

DOSSIER

FORMATIONS DE LA CCI : des emplois à la clé !



LES ACTIONS DE LA CCI

Plan de relance : des propositions suivies d'actions

PROVINCES

Les coquilles Saint-Jacques
ont la cote !

ISUZU

OFFICIERS PROS

**TRUCK AVEC BENNE
BASCULANTE**



NOUVEAU

**TRUCK AVEC
PLATEAU RIDELLE**

MODÈLE 2016

**PICK-UP
D-MAX**

N°1 MONDIAL DU DIESEL UTILITAIRE

Sommaire

Formations de la CCI : des emplois à la clé !

p22



Actualités

Rendez-vous de l'économie p4

Les actions de la CCI

L'observatoire de l'immobilier livre les données 2015 p5

Plan de relance : des propositions suivies d'actions p6

Le financement participatif décolle ! p7

Portrait d'élus

Frédéric Pratelli, le commerce dans la peau p8

AU CŒUR DE L'INNOVATION

Un service de gouvernantes sur-mesure

p10



L'actualité des entreprises

p12-13-14

La Nouvelle-Calédonie a du talent !

La Nouvelle-Calédonie, le choix du cœur pour Mathilde Mestre p16

Économie

Énergies renouvelables : cap sur le photovoltaïque ! p18

Les brèves du Pacifique p19

Provinces

Les coquilles Saint-Jacques ont la cote ! p20

Économie numérique

Vidéosurveillance : comment ça marche ? p28

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Des imprimeries respectueuses de l'environnement

p30



Fiche pratique

Marketing en embuscade : l'art du parasitage ! p32-33

Formation

Outils de gestion : les maîtriser pour pérenniser son entreprise 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 : 14 000 exemplaires - Le CCI Info est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



Édito

JENNIFER SEAGOE
Présidente de la CCI-NC

Dans ce numéro de septembre, notre dossier est consacré aux formations diplômantes et professionnalisantes que propose la CCI, du CAP au Bachelor, jouant ainsi son rôle dans la formation des jeunes Calédoniens. Avec plus de 500 diplômés formés par l'EGC dans des métiers tournés vers le marketing, la gestion, l'administration, la finance, la banque, les assurances et la gestion d'entreprise, exerçant à des postes clés dans plus de 150 entreprises et établissements du territoire ou à l'international et plus de 300 apprentis formés chaque année via le CFA, la Chambre consulaire participe au développement d'un vivier de futurs cadres et de techniciens confirmés dans des domaines spécifiques. Ces deux entités ont en commun de multiples atouts dont des formations en alternance, adaptées aux besoins des entreprises, permettant d'avoir une prise directe avec le tissu économique, des taux d'insertion professionnelle excellents et des partenariats très forts avec les entreprises locales. En suivant l'une de ces formations, les élèves ont l'assurance de décrocher un emploi à la fin de leurs études. On recensait 83 % d'insertion professionnelle en 2015 au CFA, dont 37 % des apprentis qui ont été embauchés par les entreprises les ayant accueillis, et 100 % des élèves de l'EGC trouvent un emploi en moins de trois mois !

Vous retrouverez également dans ce numéro, les nouveaux chiffres issus de l'observatoire de l'immobilier.

Bonne lecture.

TGC ET COMPÉTITIVITÉ ADOPTÉES PAR LE CONGRÈS

La TGC, taxe générale à la consommation, remplacera 7 taxes et contributions : la TGI (taxe générale à l'importation), la TBI (taxe de base à l'importation), la taxe de péage (sur les entrées portuaires), la TSS (taxe de solidarité sur les services), la TFA (taxe sur le fret aérien), la TNH (taxe sur les nuitées hôtelières) et les droits proportionnels à la patente.

Sa mise en place est prévue en 2 temps : une période de « marche à blanc » du 1^{er} avril 2017 au 30 juin 2018, avec l'instauration de taux réduits, et une 2nde période à compter du 1^{er} juillet 2018, avec l'instauration des taux définitifs. La CCI mettra prochainement en place un dispositif d'accompagnement à destination de ses ressortissants pour les conseiller, les former et les informer sur cette nouvelle taxe.

Bientôt des normes pour la construction !

4



La première étape vers la constitution d'un référentiel de la construction de la Nouvelle-Calédonie a été franchie avec l'établissement d'une liste des normes de construction adaptées et possiblement applicables sur le territoire en vue de son adoption par arrêté, fin 2016. Elles concernent l'ensemble des règles encadrant la conception, le contrôle, les produits ou les procédés de mise en œuvre dans le secteur du bâtiment et des travaux publics. Ces documents de référence, stipulant des solutions à des problèmes techniques, visent à fixer un niveau d'exigence en vue d'améliorer la qualité des constructions. Ces normes sont consultables, selon un classement par métiers, sur le lien :

<https://gouv.nc/actualites/12-07-2016/des-normes-pour-la-construction>

Trophées de l'entreprise : 15 finalistes en lice

On connaît désormais le nom des 15 finalistes sélectionnés - sur 133 dossiers - pour la 3^e édition des Trophées de l'entreprise, le concours économique organisé par la CCI et Les Nouvelles calédoniennes en partenariat avec la BCI, l'OPT et Air France :

- Catégorie Numérique : Numeric - Top market - Coco geek
- Catégorie Innovation : Ingeconseil - Innov/aquaculture - Alternative constructions
- Catégorie Création d'entreprise : Les Oranges locales - Music addict records - Prépa concours
- Catégorie Environnement / Économie circulaire : Eco recycle - Aqualone - MVK trav/haut
- Catégorie Exportation : La Forêt du Moï - 3P/Pacifique plastic & profile - Pacific tuna

Ces derniers présenteront leur dossier devant les membres du jury, les 13 et 15 septembre. Les résultats seront proclamés lors de la remise des prix, le 5 octobre à l'hôtel Château Royal. À noter que le public peut également voter jusqu'à fin septembre pour le trophée « Coup de cœur du public » qui récompensera l'entreprise finaliste ayant récolté le plus de « like » sur la page Facebook des Trophées de l'entreprise.

Tél. : 28 02 79 / trophees@cci.nc

 [Les Trophées de l'Entreprise nc](#)

3 Rendez-vous de l'économie

Quels intérêts les entreprises ont-elles à s'inscrire dans une démarche de mécénat ? Quels sont les avantages fiscaux et les domaines culturels éligibles ? Par quels moyens peuvent-elles valoriser leurs actions ? Des représentants des services fiscaux et de la province Sud, partenaire de l'opération, interviendront lors du prochain rendez-vous de l'économie, jeudi 29 septembre à 18h à l'auditorium de la CCI, afin de présenter les dispositifs existants sur le territoire.

les rendez-vous
de l'économie 

Le logement en province Nord fera également l'objet de deux Rendez-vous de l'économie, le 4 octobre à Koné et le 20 octobre à Nouméa. La Cellule Koniambo y présentera les résultats d'une étude cofinancée par la province Nord et 19 partenaires institutionnels, visant à projeter l'adéquation entre l'offre et la demande en immobilier à l'horizon 2025 sur la zone VKP-Poya Nord- Kaala-Gomen- Koumac, que ce soit sur terre coutumière ou de droit commun.

Inscriptions au 24 31 00 - com@cci.nc

9 novembre : journée de l'entreprise à Poindimié

Vous êtes entrepreneur ou porteur de projet ? Vous souhaitez lancer ou développer une activité ? Ne ratez pas la nouvelle édition de la Journée de l'entreprise, mercredi 9 novembre de 8h à 16h à l'hôtel Tiéti (Poindimié), organisée par la CCI en partenariat avec la province Nord : financement, fiscalité, formation, aides disponibles ou encore gestion... vous y trouverez toutes les réponses nécessaires pour mener à bien vos projets. Une vingtaine d'exposants, dont les institutions, les trois Chambres consulaires, les organismes sociaux, de financement, les services fiscaux, les lotisseurs aménageurs, les syndicats professionnels et un cabinet de défiscalisation seront présents pour vous conseiller et faciliter vos démarches. Entrée libre.

Renseignements au 42 68 20 / kne@cci.nc

L'observatoire de l'immobilier livre les données 2015

Mis en place afin de décrypter et de permettre l'analyse du marché calédonien, de savoir qui achète quoi, où et à quel prix, les nouveaux chiffres de l'observatoire font apparaître que le financement de l'immobilier a progressé en 2015 à un rythme plus marqué que l'année précédente.

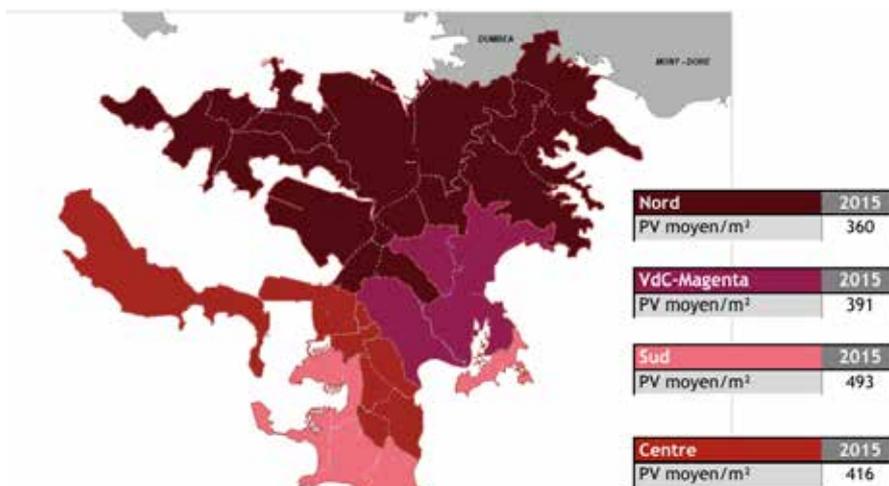
En 2013, une convention entre l'ISEE, la Chambre territoriale des notaires⁽¹⁾ et la CCI a permis d'initier la mise en place d'un observatoire de l'immobilier. Le recueil de données relatives aux transactions a démarré en janvier 2014 et a été mis en ligne pour la première fois en septembre 2015 sur le site de l'observatoire économique de la CCI, www.nc-eco.nc. Cet outil répond à une demande des représentants d'organisations professionnelles de l'immobilier qui soulevaient la question du manque d'informations sur les prix du marché immobilier calédonien. Les professionnels ont désormais de la matière pour appréhender les tendances générales du marché (volumes traités, prix, segments de marché, périodes données, etc.). Les collectivités disposent de données pour analyser l'impact des dispositifs fiscaux et définir leurs portées. Et les particuliers bénéficient d'un outil d'aide à la prise de décision. En effet, les statistiques résultant des informations collectées sont diffusées simultanément sur le site de l'ISEE et NC-éco. Si seules les données apparaissent sans être assorties d'analyses conjoncturelles sur le premier site, la CCI met en ligne l'analyse de ces chiffres grâce à la lecture des professionnels de l'immobilier, du secteur financier ou encore du secteur BTP.

Plus de 88 milliards de francs de transactions en 2015

Le panorama des transactions immobilières enregistrées sur le territoire en 2015⁽²⁾ fait ainsi apparaître que le financement de l'immobilier a progressé à un rythme nettement plus marqué que l'année précédente. À cela, plusieurs explications dont des taux de prêts bancaires historiquement bas rendant l'accession plus facile et les différents dispositifs existants (prêt à taux zéro, exonération de la Taxe communale d'aménagement pour les primo-accédants et aides provinciales). Le montant cumulé des transactions en 2015 atteint plus de 88 milliards de francs CFP (appartements, villas, terrains à bâtir, docks, terrains industriels ou agricoles) dont 87 % concernent des biens destinés à l'habitat. Avec 84 % des transactions en 2015, l'agglomération du Grand Nouméa est toujours

Prix de vente moyen au m² des appartements (anciens) par zone sur Nouméa en 2015

Unité : milliers de F.CFP



aussi dynamique et concentre la majorité de l'activité du secteur (+ de 80 %). La commune de Nouméa représente 55 % des transactions du Grand Nouméa et 46 % de celles du territoire. La typologie des biens vendus par zone a peu évolué entre 2014 et 2015. Avec 74 % de transactions concernant des appartements, Nouméa présente une typologie singulière et urbaine identique à 2014. Comme annoncé par les professionnels de l'immobilier rencontrés en 2015, les transactions relatives aux appartements ont augmenté (+27 %) en lien avec les programmes de défiscalisation. Quant à la part de primo-accédants en 2015 (23 %), elle reste stable par rapport à 2014 (24 %). À l'instar de l'année précédente, elle est plus importante sur les transactions enregistrées sur les communes de Nouméa et Païta. En 2015, plus de 9 appartements sur 10 (94 %) acquis en primo-accession sur l'agglomération étaient situés à Nouméa.

Un repli du volume sur la zone VKPP

En revanche, 2015 se caractérise par un repli du volume de transactions enregistrées sur la zone VKPP que les professionnels expliquent « par les incertitudes liées à l'usine ». Cependant

CHIFFRES CLÉS

Prix de vente moyen des appartements au m² :

- Nouméa : 454 000 F/m² (424 000 F/ m² pour l'ancien et 515 000 F/m² pour le neuf)
- Dumbéa : 387 000 F/m² (neuf)
- Mont-Dore : 419 000 F/m² (neuf)
- Païta : 265 000 F/m² (neuf)
- Ouest-VKPP : 360 000 F/m² (neuf)

on observe sur la zone Voh-Koné-Pouembout-Poya une évolution avec davantage de logements collectifs : 38 % d'appartements en 2015 (contre 19 % en 2014) et une diminution de la part des villas (-10 points) et des terrains à bâtir (-14 points). Enfin, 46 % des transactions concernant les terrains bâtir sont enregistrées sur Païta qui affiche toutefois un léger recul par rapport à 2014.

