pour nous spécialiser, via cette société, dans des solutions cloud (data center). »

Relancer un secteur en berne

Pour Edge, la première société, fini l'informatique des débuts. L'heure est désormais à la photo et à la vidéo, l'autre passion

d'Eric Manoukian. « L'opportunité de relancer ce secteur s'est présentée à une époque où tout restait encore à faire dans ce domaine. Grâce à des marques de renommée internationale, Edge est aujourd'hui leader sur le marché de l'image fixe et animée sur le territoire. » Dans la boutique du Quartier Latin qui a pignon sur rue, matériel de prise de vue et accessoires cohabitent dans une parfaite harmonie. « Notre force, c'est que tous les commerciaux et les techniciens sont des passionnés et des utilisateurs du matériel que nous revendons. C'est plus simple pour conseiller les clients », relève le gérant.

Prises de vue par drone

Visionnaire et passionné par les technologies de pointe, Eric Manoukian monte en 2015 Eyefly Pacifique, entreprise spécialisée dans la prise de vue aérienne par drone. Pour exercer, il passe le brevet de télépilote de drone « car non seulement cette activité professionnelle ne s'improvise pas, mais elle est soumise à une réglementation draconienne pour des raisons de sécurité ». Avec ses deux associés, il s'illustre désormais dans les prises de vue : bâtiment, patrimoine, suivi de chantier, tourisme, événement sportif. Parallèlement, il a imaginé un nouveau concept de photomaton Photobooth.nc, des cabines photo mobiles qui permettent la prise de photo automatisée ainsi que leur impression instantanée sur papier et la publication sur les réseaux sociaux. Et dans la continuité de sa passion pour l'image, il anime Riders.nc, un site Internet créé il y a deux ans par un collectif de trois photographes, dont il fait partie, mettant leur talent au profit des sports de glisse du territoire. Une occasion de faire un retour de qualité en image sur les événements sportifs qui rythment le caillou.

An advertisement for BCI featuring a close-up photograph of a young child with curly hair, smiling broadly. The text 'ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN...' is overlaid on the image. Below the image, there is a green and blue graphic element containing the website address 'www.bci.nc' and the BCI logo, which includes a stylized tree and the text 'ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN' and 'BCI Groupe BRED'.

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOIN...

www.bci.nc

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOIN

BCI
Groupe BRED

Contact

Edge (photo et vidéo)
5, rue du docteur Lescour, Quartier Latin
Tél. : 29 61 00
photovideo@edge.nc

REMISE SPÉCIALE JUSQU'AU 31 AOÛT 2016



JUMPY

Jusqu'à
-200 000F

JUMPER

Jusqu'à
-300 000F

BERLINGO

Jusqu'à
-150 000F

NOTRE GAMME CITROËN VÉHICULES UTILITAIRES

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

citroen.nc

ALMAMETO
AUTOMOBILES Tél. : 41 40 70

ON S'OCCUPE DE TOUT
Démarches simplifiées

INTERNET EN TOUTE SIMPLICITÉ

CHOIX N°1 DES CALÉDONIENS

Lagoon
Internet - Téléphonie - Vidéo
Vous allez aimer le web

28 88 88 | contact@lagoon.nc | www.lagoon.nc | LagoonNC

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

www.lagoon.nc

Travailler ensemble pour une stratégie maritime durable

Les 5 et 6 juillet derniers, collectivités locales, institutions, entrepreneurs et chercheurs se sont réunis à l'occasion des premiers États généraux de la mer. L'objectif ? Définir les étapes nécessaires à la création d'une stratégie commune qui permettra de valoriser notre patrimoine maritime (qu'il soit naturel, humain, culturel ou autre...). Une ressource emblématique qu'il faut apprendre à capitaliser et à exploiter durablement.

Le Cluster Maritime Nouvelle-Calédonie (CMNC), créé en août 2014, fédère les acteurs économiques, culturels et environnementaux de la mer. Il compte aujourd'hui 73 adhérents et représente plus de 2 600 emplois sur le territoire. À l'origine du rapport de synthèse sur les enjeux maritimes du pays et de l'organisation des premiers États généraux de la mer*, son objectif est d'accompagner les politiques publiques ainsi que les investisseurs privés vers des projets communs et d'identifier les opportunités de croissance dite « bleue » (liée à la mer), dans un contexte de crise économique.

Un diagnostic complet

« Le secteur maritime est porteur d'image, de savoir-faire et d'innovation. À nous d'en tirer parti pour le développer à tous les niveaux ! » indique Lionel Loubersac, manager et coordinateur du Cluster. À ce constat font écho des problématiques de gestion et d'enjeux maritimes et économiques évoqués lors des États généraux de la mer. Le premier enjeu d'importance, directement lié à la création d'une stratégie commune, est la mise en place d'une gouvernance simplifiée pour permettre une prise de décision plus rapide. Afin de faciliter le processus, la question de la création de plans de gestion comme outils stratégiques pour tout le parc naturel marin calédonien, les zones inscrites au patrimoine mondial ou encore les zones de proximité urbaine soumises à pressions, a également été abordée. Dans cette optique, la CCI, en partenariat avec le Cluster Maritime lance l'observatoire économique maritime avec des enquêtes qui seront échelonnées sur quatre ans (et dont la première se déroulera du 16 août au 30 septembre) afin que tous les acteurs de la mer aient accès à des chiffres de leur secteur mis à jour. « Nous souhaitons intégrer les entrepreneurs dans la réflexion et dans le dialogue pour que les projets mis en place répondent à leurs besoins », précise Jessica Bouyé, élue de la CCI.

Des projets concrets à l'étude

« En 2016, nous souhaitons développer en priorité l'observatoire sur les secteurs du tourisme, du nautisme et des activités de plaisance, du sport maritime et des services et commerces associés » précise Lionel Loubersac. En effet, les États généraux de la mer sont la phase d'instruction et de diagnostic. Il s'agit maintenant de hiérarchiser les projets et de créer un plan d'action clair et cohérent pour l'ensemble des professions de la mer. L'un des projets phare est la proposition, dans la lignée de Calédonie 2025, de lancer l'écriture d'un Livre bleu, document décisionnel qui devrait permettre d'établir clairement les enjeux maritimes de la Nouvelle-Calédonie. Lionel Loubersac évoque également d'autres projets concrets qui devraient être mis à l'étude dans les mois qui viennent. Les sujets sont nombreux mais on peut retenir dans les priorités la création d'un Club Croisière ou encore le développement de nos infrastructures à tous niveaux, dont celles de la réparation navale.

L'innovation technologique, la construction de bases de données maritimes cohérentes en appui à la gestion, la surveillance et la décision, alimentées par une possible station de réception satellite, la promotion de l'éco-responsabilité dans toute activité économique sont autant de projets légitimes qui mettent en avant le savoir-faire calédonien.

« Nous devons regarder la mer différemment en Nouvelle-Calédonie et réfléchir ensemble aux différentes façons de la valoriser pour apporter de la croissance localement mais également pour construire une image positive à l'extérieur, dans un respect environnemental affirmé et exemplaire, vers nos voisins insulaires et vers nos deux grands voisins australiens et néo-zélandais. Ils ont répondu par leur présence active à l'invitation qui leur a été faite de participer aux premiers États généraux de la mer sur notre territoire », conclut Lionel Loubersac.

www.clustermaritime.nc

* Mission confiée à trois entreprises membres : Océan Avenir NC, Archipelagoes NC et Littoralys



CLIVE PALMER VEUT ROUVRIRE YABULU

Le magnat minier australien réclame 1,2 milliard de dollars de dommages et intérêts à l'entreprise FTI Consulting, qu'il accuse d'être responsable de la fermeture de la raffinerie de nickel de Yabulu et du licenciement de ses 800 employés. Des accusations « *totallement infondées* », se défend FTI Consulting. En parallèle, Clive Palmer dit être en train de travailler à la réouverture de la raffinerie. L'entreprise Queensland nickel sales est même à la recherche de personnel, selon son directeur, Martin Brewster. « *Si le site de Yabulu rouvre, 500 personnes seraient embauchées* », affirme-t-il.



❖ Pénurie de terres cultivables à Kiribati

Le gouvernement de Kiribati avait prévu d'exploiter les 2 000 hectares de terres agricoles qu'il possède à Naviavia mais cette intention pourrait rester un vœu pieu. Le ministre de l'environnement, Tebao Awerika, a affirmé qu'il s'agissait de faire face au changement climatique car la surface de terres arables était en nette diminution. « *Nous importons 60 à 70 % de notre nourriture car nous ne pouvons pas planter la plupart de nos denrées alimentaires sur nos terres. Je ne connais aucun autre pays qui est autant dépendant de l'extérieur pour son alimentation* », a-t-il confié.



❖ Un référendum sur la constitution du Vanuatu

Le gouvernement veut s'assurer de la réussite du référendum sur les changements constitutionnels. Pour obtenir l'adhésion de tous, il est prêt à faire d'importantes concessions, comme « *abandonner l'introduction d'un quota de sièges réservés aux femmes au Parlement* » ou encore « *renforcer la stabilité du gouvernement élu* ». Un comité d'examen constitué de 27 membres sera chargé de rédiger des questions claires à soumettre à la population, telle que : « *Voulez-vous que les parlementaires aient l'interdiction de changer de camp après leur élection ?* »

❖ Une prime pour déménager à la campagne



Comment lutter contre la crise du logement qui affecte une grande ville comme Auckland, où vivent 30 % des Néo-Zélandais et où les prix de l'immobilier ont flambé depuis quelques années ? Le gouvernement de Wellington tente une nouvelle approche. Depuis le 20 juin, une prime équivalente à plus de 300 000 francs CFP est proposée à chaque habitant d'Auckland qui acceptera de quitter la ville. Pour l'heure, ce programme est réservé à ceux qui n'ont pas les moyens de s'offrir un logement privé à Auckland. Plus de 130 volontaires auraient déjà exprimé leur intérêt pour cette mesure.

❖ Un bateau à propulsion éolienne à l'étude

Depuis plus de deux ans, une équipe d'ingénieurs, d'architectes navals et de commandants de bord, membres d'Eole marine colportage (EMC), un département de l'ONG Watever, travaillent à l'élaboration d'un projet de mise à l'eau d'un bateau à propulsion éolienne pour relier les îles de la Polynésie française. « *Nous nous sommes dit qu'il fallait quelque chose d'innovant et qu'il était possible de se servir du vent pour le transport maritime, comme l'ont fait les Polynésiens pendant des millénaires* », explique Alain Connan, membre d'EMC et ancien commandant de la marine marchande.

UN NOUVEL HÔTEL CRÉÉ 180 EMPLOIS À SAMOA

Le groupe papou Lamana a financé la construction d'un nouveau complexe hôtelier, d'un coût total de 60 millions de dollars US. Le directeur général du Taumeasina Island Resort, Nathan Bucknall, a précisé que l'hôtel permettait à 180 travailleurs d'être salariés à temps plein et qu'il pouvait accueillir 340 clients. Le Premier ministre de Samoa, Tuilaepa Sailele Malielegaoi, a salué ce lancement, précisant qu'un tel projet sur l'île était prévu depuis 45 ans. Plusieurs investisseurs avaient déjà fait des propositions qui n'avaient jamais vu le jour.



La filière avicole rayonne sur la côte Est

Basé à Poindimié, le GIE MERU assure le développement de l'activité avicole sur la côte Est avec le soutien financier et technique de la province Nord. Malgré les difficultés liées à l'éloignement, il permet de fixer les populations en créant des richesses et des emplois sur la zone.

Créé en 2003 sous l'impulsion de cinq éleveurs, dont le président Jean-Eloi Gonetya, le GIE MERU (qui signifie oiseau en langue Païci) défend un modèle de filière souhaitant faire valoir la qualité des poulets fermiers élevés sur parcours (en plein air). « L'émergence du GIE a permis de lancer la filière avicole sur la côte Est avec le soutien financier et technique de la province Nord, dont un vétérinaire pour garantir la qualité des produits, de l'ERPA et de la Chambre d'agriculture afin d'installer les premiers éleveurs et développer ainsi une autre économie, souligne son directeur, Laurent Bastin. Nous avons construit un couvoir à la tribu de Wagap, doté de son propre élevage de reproducteurs, un abattoir à la tribu de Nessapoué (...) et nous avons fourni aux éleveurs les poussins et les équipements nécessaires (mangeoires, abreuvoirs et arches). La production a démarré en décembre 2004 avec 150 poulets par semaine. Aujourd'hui, nous atteignons les 800 et nous comptons 25 éleveurs installés sur les communes de Poindimié et Touho. »

Des plannings individuels

Chaque éleveur bénéficie d'un planning individuel avec d'un côté la livraison des poussins, vaccinés et sélectionnés par le vétérinaire de la DDE, et de l'autre l'abattage des poulets, trois mois plus tard. Un accompagnement technique autour des pesées permet de suivre et de surveiller la croissance des volatiles selon des références standard, de faire un point sur les effectifs et de quantifier les pertes. « Le gros souci de l'élevage à l'air libre, dans des espaces non clôturés, c'est qu'il faut composer avec les prédateurs (rats, buses, chiens) et les vols, ce qui ne rend pas la tâche facile », relève Laurent Bastin. Les chiffres sont éloquentes : 10 % de pertes sont ainsi déclarées à l'année.

70 tonnes en 2015

Le GIE réalise deux abattages par semaine. L'atelier de découpe transforme 50 % de



la production. Suit le conditionnement, la vente directe sur la commune et la livraison sur l'ensemble du territoire chez les bouchers, les grandes surfaces et les hypermarchés notamment. En 2015, la production de poulets fermiers s'élevait à 70 tonnes. « Actuellement, nous travaillons uniquement en frais, c'est-à-dire que nous avons sept jours pour vendre nos poulets fermiers. La difficulté est de pallier à l'éloignement. Pour desservir Nouméa, nous sommes situés à 300 km de nos points de vente ! Les frais de déplacement sont très élevés, ils impactent directement la trésorerie du GIE », affirme son directeur. Autres handicaps liés à l'éloignement géographique : le prix de l'aliment, très cher sur le territoire, et l'entretien des infrastructures « qui nous oblige à acheter les pièces en double pour ne pas stopper la production en cas de problème ».

Vers une modernisation de la filière

Le GIE assure la coordination entre les éleveurs et l'abattoir de même que la commercialisation de la production selon son propre réseau de distribution. « C'est l'un de nos atouts gagnants puisque nous pou-

vons ainsi garantir un approvisionnement régulier et nous adapter aux besoins des acheteurs », note Laurent Bastin. C'est dans cette optique qu'une gamme de poulets fermiers surgelés devrait voir le jour d'ici la fin de l'année afin d'alimenter les petits magasins ne disposant pas d'un débit suffisamment élevé pour proposer des poulets frais à la vente. Parmi ses projets, le GIE MERU envisage également d'agrandir le couvoir afin d'augmenter sa capacité de production, et de moderniser l'abattoir dans l'objectif d'étendre l'activité à la commune de Ponérihouen pour passer à 30 éleveurs en 2017 puis 35 l'année suivante. En effet, cette filière avicole permet de fixer les populations en créant des emplois d'appoint sur zone, permettant de dégager des revenus complémentaires. À cela viennent s'ajouter tous les emplois induits qui créent également de la richesse locale.

Contact

GIE MERU
BP 433 - 98822 Poindimié
Tél. 76 32 34/76 32 02
merugie@gmail.com

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



- COMPÉTITIVITÉ
- PRIX
- CONCURRENCE
- E-COMMERCE
- EXPORTATION
- SÉCURITÉ

12/15
SALE 25.75 EUR
CLIENT CARD



Smart Card

Swipe Card

POS
TERMINAL

Assises du commerce : le futur est en marche

Soutenir le commerce d'aujourd'hui et préparer celui de demain, en ville, dans les quartiers, en brousse ou encore dans les îles était au centre des assises du commerce qui ont réuni une centaine de participants autour de tables rondes où chacun a pu s'exprimer en toute liberté. L'objectif ? Initier une rencontre entre les acteurs du commerce et les institutions afin de dresser un bilan sur la situation actuelle et envisager, ensemble, des solutions pour pérenniser et redynamiser ce secteur en grande difficulté qui a une carte à jouer dans le développement économique du territoire.

Objectifs atteints pour les assises du commerce qui se sont déroulées le 24 mai à l'initiative de la Chambre de commerce et d'industrie en partenariat avec le gouvernement de Nouvelle-Calédonie, la province Sud, la mairie de Nouméa, le syndicat des importateurs et distributeurs de Nouvelle-Calédonie (SIDNC) et le syndicat des commerçants (SCNC). Une centaine de personnes a répondu présent à l'invitation, dont de nombreux commerçants de Nouméa et son agglomération. Mais pas seulement. Ils étaient également nombreux à s'être déplacés tout spécialement de brousse et des îles. C'est dire à quel point cet événement était attendu ! À leurs côtés, des représentants du gouvernement, des trois provinces, de la mairie de Nouméa, de Païta et du Mont-Dore, ainsi que des partenaires sociaux, tous soucieux de participer à ce rendez-vous particulièrement important pour un secteur économique actuellement en pleine mutation. « Les 4 300 entreprises qui composent ce marché sont aujourd'hui à la croisée des chemins. Elles doivent désormais faire face à une révolution technologique, s'adapter aux changements de comportement des consommateurs, répondre à une nouvelle clientèle locale et touristique, se plier à de nouvelles réglementations et affronter un bouleversement des infrastructures », souligne David Guyenne, vice-président de la CCI en charge du commerce. Les précédentes assises du commerce remontent à 1998 ! Depuis, aucune rencontre de cette envergure n'avait été organisée entre les institutions et les commerçants pour faire le point sur la situation et envisager, « main dans la main », des solutions pour pérenni-

ser et redynamiser ce secteur d'activité. « Il nous manquait un état des lieux pour soutenir le commerce d'aujourd'hui et préparer celui de demain. C'est désormais chose faite, se félicite l'élu. C'est la première fois que l'ensemble des acteurs était présent. Chacun a pu s'exprimer librement lors des différentes tables rondes organisées afin d'identifier les problématiques rencontrées et dégager des pistes d'amélioration. De plus, les institutions ont réalisé que le commerce était un chantier important qu'il fallait également soutenir au même titre que l'industrie ou le nickel. »