(1) : le dispositif de suivi des transactions comprend 4 études sur les 5 que compte le territoire.

(2) : le panorama des transactions enregistrées en 2015 sera prochainement disponible sur le site nc-eco.nc et consultable sur le stand de la CCI lors du Forum de l'immobilier du 16 au 18 septembre à la Maison des artisans.

Plus d'informations :

www.nc-eco.nc

Plan de relance : des propositions suivies d'actions

En mai dernier, la CCI tirait la sonnette d'alarme quant à la situation économique préoccupante du territoire et proposait aux institutions un plan de relance pour assurer à court terme la survie des entreprises, l'emploi des Calédoniens et la relance économique. Des dossiers engagés et suivis au cas par cas par la Chambre consulaire. Focus sur 3 sujets prioritaires.

Raccourcir les délais de paiement des administrations

Ces délais impactent directement la trésorerie des entreprises. Si le délai de mandatement des administrations est de 45 jours, celui du paiement des factures n'est quant à lui pas règlementé et peut s'étendre sur plusieurs mois.

Pour évaluer la performance des administrations dans le règlement de leurs factures et faire des propositions visant à réduire ces délais, la CCI a réalisé une étude en association avec la Direction du budget et des affaires financières et la Direction des finances publiques, ainsi qu'avec le MEDEF, la CGPME et le BTP-NC. Les résultats mettent notamment en avant d'importants écarts entre les différents secteurs d'activité allant de 34 jours en moyenne pour les arts, spectacles et activités récréatives, à 198 jours en moyenne pour les activités immobilières.

La CCI propose de **mettre en place une réglementation qui encadre les délais de règlement à 30 jours**, et ce pour toutes les dépenses publiques. Elle demande aussi la création d'un observatoire des délais de paiement afin de permettre visibilité et transparence sur ces derniers, en vue d'évaluer la performance des administrations.

La Chambre a adressé en août dernier un courrier au gouvernement accompagné de l'intégralité de cette étude, pour présenter aux élus l'ensemble de ses préconisations.

Modifier et assouplir la loi antitrust

De par des seuils trop bas imposés sur le chiffre d'affaires, les parts de marché ou encore sur la surface commerciale, cette réglementation handicape non seulement les grands groupes mais touche aussi les petites entreprises lorsqu'elles souhaitent se regrouper, ouvrir leur capital ou doivent être reprises, sans pour autant représenter une menace.

Pour que cette loi soit un outil de développement de la concurrence, sans limiter les possibilités d'investissement d'acteurs économiques souhaitant investir en Nouvelle-Calédonie, la CCI a fait plusieurs recommandations dont celles de déterminer des secteurs à risque, secteurs ayant le plus de poids dans le budget des ménages, qui seraient soumis à un suivi spécifique, ou encore d'augmenter certains seuils (de 600 millions à 1,2 milliard de francs pour le chiffre d'affaires et de 350 m² à 500 m² pour les surfaces commerciales).

L'ensemble de ces propositions ont été présentées devant le Conseil économique, social et environnemental.



État des lieux sur l'aide fiscale outre-mer

Malgré la prorogation jusqu'en 2025 des mesures d'aide fiscale outre-mer annoncée par l'État, la procédure d'instruction des agréments fiscaux s'est considérablement alourdie et de nombreux dossiers n'aboutissent pas, ou sont bloqués par Bercy. La FEDOM (Fédération des entreprises des outre-mer) mène actuellement une étude afin de mesurer de façon précise l'impact sur les collectivités du Pacifique.

La CCI a fédéré l'ensemble de ses partenaires (Chambres consulaires, MEDEF, CGPME et UPA), afin d'adresser un courrier co-signé au Haut-commissaire de la

République pour lui exposer les difficultés rencontrées par les entreprises et proposer des solutions pour y remédier. Il est par exemple proposé de revoir la procédure d'agrément en distinguant l'instruction économique, qui pourrait être réalisée par les services déconcentrés de l'État, d'une instruction juridique et fiscale qui pourrait être réalisée par la Direction des finances publiques.

Ce courrier pointe également les éventuels risques liés à la mise en place en Métropole du prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu, prévue en 2018, et qui pourrait avoir de réelles répercussions sur les investissements métropolitains outre-mer. En effet, l'administration prévoyant de ne pas imposer les revenus de l'année 2017, aucun investisseur métropolitain n'aura intérêt à réaliser une opération d'investissement outre-mer cette année là, ce qui serait désastreux pour notre économie.

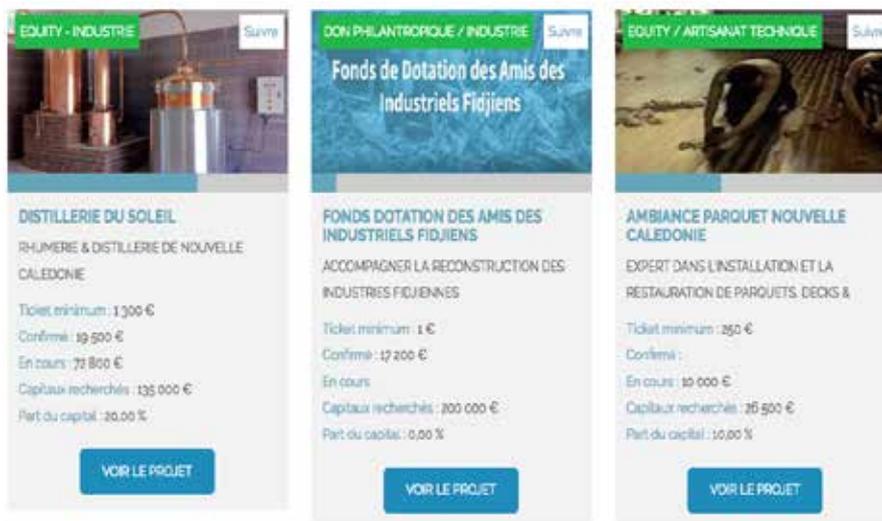
Enfin, la CCI travaille activement avec les instances compétentes sur les autres dossiers du plan de relance afin de les faire aboutir : mise en place d'un système de duty free pour tous les commerces du territoire, instauration de partenariats avec les banques, changement permanent de fuseau horaire, mise en place d'une préférence locale pour les marchés publics et parapublics, mise en oeuvre des projets publics structurants nécessaires au développement de notre territoire.

Les 11 propositions détaillées du plan de relance ainsi que l'étude complète sur les délais de paiement sont disponibles sur www.cci.nc

Le financement participatif décolle !

Avec dix projets mis en ligne d'ici la fin de l'année, la plateforme locale de crowdfunding fait des émules. Elle vient de franchir la barre symbolique des 200 investisseurs dont 95 % sont basés en Nouvelle-Calédonie.

À peine six mois après son lancement, la plateforme de crowdfunding lancée par la Financière du Pacifique (FIPAC) affiche des résultats probants. « Sur les trois projets mis en ligne au démarrage, deux sont en bouclage de levée de fonds (Distillerie du Soleil et Ambiance Parquet). Le troisième, un projet associatif (Fonds de dotation des amis des industriels Fidjiens) est toujours en phase de collecte (recueil des dons), » indique Pierrick Maury, président et fondateur de la plateforme. Fin juin, trois autres projets suffisamment « mûrs » ont été mis en ligne : Au Délices Bouraillais (artisanat) qui nourrit un projet à l'export, est toujours en phase de vote de même que Tariki Funéraire (lire encadré). Le projet de la Résidence de Voh (BTP) est quant à lui en phase de levée de fonds. Enfin, quatre projets (3 financements + 1 don) sont actuellement en gestation à court terme et pourraient être efficaces d'ici trois mois. « Deux modes de financement sont appliqués sur le territoire : le financement des entreprises dans le cas d'une création ou d'un développement par des apports de trésorerie ou des dons, sans contrepartie, pour le milieu associatif, » rappelle Pierrick Maury. Si les profils des porteurs de projet sont très variés tous ont néanmoins en commun d'être volontaires et très investis.



Des investisseurs Calédoniens

« C'est un très bon début. Nous n'avons pas à rougir de nos indicateurs. » À preuve, le seuil symbolique des 200 investisseurs vient tout juste d'être franchi alors même que ces derniers ne bénéficient d'aucune incitation fiscale à la clé, « c'est dire comme ce chiffre pourrait exploser compte tenu des 60 000 foyers qui paient des impôts sur les 103 000 foyers fiscaux recensés en Nouvelle-Calédonie. » De fait, 95 % des investisseurs sont basés sur le territoire. Leur participation est motivée par trois facteurs : l'investissement dans une économie réelle, la proximité

géographique et la volonté d'être acteur de leur économie de façon volontaire en choisissant les projets dans lesquels ils souhaitent investir (tout investissement est rémunéré entre 6 et 12 % par an sur cinq ans). Les 5 % restant se décomposent en deux parties : des Calédoniens expatriés prêts à placer sur le territoire et des personnes qui ont eu un contact, de près ou de loin (vacances, famille...), avec la Nouvelle-Calédonie.

À vos agendas !

Afin de faire connaître la plateforme, « d'amorcer la pompe du financement des porteurs de projet et d'apporter un étage supplémentaire à la fusée de leur investissement en soutenant le développement économique du territoire », de nombreuses actions sont programmées : ateliers de l'investisseur les mardis et jeudis à la FIPAC, tournée en brousse dès septembre, à raison de deux communes par mois, et speed funding en novembre dans l'auditorium de la CCI. Le concept ? Des projets présentés, trente minutes chacun pour convaincre les investisseurs dans la salle et lever des fonds.

LE PROJET TARIKI FUNÉRAIRE

Fort d'une expérience de 10 ans dans le secteur du funéraire à Nouméa, Pierre Boano a décidé de créer la société Tariki Funéraire, comblant ainsi l'inexistence d'une telle structure en province Nord. Situé à l'entrée de Koné, sur un terrain en terre coutumière appartenant au GDPL de Baco et loué par l'intermédiaire de la SAEM VKP, Pierre Boano disposera d'une salle de préparation, de neuf chambres réfrigérantes et d'un véhicule de transport de corps servant également de corbillard. Il proposera des cercueils, des pierres tombales et des décorations funéraires. L'homme prodiguera les premiers soins au corps du défunt et assurera sa conservation, le temps pour la famille d'effectuer les démarches nécessaires, de réunir ses membres, de prendre les décisions opportunes, d'organiser une veillée puis les derniers hommages. « J'ai entendu parler de la FIPAC à la radio (...), dit-il. Après des demandes de financement qui se sont avérées difficiles, la possibilité de solliciter les habitants de la province Nord s'est avérée être une véritable opportunité pour pallier le manque de partenaires financiers (...) Ce n'est pas seulement le projet d'une personne qui est porté ici mais celui de toute une population. »

Contact :

Fipac
Immeuble Cap Normandie,
rue Ethel Barrau
Tél. : 45 74 56 / etudes@fipac.nc

Frédéric Pratelli, le commerce dans la peau !

Épicier dans l'âme et gérant des magasins Biomonde, Frédéric Pratelli est un entrepreneur sans cesse à l'affût de nouveautés afin de coller au plus près des demandes de sa clientèle. Pour cet élu de la CCI, « avoir un temps d'avance fait toute la différence ».

8

Dans la famille Pratelli, le commerce est une passion qui se transmet depuis des générations ! « Mon arrière-grand-père italien est arrivé en France entre les deux guerres. Il s'est installé dans le Sud en tant qu'agriculteur, grossiste en fruits et légumes, puis hôtelier. Il nous a transmis ce goût de la terre au point que nous avons tous exercé une activité agricole dans la famille ! (...) Il a été l'un des premiers fournisseurs de l'enseigne Carrefour en Haute-Savoie dans les années 60. Mon père a pris la relève et je lui ai emboîté le pas ! » Titulaire d'une licence professionnelle commerce/distribution, Frédéric Pratelli noue ses premiers contacts avec la grande distribution lors d'un stage d'application chez Casino, à Montpellier. Une fois son cursus achevé, il intègre le groupe Casino France en 1992 en tant que responsable de rayon, à Marseille, avant d'occuper différents postes d'encadrement dans le secteur alimentaire. En 1995, il est recruté par le groupe Lavoix qui souhaite développer l'enseigne des supermarchés Casino en Nouvelle-Calédonie.