Le commerce représente 11 % du PIB du territoire

Un avis que partage Martine Lagneau, 1^{re} vice-présidente de la province Sud, pour qui « la leçon à retenir, est de ne pas attendre 18 ans de plus pour renouveler cette expérience mais de nous revoir, par exemple, sous l'égide de plans quinquennaux ». Celle-ci se réjouit que le secteur privé, en association avec les institutions, se soit mobilisé pour cette cause « car ce vivier économique dynamique compte presque 10 000 emplois sur le territoire et représente 55 milliards de recettes, soit 11 % de notre PIB. Nous devons cesser de croire que le nickel fait toute notre réussite économique, car lorsque la valeur ajoutée de nos industries minières est de 9,9 %, celle de notre commerce s'élève à 12,2 % ! (...) Autrement dit, il faut soutenir le commerce d'aujourd'hui, préparer et moderniser celui de demain, en ville, dans les quartiers, en brousse ou encore dans les îles. Il faut qu'il soit mutualisé, porteur de projets innovants, pleinement acteur de son devenir. En revanche, il ne faut

pas tout attendre des institutions, celles-ci doivent être des facilitateurs (...) même si la province Sud sera bien évidemment en soutien de ce secteur. » Consciente des enjeux que connaît l'activité aujourd'hui, celle-ci a rappelé que parallèlement à ces travaux, les trois provinces et le gouvernement travaillent actuellement sur l'établissement d'un schéma directeur touristique où le commerce tiendra un rôle prépondérant en matière d'offres. « Nous devons notamment prendre en compte l'arrivée massive de croisiéristes et être en capacité de proposer des offres attractives dans l'objectif de développer une nouvelle économie où le commerce tiendra un rôle important. »

Définir une stratégie commerciale

Suite à des échanges nourris tout au long de la journée, quatre axes d'orientation ont émergé de ces tables rondes. Parmi eux, l'urgence de définir une stratégie commerciale et une vision de développement. Les participants sont unanimes : aujourd'hui, il n'y a pas suffisamment de concertation et de cohérence entre les différentes agglomérations, ni de stratégie d'aménagement. La programmation des nouveaux espaces commerciaux ne s'inscrit pas automatiquement dans une réflexion globale prospective, en réponse à des besoins identifiés et au commercial déjà existant. Selon eux, il s'avère nécessaire de veiller à la surcapacité immobilière, d'organiser et de structurer la force commerciale de façon concertée et de définir des engagements permettant de préserver un équilibre entre le centre-ville et sa périphérie, les grandes surfaces et le petit commerce... pour offrir des offres plus adaptées aux consommateurs.



« Les commerces de proximité, qu'ils soient situés à Nouméa ou dans les villages de brousse, jouent un rôle économique et social et contribuent fortement à l'insertion des jeunes les moins formés (...). Nous avons la chance d'avoir un tissu de petits commerces vivaces qu'il faut soutenir afin qu'ils se préparent à relever les défis futurs. Mais pour cela, nous avons besoin d'une visibilité sur les zones de chalandise et d'une coordination entre les différentes agglomérations », relève Frédéric Pratelli, élu à la CCI et président du syndicat des commerçants.

Améliorer, s'adapter et répondre aux attentes des consommateurs

De l'avis général, il est urgent de (re)donner une identité au centre-ville de Nouméa. Les chiffres sont éloquentes : sur 929 locaux commerciaux situés au centre-ville, près de 10 % sont vides et 113 ont fermé en 2015 (cessation d'activité ou transfert de locaux). « L'insécurité, la saleté, le sens de circulation, le manque de parkings ou leur méconnaissance, l'absence de signalétique, les horaires d'ouverture des boutiques inadaptés et non flexibles, l'entrée de la ville... rien n'est fait pour inciter le chaland à venir consommer en centre-ville », reconnaît Myriam Dauzet, gérante de la bijouterie Grand Quartier. Selon elle, « non seulement il faut le rendre accueillant afin de permettre le retour de la clientèle mais l'assortir d'outils contribuant à son confort : conciergerie urbaine, développement du numérique (applications, sites web...), espaces végétalisés, etc. De plus, il s'avère indispensable de proposer des offres et des activités de façon globale afin de ne plus scinder les animations culturelles et commerciales. » Pour Henri-Frédéric Pujol, gérant de la Maison de la perle, « il est tout aussi vital de changer l'aspect du centre-ville : ravalement des façades, lieux de vie sécurisés pour les chalands avec enfants, installation d'auvents devant les vitrines pour s'abriter de la pluie et du soleil... Il existe des solutions relativement simples à mettre en place afin d'apporter du confort à la clientèle, qu'elle soit locale ou étrangère, et apporter plus de vie au centre-ville. » Ce dernier salue par ailleurs l'initiative de la CCI qui a permis de réunir autour d'une même table « tous les acteurs concernés par l'activité de commerce, laissant de surcroît à chacun la possibilité de faire connaissance et d'exprimer son point de vue ».



24



La nomination d'un manager « ville »

La qualité, la diversité et l'accessibilité de l'offre commerciale font partie des éléments fondamentaux de l'attractivité d'un territoire et c'est encore plus spécifiquement le cas du centre-ville, à la fois vitrine et poumon économique de Nouméa. « Nous assistons à l'exode de la population et de l'activité économique vers l'agglomération avec l'émergence de nouveaux pôles d'activités commerciales à l'extérieur de la ville et le développement de zones d'habitation sur le Grand Nouméa. Nous devons impérativement faire revenir les habitants au centre-ville et développer une attractivité originale en repensant son mode de fréquentation », relève Marie-Noëlle Lopez, 13^e adjointe à la mairie de Nouméa, en charge de la dynamisation du centre-ville, de la vie économique et du développement numérique. À l'initiative de la ville, plusieurs actions sont d'ores et déjà en cours dont de gros chantiers qui vont mettre Nouméa en travaux durant quatre ans. « Mais le jeu en vaut la chandelle », assure l'adjointe. La mairie nourrit, par ailleurs, de nombreux projets : la nomination d'ici la fin de l'année d'un manager « ville » qui fera l'interface entre la ville et les partenaires extérieurs, le développement de la charte terrasse, l'appel d'offres lancé pour l'installation de roulettes quai Jules Ferry, la requalification du marché municipal appelé à devenir « un lieu de rencontres et d'échanges en phase avec les nouveaux modes de consommation » et la transformation du carré Roland, qui accueillera d'ici 4 ans plus de 6 000 m² de surfaces commerciales en rez-de-chaussée, 2 étages de services, 230 logements ainsi qu'un parking souterrain. Pour l'élue, « il est essentiel de ramener de l'habitat au centre-ville et de rééquilibrer les zones du bord de mer avec le quai Ferry afin d'éviter une concentration des flux et ramener de la vie dans les rues du centre-ville ».

Faire évoluer le commerce calédonien

Autre constat : les commerces, au sens large, doivent être en mesure de répondre aux nouveaux modes de consommation. « Les clients sont de plus en plus exigeants. Ils voyagent, pour beaucoup, et/ou surfent sur le net. L'acte d'achat est dorénavant plus réfléchi. La clientèle aspire à de la qualité, des explications sur les produits, une garantie, un service après-vente (...), le tout

proposé dans des espaces de vente chaleureux, modernes, design et innovants. Ce qui a changé, c'est l'expertise qu'a désormais notre clientèle », assure Frédéric Pratelli. Par ailleurs, ces assises ont fait ressortir le besoin que ressentent certains commerçants en matière de formation : accueil, langues, règles commerciales, bonne tenue et gestion d'un commerce et des stocks afin de mieux répondre à la demande... Les participants ont également souligné la nécessité de faciliter la création et le développement de l'activité commerciale par la mise à disposition de données statistiques et des

indicateurs sur l'équipement commercial, le budget des ménages, l'évolution démographique et les habitudes de consommation des ménages calédoniens. « Cela nous permettrait de mieux cerner les attentes des consommateurs et de nous y adapter », relève Frédéric Pratelli.

Accompagner le développement du commerce de brousse et des îles

La participation de commerçants de brousse et des îles a permis de faire remonter des problématiques communes et d'autres liées à l'insularité.

PAROLES DE PARTICIPANTS

« La volonté y était ! »

« J'ai été très agréablement surpris de rencontrer des personnes de tous les horizons économiques, aussi bien du public que du privé, ce qui a fait que les jeux de rôles organisés à chaque table se sont révélés très intéressants. Les participants étaient très ouverts à toutes les situations, ce qui a permis d'en dégager des réflexions très pertinentes. Les problèmes mis en avant étaient essentiellement l'insécurité latente et la qualité de l'accueil. Nous avons d'ailleurs, sur ce dernier point, des solutions techniques à proposer très novatrices, du type « smart city ». Il sera intéressant de voir si les nombreuses réflexions et propositions seront suivies d'actions. En tout cas la volonté y était. »

Frédéric Tanière, gérant de SIEP

« Sensibiliser les pouvoirs publics »

« Il était important de sensibiliser les pouvoirs publics sur le rôle des commerces sur le territoire, qui fixent les populations sur place et participent au rééquilibrage économique (...). La particularité de la Nouvelle-Calédonie tient au fait que les petits commerces de proximité sont pour beaucoup gérés par des patrons de l'ancienne génération qui, à l'aube de la retraite, ne trouvent pas de repreneurs. Cela fait 20 à 40 ans qu'ils font ce métier et ils ont du mal à suivre l'évolution de réglementations pas toujours adaptées. Pour exemple, la dernière étude de l'ISEE (2010), faisait état de plus de 670 commerces alimentaires de détail, soit 7 fois plus qu'en Métropole, ce qui traduit bien un mode de consommation différent. La difficulté, c'est que cette spécificité locale n'est pas prise en compte (...). Plus globalement, ces assises ont permis d'évoquer la réalité et les difficultés des commerces tous secteurs confondus et la gageure, pour certains, de s'adapter à ces nouveaux challenges. Pour nous importateurs, ça a été l'occasion de pointer du doigt une réglementation trop lourde et notre besoin de simplification administrative. »

Sylvie Jouault, responsable du syndicat des importateurs et distributeurs de Nouvelle-Calédonie

« Prolonger l'initiative »

« Je pense que la CCI devrait initier rapidement une table ronde afin de prolonger l'initiative des assises du commerce et travailler sur un ensemble de propositions qui ramènerait les choses vers encore plus de logique. Les entreprises ne peuvent pas, à elles seules, initier de telles démarches puisque l'enjeu est à l'échelle de la Nouvelle-Calédonie et trop ambitieux pour nos structures. »

Johan Bierley, 2^e vice-président du syndicat des commerçants de Bourail

« Un langage commun »

« Nous avons assisté à la convergence de tous les acteurs concernés par ce secteur d'activité, (dé)montrant, si besoin était, l'importance d'échanger et de mutualiser nos moyens plutôt que de travailler chacun de son côté (...). Certains d'entre nous ne se connaissaient pas, néanmoins nous avons tous parlé le même langage, ce qui est plutôt de bon augure pour la suite. »

Marie-Noëlle Lopez, 13^e adjointe à la mairie de Nouméa

Jean-Pierre Yéwéné, gérant de la SARL Mererina, à Tadine (Maré), évoque d'importantes difficultés imputables à l'acheminement des marchandises, rendu aléatoire pour cause de rotations de bateaux non garanties. « Pour exemple, nous sommes dépendants des avaries techniques, des grèves et du mauvais temps qui conditionnent les rotations. À cela viennent s'ajouter des difficultés logistiques pour approvisionner les magasins des îles », affirme le gérant. Autre handicap : le coût très élevé du fret maritime « qui nous oblige à le répercuter sur nos marges et, par conséquent, à pratiquer des tarifs plus élevés qu'à Nouméa ». Ainsi, la création de groupements d'achats et de commerçants a été évoquée. Le but ? Mutualiser les achats en amont pour permettre de proposer une homogénéité des prix sur le territoire. Les participants défendent également la mise en place d'une politique plus favorable via « des dispositifs fiscaux permettant d'obtenir des prix de revient calés sur ceux de Nouméa ». Lors des assises, l'idée a aussi été avancée de construire des infrastructures communales dans les îles afin de répondre aux problématiques de stockage des marchandises. Autre point abordé en brousse et dans les îles, la complexité de l'immobilier de commerce. « Il faudrait faciliter l'installation des commerces sur des terres coutumières et réfléchir à la sécurisation des baux, c'est-à-dire fiabiliser l'amortissement des investissements et mettre des fonds de garantie en place », note David Guyenne.

Consolider l'existant

Des propos qui trouvent écho auprès des commerçants de brousse, lesquels insistent particulièrement sur la nécessité de travailler sur les coûts et la réduction des prix de revient, et l'urgence de mettre en place des dispositifs fiscaux. Ils évoquent également l'importance d'organiser le transport intra-urbain « afin de faciliter le transport des habitants des tribus vers les cœurs de village et les lieux de consommation ». D'autres, à l'image de Johan Bierley, gérant de Sococal, et 2^e vice-président du syndicat des commerçants de Bourail, jaugent la situation à court terme. « Avant de trouver des solutions pour pérenniser et redynamiser le secteur, il faut d'ores et déjà réfléchir à comment le sauvegarder. Les entreprises ont déjà bien trop puisé dans leurs réserves et surtout dans leur trésorerie. Il va falloir être très attentifs à la manière de gérer les entreprises du secteur privé. Est-ce qu'il faudrait réfléchir à des regroupements, même si notre marché ne le permet pas obligatoirement ? La question est posée (...). À Bourail, nous essayons de préserver le tissu économique de la commune en nous impliquant sur tous les marchés qui pourraient être source de revenus pour les entreprises locales, mais nos structures ne font pas toujours le poids face à des groupes plus importants. Pour faire face au lobbying de certains, nous essayons de défendre l'intérêt des entreprises, et de ce qui fait la force des entités calédoniennes, leurs salariés.

Nous ne voulons plus voir nos jeunes partir vers des paradis qui n'existent pas plus ailleurs. »

Prioriser les actions

Si ces assises ont permis d'identifier les difficultés rencontrées par les commerçants, travailler sur le commerce de demain et cibler un peu plus les attentes des consommateurs qu'ils soient locaux, étrangers ou croisiéristes, elles ont fait émerger 107 propositions concrètes qui ont été regroupées en une quarantaine d'actions opérationnelles. Reste maintenant à les prioriser et définir lesquelles doivent être prises en charge par le gouvernement, les provinces, les mairies et les partenaires sociaux. « L'idée étant qu'on avance ensemble dans le même sens et que chacun prenne ses responsabilités. La bonne nouvelle, c'est que nous avons reçu l'assurance des institutions de soutenir ce chantier important que nous espérons lancer au plus tôt. Tous ont compris que ce secteur d'activité était un socle stable sur lequel l'économie peut s'appuyer pour créer des emplois et de la richesse », conclut David Guyenne.

PROCHAIN DOSSIER CCI INFO DE SEPTEMBRE

L'école de gestion et de commerce et la CCI Apprentissage : des écoles de la CCI qui offrent des formations adaptées aux besoins de qualification et de montée en compétences du territoire.



LE MONT-DORE : UN EXEMPLE À SUIVRE ?

Depuis six ans maintenant, Jérôme Frigéni est chargé d'études pour le développement économique à la mairie du Mont-Dore. Sa mission ? Accompagner la commune dans son développement économique tout en faisant le lien entre les entreprises, la population et les collectivités. « En 2009, le taux d'évasion de la commune s'élevait à 70 % (sur un panel de 300 personnes). Ce qu'il faut en retenir, c'est que les Mondoriens allaient chercher à Nouméa ce qu'ils ne trouvaient pas sur place (textile, alimentaire, mode, informatique, etc.). La création du centre de Boulari, lancée il y a six ans, a permis de fixer les populations en répondant à leurs attentes. Aujourd'hui, on y recense près de 25 commerces : coiffeur, opticien, boucherie, boulangerie, épicerie, auto-école... » À terme, le challenge est ambitieux puisqu'il a pour objectif de permettre aux habitants de travailler sur leur commune, d'y consommer et de gagner en qualité de vie. « Pour cela, il a fallu anticiper et trouver les investisseurs en vue de créer de la valeur ajoutée, souligne Jérôme Frigéni. Cette année verra l'ouverture de la médiathèque du Mont-Dore, un restaurant au marché municipal ainsi que l'ouverture, à la rentrée 2017, du lycée du Mont-Dore. » Face à la concurrence, la commune a conscience d'avoir une carte à jouer avec l'essor des petits commerces et le développement de l'offre touristique « car nous avons des attraits dont une forte proximité avec le littoral ». Avant-gardiste, la commune compte, « en sus de ses zones d'activités industrielles, une zone de développement prioritaire de 400 hectares à la tribu de Saint-Louis, située sur terres coutumières, ce qui permet aux investisseurs d'accéder au fonds de garantie. Un outil facteur d'urbanisation et du développement économique de la zone. »

SARL WAITEA-AK-ETR

THUAHAIK-LOSSI-LIFOU



Tél/Fax : 45 06 47

Mob. : 79 72 86

STILES

Société de Transport des Îles 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

La révolution Docker est en marche !

Docker est un logiciel « open source » qui a été conçu pour simplifier la vie des développeurs et des administrateurs des systèmes en leur permettant de déployer des containers d'applications autonomes très rapidement.

En 2008, Solomon Hykes crée DotCloud, une SARL basée à Montrouge avec Sébastien Barbier, un autre ancien élève de l'Épitech. Faute d'avoir trouvé des business angels français souhaitant investir dans le domaine du numérique, Solomon Hykes postule à Y Combinator, un incubateur d'entreprises spécialisé dans les projets novateurs, installé en Californie. Il défend un concept innovant baptisé Docker, « *transposant à l'industrie du logiciel l'idée des fameux containers qui ont, jadis, révolutionné le monde des transports* ». L'idée ? Favoriser le développement de logiciels et leur déploiement, indépendamment des contextes d'exécution. Le concept séduit et la société est retenue. DotCloud se voit ainsi doté de 20 000 dollars pour mener à bien son projet et réaliser un socle logiciel à partir de la base développée à Montrouge. Afin de démontrer l'intérêt du concept, la technologie est proposée à l'ensemble des start-up participant au même programme Y Combinator. Trois mois plus tard, Solomon Hykes et son équipe disposent de trois minutes chrono pour

convaincre les investisseurs présents lors de la présentation officielle de leur concept. Leur argument, de taille, fait mouche : « *Toutes vos futures start-up nous ont déjà confié la stabilité de leurs applications !* »

« Tout est rendu facile »

Docker a littéralement explosé en 2014 en réinventant la façon dont on va installer les applications. C'est simple, la start-up fédère toute l'industrie du cloud et du logiciel autour d'une seule et même technologie : le container logiciel. « *En fait, Docker introduit le concept d'architecture de micro services, souligne Mathieu Filotto, architecte logiciel au sein de la DTSI de Nouvelle-Calédonie (Direction des technologies et des services de l'information). Auparavant, les développeurs devaient déployer leurs applications dans des clouds, à l'image de Microsoft, mais il était alors ensuite impossible de passer d'un cloud à un autre, sans des coûts techniques et des redéploiements très importants. Ce que permet désormais la plate-forme en open-source*

Docker, c'est de déployer une application dans un container, forme de machine virtuelle avec un temps de transfert très rapide, qui peut s'exécuter sur n'importe quel serveur. De plus, les applications peuvent être mises à jour de façon indépendante et/ou déplacées d'un serveur à un autre, sans déstabiliser le reste de l'architecture. »

Une mutualisation des serveurs

Le principe du container offre de multiples avantages : très léger puisqu'il ne pèse que quelques Mo, il est facile et ultra rapide à lancer. Il permet également de gérer des applications distribuées, avec des systèmes de « clustering » et l'externalisation de bases de données. « *Néanmoins, son gros intérêt, c'est sans nul doute de pouvoir mutualiser un ou plusieurs serveurs, offrant un plus gros potentiel de ressources techniques (plus de puissance processeur, plus de mémoire vive, plus d'espace de stockage...)* », relève Mathieu Filotto. Autre atout, il permet de faire tourner plusieurs instances d'une même application sous différentes versions. Autrement dit, c'est la solution idéale pour les développeurs qui souhaitent s'assurer que les modifications sont prises en compte ou comparer une version précédente avec celle en phase de test. Quant aux administrateurs, ils y verront un gain de temps car ils n'auront plus à gérer la configuration réseau de différents serveurs mais d'un seul !