Un positionnement décalé

À Casino Johnston, il occupe le poste de responsable de département jusqu'en 1998 puis il est nommé directeur du site. Une expérience intéressante qui l'amène à gérer une cinquantaine d'employés. Là, il se frotte à la culture calédonienne, les subtilités de ses relations sociales et découvre des façons différentes de travailler. Il se rôde également aux démarches d'importation et s'ingénie (déjà) à trouver des produits « décalés ». Car Casino Johnston a la particularité d'être avant-gardiste. Pour preuve, ses importations qui ne proviennent pas uniquement de la Métropole mais du Pacifique (Australie, Nouvelle-Zélande, États-Unis...). En 2001, Frédéric Pratelli rejoint le siège du groupe Lavoix et prend la direction de l'ensemble des supermarchés Casino, soit à l'époque six magasins employant plus de 180 salariés. Sa mission est variée : développement du réseau en termes d'agrandissement des surfaces de magasin, mise à jour des concepts... Sa philosophie de l'entreprise repose sur les relations humaines. « Il faut connaître ses équipes, créer un relationnel de proximité pour obtenir leur adhésion et régler les problèmes au fur et à mesure, le tout dans un respect mutuel. »

L'envol de la quarantaine

À l'aube de la quarantaine, sa fibre d'entrepreneur le rattrape. Soucieux de conserver sa casquette d'épicier et d'évoluer dans l'alimentaire, le secteur du bio s'impose natu-

rellement. Il prend contact avec l'enseigne Biomonde et réussit à adhérer à sa coopérative qui lui donne accès à l'ensemble du dispositif. Les avantages sont nombreux. « Cela permet de développer des achats en commun, de mutualiser les négociations et de bénéficier de la force du groupe en étant à Nouméa », souligne-t-il. Le premier magasin voit le jour au centre-ville en 2012. S'ensuit une 2^e boutique à Michel-Ange (2013) puis une 3^e à Pouembout (2014) « où il a fallu se faire connaître avant de jouir d'une clientèle fidèle ». En 2015, une nouvelle enseigne ouvre à Robinson dans le cadre d'un partenariat local avec une gérance différente « mais une mutualisation pour l'achat et l'acheminement des marchandises ». Pour Frédéric Pratelli, la force de ces magasins tient aux produits frais (légumes et fruits) approvisionnés par des producteurs locaux. « J'ai pris l'attache de l'association Bio Calédonia afin d'identifier des producteurs certifiés bio. Aujourd'hui, je travaille avec une quinzaine d'entre eux répartie sur l'ensemble du territoire, ce qui nous permet de proposer des produits diversifiés. » Président du syndicat des commerçants, son engagement à la CCI est une suite logique. Il en attend un partage d'expériences « afin de faire bouger les choses », permettre aux commerçants de sortir de leur isolement au quotidien et leur apporter des réponses précises et concrètes, qui plus est dans cette période de marasme économique.



FRÉDÉRIC PRATELLI

47 ANS

- Gérant de Biomonde
- Représentant du secteur Commerce
- Membre des commissions : Commerce, Développement durable

VOIR PLUS LOIN... C'EST DÉVELOPPER L'ÉCONOMIE CALÉDONNIENNE



► www.bci.nc

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOIN



Papeterie



Bureautique



Multimédia



Impression



Informatique

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

Nos solutions d'accueil



Take a
Break by cep



Un service de gouvernantes sur-mesure

Premier service de sous-traitance de housekeeping créé sur le territoire, la société Hestia Gouvernantes a été lancée en 2007 par Valérie Zaoui et Orlando Lopes. Spécialisée dans les chambres d'hôtels et service aux particuliers, l'entreprise a su se faire une place sur le marché grâce à des services sur-mesure et de qualité. Valérie Zaoui nous en dit plus.



10

A lors que les hôtels font souvent face à des problèmes de logistique liés au nettoyage de leurs chambres, et que l'image même de ce secteur repose sur l'hygiène et la propreté, la sous-traitance peut être une solution pour s'épargner une perte d'énergie sur certains postes. Hestia Gouvernantes est uniquement composée de femmes de chambres et a pour objectif de faciliter la gestion opérationnelle des établissements hôteliers calédoniens.

Un service axé sur la qualité

« Nous avons axé nos services sur la qualité et la relation de confiance. Nous souhaitons apporter une souplesse et une disponibilité à nos clients afin qu'ils puissent se concentrer sur leur cœur de métier » indique Valérie Zaoui. En effet, l'entreprise est sélective sur le recrutement et insiste sur l'importance de la supervision. Le contrôle est régulier et indispensable pour s'assurer que le travail effectué correspond à la qualité de service annoncée. Ainsi l'équipe compte plusieurs superviseurs. « Nous sommes réactifs et opérationnels rapidement quels que soient les besoins de nos clients » précise la co-gérante. La sous-traitance permet ainsi aux hôteliers de simplifier la gestion

du poste de gouvernante ainsi que des ressources humaines. La gouvernante en chef se voit délestée du poids de la logistique quotidienne liée à la gestion du personnel. Tandis que les RH n'ont plus à s'occuper du recrutement et de la formation. Hestia Gouvernantes prend toute la formation à sa charge. En prime, les hôtels n'ont plus à gérer des extras en cas de fluctuation du taux d'occupation. Dans cet esprit, en cas de besoins ponctuels de remplacements, les hôtels peuvent faire appel aux professionnels d'Hestia Gouvernantes, notamment pour les postes de gouvernantes d'étages.

Anticiper la mutation du secteur hôtelier

Dès son lancement, Hestia a décidé d'investir également le marché des particuliers. La société propose des forfaits mensuels pour le nettoyage d'habitations (une à deux fois par semaine). Là encore, relation de confiance et fidélisation sont de mise. « Nous travaillons avec du personnel formé et compétent mais nous n'hésitons pas à intervenir rapidement s'il y a le moindre problème » souligne Valérie Zaoui. De cette volonté de continuellement améliorer les services proposés sont récemment

nées deux autres entités commerciales. Vaneor est un service de nettoyage destiné aux bureaux et commerces tandis que So Simply s'est implanté sur le marché de la conciergerie. « Il s'agit pour nous de proposer des services supplémentaires à nos clients. Nous pouvons par exemple être présents chez des particuliers pour réceptionner une livraison, monter un meuble ou encore nourrir le chat pendant les vacances. Les professionnels peuvent également faire appel à nous pour les commandes de fournitures de bureaux. Du fait d'une présence régulière, nous pouvons aisément identifier et nous adapter aux besoins de chacun de nos clients » indique Valérie Zaoui. Une façon de pallier la baisse du taux d'occupation des hôtels du territoire depuis plusieurs mois tout en proposant des services innovants.

Contact :

Hestia Gouvernantes
6 rue des Cévennes
Tél. : 27 12 14
www.hestia-gouvernantes.com
f Hestia Gouvernantes

Nous apportons aussi notre pierre à l'édifice

Afin de vous accompagner dans vos projets de construction, Poe-ma vous propose une offre complète d'assurances à la hauteur de vos ambitions.

- ✓ ASSURANCE RESPONSABILITÉ CIVILE DES PROFESSIONS DU BTP
- ✓ ASSURANCE TOUS RISQUES CHANTIER « GROS OUVRAGES »
- ✓ ASSURANCE RESPONSABILITÉ CIVILE DÉCENNALE « GROS OUVRAGES »



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

DES SAVEURS INDIENNES EN CENTRE-VILLE



Indian Gourmet a ouvert ses portes depuis un an tout juste et propose des spécialités culinaires venues de toute l'Inde avec des inspirations de l'Inde du Sud. Au menu : chicken korma, butter chicken, tandoori, mais également un large choix de plats végétariens tels que des dhals, des thali ou des naans. Avec un chef originaire d'Inde et un chef français, le restaurant propose des suggestions du jour variées et pour tous les goûts. Chez Indian Gourmet, on mise sur la qualité (de la cuisine mais également de l'accueil) et sur la fraîcheur des produits. Les clients pourront profiter d'un patio pour déjeuner ou pour dîner (uniquement le jeudi et le vendredi). Dépaysement garanti !

Indian Gourmet
37 rue de Verdun - Centre-ville - Tél. : 28 42 21
Indian Gourmet

Bravo l'été : destination cadeaux



Le syndicat des commerçants de Nouvelle-Calédonie organise de nouveau cette année l'opération Bravo l'été qui aura lieu du 1^{er} au 16 octobre prochain sur tout le territoire. Le principe ? Chaque commerçant participant devra remettre à ses clients, par tranche de 2000 francs d'achat, un ticket de jeu numéroté. Le tirage au sort final récompensera les vainqueurs par une dotation qui s'oriente vers des bons à dépenser chez les participants : 2 millions de francs sont mis en jeu par le syndicat. Le grand gagnant remportera un gain attractif d'un million de francs. Et bonne nouvelle pour les commerçants, les gagnants du jeu devront dépenser un minimum de 50 000 francs dans le magasin concerné. De nombreuses animations devraient également être proposées avec notamment un jeu radio. Nouveauté, le samedi 15 octobre, les commerçants auront la possibilité de déstocker comme en temps de soldes. Vous êtes commerçant ? Pour participer à Bravo l'été, inscrivez-vous auprès du syndicat des commerçants.

Syndicat des commerçants NC
Tél. : 27 54 10 - Bravo l'été

L'Alsace à emporter

Marie et Christian, deux Alsaciens de naissance, ont ouvert depuis février dernier une enseigne de traiteur à emporter à Nouméa. À la carte : des spécialités alsaciennes bien sûr mais pas que ! Les spaetzle et autres choucroutes faits maison côtoient les bouchées aux fruits de mer, charcuteries, blanquette de veau à l'ancienne, jambonneaux rôtis et autres plats traditionnels. Saveurs Gourmandes propose des plats du jour tous les midis et offre la possibilité de réserver son plat pour pouvoir l'emporter chaud. Commandes possibles pour des événements particuliers.

Saveurs Gourmandes
2 rue Paul Baumier - Val Plaisance
Tél. : 26 17 47
Saveurs Gourmandes - Traiteur à emporter



Des sandwiches faciles et rapides à préparer

Food Saveurs & Équipements est le représentant exclusif sur la zone Pacifique d'une machine et d'une marque qui vont révolutionner la manière de préparer sandwiches et salades pour tous les professionnels du secteur : Croust'witch. Cet appareil permet en un seul geste et de manière ultra-rapide d'assembler des sandwiches, des salades ainsi que des plats mijotés. Idéal pour la restauration rapide, Croust'witch permet d'exposer en vitrine uniquement les garnitures des sandwiches afin de conserver leur fraîcheur, tout en gardant le pain tiède et croustillant, pour une dégustation optimale. L'entreprise propose également de réaliser des études de faisabilité, des plans d'aménagement des espaces de vente et d'accompagner ses clients dans la formation et la conception des recettes.

Food Saveurs & Équipements
Tél. : 77 93 01 ou 89 20 91
Food Concept & Équipements



Le prix de la réussite Âboro : un succès !



Pour ses 20 ans d'activité, Âboro Consulting a mis en place son premier prix de la réussite. L'objectif était de mettre en lumière les salariés des entreprises privées ou semi-publiques qui ont suivi un parcours d'excellence et ont su apprendre et travailler pour leur développement et celui de leur entreprise. Après l'étude d'une dizaine de dossiers de grande qualité, les récompenses ont été remises le 21 juillet dernier. Les lauréats 2016 sont Ikenasio Niuliki (Somainko), Alain Caillet (Tokuyama) et Dominique Amat (Prévoyance Horizon). Les nominés seront sollicités pour alimenter une recherche universitaire sur les parcours identitaires.

Rendez-vous est donné en 2017 pour la 2^e édition !

Âboro Consulting

24 avenue du Maréchal Foch - Centre-ville - Tél. : 24 20 18
www.aboro.nc ABORO Calédonie & Consulting

Le Médipôle poursuit sa préparation

En vue du transfert du CHT dès le 7 novembre, le Médipôle finalise les derniers travaux et continue d'équiper le nouveau centre de soins. Alors qu'à partir du 10 octobre, toutes les réserves architecturales seront levées, les équipes du CHT poursuivent actuellement la phase de qualification des nouveaux équipements mis en place. 50 % des installations de matériels biomédicaux ont pour le moment été effectuées. Le grand hall de 3500 m² abrite d'ores et déjà l'accueil, le PC sécurité (en fonctionnement depuis janvier), une salle de recueillement et une borne d'accueil interactive. Il a été conçu pour accueillir l'afflux de patients en cas de situation de crise sanitaire éventuelle. Deux data centers ont également été installés et le réseau informatique du bâtiment a été entièrement réalisé en fibre optique (le 1^{er} en Nouvelle-Calédonie). Au moment du déménagement, le Médipôle sera équipé de 528 places. Il accompagnera ensuite l'évolution des besoins avec une capacité à terme de 645 lits et places. Des journées portes ouvertes se tiendront les 15, 16 et 17 septembre. Elles permettront aux Calédoniens de venir visiter leur nouvel hôpital.



Les grandes marques du luminaire et du mobilier design

Le showroom Un autre jour représente certaines des plus grandes marques de luminaires et mobilier design. Dans cet espace de 200 m² situé à Magenta, les particuliers comme les professionnels y découvrent des luminaires d'intérieur et d'extérieur de prestige, mais également de nombreux autres modèles d'éclairage ainsi que du mobilier design et des brasseurs d'air. Le showroom Un autre jour fait partie de la SEMEP, qui est spécialisée dans les installations de systèmes de vidéosurveillance, domotique et de climatisation industrielle, de réseaux électriques en courant fort, courant faible. L'enseigne propose à la vente les meubles et luminaires exposés dans le showroom et les clients peuvent également passer commande avec une personnalisation possible selon les produits (choix des tissus, des matériaux, des couleurs, etc.).

Un autre jour

64 rue Gervolino - Magenta
Tél. : 25 35 35
www.unautrejour.nc
 Un autre jour



❖ L'EEC passe aux guichets automatiques

Après la mise en place du paiement en ligne il y a quelques mois, EEC poursuit son plan d'actions pour faciliter la vie de ses usagers. Il s'agit d'une première en Nouvelle-Calédonie : les automates permettent le paiement de factures avec rendu de billets. Deux bornes de paiement automatique ont ainsi été installées dans leur agence du 4^e km au début du mois d'août. Les clients peuvent régler leurs factures d'eau, d'électricité, ou acheter des cartes recharges pour leur compteur prépayé Kiwatt, en espèce ou par carte bancaire. Les premiers retours sont positifs puisque 30 % des encaissements se font déjà grâce aux guichets automatiques.