MEET UP EN OCTOBRE !

Cet outil, dans un premier temps dédié aux informaticiens et aux DSI, pourrait, à terme, révolutionner leur manière de travailler. C'est dans cet esprit que Mathieu Filotto organise une conférence courant octobre en partenariat avec la CCI dans le double objectif d'échanger sur cette nouvelle technologie et de faire des retours d'expériences pour ceux qui ont déjà une expertise dans ce domaine.

www.meetup.com/fr-FR/Docker-Noumea/

LA TRANSPARENCE D'UN TRAVAIL DE QUALITÉ



VITRES • MIROIRS • CRÉDENCES DE CUISINE • GARDE-CORPS
PARE-DOUCHES • VERRES COLORÉS • PORTES COULISSANTES



**ALL
GLASS**
Miroiterie & Vitrerie

DEVIS GRATUIT

Tél. 46.76.57

www.allglass.nc
>> contact@allglass.nc

JEN



**CHARPENTE METALLIQUE
TOUS TRAVAUX DE RENOVATION**

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



phampatrick@lagoon.nc - mob. 77 73 76

Gérer son énergie et gagner en compétitivité !

La semaine du management de l'énergie organisée par l'AFNOR Pacific a permis de mettre en lumière les avantages de la norme ISO 50001 qui favorise la mise en place de stratégies de management de l'énergie permettant de réduire sa consommation énergétique et sa facture.

Adopté le 23 juin dernier, le Schéma pour la transition énergétique (STENC) vise à diminuer, d'ici 15 ans, 10 à 35 % des gaz à effet de serre selon les secteurs d'activité. Cet outil s'articule autour de deux grands volets : un programme d'économie d'énergie destiné à réduire la facture énergétique conjugué à un développement des énergies renouvelables ayant pour objectif d'optimiser l'autonomie énergétique de la Nouvelle-Calédonie. Le STENC ambitionne également de renforcer la part des énergies renouvelables dans le mix énergétique calédonien. Aujourd'hui, si le territoire importe 97,8 % de son énergie, sa production électrique n'est couverte qu'à seulement 11 % par les énergies renouvelables. Une tendance que la Nouvelle-Calédonie entend bien inverser d'ici 2030.

L'implication du personnel

C'est dans cet esprit qu'a été organisée, du 4 au 7 juillet, la Semaine du management de l'énergie à l'initiative de l'AFNOR Pacific en partenariat avec le gouvernement, le Comité territorial pour la maîtrise de l'Énergie (CTME), l'ADEME et la CCI. Au cœur de ces rendez-vous, l'ISO 50001, une norme internationale basée sur le volontariat qui établit un cadre pour les installations commerciales, industrielles, institutionnelles et gouvernementales dans le but d'améliorer la façon dont elles gèrent leur énergie : séminaire de sensibilisation, journées de formation, focus sur les TPE et les PME lors du rendez-vous de l'économie de la CCI, ateliers de travail pour les collectivités et le tertiaire (...) étaient au programme de ces quatre jours d'approfondissement sur la performance énergétique. Ils ont vu la participation d'une centaine de personnes (institutions, organismes, chefs d'entreprise, énergéticiens, collectivités, communes, consommateurs...). L'objectif ? « Donner aux participants tous les outils nécessaires pour entamer une démarche de sobriété



(économies d'énergie et meilleure gestion de son énergie, management de l'énergie) », souligne Paule Nusa, experte du groupe AFNOR France. En effet, la norme ISO 50001 spécifie les exigences pour concevoir, mettre en œuvre, entretenir et améliorer un système de management de l'énergie permettant aux collectivités, aux institutions et aux entreprises de parvenir, par une démarche méthodique et l'implication du personnel, à l'amélioration continue de sa performance énergétique.

Une démarche en trois étapes

« Beaucoup d'entreprises sont soucieuses de réaliser des économies d'énergie alors même qu'elles sont dans l'incapacité de chiffrer le poids de l'énergie dans leurs charges en raison d'un manque d'outils et d'indicateurs. Pourtant, il existe des moyens très simples, rapides et peu coûteux à mettre en place pour la réduction de leur facture énergétique, leur permettant ainsi de gagner en compétitivité », explique Paule Nusa. L'ISO 50001 propose une démarche en trois étapes qui peut être déclenchée dès lors qu'une entreprise a réalisé son pré-diagnostic énergétique. Dans un premier temps, l'application d'écogestes contre le gaspillage permet de travailler sur le talon énergétique, c'est-à-dire

toutes les consommations qui ne servent à rien. « Inutile par exemple d'allumer des appareils une heure avant de les utiliser », relève Paule Nusa. Dans un second temps, il est préconisé de travailler sur l'amélioration et l'optimisation des consommations par poste, au niveau même des ateliers de fabrication ou des activités de l'organisme : détecteurs de présence, puits de lumière, etc. L'idée étant de faire la chasse aux équipements énergivores. Enfin, les entreprises peuvent s'engager dans des actions liées à des investissements plus lourds, qui à moyen ou long terme seront synonymes d'économie conséquente pouvant aller jusqu'à 40 % de leur consommation dans certains cas. « Ayant atteint ce niveau de réduction de consommation globale, il est temps pour elles de réfléchir à des actions sur leur bouquet énergétique en introduisant des énergies renouvelables (photovoltaïque, éolien, biomasse...) », note Paule Nusa. Les entreprises du territoire ne le savent pas toujours mais il existe une batterie d'aides pour les accompagner sur cette voie (CTME, ADEME, CCI...).

Contact

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

Professionnels, réduisez
vos factures d'énergie jusqu'à 90% !

DEMANDEZ UNE ÉTUDE PERSONNALISÉE GRATUITE nouvellecaledonie@sunzil.com ou au 27 62 27
www.sunzil.com

Bac de rétention et absorbant



Équipement de Protection Individuelle



Poubelles et cageots plastique



Tapis caoutchouc et joints



Excellente aptitude au collage

La Loi Dailly répond aux besoins de trésorerie des entreprises

La gestion d'une entreprise peut être entravée par des difficultés de trésorerie liées à la lenteur des règlements des clients. La loi Dailly répond à ce besoin de trésorerie en proposant une avance des fonds. Cette procédure est destinée à faciliter l'octroi de crédits aux entreprises par cessions de créances commerciales.



32

En quoi consiste cette loi ?

La loi Dailly est un outil de financement qui offre la possibilité à toute entreprise de mobiliser en partie ou totalement son poste « clients » qui n'est pas soumis à un titre de paiement obligatoire à une date donnée (effet de commerce). Sous réserve d'acceptation de son dossier par sa banque, l'entreprise peut alors bénéficier d'un crédit contre la production de divers documents, notamment les factures matérialisant les créances sur les clients, les collectivités publiques, etc.

Qui peut être concerné par la loi Dailly ?

Toute entreprise, quels que soient sa forme (entreprise individuelle, société...) et son secteur d'activité (industrie, commerce ou services...). Elle permet à une entreprise de bénéficier de crédit en contrepartie de la production puis de la cession de factures représentatives de créances sur ses clients ou de créances sur une collectivité publique.

Dans quel cas s'applique-t-elle ?

Les chefs d'entreprise doivent parfois faire face à de longs délais de paiement de la part de certains de leurs clients et, de fait, subissent des retards dans les règlements alors même qu'ils doivent s'acquitter des salaires, des charges sociales et des frais inhérents à leur activité. C'est là où intervient la loi Dailly puisqu'elle va pouvoir répondre au financement de leurs besoins de trésorerie. À partir du moment où un chef d'entreprise sait que son client va le régler avec un délai difficilement supportable au niveau de sa trésorerie, il doit se rapprocher de sa banque, laquelle pourra lui proposer l'ouverture d'une ligne (crédit) Dailly. Cette opération de crédit, qui est faite aux entreprises, doit néanmoins répondre d'une justification économique. De fait, la banque va préalablement procéder à une étude de faisabilité et à une analyse des capacités de l'entreprise, sur des opérations bien précises, à faire face à ses remboursements. L'analyse de ses

BON À SAVOIR

- La loi Dailly a vu le jour en 1981. Cette loi, du nom de son initiateur, le sénateur Dailly, est un mode de financement sur le court terme qui offre une possibilité de rachat de créances. Cette loi s'avère très utile dans le cas où une entreprise veut obtenir des crédits avant même de se retrouver en difficulté de trésorerie en raison d'un retard de paiement.
- La loi Dailly ne concerne pas uniquement la créance de trésorerie. Elle permet aussi à l'entreprise de garantir la banque sur des crédits, généralement à court terme, qu'elle lui octroie. Autrement dit, elle concerne la cession des marchés à titre de garantie.
- Une mise en œuvre efficace et optimale de la loi Dailly repose sur le respect du formalisme et son suivi rigoureux de la part de chacun des intervenants (entreprise, banque, débiteur cédé)

besoins de financement sera effectuée sur la base d'un prévisionnel de trésorerie qui devra nécessairement faire apparaître un décalage entre les décaissements et les encaissements.