❖ EEC – agence du 4^e km
15 rue Jean Chalié
Tél : 46 36 36
f EEC ENGIE



❖ Se former à la cyber-surveillance

La société Actecil en partenariat avec SF2i organise le 26 octobre prochain une journée de formation consacrée à la cyber-surveillance au sein de l'entreprise. L'objectif : fournir aux entrepreneurs calédoniens des outils pour connaître la loi informatique et libertés et se mettre en conformité avec elle. Christel Chauveau-Simiol, responsable de la formation, étudiera la conciliation vie privée et vie professionnelle sur le lieu de travail. Toutes les problématiques liées au traçage, à la téléphonie, à la vidéosurveillance, ainsi qu'à la géolocalisation et la biométrie seront évoquées. En plus de l'approche théorique, les participants seront amenés à travailler sur des cas pratiques afin d'appliquer concrètement la loi à l'intérieur de leur entreprise.

❖ Actecil - Christel Chauveau-Simiol
Tél. : 85 82 92
SF2i : 24 23 22
cchauveau@actecil.fr



L'APPROCHE SHOPPER DE NOPAC

L'enseigne Nopac a récemment décidé d'affiner sa stratégie commerciale en mettant le client au centre de ses préoccupations grâce à une approche « shopper satisfaction » (shopper désignant le client ou l'acheteur en magasin). L'objectif : proposer une expérience unique, et marquer l'esprit des clients. L'enseigne s'est ainsi affiliée à la centrale d'achat Burolike pour étoffer sa gamme tout en définissant une stratégie de prix. L'espace de vente Nopac a également été réaménagé et modernisé pour que les shoppers puissent découvrir l'ensemble des univers proposés et vivent une véritable expérience d'accompagnement. Enfin, l'enseigne a lancé son site de vente en ligne www.nopac.nc afin de faciliter l'accès aux 10 000 produits référencés. Livraisons sur toute la Grande Terre et les îles Loyauté avec possibilité de payer directement en ligne.

❖ Nopac
13 rue du Docteur Lescour – Quartier Latin
Tél. : 35 20 50
www.nopac.nc
f Papeterie Nopac



❖ Ouverture du CSSR à Koutio

Le Centre de soins de suite et de réadaptation (CSSR), qui fait partie intégrante du Médipôle et a établi une convention de partenariat avec le CHT, a ouvert ses portes aux premiers patients depuis fin mai. La structure privée est destinée à apporter des soins médicaux, curatifs et palliatifs, aux patients après leur hospitalisation. Bâtie sur 6 000 m², la structure peut accueillir des personnes atteintes de pathologies diverses grâce à des équipements dernier cri et à un personnel hautement qualifié. Il est destiné aux personnes souffrant de problèmes neurologiques, orthopédiques, cardiologiques ou encore les polytraumatisés de la route ou les personnes à mobilité réduite. L'ouverture du CSSR a permis de créer 105 emplois et d'ouvrir 100 lits d'hospitalisation. L'objectif est de fournir une structure adaptée aux besoins locaux tout en limitant les évacuations vers l'Australie ou la Métropole.

❖ CSSR
Route du Médipôle de Koutio
Tél. : 24 38 00
www.cssr.nc

PEUGEOT PROS

VOUS AVEZ DES BESOINS,
NOUS AVONS LES SOLUTIONS



 www.peugeot.nc



PERSONNALISATION
EXTERIEURE & INTERIEURE



ÉQUIPEMENTS
PROFESSIONNELS

PEUGEOT UTILITAIRES

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

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

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



Complexe
**Château
Royal**

BEACH RESORT & SPA
NOUVELLE-CALÉDONIE

CELEBREZ LA FIN D'ANNEE AU CHÂTEAU ROYAL



Contactez nous au **29 64 13**
banqueting@chateau-royal.nc

Complexe Château Royal Beach Resort & Spa
140, Promenade Roger Laroque - Nouméa
www.complexechateauroyal.nc

La Nouvelle-Calédonie : le choix du cœur

Comme de nombreux Calédoniens, Mathilde Mestre s'est envolée faire ses études en Métropole. Passionnée par les thématiques sociales, les chiffres et la communication, le choix d'un métier lié aux ressources humaines s'impose rapidement à elle comme une évidence. Le choix de revenir vivre et travailler en Nouvelle-Calédonie aussi.



Un attachement fort à la Nouvelle-Calédonie

Encore étudiante, Mathilde Mestre a effectué dans le cadre de son cursus à l'EGC un stage à Melbourne. « Je suis convaincue de l'importance de parler anglais et de s'ouvrir à des cultures étrangères dans un contexte de mondialisation. » Bien décidée à faire carrière en Nouvelle-Calédonie, au plus près de sa famille et de ses racines, Mathilde Mestre effectuera deux autres stages « à la maison » cette fois. Le premier au sein de la société Le Froid et le second à la SCIE. « C'était une évidence pour moi de rentrer dès que l'occasion se présentait ! Non seulement mon fiancé et ma famille m'attendaient à Nouméa, mais je ne me voyais pas vivre ailleurs », indique la jeune femme. Mathilde Mestre est aujourd'hui responsable RH de trois filiales du groupe GBH dans le secteur de l'automobile. « J'adore mon métier ! Même s'il demande beaucoup de travail et d'investissement personnel, mes journées sont à la fois très riches et toujours différentes. » Membre de l'ANDRH (Association nationale des directeurs de ressources humaines) la jeune femme se plaît à échanger à l'occasion avec des collègues sur son métier et les sujets liés aux ressources humaines sur le territoire. « Je suis impliquée dans les problématiques liées à la conduite du changement et mesure dans mon quotidien l'importance

de l'accompagnement et de la transmission d'informations », précise-t-elle.

Une émancipation nécessaire et positive

C'est avec un grand sourire que Mathilde Mestre évoque ses années passées à La Rochelle. Elle garde en tête l'enrichissement personnel et le goût du challenge acquis pendant ces années d'études et souhaite le valoriser. « Il est indispensable de savoir prendre du recul et d'aller chercher ce qui se fait de mieux ailleurs. De mon point de vue, notre génération est surprotégée. Partir vivre quelques mois, ou plusieurs années, à l'extérieur nous donne l'occasion de relativiser beaucoup de choses et de se rendre compte de la chance que nous avons », souligne la responsable RH. Dans son métier, Mathilde Mestre cherche à faire valoir les expériences et les retours d'expériences de ses salariés et futures recrues. Pour elle, les formations théoriques dispensées dans les écoles doivent être en lien avec les besoins des entreprises et les réalités économiques et sociales locales. « Nous sommes l'avenir de notre pays. Il est donc nécessaire de s'impliquer dans sa réussite économique sociale et culturelle ». Et lorsque nous lui demandons où elle se voit dans dix ans, la réponse ne se fait pas attendre : « J'espère pouvoir continuer à faire évoluer mes compétences en matière de finances et m'impliquer dans le débat sur l'évolution des ressources humaines sur le territoire ».

16

Son bac en poche, Mathilde Mestre décide de tenter le concours de l'EGC, afin de poursuivre des études relativement généralistes et de se laisser le temps d'appréhender les alternatives possibles en termes de spécialisation. Souhaitant prolonger sa formation en ressources humaines, elle décide de poursuivre sa route à l'École supérieure de commerce de La Rochelle. « Une petite ville en bord de mer, pour une transition en douceur », précise-t-elle.

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOIN...

► www.bci.nc

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOIN

BCI
Groupe BRED

Contact

GBH - Mathilde Mestre
Tél. : 79 42 44
mathilde.mestre@gbh.nc

Entreprises ? Particuliers ?
Produisez-vous-même votre électricité !

PROFITEZ DU NOUVEAU DISPOSITIF
POUR PRODUIRE ET CONSOMMER
VOTRE PROPRE ÉLECTRICITÉ !

- Pour particuliers : Kits photovoltaïques de 1.3kWc à 6 kWc
 - Pour entreprises : Puissance en fonction de votre abonnement réseau
 - Revendez le surplus produit non consommé 21F/KWh à votre distributeur.
 - Economisez jusqu'à 50% sur vos factures
 - Défiscalez votre installation PV*
- *En fonction de la branche d'activité pour les entreprises

N'HÉSITEZ PLUS, PROFITEZ-EN !
DEMANDEZ-NOUS UN DEVIS PERSONNALISÉ.

Devis et renseignements sur demande :
ambi@ambi-energy.com
info@ambi-energy.com
13, rue Félix Broche, Magenta Nouméa



Un véhicule plus brillant
plus longtemps.

Énergisons la vie. Chaque jour

Énergies renouvelables : cap sur le photovoltaïque !

Sobriété, efficacité et énergies renouvelables, trois termes qui définissent le schéma pour la transition énergétique de la Nouvelle-Calédonie, qui consiste d'ici 2030 à passer d'un modèle économique friand d'énergie à un autre, plus durable, répondant à des enjeux d'approvisionnement en énergie, d'évolution des prix, d'épuisement des ressources naturelles et de protection de l'environnement.

Le schéma pour la transition énergétique (STENC) voté le 23 juin dernier fixe le cap de la stratégie énergétique de la Nouvelle-Calédonie applicable jusqu'en 2030. Il repose sur des objectifs chiffrés et s'articule autour de trois axes : une chasse au gaspillage destinée à réduire les consommations, le développement des énergies renouvelables et la diminution des émissions de gaz à effet de serre. Afin d'atteindre ces objectifs, le STENC s'appuie sur 7 orientations stratégiques, elles-mêmes déclinées en 23 leviers d'action qui font état de 91 pistes d'actions de différentes natures. C'est dire si le chantier s'annonce colossal. « Actuellement, la production électrique calédonienne est assurée à hauteur de 11 % par les énergies renouvelables. Nos besoins énergétiques sont couverts à 96 % par des importations de charbon et de produits pétroliers (...). À l'horizon 2030, le STENC vise une production d'électricité d'origine renouvelable équivalente aux besoins de la distribution publique ainsi qu'une autonomie électrique dans les îles », explique Bastian Morvan, chef du service de l'énergie à la Direction de l'Industrie, des Mines et de l'Énergie de la Nouvelle-Calédonie.

Réduire ses factures

Engagé sur la voie de la transition énergétique, le territoire se doit donc de développer et d'étoffer son parc d'énergies renouvelables : éolien, biomasse, hydroélectrique, photovoltaïque... « Non seulement les énergies vertes représentent une niche de développement important mais elles vont permettre de changer les habitudes de consommations électriques et, de fait, réduire les factures d'électricité », ajoute Bastian Morvan. Les énergies renouvelables devront représenter une part significative du mix énergétique calédonien. Le STENC vise à doubler la part du renouvelable pour atteindre une production de source renouvelable représentant 100 % de la consommation d'électricité de la distribution publique d'ici 2030. »

Produire ce qu'on consomme, pas plus !

Afin d'encourager les entreprises à miser sur le photovoltaïque, le gouvernement a mis en place un cadre d'incitation économique avec, à la clé, la création d'un tarif de rachat de l'électricité qu'elles produisent à partir de leur installation photovoltaïque. Fixé à 21 F/kWh injecté sur le réseau, ce tarif correspond au prix moyen de production du kilowattheure (hors distribution et transport) par le système électrique. « Il est inférieur au tarif public de l'électricité (hors prime fixe) fixé à 32,24 F/kWh pour cet usage, afin de favoriser l'autoconsommation de la production photovoltaïque y compris par les particuliers (...). Néanmoins, il faut savoir qu'en Nouvelle-Calédonie, il n'y a pas un seul tarif d'achat de l'électricité mais plusieurs selon les usages qu'on en fait », souligne Nicolas Favray, responsable de la section régulation au sein du service énergie. L'objectif affiché est double puisqu'il s'agit de répondre à des besoins énergétiques et économiques pour tendre vers une autoconsommation. « Mais attention, l'idée est bien que les entreprises consomment ce dont elles ont besoin et par conséquent adaptent leurs installations à

leur cycle de production afin de soulager le réseau et limiter les pertes, non qu'elles deviennent revendeurs d'électricité. Pour cela, le territoire dispose déjà de quatre fermes photovoltaïques et deux autres sont actuellement en construction », note Nicolas Favray. Les perspectives d'ici à 2030 prévoient une production annuelle de 200 kW grâce à l'installation de panneaux solaires par les entreprises. Celles-ci ont tout intérêt à investir puisque le coût du kWh qu'elles produiront est garanti pour une durée de 20 à 25 ans, selon la durée de vie de leur équipement.

DES OUTILS POUR LES PROFESSIONNELS

Les entreprises souhaitant réaliser un diagnostic énergétique peuvent disposer d'une subvention de la part du Comité territorial pour la maîtrise de l'énergie (CTME) jusqu'à hauteur de 50 %. Ce diagnostic permet d'identifier les actions à mettre en œuvre pour réduire les dépenses énergétiques. Il s'agit d'une étape préalable au recours à de nouvelles énergies. En complément, une aide à l'investissement de la province Sud peut intervenir pour les projets avec effet novateur.



LE COBATURAGE ARRIVE EN POLYNÉSIE

Beaucoup de gens qui ont de la famille et des amis dans les îles et atolls de Polynésie n'ont pas forcément les moyens financiers de prendre l'avion pour leur rendre visite. Grâce à Cobaturage Polynésie, on peut désormais voyager en bateau à moindre coût. Le principe est simple : en quelques clics, propriétaires de bateau et voyageurs s'inscrivent gratuitement. Le capitaine renseigne le lieu et le jour de la sortie ainsi que le nombre de places disponibles et le tarif souhaité. Les passagers sélectionnent une proposition qui les intéresse et peuvent aussi formuler une demande de voyage.



Un traité contre les énergies fossiles



Les îles et états du Pacifique se sont réunis aux îles Salomon pour débattre du premier traité international en vue de bannir l'utilisation des énergies fossiles. Ce traité a été étudié par 14 pays en faveur de l'interdiction d'ouvrir de nouvelles mines de charbon et de s'approcher de l'objectif de 1,5 °C fixé par la conférence pour le climat de Paris. Rédigé par une organisation non gouvernementale, le traité sera soumis à consultation puis fera l'objet d'un rapport l'an prochain. Les états du Pacifique sont les premiers concernés par le réchauffement climatique et l'impact des énergies fossiles.

Taux d'immigration record chez les Kiwis



Le nombre de migrants enregistrés depuis le début de l'année a atteint 69 100 personnes, ce qui constitue un record depuis les premiers chiffres enregistrés par le SNZ (Statistiques de Nouvelle-Zélande) à la fin des années 1970. Cette hausse serait due à deux

facteurs : l'augmentation des migrants n'ayant pas la citoyenneté néo-zélandaise mais aussi la nette diminution du nombre de citoyens ayant quitté le pays pour s'installer à l'étranger. « Davantage de Kiwis reviennent au pays après avoir effectué un séjour à l'étranger et un nombre plus important de migrants entre dans le pays », explique le SNZ.

La croisière, un marché de poids en Papouasie

Le tourisme de croisière a injecté 5,9 millions de dollars australiens dans l'économie papoue l'an dernier. C'est le bilan d'une étude commanditée par le gouvernement australien, l'IFC - un membre de la banque mondiale - et la société de croisière Carnival Australia. La croisière aurait ainsi rapporté 0,2 millions de dollars de bénéfices indirects. Au travers de deux de ses sociétés, P&O Cruises et Princess Cruises, Carnival Australia a effectué 24 touchers en Papouasie l'an dernier, totalisant 44 000 passagers depuis 2013.



UNE ÎLE DU VANUATU CERTIFIÉE BIO

Depuis le 4 juillet, l'île d'Emae interdit tout recours à des engrais et à des pesticides chimiques, ainsi qu'à des intrants agricoles étrangers. Elle entend ainsi privilégier les méthodes de l'agriculture biologique pour préserver la santé des sols et la richesse de la flore et de la faune locales. Une procédure de certification biologique va être lancée. Cette initiative entre dans le cadre d'un projet intitulé Du champ à l'assiette. Elle repose sur le Système participatif de garantie (SPG) porté par la Communauté océanienne pour l'agriculture biologique et le commerce éthique (POETCom) de la Communauté du Pacifique (CPS).



Grand lagon nord

Les coquilles Saint-Jacques ont la cote !

Un projet de pêche durable de l'Amusium balloti (coquille Saint-Jacques) dans le grand lagon nord est actuellement en phase de test. Piloté par la SAEML Nord Avenir, il se déroule en partenariat avec une société australienne, Far West Scallops, un partenaire privé et l'ensemble des clans de Bélep réunis en 16 GDPL.

Plusieurs campagnes de recherches menées par l'Orstom (Office de recherche scientifique et technique outre-mer) à la fin des années 80 ont avéré la présence abondante de cette espèce dans le grand lagon nord et permis d'établir sa potentialité. Néanmoins, les travaux déjà réalisés en vue de lancer une activité de pêche n'ont, à l'époque, pas abouti. Relancé sous l'impulsion de la province Nord et piloté par la SAEML Nord Avenir, le projet « West Pacific Scallops » consiste à développer une activité durable de pêche des coquilles Saint-Jacques dans le grand lagon nord de la Nouvelle-Calédonie. Ce projet est le fruit d'un partenariat tripartite entre Far West Scallops, une société australienne qui détient près de 90 % des licences de pêche à l'Amusium balloti de la côte ouest australienne et exporte 90 % de noix vers les marchés asiatiques (Singapour, Hong Kong et Malaisie), un partenaire privé, Yann Moilou, et les tribus de Bélep réunies en 16 GDPL locaux portés par la société civile SC Belema, à hauteur de 20 % du capital. « L'Amusium balloti est un fruit de mer recherché à l'international, notamment en Asie du sud est, car il est considéré comme un produit d'excellente qualité, très apprécié des connaisseurs qui le qualifient de top mondial des noix sans corail. De fait, il s'agit d'un marché de niche, à forte valeur commerciale », relève Sylvie Brier, responsable communication et marketing à Nord Avenir.

Vers une pêche commerciale durable et viable

La première phase du projet, menée en février 2016, a consisté en une pêche d'échantillonnage de dix jours telle que le prévoit le code de l'environnement de la province Nord avant le lancement de son activité commerciale. L'objectif étant d'estimer l'état actuel de la ressource et



Formation des marins avec l'équipage de FWS, partenaire métier australien.



© Nord Avenir

de réajuster son potentiel. Elle a permis de vérifier la présence, la localisation et l'état apparent de la ressource, d'évaluer l'impact sur la faune et la flore de la zone de pêche et de fournir des préconisations relatives aux bonnes pratiques à suivre dans la mise en place d'une pêche durable. Dans un second temps, une pêche expérimentale s'est déroulée durant six semaines en mars-avril : 31 tonnes de coquilles Saint-Jacques ont été pêchées puis traitées directement à bord du bateau et les noix conditionnées afin d'être expédiées à Fremantle pour être distribuées sur les marchés asiatiques. « Deux à trois exercices vont être nécessaires pour attester de la faisabilité commerciale du projet mais la saison de pêche pouvant s'échelonner de novembre à mars, le seuil de rentabilité pourrait être rapidement atteint », observe Sylvie Brier.

Fixer les populations

Si les premières campagnes expérimentales démontrent une viabilité économique du projet, il est d'ores et déjà envisagé de procéder à une phase d'investissement dans un bateau de pêche immatriculé à Nouméa, sous pavillon français, et d'établir un partenariat pour le traitement en local

des noix d'Amusium balloti. Les coquilles pêchées seront directement traitées à bord du navire, les noix conditionnées dans des emballages et immédiatement transférées en tunnel de surgélation à -30°C, permettant ainsi de conserver la qualité et la saveur des produits et d'augmenter leur durée de conservation. « Une fois la pêche achevée, le navire rentrera à quai à Koumac. Quant au produit de la pêche, il sera expédié vers l'usine appartenant au partenaire australien qui, après traitement et conditionnement, commercialisera les produits sous l'appellation commerciale WPS en Asie du sud est, souligne Sylvie Brier. Quant aux parts initialement portées par Nord Avenir (35 %), elles seront cédées en partie ou totalité à la SC Belema, représentant l'ensemble des clans de Bélep, dès lors que l'activité sera arrivée à maturité. » Outre la création d'une douzaine d'emplois, ce projet va permettre de fixer les populations à Bélep. Au total, une trentaine de personnes vont être formées à cette technique de pêche en eaux peu profondes, des marins en partie, ayant déjà travaillé pour les Pêcheries du nord.



SALLES À LOUER

à l'heure, demi-journée, journée semaine...

- Stages, • formations,
- conférences, • cours,
- séminaires, • profession libérale...

Accès wifi, vidéo projecteur,
photocopieur, salles climatisées,
frigorifère, wc, lavabo, parking.

Tél. : 956 888 Mail : mirage@mls.nc
37 bis, rue Roger Gervolino Magenta Plage.
Au dessus des opticiens ATOL

L'ABONNEMENT

UNE AUTRE FAÇON DE VOYAGER

- 30% de réduction sur les tarifs publics Top Liberté et Top Hibiscus
- Accès prioritaire aux sièges avant en classe économique
- Enregistrement et embarquement prioritaires
- Un bagage supplémentaire
- Accès aux salons Affaires







Dossier

Formations de la CCI : des emplois à la clé !

Former des jeunes opérationnels qui répondent aux besoins du tissu économique calédonien est l'une des missions de la Chambre de commerce et d'industrie via son École de gestion et de commerce (EGC) et son Centre de formation d'apprentis (CFA) qui façonnent un vivier de cadres et de techniciens confirmés dans des domaines pointus et spécifiques. Tous deux ont en commun de nombreux atouts, dont des formations en alternance, des taux d'insertion professionnelle excellents et des partenariats très forts avec les entreprises locales.

« Durant de très nombreuses années, la Nouvelle-Calédonie a vécu d'investissements publics et privés et a connu une période extrêmement faste de développement grâce au secteur du nickel. Néanmoins, force est de constater qu'aujourd'hui cette croissance est derrière nous et qu'il faut trouver d'autres relais afin de relancer l'économie. Parmi eux, la formation est un levier important pour amener la productivité, principale composante de l'amélioration de la compétitivité des entreprises », souligne Michel Merzeau, directeur général de la CCI. La Chambre consulaire l'a bien compris et joue un rôle essentiel dans la montée en compétences du territoire en proposant un large éventail de formations qualifiantes et diplômantes adaptées aux besoins des entreprises, des savoir-faire et des expertises calédoniens, et en formant un vivier de cadres et de techniciens confirmés dans des domaines pointus et spécifiques via l'École de gestion et de commerce (EGC) et le Centre de formation d'apprentis (CFA). Sa proximité avec les entreprises du territoire lui permet, en effet, de proposer des cursus qui reposent pour l'essentiel sur l'alternance, dans des secteurs porteurs en adéquation avec les besoins et les exigences du monde économique.

L'alternance : un facteur de réussite

Dans un premier temps pratiqué au CFA avant d'être étendu à l'EGC en 2011 dès la 2^e année d'études, ce modèle pédagogique, alternant cours théoriques et immersion en entreprise, confère aux élèves une véritable approche du métier grâce à une mise en situation réelle qui les rend opérationnels

très rapidement. « L'EGC et la CCI Apprentissage ont en commun de multiples atouts dont des taux d'insertion professionnelle excellents ainsi que des partenariats très forts avec les entreprises locales afin de mieux répondre à l'émergence des nouveaux métiers et à leurs besoins en termes de compétences », note Michel Merzeau. Ces relations étroites et privilégiées, qui traduisent la réussite des élèves, trouvent écho sous différentes formes : chaque promotion est parrainée par une entreprise, les étudiants boursiers bénéficient d'aides financières de la part des entreprises et la majeure partie des enseignants sont des professionnels en prise directe avec le terrain. Quant aux entreprises, elles ouvrent volontiers leurs portes aux élèves qu'elles accueillent en stage ou via l'apprentissage. Cette notion de partenariat garantit l'insertion professionnelle des futurs diplômés. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : on recensait 83 % d'insertion professionnelle en 2014 à la CCI Apprentissage, dont 37 % des apprentis qui ont été embauchés par les entreprises les ayant accueillis, et 100 % des élèves de l'EGC, en présentiel ou en alternance, trouvent un emploi en moins de trois mois ! C'est dire l'efficacité de ces deux écoles qui forment des profils très différents mais tout aussi efficaces et performants.

Assurer la relève

Fondée en 1986, l'École de gestion et de commerce de Nouméa s'apprête à fêter ses 30 ans d'existence (lire encadré). Elle compte à son actif plus de 500 diplômés exerçant dans plus de 150 entreprises et



© Nicolas Pettit

LA CCI APPRENTISSAGE : CHIFFRES CLÉS

- **31** formateurs
- **11** formations en 2016
- Environ **300** apprentis formés chaque année
- **1 300** entreprises partenaires
- **87 %** de réussite en 2015
- **83 %** d'insertion en 2014
- **37 %** des apprentis sont embauchés par les entreprises qui les ont accueillis

établissements du territoire ou à l'international. Beaucoup sont aujourd'hui cadres, managers ou dirigeants, formés dans des métiers tournés vers le marketing, la gestion, l'administration, la finance, la banque, les assurances et la gestion d'entreprise. « L'EGC, c'est trois cursus, trois possibilités pour un seul et même diplôme, un Bachelor de responsable en marketing, commercialisation et gestion, qu'il soit suivi en présentiel ou en alternance (assorti d'un contrat de travail). Ce diplôme s'adresse aux titulaires d'un baccalauréat et se déroule sur trois ans. L'objectif étant de former des jeunes adaptables et performants pouvant prendre part de manière active au développement d'une entreprise et pour ceux qui ont choisi la voie de l'alternance, d'entrer de plain-pied dans la vie professionnelle en s'immergeant dans les réalités quotidiennes d'une société. Preuve en est que nous atteignons nos objectifs, les élèves se font très souvent proposer une prolongation de contrat ou reçoivent une promesse d'embauche avant même d'avoir décroché leur diplôme », assure la directrice, Céline Soviche.

Maeva Gastinel est sortie major de la promotion 2005. « Lors de mon dernier stage de management, le gérant de Siras Pacifique m'a fait une proposition d'embauche. Et j'ai démarré chez lui comme attachée de direction à 22 ans. » En 2008, la jeune femme postule à la société Le Froid qui recherche un auditeur contrôleur de gestion, « une super aventure où j'ai appris la rigueur, l'auto contrôle et la cohérence des chiffres. » Entrée en 2012 à la conserverie la Périgourdine du Pacifique en tant que responsable administratif et financier, elle y occupe désormais le poste de secrétaire général. Parmi les grands projets de l'industrie, elle a œuvré au « renouvellement complet des lignes de production par des machines de dernière génération perfor-

mantes ». Un poste à responsabilités qui l'amène à prendre toutes les décisions concernant la société. Mais le défi ne lui fait pas peur car « à l'EGC, j'ai été à l'école de la vie. J'y ai appris que pour arriver à ses fins, il suffit de se fixer des objectifs et se donner les moyens de les atteindre. »

Une porte d'entrée sur l'international

Même constat pour Cédric Bérode, diplômé de l'EGC (promotion 2000). Agent maritime pour le groupe Ballande durant cinq ans, il décide finalement de poursuivre ses études et s'envole pour l'Australie pour y décrocher un Master of business administration (MBA). « Un jeu d'enfant quand on est passé par l'EGC car la formation est déjà très rigoureuse. » Désormais gérant de l'agence Immobilier Outre-mer et président de la Confédération des professionnels de l'immobilier, il fait régulièrement appel à des élèves de l'EGC « et, dit-il, je n'ai jamais été déçu. La sélection d'entrée est rigoureuse, du coup les jeunes sont vraiment motivés. Dans le monde du travail, l'EGC est une valeur sûre. »

En sus de la qualité de son enseignement, la force de l'EGC tient à son internationalisation avec un double diplôme contracté avec une université australienne. Ainsi, les

élèves passent leur 3^e année en Australie où ils alternent les cours et un stage en entreprise. Les autres effectuent un séjour en Nouvelle-Zélande en école et en entreprise la dernière année. « Cette immersion dans un pays anglo-saxon est une valeur ajoutée sur leur CV. Cette expérience leur ouvre d'autres perspectives d'études et de carrière. Pour des jeunes de 20 ans, ce séjour est un accélérateur de maturité ! » relève Céline Soviche.