Cette opération de crédit, qui est faite aux entreprises, doit néanmoins répondre d'une justification économique.

Quels documents l'entreprise doit-elle fournir ?

- Ses derniers états financiers : bilan et compte de résultats qui vont permettre à la banque d'analyser les capacités de l'entreprise.
- L'état détaillé de son poste client.
- Un prévisionnel de trésorerie faisant

apparaître le décalage entre le décaissement et l'encaissement justifiant ce besoin de trésorerie. Ce prévisionnel de trésorerie est généralement fait sur l'activité globale de l'entreprise.

Comment se déroule la procédure ?

Une fois le concours accordé :

- le chef d'entreprise va signer une convention cadre avec la banque dans le cadre de la cession de créances professionnelles où seront définies les conditions de mobilisation, d'utilisation et de recouvrement des créances,
- il va devoir apporter sa ou ses factures pour qu'elles soient escomptées. Celles-ci vont être notifiées sur un bordereau qui va permettre la cession ou le nantissement des créances au profit de l'établissement bancaire qui consent le crédit, sous la forme d'une avance à hauteur du montant des créances cédées. À noter qu'une entreprise peut détenir un seul marché et fournir plusieurs factures au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

Généralement, le marché (ou Bon de commande) relatif aux factures cédées sera lui-même préalablement cédé, et ce, à titre de garantie.

Attention toutefois : en pratique, les modalités de mise en œuvre et le traitement de la procédure peuvent différer selon les banques.



Quelles sont les formes du crédit proposé ?

La créance accordée peut être exécutée de deux manières :

- sous forme d'escompte : le montant des factures cédées pourra être totalement ou partiellement avancé sur le compte de l'emprunteur,
- sous forme d'avance en compte : le débiteur bénéficie d'une avance en compte courant garantie par le marché cédé. Généralement, l'avance est effectuée par l'ouverture d'un nouveau compte bancaire afin de rendre le suivi plus facile.

Comment prévenir les risques d'impayés ?

Le risque d'impayé est relativement faible, le suivi administratif étant rigoureux. Néanmoins, pour prévenir ce risque, la banque :

- notifie la cession au débiteur : la notification interdit au débiteur de la créance de régler sa dette en d'autres mains que l'établissement de crédit bénéficiaire de la cession ou du nantissement,
- demande au cédé de s'engager à le payer. Après acceptation, le cédé ne peut plus invoquer des litiges avec son fournisseur.

Quels sont les avantages de la loi Dailly ?

Grâce à la loi Dailly, les entreprises bénéficient d'un outil de gestion optimale de leur trésorerie, par une plus grande souplesse, et d'une aisance à mobiliser leurs créances dans la mesure où il est possible de la faire dès la facturation.

Et les inconvénients ?

Contrairement à l'escompte classique, il ne s'agit pas d'un moyen de recouvrement. En conséquence, le bénéficiaire du crédit doit continuer à suivre le recouvrement de ses dettes. Par ailleurs, la loi Dailly répond à un formalisme précis qui peut souvent sembler très lourd pour les clients en raison de sa gestion administrative et de son suivi importants.

LES CONDITIONS DES TAUX D'INTÉRÊT

Les intérêts sont appliqués sur le montant avancé, à un taux négocié entre le client et la banque, sur la durée de l'escompte. Certaines entreprises peuvent avoir accès au taux réescomptable en raison de leur cotation auprès de l'Institut d'émission d'Outre-Mer (IEOM). Les conditions d'accès sont notamment liées à l'activité exercée (transformation, BTP, VRD...), dès lors que leur siège social est situé hors Nouméa et Grand Nouméa. Elles peuvent bénéficier d'un taux d'intérêt aujourd'hui fixé à 2,75 %. Une entreprise a donc tout intérêt à être cotée auprès de l'IEOM (en fournissant ses états financiers), lui permettant de bénéficier de ces conditions au titre des avances effectuées sous cette procédure. La cotation d'une entreprise est un indicateur délivré par l'IEOM. Elle prend en compte son secteur d'activité, sa situation géographique, son chiffre d'affaire et sa solvabilité.

Contact :

IEOM Nouméa
19 rue de la République, Nouméa
Tél. : 27 58 22

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

MON ENTREPRISE



BESOIN
DE DÉVELOPPER
OU D'INSTALLER
VOTRE ACTIVITÉ ?

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



secal

Renseignements 46 70 10
www.dumbeasurmer.nc

PARC D'ACTIVITÉS PANDA
Dumbea
sur mer
nouvelle ville, nouvelle vie

La métrologie : un outil au service des entreprises

Bien maîtrisée, cette science des mesures peut être un vecteur d'innovation et de compétitivité pour les entreprises. Grâce à la mise en place de systèmes de mesures prompts à permettre la fabrication de produits conformes et à optimiser la production, ses enjeux sont, pour l'essentiel, qualitatifs et économiques.

Quel rapport y a-t-il entre l'achat d'un kilo de riz, le thermomètre d'un four et la composition d'un médicament ? La métrologie ! En tant que consommateurs, cette science des mesures se trouve au cœur de notre quotidien. On peut la définir comme étant le questionnement autour de la mesure, l'interrogation sur la confiance autour du résultat et la notion de fiabilité. En effet, c'est elle qui conditionne le crédit que nous accordons à la fiabilité de nos achats. Celle-ci s'appuie sur une chaîne de processus reliant la métrologie scientifique, la métrologie légale et la métrologie industrielle. « La première va réaliser les étalons de chaque unité de mesure servant ainsi de référence commune (kilogramme, degré Celsius, mètre, seconde...). La métrologie légale va, quant à elle, fixer les règles de fonctionnement et de vérification des instruments de mesure légaux. Enfin, la métrologie industrielle va fournir aux entreprises des ressources lui permettant non seulement de fabriquer des produits conformes mais aussi d'en optimiser la production », indique Hervé Scholasch, formateur consultant à l'IRA Pacific.

Produire de façon plus conforme

Dans l'industrie, il apparaît essentiel de pouvoir se reposer sur la fiabilité des mesures. Pour les garantir, la métrologie propose une démarche simple : désigner les instruments de mesure importants pour la production, la qualité et la sécurité (etc.), trouver l'erreur maximale supportable pour chacun d'eux, établir un plan de surveillance et s'appuyer sur un parc d'étalons, c'est-à-dire des appareils indiquant la valeur exacte d'une grandeur. Pour les entreprises, les enjeux sont essentiellement qualitatifs et économiques. « La métrologie apporte les outils permettant de produire de manière plus conforme, plus précise et/ou moins cher. Aussi, elle peut incontestablement apporter une contribution majeure à la compétitivité des entreprises grâce à une plus grande maîtrise de leurs procédés de fabrication et une qualité fiabilisée de leurs produits », relève Hervé Scholasch.

Favoriser une stratégie durable d'économie d'énergie

Spécialisée dans le contrôle-commande des procédés industriels, l'IRA Pacific propose,

depuis 2012, des formations allant de 2 à 5 jours et des prestations d'expertise dans le cadre de la métrologie. L'objectif ? Aider les industriels du territoire à respecter les normes internationales, à se mettre en conformité avec la réglementation et à créer une culture métrologie au sein de leur entreprise. « La métrologie industrielle est aujourd'hui une obligation incontournable pour être conforme aux normes de qualité de type ISO 9000 et ISO 14001 ainsi qu'aux réglementations environnementales et transactionnelles. La Délibération n° 35/CP de la Nouvelle-Calédonie, du 6 octobre 2006, relative au contrôle des instruments de mesure spécifie que "tout utilisateur a l'obligation d'assurer l'adéquation à l'emploi, l'exactitude, le bon entretien et le fonctionnement des instruments de mesure qu'il utilise dans le cadre de ses activités" », souligne le formateur.

En effet, un système métrologique garantit l'assurance de la qualité des produits, la sécurité et la sûreté du fonctionnement. Il autorise et favorise aussi une stratégie durable d'économie d'énergie. « Néanmoins, cela nécessite la mise en place d'un dispositif parfaitement maîtrisé, suivi et accepté par tous les acteurs du processus, du bureau d'études à la maintenance, la production, le laboratoire et, bien évidemment, les agents et les responsables de la métrologie », ajoute Hervé Scholasch.



Pour en savoir plus sur le planning des formations en métrologie de l'IRA Pacific, consultez le catalogue Offres de services CCI en ligne sur www.cci.nc

Contact

CCI - IRA Pacific
15, rue de Verdun
Tél. : 76 56 48
herve.scholasch@cci.nc

ENVIRONNEMENT

Schéma pour la transition énergétique

Une délibération approuve le schéma pour la transition énergétique en Nouvelle-Calédonie qui constitue le cadre de la politique énergétique applicable pour les quinze prochaines années. Ce schéma contribue à l'indépendance et à la sécurité énergétique de la grande-terre et des îles. Il concourt au développement durable du territoire, à la cohésion sociale, à la compétitivité de l'activité économique et à la préservation de l'environnement. Il concerne l'ensemble des secteurs d'activité et couvre les thèmes suivants :

- l'importation, la production et la consommation d'énergie,
- l'atténuation du changement climatique.

*Délibération n°135 du 23/06/2016
JONC n°9294 du 05/07/2016*



Convention de Washington en Nouvelle-Calédonie

Un projet de délibération relatif à l'application de la Convention de Washington (CITES) en Nouvelle-Calédonie pose comme principe que tout commerce international de spécimens d'espèces inscrites dans ses Annexes doit satisfaire des réglementations précises, en fonction, notamment, de l'état de conservation des espèces concernées. La régulation du commerce international est ainsi principalement basée sur un système de permis et de certificats d'importation, d'exportation et de réexportation.