Les entreprises : des partenaires indispensables

Si l'EGC affiche une réputation d'excellence depuis des années, elle le doit en partie aux liens étroits qui l'unissent au tissu économique local. « L'école fonctionne essentiellement avec les entreprises. C'est là que nous puisons notre vivier de professeurs. L'Association des parrains de l'EGC est également composée de chefs d'entreprises que nous sollicitons pour les oraux d'entrée à l'école ou encore lors des soutenances de fin d'études. Et à l'inverse, nous leur proposons ponctuellement des travaux réalisés par les élèves (...). Il n'est d'ailleurs pas rare que les entreprises nous interpellent afin de participer à nos programmes de formations », ajoute Céline Soviche. Issu de la promotion de 1994, Gilles Rouvray a occupé des postes clés dans plusieurs sociétés. Il est aujourd'hui directeur général de la société Salmon, spécialisée dans le secteur minier, dont la location d'engins, et associé de la SARL Switi. Il fait partie du comité de direction de l'EGC depuis 2015 et de l'association des parrains de l'EGC qui compte aujourd'hui une trentaine d'entreprises dans ses rangs. « Outre sa participation financière, l'association a pour objectif de jeter des passerelles entre les étudiants et le monde professionnel en leur facilitant l'accès aux stages et aux offres d'emploi. Elle a aussi un rôle pédagogique puisque



© Fred Payet



© Nicolas Petit

ses membres ont la possibilité de réagir sur les programmes dispensés et de donner leur avis afin de les réadapter, au besoin.» Solidaires et conscients que la force d'une école de commerce tient à son carnet d'adresses, un noyau d'anciens diplômés a créé, en octobre 2015, l'association des anciens de l'EGC afin de réunir nouveaux et anciens élèves. L'idée ? « Créer des liens entre les 500 diplômés qui exercent aujourd'hui dans différents secteurs d'activité en Nouvelle-Calédonie ou à l'international afin de nouer des relations permettant aux nouveaux de trouver des stages ou de décrocher un emploi. Lorsqu'on possède les bons contacts et qu'on s'adresse aux bons interlocuteurs, les portes s'ouvrent très vite. Aussi, il est essentiel de mettre en corrélation les différentes promotions et de favoriser des interactions professionnelles entre ceux qui cherchent un job et les autres qui recrutent », souligne son président, Romain Vassilev.

Former des techniciens confirmés dans des domaines spécifiques

Que ce soit à l'EGC ou au Centre de formation d'apprentis, ces deux structures proposent des formations diplômantes qui visent une réputation d'excellence. Depuis sa création en 1989, la CCI Apprentissage obtient de très bons résultats. En 2015, le taux de réussite s'élevait à 87 %. Environ 300 jeunes y sont formés tous les ans soit plus de 7 000 depuis sa création. Pour Fanny Valin, l'expérience a été très concluante. « J'étais en échec scolaire, il fallait que je trouve un métier. C'était vraiment la bonne formule. Être en apprentissage permet d'avoir une vraie approche du métier, d'être confronté au monde du travail et de toucher un salaire », se souvient la jeune femme, titulaire d'un bac professionnel commerce qu'elle a décroché avec mention ! Cette chef d'entreprise qui a créé

sa société Visuel Concept en 2010 parce qu'elle « voulait être son propre patron », assure « qu'opter pour l'alternance, une alternative à un cursus plus scolaire, c'est être mieux armé sur le marché du travail puisque nous sommes immergés de suite dans le milieu de l'entreprise. »

Fort de onze formations par apprentissage, qui s'échelonnent de 1 à 3 ans, proposées dans six secteurs d'activité (commerce, services, transport et logistique, industrie, médico-social et bâtiment), du CAP au Bachelor, le CFA s'adresse aux jeunes âgés de 16 à 25 ans. Son point fort ? La réactivité. « Nos formations résultent des besoins des entreprises. Elles sont adaptées à l'évolution du tissu économique local et axées sur des secteurs porteurs. C'est ce qui dicte notre politique de formation. Chaque année, nous dressons le bilan et nous remettons les formations en jeu. Pour cela, nous effectuons des études et des enquêtes qui nous permettent de cerner des besoins spécifiques des entreprises, relève le responsable David Leclerc. Ce fut le cas, par exemple, pour la formation d'agent en maintenance en électricité et instrumentation initiée en 2016 et reconduite l'an pro-

chain à la demande des entreprises. Très attendue par celles-ci, elle est dispensée par l'IRA Pacifc, un service de formation spécialisée dans le domaine du contrôle-commande des procédés industriels qui répond aux besoins en compétences des entités calédoniennes. »

Ou encore la création d'une antenne du CFA en 2009 à Koné destinée à accompagner le développement du Nord et participer ainsi au rééquilibrage économique du territoire. « C'est dans cette optique que nous avons mis en place le diplôme consulaire de vendeur conseiller commercial sous l'égide du réseau Negoventis, une formation courte d'un an qui vise à former des jeunes à la vente en magasin mais aussi par démarchage », souligne David Leclerc.

Les maîtres d'apprentissage : un facteur de réussite

« Bénéficier d'une formation valorisante et d'une expérience sur le terrain est un plus, observe Cédric Mitride, diplômé d'un bac logistique et aujourd'hui réceptionniste de marchandises au Groupement des pharmaciens de Nouvelle-Calédonie. La formation en alternance est sécurisante pour une entreprise car les apprentis sont considé-

LA SEMAINE DE L'APPRENTISSAGE

Organisée à l'initiative des trois Chambres consulaires, la semaine de l'apprentissage se déroulera du 24 au 28 octobre sur l'ensemble du territoire. « En cette période de crise, il est essentiel de valoriser l'apprentissage auprès des jeunes, des familles et des entreprises qui ne connaissent pas les formations en alternance, ou très peu. Il est tout aussi important de mettre en avant cette voie de formation certes différente d'un cursus traditionnel mais qui peut convenir à des jeunes aux profils très différents », explique David Leclerc. Au programme : découverte des CFA, de l'apprentissage, des métiers et formations proposés, orientation, job dating, recherche d'entreprise, méthode de recrutement par simulation, présentation du Point A qui représente les 3 Chambres consulaires et a pour objectif de renseigner les jeunes, âgés de 16 à 25 ans, sur le fonctionnement de l'apprentissage et les guider dans leurs démarches.

Plus d'informations : Point Apprentissage – tél : 24 69 49

rés comme des salariés avec des exigences et des devoirs similaires. Pour les apprentis, c'est gratifiant de toucher un salaire lorsqu'on est jeune, ça (nous) responsabilise (...). Dès mon BEP, l'entreprise où j'effectuais mon apprentissage, le GPN, m'a proposé un poste. C'était très rassurant. J'ai toutefois préféré poursuivre mes études avec le bac et dès son obtention, elle m'a embauché. » Effectivement, les entreprises ont tout à gagner à faire appel aux apprentis d'autant que ces derniers sont constamment accompagnés, en interne, par les maîtres d'apprentissage, eux-mêmes acteurs du monde économique, et également par les formateurs et le personnel administratif. « Embaucher un jeune dans le cadre de l'alternance, c'est participer à la formation d'un futur salarié en lui apprenant un métier et recevoir, en retour, l'assurance d'avoir une personne opérationnelle immédiatement qui bénéficie déjà d'une certaine autonomie et d'un

savoir-être que les étudiants en cursus classique n'ont pas forcément », relève Fabrice Morin, directeur commercial du pôle automobile chez Almameto. Depuis 2008, ce dernier prend régulièrement un apprentissant en BTS négociation et relation client, parfois des BTS du lycée Lapérouse, afin de comparer les approches pédagogiques. « Mais, dit-il, avec la CCI Apprentissage, le gros avantage, c'est d'avoir le jeune régulièrement dans nos murs et de pouvoir le faire évoluer en fonction du référentiel attendu. C'est la possibilité, à terme, de lui faire intégrer l'entreprise et pallier le recrutement externe en ayant deux années pour former le jeune à nos méthodes. » Fabrice Morin est également maître d'apprentissage. « Un engagement qui vaut le coup puisque cela permet de détecter les profils intéressants. Et c'est encore le meilleur moyen d'avoir quelqu'un qui corresponde à nos besoins puisque nous le formons à notre image. »

L'EGC : CHIFFRES CLÉS

- **87%** de réussite aux examens
- **100%** d'insertion professionnelle en moins de 3 mois
- **517** diplômés en 30 ans
- Une quarantaine de formateurs dont **80%** exercent une activité professionnelle

Un partenariat tripartite

Ce dernier n'est pas un cas isolé. Depuis 2009, 550 maîtres d'apprentissage ont été formés. Responsable en électrotechnique au sein de la société Impex, Maxime Tavernier est maître d'apprentissage pour la première fois. « Depuis le début de l'année, nous avons un apprenti qui suit la formation d'agent en maintenance en électricité et instrumentation. Mon rôle est de le suivre au sein de l'entreprise, de le former et d'assurer le suivi avec ses formateurs avec l'objectif, in fine, de lui proposer un contrat dès l'obtention de son diplôme (...). L'un des gros avantages de l'alternance, c'est que le jeune est formé intra-muros durant une année et opérationnel dès son embauche. » Il n'est d'ailleurs pas rare qu'un alternant devienne à son tour... maître d'apprentissage. C'est le cas de Fanny Valin qui y voit là « un juste retour des choses et une belle opportunité de partager son expérience ».

Pour David Leclerc, « le succès de ces formations en alternance tient au partenariat tripartite qui (re)lie l'apprenti, l'entreprise et le CFA. Une journée de formation des maîtres d'apprentissage est de fait organisée afin de les doter des clés d'accompagnement assorties de visites régulières dans l'entreprise. » Preuve en est que la formule séduit, 1 300 entreprises sont aujourd'hui partenaires de la CCI Apprentissage.

L'EGC FÊTE SES 30 ANS !

Cette année, pour son 30^e anniversaire, l'école convie ses partenaires, dont le gouvernement, les maîtres de stage, les anciens et les nouveaux élèves, ainsi que les professionnels impliqués dans la vie de l'école, à se retrouver le 22 septembre après-midi à l'EGC autour d'un concours d'idées. La demi-journée sera consacrée à imaginer le paysage économique de la Nouvelle-Calédonie en...2046 ! Réunis en groupes de 8 à 10 personnes, les participants devront se challenger sur des idées et des plans d'action qui seront départagés par un jury composé de représentants d'entreprises. À 18 heures, les invités officiels se joindront à eux afin de découvrir les équipes lauréates et d'échanger autour d'un cocktail. « L'objectif est de créer du lien entre les anciens et les nouveaux élèves, les professeurs et les entreprises et montrer que l'école est dans son rôle de former des managers adaptables et réactifs », souligne Céline Soviche. Ce sera également l'occasion de présenter le nouvel annuaire des diplômés 2016, comptabilisant les nouvelles promotions de diplômés 2014 et 2015, un outil précieux facilitant, au sein du réseau EGC Pacifique Sud, les recherches de contacts tant sur le plan personnel que professionnel.

Informations au 24 31 40



Contacts

EGC : 24 31 40

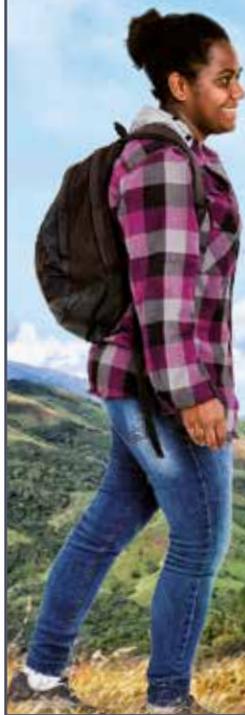
CCI Apprentissage : 24 31 45

PROCHAIN DOSSIER CCI INFO D'OCTOBRE

La productivité : un enjeu pour les entreprises calédonniennes.

1^{er} réseau de distributeurs grand Nouméa et brousse.

Avec 67 guichets automatiques répartis sur toute la Nouvelle-Calédonie, dont 47 situés hors Nouméa, l'OPT vous offre le premier réseau de distributeurs sur le grand Nouméa et la brousse. Et pour mieux vous servir, 58 % de nos distributeurs sont disponibles 24h/24 et 7/7.



GLP HOTELS
1 INTERLOCUTEUR,
3 HÔTELS,
de nombreuses
possibilités de réception.

RÉSERVEZ DÉS MAINTENANT VOTRE REPAS DE FIN D'ANNÉE !

RESTAURANT L'ÉQUILIBRE
RESTAURANT LA TERRASSE DU HILTON
RESTAURANT ÎLOT MAÎTRE
SALLE VENEZIA

www.glp-hotels.com

RENSEIGNEMENTS AU 26 05 16



Vidéosurveillance : comment ça marche ?

Nombreuses sont les entreprises privées et les collectivités qui ont recours à la vidéosurveillance ou vidéo-protection en Nouvelle-Calédonie. Utilisé notamment à des fins de contrôle du personnel, ce système est encadré par la loi Informatique et libertés, applicable sur le territoire depuis 2004. Explications.

La loi Informatique et libertés intervient dès lors qu'il est question de collecte de données personnelles. Entendons par là : toute information qui permet d'identifier directement ou indirectement une personne physique (nom, prénom, n° de CAFAT, numéro d'immatriculation d'un véhicule, etc.). Le texte concerne donc toutes les entreprises calédoniennes, qui doivent dès lors effectuer des démarches administratives spécifiques. « La vidéosurveillance n'échappe pas à ces obligations légales à respecter sous peine de condamnation » explique Christel Chauveau-Simiol, spécialiste de la question, représentante du groupe Actecil sur le territoire. Créé en 2007 et labellisé pour ses formations et audit par la Commission nationale informatique et libertés, ce groupe accompagne les organismes privés ou publics dans leurs démarches de conformité liées à la législation encadrant l'usage des données à caractère personnel.

Des obligations légales

« La vidéosurveillance fait appel à deux notions de droit essentielles. D'une part, chaque entreprise a le droit de mettre en place des systèmes de contrôle sur ses salariés puisqu'elle est responsable de ces derniers. D'autre part, selon l'arrêt Nikon du 2 octobre 2001 rendu par la Cour de Cassation, "le salarié a droit au respect de l'intimité de sa vie privée même au temps et au lieu de travail". Dès lors, un chef d'entreprise va devoir respecter les règles de la loi Informatique et libertés en cas d'installation de système de vidéosurveillance » indique Christel Chauveau-Simiol. Tout d'abord, la finalité du système doit être licite (prévenir un risque sur des personnes, ou des vols par exemple). Le dispositif doit être proportionné à la nature de la tâche et respectueux de la vie privée. « Il n'est pas question de placer des caméras directement au-dessus des salariés (sauf cas spécifiques) et encore moins dans les vestiaires ou les



toilettes » précise la spécialiste. Le nombre de destinataires des enregistrements doit être restreint afin d'assurer la sécurité et la confidentialité des images enregistrées. Par ailleurs, toute société doit respecter le droit d'information du salarié, qui doit pouvoir accéder aux informations personnelles que son employeur détient sur lui. Il dispose également d'un droit de rectification et de suppression des images. Enfin, la durée de conservation des images enregistrées ne doit pas dépasser un mois.

Quelles sont les démarches ?

« Suivant le lieu où il se trouve (public ou privé, voire les deux), tout organisme souhaitant installer un système de vidéosurveillance doit effectuer des démarches auprès de la CNIL et/ou du Haut-Commissariat sous peine de sanctions. Selon le Code du travail, l'employeur est également dans l'obligation d'informer ses salariés de la mise en place d'un système de contrôle. Dans le cas de la vidéosurveillance, l'entreprise doit mettre en place un panneau d'information visible de tous » précise la juriste. En cas de non-déclaration auprès de la CNIL ou de violation

des obligations citées ci-dessus, l'employeur risque jusqu'à deux millions de francs d'amende. La CNIL peut également prononcer la publication de la condamnation dans les journaux, avec une incidence évidente sur l'image et la notoriété de l'entreprise. « La CNIL effectue des contrôles de plus en plus fréquents, et même si son rôle est avant tout préventif, elle dispose d'un pouvoir de sanction. D'où l'importance pour tout employeur de se mettre en conformité avec la loi » souligne Christel Chauveau-Simiol. Pour les entreprises de moins de 50 salariés, le directeur doit informer les délégués du personnel de la mise en place de caméras au sein de ses locaux. Enfin, dans le cas d'une société de plus de 50 salariés, le comité d'entreprise ainsi que le CHSCT doivent être au courant sous peine de se voir poursuivre en justice pour délit d'entrave.

Contacts :

Christel Chauveau-Simiol
Tél. : 85 82 92 / cchauveau@actecil.fr
www.cnil.fr
www.actecil-pacifique.nc

Le cinéma en grand, c'est à la maison !

OFFRE

PLAY

NEW 3 500 F / mois*

INTERNET + TÉLÉPHONIE + TV-CINÉMA
DÉBIT MAX ADSL/FIBRE ILLIMITÉE FILMS ET SÉRIES EN ILLIMITÉ



28 88 88

www.lagoon.nc



Lagoon
Internet - Téléphonie - Vidéo
Vous allez aimer le web

UNC
UNIVERSITÉ
de la
NOUVELLE-CALÉDONIE

Master mention droit, spécialité Droit et management en Nouvelle-Calédonie

Parcours certifiants

9 CERTIFICATS UNIVERSITAIRES SPÉCIALISÉS

- **Au 1^{er} semestre (février à mai)** : contexte économique, politique et juridique calédonien, ressources humaines en Nouvelle-Calédonie, droit institutionnel des collectivités territoriales, structures entrepreneuriales.
- **Au 2^{ème} semestre (juin à septembre)** : développement économique des collectivités, développement économique des entreprises calédoniennes, régulation économique et passation des marchés en Nouvelle-Calédonie, développement économique et social solidaire, management financier.

Parcours diplômant

Master mention droit, spécialité « **Droit et management en Nouvelle-Calédonie** », avec 3 spécialités en 1^{ère} année (droit des collectivités, droit des entreprises ou management).

1^{ère} et 2^{ème} années : formation permettant aux cadres juridiques et de gestion d'élargir leurs champs de compétences et de se doter d'outils contextualisés à la Nouvelle-Calédonie.

BP R4 - 98851
Nouméa CEDEX

www.univ-nc.nc

Tél. : (+687) 29 03 00
Fax : (+687) 25 48 29

master-deg@univ-nc.nc

Des imprimeries respectueuses de l'environnement

On recense désormais cinq imprimeries offset et numériques estampillées du label Imprim'Vert sur le territoire. Cette démarche volontaire vise à réduire les impacts environnementaux liés à ce secteur d'activité.

Le label Imprim'Vert a pour objectif de favoriser la mise en place, par les entreprises exerçant des activités d'impression, d'actions concrètes conduisant à une réduction de leurs impacts sur l'environnement. Reconnue par l'ensemble des acteurs des industries graphiques, il s'inscrit dans le cadre d'un réseau national qui accompagne les imprimeurs dans leur démarche environnementale et se traduit sous la forme d'un engagement de résultat garanti par un cahier des charges national et unique assorti d'un règlement d'usage de la marque.

En Nouvelle-Calédonie, la CCI est le référent du label. Elle est, de fait, habilitée à réaliser des diagnostics auprès des imprimeurs (offset et numériques) qui souhaitent s'inscrire dans cette démarche. « Nous sommes également le référent pour la Polynésie où STP Multipress, le plus gros imprimeur polynésien, a déjà été labellisé alors qu'une seconde imprimerie, Fast Print, est en cours de labellisation », indique Matthieu Ladiesse, responsable du service QHSE-Industrie à la CCI-NC.

Un suivi régulier

Sur le territoire, cinq imprimeries ont déjà obtenu le label Imprim'Vert : Artypo a été la première entreprise labellisée en 2009. Depuis, quatre autres lui ont emboîté le pas : SCB, Sogesti, Signboard et Digiprint. Pour obtenir ce label, les entreprises intéressées doivent prendre contact auprès de la Chambre consulaire. Un diagnostic sera réalisé. « L'objectif étant de lister les équipements d'impression et d'identifier tous types de déchets dangereux », relève Matthieu Ladiesse. Ce dernier va établir des préconisations et assurer un suivi au sein de l'entreprise pour vérifier leur mise en application. À charge pour lui de monter le dossier qui sera mis en ligne sur la plateforme Imprim'Vert et étudié en comité national. Celui-ci délivrera, ou pas, le label pour une durée de trois ans. Néanmoins,



Arnaud Bocquel, co-gérant de l'imprimerie numérique Digiprint.

pour conserver la marque les deux années suivantes, l'entreprise devra justifier du maintien du respect du cahier des charges en procédant à son renouvellement. « Un audit est réalisé tous les 3 ans afin de vérifier, sur le terrain, que les critères du label sont toujours satisfaits », ajoute Matthieu Ladiesse.

Une marque de confiance

Cinq critères sont pris en compte dans son obtention. Les entreprises doivent faire éliminer, au moins une fois par an, leurs déchets dangereux (chiffons et emballages souillés, solvants, cartouches d'encre, eaux de dégravage, etc.) par une filière conforme à la réglementation. Elles s'engagent également à sécuriser le stockage des liquides neufs dangereux et ceux en cours d'utilisation et à ne pas utiliser de produits étiquetés « toxiques ». De plus, elles doivent assurer la sensibilisation environnementale de leur personnel. Les imprimeries numériques ont pour obligation de mettre en place un plan de communication sur trois ans à destination de leur clientèle. Enfin, toutes doivent instaurer un suivi trimestriel des consommations énergétiques de leur site et transmettre ce relevé à chaque renouvellement du label. Pour les imprimeries, obtenir ce label est un gage de conformité aux réglementations et un bon outil de communication auprès de leurs clients. C'est également un plus pour répondre aux appels d'offres publics.

DIGIPRINT LABELLISÉE !

Arnaud Bocquel, co-gérant de l'imprimerie Digiprint, ne s'en cache pas, « l'obtention de ce label a été initié et motivé par la demande de nos principaux clients qui souhaitent collaborer avec des entreprises soucieuses de l'environnement ». Pour cette imprimerie numérique, pas de changement drastique « puisque nous ne sommes pas concernés par les déchets dangereux » mais de simples réajustements. Les déchets de toner (cartouche d'encre) sont désormais collectés par Socadis une fois par an et les chutes de papiers, très faibles, sont collectées par Artypo. « Ce label s'inscrit dans la suite logique de notre démarche, note Arnaud Bocquel, car dès le départ, nous avons fait le choix du numérique pour éviter le gaspillage de papiers et d'encres. D'ailleurs, nous utilisons des papiers entièrement recyclés. »

Contact

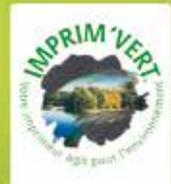
CCI - Développement durable
Tél. 24 31 15 / environnement@cci.nc
www.cci.nc

Artypo

Imprimerie

Seule Imprimerie Offset Calédonienne certifiée

Notre imprimerie 100% calédonienne est fière d'être l'un des fleurons de l'industrie locale et investit en permanence dans la recherche de nouvelles technologies afin de réduire au maximum l'impact sur l'environnement : CTP sans chimie, tri sélectif recyclage des solvants, compacteur à balles, élimination des déchets générés par des professionnels de la filière.



16 Bis route de la Baie des Dames
Tél : 28 32 99 - artypo@artypo.nc - www.artypo.nc



CITROËN BERLINGO
CRÉATIVE TECHNOLOGIE

 [citroen.nc](https://www.facebook.com/citroen.nc)

Marketing en embuscade : l'art du parasitage !

En matière de publicité, tous les coups sont permis ! Pour faire connaître leurs produits, les marques et/ou les entreprises usent de tous les subterfuges. Certaines n'hésitent pas à recourir à l'ambush marketing (marketing en embuscade), maîtrisant l'art de l'incruste à la perfection. Objectifs affichés ? Faire le « buzz », profiter d'une visibilité et de ses retombées médiatiques, sans avoir à supporter des coûts importants généralement associés aux pratiques du sponsoring/parrainage.



32

Qu'est-ce que l'ambush marketing ?

Au sens large, la notion d'ambush marketing comprend toutes les stratégies consistant à s'associer à un événement sportif majeur sans être recensé parmi les sponsors officiels de la manifestation. Par exemple, il s'agira pour une entreprise de reproduire ou d'imiter une marque ou un logo appartenant à l'organisateur de l'événement ou à un parrain officiel.

Dans une acception plus stricte, ce concept consiste à parasiter les investissements marketing effectués par un concurrent direct, sponsor officiel d'un événement sportif majeur, en vue de bénéficier de l'association de cet événement à moindre frais. Dans ce cas, il s'agit d'essayer d'obtenir une visibilité pour une marque ou un produit sans pour autant être partenaire sponsor de l'événement.

Pourquoi l'ambush marketing cible-t-il tout particulièrement les événements sportifs ?

Les marques s'en prennent aux événements sportifs majeurs tels que la Coupe du monde de foot ou encore les Jeux olympiques afin d'être le plus visibles possible. À cela, une raison : le caractère international et mondialement connu et apprécié de ces événements qui en font des cibles privilégiées. En effet, les marques peuvent s'y associer par le biais du contrat de parrainage et en espérer des retombées médiatiques et économiques considérables. En définitive, c'est justement cette finalité qui pose problème puisque les marques se disputent les contrats de sponsoring et font grimper les prix de ces fameux contrats de parrainage. À cette somme, s'ajoutent les millions nécessaires au financement des campagnes publicitaires destinées à signifier au public que l'entreprise

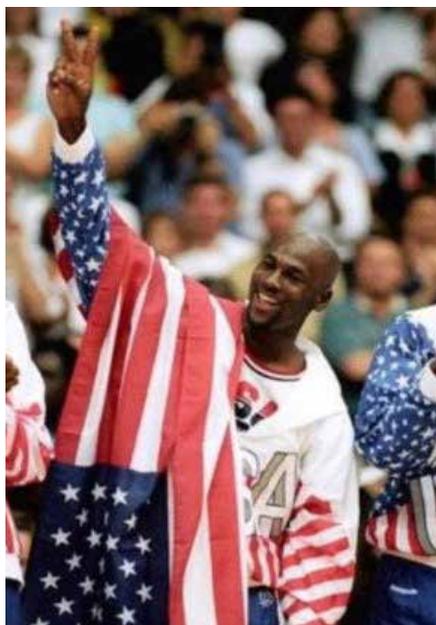
parraine officiellement l'événement. Un prix bien souvent trop coûteux pour les entreprises de taille modeste et les autres, non désireuses de déboursier un tel montant, qui auront alors la tentation légitime de s'associer à cet événement sans avoir à payer ces fameux droits de parrainage. C'est pourquoi ce concept n'a vocation à être utilisé que relativement à des événements sportifs majeurs d'envergure internationale dont la renommée dépasse les frontières du pays dans lequel il se déroule.