Avis n° 3/2016 rendu par le comité consultatif de l'environnement en séance du 15 juin 2016

JONC n°9294 du 05/07/16

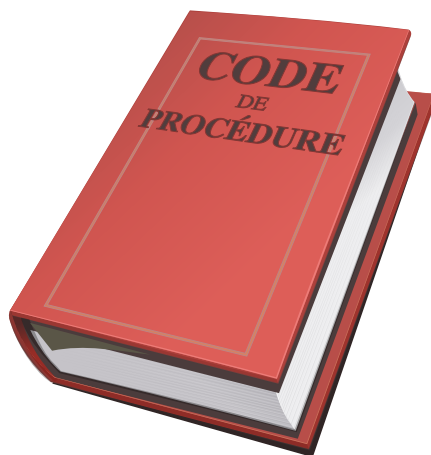
CODE DE PROCÉDURE CIVILE

L'article 692 du Code de procédure civile a été modifié :

• Le chapitre sur les notifications du titre XVII « délais, actes d'huissier de justice et notifications » indiquait que les notifications destinées aux institutions, aux collectivités et aux établissements publics en Nouvelle-Calédonie sont faites au lieu où ces derniers sont établis, à toute personne habilitée à les recevoir. Désormais, il est rajouté deux alinéas supplémentaires qui indiquent que les convocations qui leur sont destinées, ainsi que celles pour les administrations de l'État et pour les personnes morales de droit privé en Nouvelle-Calédonie, peuvent être adressées par le greffe (par tous moyens auxquels les destinataires ont préalablement consenti), et que la convocation adressée dans ces conditions est réputée notifiée à la personne, à la date à laquelle son destinataire en a accusé réception. À défaut, elle est réputée notifiée à domicile.

• L'actuel titre XXI du livre I^{er} du Code de procédure civile de la Nouvelle-Calédonie « disposition finale » a été modifié. Désormais, ce titre fait référence à la communication par voie électronique et prévoit les modalités et conditions d'envoi de pièces, avis, notification, avertissements, convocations et autres documents par voie électronique.

*Délibération n° 131 du 16/06/2016
JONC n°9293 du 30/06/2016*



SÉCURITÉ DES NAVIRES

Un arrêté porte modification de la subdivision 431 (sécurité des conteneurs) du règlement annexé à l'arrêté du 23 novembre 1987 relatif à la sécurité des navires.

Cet arrêté concerne les constructeurs, propriétaires, exploitants et équipages des navires, agents des affaires maritimes et sociétés de classification, et vise à modifier des prescriptions techniques relatives à la sécurité des navires en conformité avec les avis rendus par la commission centrale de sécurité.

*Arrêté du 21/06/2016
JONC n°9295 du 0/07/2016*

MARCHÉS PUBLICS

Jusqu'au 1^{er} janvier 2017, le recours à la procédure dématérialisée de passation de marchés publics est facultatif.

À compter du 1^{er} janvier 2017, la maîtrise d'ouvrage peut imposer, pour les marchés d'un montant égal ou supérieur à 20 000 000 F CFP, la transmission des candidatures et des offres par voie électronique.

À compter du 1^{er} janvier 2017, la maîtrise d'ouvrage est tenue obligatoirement pour les marchés d'un montant égal ou supérieur à 40 000 000 F CFP :

- de mettre à disposition de manière électronique les avis de publicité et le dossier de consultation des entreprises,
- d'accepter les offres transmises par voie électronique.

Des dérogations à l'obligation de recourir à la procédure dématérialisée pourront être accordées sur demande motivée des maîtres d'ouvrage concernés, par arrêté du gouvernement. La date limite de cette dérogation ne pourra excéder le 1^{er} janvier 2018.

*Délibération n°138 du 23/06/2017
JONC n°9294 du 05/07/16*

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

PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament	7.05 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	2.77 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	3.16 %
- Découverts en compte	13.37 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	2.72 %

PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte	13.37 %
------------------------------	---------

PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe	3,92%
- Prêts à taux variable	3,36%
- Prêts relais	4,03%

Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995 XPF	19,92%
- Prêts entre 357 995 XPF et 715 990 XPF	12,91%
- Prêts supérieurs à 715 990 XPF	7,40%

INTÉRÊT LÉGAL

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

- Vous avez prévu dans vos conditions de paiement un intérêt conventionnel que vous réclamez après mise en demeure de payer.
- Vous n'avez rien prévu et vous devez 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 %	4,35 %
Autres cas	0,93 %	0,99 %	1,01 %	0,93 %

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 mai : 120,41 / juin : 120,37*

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

INDICE ET TAUX

- Prix juin 2016	106,07 %
- Prix juin 2016 hors tabac	105,14 %
- Inflation 2016 hors tabac	- 0,3 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,6 %

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	101,66*
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.

Quelle est la durée de conservation des documents civils et commerciaux ?

Selon la nature du document, les délais de conservation peuvent varier, principalement :

Type de document	Durée de conservation	Texte de référence
Contrat (ou convention) conclu dans le cadre d'une relation commerciale, correspondance commerciale	5 ans	art. L.110-4 du Code de commerce
Garantie pour les biens ou services fournis au consommateur	2 ans	art. L.137-2 du Code de la consommation
Contrat d'acquisition ou de cession de biens immobiliers et fonciers	30 ans	art. 2227 du Code civil
Document bancaire (talon de chèque, relevé bancaire...)	5 ans	art. L.110-4 du Code de commerce
Document de transport de marchandises	5 ans	art. L.110-4 du Code de commerce
Document relatif à la propriété intellectuelle (dépôt de brevet, marque, dessin et modèle)	5 ans à partir de la fin de la protection	art. 2224 du Code civil
Dossier d'un avocat	5 ans à partir de la fin du mandat	art. 2225 du Code civil

J'ai une entreprise employant 11 salariés, dois-je financer la formation professionnelle continue à mon personnel et comment le déduire ?

Chaque entreprise employant au moins dix salariés en moyenne sur l'année, quel que soit son secteur d'activité, est tenue de consacrer chaque année 0,7 % de sa masse salariale brute aux actions de formation professionnelle continue. Pour rappel, seuls sont exclus : l'État, les collectivités publiques et les établissements publics administratifs.

Différents types de formation sont déductible du 0,7 % : les formations externes comme internes ou encore à distance (hors territoire ou non), le permis de conduire, les VAE... L'entreprise peut déduire non seulement le coût de la prestation, mais aussi les dépenses de transport, d'hébergement et de restauration, ainsi que les dépenses liées aux rémunérations et charges.

Enfin, les dépenses de formation au titre du 0,7 % peuvent être consacrées soit directement à des actions de formation pour ses salariés, soit par le biais de versements libératoires à un organisme agréé. Ces deux modalités pouvant se combiner.

✦ Pour tout renseignement complémentaire l'employeur peut consulter la Direction de la formation professionnelle continue au 24 66 22.

Où puis-je trouver des informations concernant le secteur commerce sur le Grand Nouméa ou en Province Nord ?

La CCI-NC dispose de données mises à jour via l'Observatoire du commerce et délivre des prestations adaptées à vos besoins :

- Des fiches synthétiques décrivent les comportements d'achat des ménages par produit ou famille de produits : dépenses commercialisables, origine et destination des dépenses, bassins d'achat, activité commerciale par forme de vente... 42 fiches « produits » sont disponibles et 5 fiches « famille ».
- Des indicateurs sur mesure sur la consommation des ménages et l'équipement commercial : marché théorique - destination des dépenses - activité commerciale - zone de chalandise.

Les tarifs :

- Fiches « produit » ou « famille » : 10 000 F HT par fiche et par zone géographique.
- Indicateurs sur mesure : nous consulter.

✦ Pour plus d'informations nc-eco@cci.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 août

Mutuelle des patentés et des libéraux
Païement de la cotisation de septembre 2016 (règlement mensuel).

31 août

Impôts 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 30 avril.

Païement acompte :

Date limite du paiement de l'acompte.

TSS - Déclaration et paiement

Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 31/01, 30/04, 31/07 et 31/10

Contribution foncière - Païement de l'impôt foncier

Cette échéance concerne les propriétaires de terrains et de constructions fixes permanentes.

CAFAT

Les employeurs occupant plus de 20 salariés sont tenus au versement d'un acompte provisionnel dont le montant ne peut être inférieur au quart du montant total des cotisations afférentes au trimestre précédent.

Le versement des acomptes provisionnels doit être effectué au terme de chaque mois, hors mois d'échéance, soit les 28 février, 31 mars, 31 mai, 30 juin, 31 août, 30 septembre, 30 novembre et 31 décembre.

Le non-païement des acomptes à ces dates fait l'objet de majorations de retard.

10 septembre

Mutuelle du commerce

Païement des cotisations pour le mois de septembre.



Recruteur de talents



Consulting

Cabinet de recrutement
& Solutions RH

le partenaire officiel et exclusif d' **Adecco**

Cabinet de conseil, leader en Nouvelle-Calédonie



ÂBORO Calédonie & Consulting

www.aboro.nc

STEEM



**SOCIÉTÉ TECHNIQUE
D'EXPLOITATION ET
D'ENCADREMENT MINIERS**

BP 342 GA - 98836 Dumbéa Mairie
Lot. 25 village de TEMALA - 98833 Voh

mgrimigni@yahoo.fr
Tél. : 84 25 85



OSMOSE CONSULTING

NOTRE SAVOIR-FAIRE AU SERVICE DES ENTREPRISES DANS LE DOMAINE DE L'INGÉNIERIE DES RISQUES

Système de management intégré de la sécurité/sûreté.

Protection de sites sensibles.

Performance des organisations humaines.

NOUVEAU

Mise à disposition d'un référent sûreté à temps partagé.

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, 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,...

Une équipe multiculturelle et pluridisciplinaire ayant une bonne connaissance de la Nouvelle-Calédonie : ingénieur « risques », ingénieur « organisation et méthode », juriste.

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

LA DÉCOUPE AU JET D'EAU ABRASIF



(UCI)
 Usinage Conception Import

USINAGE CONCEPTION IMPORT SARL

Découpe au jet d'eau abrasif ; métallerie
 10 rue de Saint Louis - Numbo - Ducos
 BP 7254 98801 Nouméa

Tél. 97 77 98

uci.clientele@gmail.com

Site : www.uci-nc.com

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

Contactez le 24 40 74 / conseil@cci.nc

COMMERCE

✚ **Mercerie**

Clientèle captive
Prix : 28 MF / 235 K€

✚ **Vente d'objets publicitaires**

Clientèle fidélisée
Fort potentiel de développement
Prix : 30 MF / 251 K€

✚ **Groupe de magasins spécialisés dans la photographie**

Emplacements de premier choix
Prix : 200 MF / 1 676 K€

✚ **Société d'importation et distribution en gros de textile**

Opportunité à saisir
Prix : 35 MF / 293 K€

✚ **Armurerie**

Fonds de commerce + murs
Belle affaire, potentiel de développement
Bonne rentabilité.
Prix : 160 MF / 1 340 K€

BÂTIMENT

✚ **Société de travaux publics**

Contrats sur plus de 3 ans
Opportunité à saisir
Prix : nous consulter

SERVICES

✚ **Entreprise de nettoyage**

Principalement sur les communs
Contrats assurés
Prix : 15,5 MF / 130 K€

En partenariat avec Action Entreprises
www.action-entreprises.nc
Contact : actionentreprises@lagoon.nc - Tél. : 24 14 41



NOUVELLE-CALÉDONIE

✚ **Salon de la mer et du bateau**

Du 2 au 4 septembre
6^e édition de ce salon qui permet de bien préparer l'été : bateaux, équipements, essais sur l'eau, financement...

Maison des artisans
Tél. 77 30 90

✚ **Forum de l'immobilier**

Les 16 et 17 septembre
4^e édition de ce Forum organisé par *Les Nouvelles calédoniennes* pour tout savoir sur l'immobilier en Nouvelle-Calédonie.

Maison des artisans
Tél. 77 36 47

METROPOLE

✚ **Bijorhca Paris 2016**

du 2 au 5 septembre
L'unique salon professionnel international en France exclusivement dédié à la bijouterie, aux montres et aux industries techniques.

Paris Expo Porte de Versailles
www.bijorhca.com



✚ **Equipmag 2016**

Du 12 au 14 septembre
Salon de l'équipement et des technologies des points de vente.

Paris Expo Porte de Versailles
www.equipmag.com



✚ **E-commerce Paris 2016**

Du 12 au 14 septembre
L'événement international dédié au cross-canal le plus important en Europe. Il attire tous les décisionnaires du marché du e-commerce et du commerce de détail.

Paris Expo Porte de Versailles
www.ecommerceparis.com



AUSTRALIE

✚ **Franchising & business opportunities expo - Melbourne**

Du 26 au 28 août
Salon australien de la franchise et des opportunités commerciales.

Melbourne Exhibition & convention center
www.franchisingexpo.com.au

✚ **Timber and working with wood show - Melbourne**

Du 9 au 11 septembre
Le grand salon australien des produits et services pour l'industrie du bois.

Caulfield racecourse
Caulfield (Victoria)
www.timbershows.com.au

✚ **Fine Food Australia 2016**

Du 12 au 15 septembre
Salon international de l'alimentation et de l'équipement pour la restauration et l'hôtellerie

Melbourne Exhibition & convention center
www.finefoodaustralia.com.au

JAPON

✚ **World smart energy week Osaka**

Du 7 au 9 septembre
Salon international et conférence consacrés à toutes les technologies d'énergies renouvelables et de nouvelle génération.

Intex Osaka
www.wsew.jp

Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.
N'hésitez pas à contacter les organisateurs ou à consulter les sites Internet pour obtenir tous les renseignements pratiques.

LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE EST EN MARCHÉ

Le supplément **Spécial environnement des Nouvelles calédoniennes** fait le focus sur le schéma directeur pour la transition énergétique en Nouvelle-Calédonie. Un texte qui dessine l'avenir énergétique du Pays à l'horizon 2030 et la trajectoire à suivre pour y parvenir : en réduisant significativement les émissions de gaz à effet de serre et en encourageant l'autonomie énergétique avec les énergies renouvelables. Et aussi de nombreux autres sujets dont le très intéressant article sur le thon en boîte issu de techniques de pêche destructrices pour les ressources marines, non équitables pour les pêcheurs et qui contiennent des métaux lourds.

Disponible chez les dépositaires de presse. 200 F



La place de la femme calédonienne



Le magazine **VKP Infos** consacre son dossier aux Calédoniennes. Du côté des statistiques la femme calédonienne est jeune, minoritaire en nombre par rapport aux hommes, plus diplômée qu'eux, pas encore maîtresse de son corps avec un niveau faible de couverture contraceptive et un taux d'IVG élevé. De nombreuses interviews viennent enrichir ce dossier : Catherine Wehbe et Valérie Zaoui du Medef-NC, Déwé Gorodey, écrivaine et membre du gouvernement, Noëlla Poemate, professeure de français. A retrouver également dans cette édition toute l'actualité de la zone VKP.

Magazine distribué gratuitement en province Nord et disponible dans de nombreux points de dépôt en province Sud dont le Centre d'information économique de la CCI

FAIRE RIMER TRAVAIL ET PLAISIR...

Faire le métier dont on rêvait quand on était petit, c'est non seulement possible, mais recommandé ! La passion reste le moteur de toutes les réussites : la preuve par l'exemple dans ce numéro de juillet-août de **Management**, avec les parcours de celles et ceux qui ont choisi de vivre leurs désirs professionnels jusqu'au bout. À découvrir également une sélection de Mooc (cours en ligne) pour se former pendant votre temps libre en : management, développement personnel, innovation... Et de nombreuses rubriques inspirantes : entreprendre, anticiper, progresser, s'inspirer.

En consultation au Centre d'information économique de la CCI



L'actualité du Pays



Saison des raids en province Nord, hommage à Jean-Pierre Deteix, production de plants d'arbres à Hienghène, signature d'une convention de collaboration entre l'Institut agronomique calédonien et l'Adedal Technopole afin de favoriser le transfert des fruits de la recherche aux acteurs du développement et au monde économique, retour en images sur la fête de la musique en province Nord, week-end de partage à Voh organisé par le GIE Tourisme en province Nord, et bien d'autres actualités sont au sommaire de l'édition de juillet du magazine **Le pays**.

Disponible chez les dépositaires de presse. 250 F

LE COIN DU LIVRE

**La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences
La caisse à outils**

"Les entreprises ont aujourd'hui à relever de nombreux défis concernant la compétitivité, l'efficacité, la réactivité, le social..." La gestion prévisionnelle des compétences (GPEC) est un outil indispensable pour répondre à ces problématiques. Véritable boussole du management stratégique, elle permet de réduire de façon efficace l'écart entre les besoins de l'entreprise et ses ressources humaines. Elle va donc accompagner les projets de développement de l'organisme. La nouvelle édition de ce livre unique en son genre envisage la GPEC comme un projet afin de générer une véritable dynamique. Fort d'un retour d'expérience de plusieurs entreprises, l'auteur, praticien en GPEC, a rassemblé les outils stratégiques propres à cette démarche.

- Il livre ainsi des "kits" qui vous permettront de :
- faire l'inventaire des compétences de l'entreprise,
 - définir les contributions de quoi de quoi,
 - gérer les écarts entre quoi et quoi,
 - dynamiser les compétences.

Dans cette "boîte à outils", les tableaux de bord ne sont bien sûr pas oubliés. Cet ouvrage pratique est un indispensable pour les responsables des ressources humaines, les formateurs et les consultants.

**De Jean-Pierre Ledoux
AFNOR éditeur**



PEUGEOT PROS

VOUS AVEZ DES BESOINS,
NOUS AVONS LES SOLUTIONS

www.la-fabrik.nc



MÉTIERS SPÉCIFIQUES :
TPMR, AMBULANCE,
AUTO-ÉCOLE...



GROS VOLUME



ÉQUIPEMENTS
PROFESSIONNELS
ET AMÉNAGEMENT




SOLUTIONS DE
FINANCEMENT
ET DÉFISCALISATION



CONTRATS
D'ENTRETIEN



EXTENSION
DE GARANTIE

 www.peugeot.nc

contacts commerciaux Nouméa :

Morgann : 79 78 82
mcranois@cfao.com

Gaël : 70 16 66
gscour@cfao.com

contacts commerciaux Brousse:

Kenny : 79 18 60
kauffret@cfao.com

Warren : 74 43 70
wcondoya@cfao.com

PEUGEOT UTILITAIRES

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

 **MENARD - 41 44 70**

AUTOMOBILES - cfagroup.com

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



Raphaël OUILICI
LA NOUMÉENNE DE CUISINE
10 salariés



Mireille LEVY
ANGAREK FODRISIMO
3 salariés



Raphaël et Guillaume LÉTOCART
XL PROGRAMMATION
7 salariés



Isoline VIRATELLE
LAMANAGE
4 salariés



Mathieu DEXEY
LA FABRIK
9 salariés

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

 www.medef.nc

 direction-medef@medef.nc

 27 35 25

 MEDEF.NC