Quels sont les supports utilisés ?

L'ambush marketing concerne tout type de support ! On peut citer l'affichage publicitaire massif à proximité des installations sportives, l'utilisation d'un avion survolant l'enceinte dudit événement sportif en tractant une banderole, des supporters dans les gradins habillés aux couleurs d'une marque, la publicité télévisuelle, les réseaux sociaux. Bref, tout type de support par lequel une entreprise peut communiquer avec un investissement nettement moindre que le parrainage. L'exemple le plus fréquemment cité concerne la campagne publicitaire de Pepsi aux JO d'Atlanta de 1996 alors que le sponsor officiel est Coca-Cola : « Marie-José Pérec, représentante officielle d'une boisson non officielle à Atlanta ».

Quels sont les avantages d'une telle pratique ?

Grâce à de telles pratiques, les embusqués disposent d'une visibilité importante face aux spectateurs et aux téléspectateurs, suscitant la confusion dans leur esprit quant à l'identité réelle du parrain. Du fait d'un marketing en embuscade, le parrain officiel ne bénéficie pas



Ambush signifie embuscade et se définit comme « une attaque par surprise d'un ennemi en mouvement ».

Et ses conséquences ?

Ces conséquences négatives pour le sponsor officiel vont inévitablement retomber sur les organisateurs des événements sportifs. Si l'opération de parrainage cesse d'être rentable, les entreprises n'investiront plus dans le parrainage sportif via la voie réglementaire. Cela aura pour conséquence de générer de réelles difficultés à financer de tels événements et pourrait conduire, à terme, à leur disparition.

Justement, à quoi s'exposent les embusqués ?

Il existe des mécanismes légaux traditionnels permettant de considérer une perspective de lutte contre le marketing pirate (droit d'exploitation, droit des marques, propriété intellectuelle, droit à l'information...) mais qui manquent néanmoins d'efficacité avec des difficultés de mise en œuvre. Dans le cas d'ambush marketing, le droit à la concurrence met

de l'avantage concurrentiel escompté. En effet, l'embuscade profite quasiment au même niveau des retombées médiatiques générées par l'association à l'événement sportif. Pire, la situation profite finalement plus à l'embusqué en ce qu'il bénéficie de l'avantage généré par la renommée de l'événement tout en réalisant de véritables économies puisqu'il n'a pas à supporter les investissements colossaux supportés par son concurrent, le parrain officiel.

BON À SAVOIR

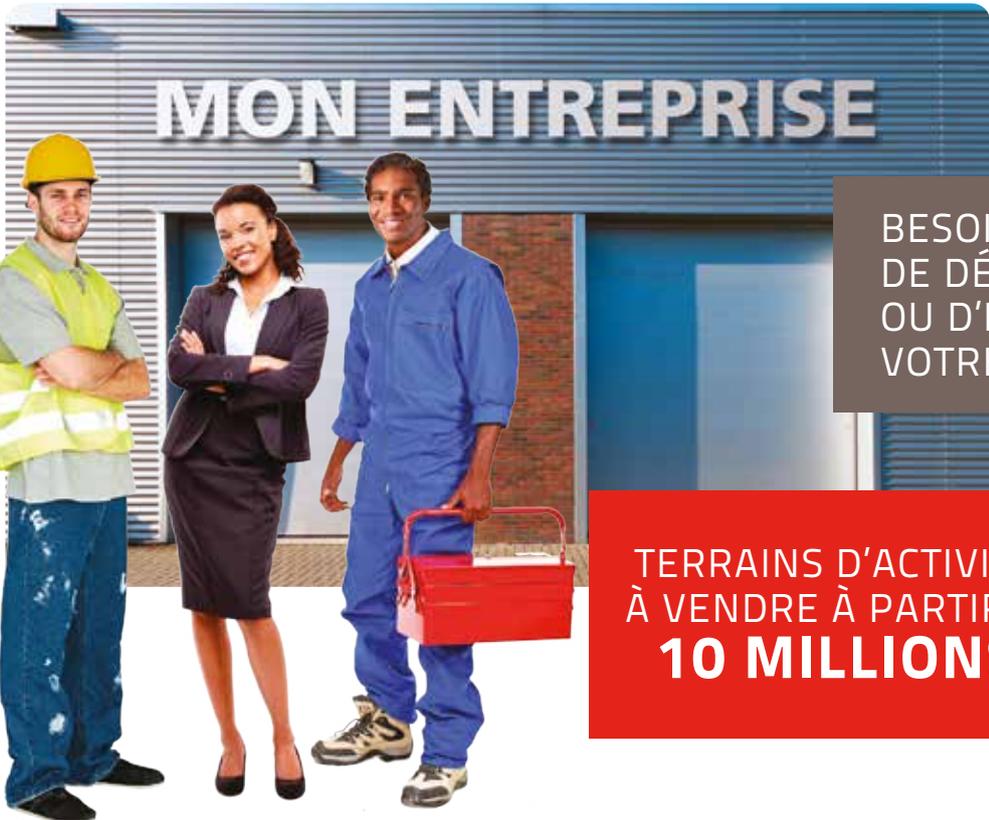
C'est à Jerry Welsh que l'on doit le terme d'ambush marketing au début des années 1980. Par cette expression, il entendait désigner une stratégie commerciale consistant pour une entreprise à se positionner dans le sillage de l'un de ses concurrents parrainant un événement sportif dont le programme de parrainage était tout particulièrement mal conçu et mal mené. La première fois que le phénomène d'ambush marketing a fait son apparition remonte aux Jeux olympiques de Los Angeles en 1984. Jusque-là, les entreprises pouvaient parrainer des événements/manifestations à moindre frais, celles-ci ayant compris le bénéfice commercial que cette démarche pouvait leur (r)apporter. Cela a eu pour conséquence d'accroître la compétition entre les entreprises afin d'accéder au statut de parrain officiel. Mais pas uniquement, puisque les organisateurs y ont vu une belle opportunité de fixer des taxes, en vue d'y accéder, à des tarifs nettement plus élevés. Le statut de parrain s'est ainsi vu revalorisé alors que le nombre d'entreprises capables d'y accéder a considérablement chuté. D'où l'émergence de l'ambush marketing par les concurrents mis sur la touche.

en exergue des difficultés d'ordre probatoire car comment apporter la preuve de l'illégalité ? L'action en concurrence déloyale est à écarter car elle consiste pour un opérateur économique à faire réparer le dommage causé par l'acte déloyal d'un concurrent, et si elle permet de sanctionner les usurpations de notoriété ou des efforts intellectuels, elle ne le permet que s'ils sont faits à l'encontre d'un concurrent. Or, dans le cadre spécifique de l'ambush marketing, il ne s'agit pas d'usurper la notoriété du parrain officiel, qui n'est du reste, pas forcément un concurrent direct, mais simplement d'usurper la notoriété de l'événement sportif.

Il n'est également pas évident d'estimer le préjudice subi et d'établir le manque à gagner. En effet, quelle est la part de responsabilité de l'ambush marketing, donc du parasite, dans la perte du chiffre d'affaires du sponsor officiel ? Du coup, cela pose la question de l'établissement du lien de causalité car il n'y pas forcément de rapport entre la concurrence directe entre les entreprises concernées. Finalement, le créateur même de la notion d'ambush marketing clame la légalité de l'ambush marketing « bien compris et correctement mené » et dont la seule stratégie a été de se placer dans le sillage de l'événement sportif !

N'y a-t-il aucune réglementation qui encadre l'ambush marketing ?

Il existe des mesures plus spécifiques qui sont d'envergure nationale et propres à chaque pays. L'Australie, par exemple, dispose de deux lois, l'une porte sur la protection des signes et des images, l'autre réglemente la publicité dans l'enceinte et aux abords de la manifestation. Idem en Grèce, où ces lois sont renforcées d'une interdiction de faire de la publicité dans l'espace aérien. Quant à l'Italie, elle prohibe explicitement ce type de marketing.



BESOIN
DE DÉVELOPPER
OU D'INSTALLER
VOTRE ACTIVITÉ ?

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

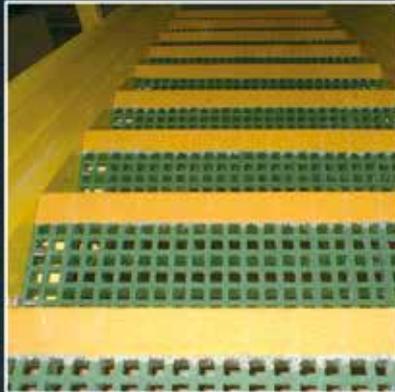


Renseignements 46 70 10
www.dumbeasurmer.nc

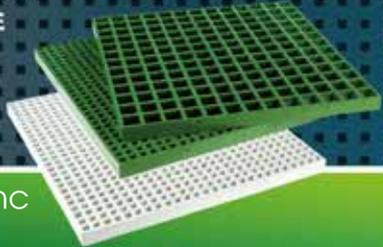
PARC D'ACTIVITÉS PANDA
Dumbéa sur mer
nouvelle ville, nouvelle vie

CP COMPOSITES

CAILLEBOTIS ET PROFILS POLYESTER



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



UN CONCEPT INNOVANT

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

Outils de gestion : les maîtriser pour pérenniser son entreprise

Bilan comptable, compte de résultat, déclaration fiscale... Pour avoir une lecture fiable et pertinente de sa situation, un chef d'entreprise doit impérativement connaître et comprendre certains outils de gestion.

Trop souvent, les documents comptables sont perçus comme une obligation fiscale alors qu'il s'agit des premiers outils de gestion qu'un chef d'entreprise doit impérativement maîtriser. À défaut, il encourt le risque de naviguer à vue et surtout confondre les chiffres apposés avec la réalité. « La comptabilité témoigne du fonctionnement d'une entreprise. Le bilan comptable est un élément essentiel dans la production des comptes annuels. En effet, il s'agit d'un tableau qui représente l'état du patrimoine de l'entreprise à la date de son établissement. Il y figure les éléments actifs, autrement dit ce qu'elle possède (stock, créances, trésorerie) et les éléments passifs, soit ce qu'elle doit (dettes, emprunts bancaires et fournisseurs, etc.). Celui-ci récapitule tous les moyens de production d'une entreprise et l'ensemble des financements mis à sa disposition, avec une double vision, celle de son cycle d'investissement et celle de son cycle d'exploitation. Ces cycles doivent être surveillés : ils permettent d'apprécier la structure financière de l'entreprise dans l'optique d'une continuité de l'activité et de sa capacité à se développer, et d'évaluer les besoins financiers et le type de ressources dont elle dispose », souligne Jean-Marc Santini, formateur en comptabilité et gestion pour la CCI.

La trésorerie, l'oxygène d'une entreprise

Tout aussi important, le compte de résultat qui reflète la performance et l'activité de l'entreprise. On y trouve l'ensemble de sa production : son chiffre d'affaires correspondant à son activité (travaux, prestation de services, ventes) et l'ensemble de ses charges, c'est-à-dire tout ce qu'elle a consommé dans le cadre de l'exercice de son activité. Une fois les charges déduites du CA, on obtient le résultat comptable permettant de savoir si les opérations réalisées au cours d'un exercice comptable ont généré un bénéfice ou,

à contrario, une perte. Contrairement au bilan comptable, qui résume le patrimoine de l'entreprise et ses fluctuations depuis sa création, le compte de résultat prend uniquement en considération l'année écoulée.

« Les renseignements produits par le bilan et le compte de résultat sont capitaux pour un chef d'entreprise puisqu'il lui donne des informations sur sa performance, sa capacité à vendre, à faire du résultat ainsi que sur sa situation patrimoniale (...). Tout n'est qu'une question d'équilibre. Sans ressource financière (cash), il n'y a pas d'investissement donc une probable difficulté à développer son activité, à améliorer son outil de production, à être compétitif. Il ne faut jamais oublier que l'oxygène d'une entreprise, c'est sa ressource financière », rappelle Jean-Marc Santini.

Une traçabilité pour identifier sa situation et prendre des décisions

« En Nouvelle-Calédonie, les TPE et les PME n'ont pas systématiquement de comptable "à bord" par simple méconnaissance de son importance ou par souci d'économie et la comptabilité est externalisée. Disposer d'un comptable intramuros même une journée par semaine, quitte à le mutualiser avec d'autres sociétés, permettrait au chef d'entreprise d'accéder à ces informations essentielles de façon plus régulière. Un suivi au jour le jour lui permettrait d'avoir la main sur des informations clés, son chiffre d'affaires, ses charges, ses dettes, ses créances (...) et, de fait, de disposer d'une traçabilité et d'indicateurs pour identifier à un instant T la situation de son entreprise et d'anticiper ses besoins et les risques potentiels », reconnaît Jean-Marc Santini. La maîtrise et la compréhension de ces éléments sont d'autant plus importantes qu'ils interviennent dans la déclaration fiscale. « Et, selon le formateur, mieux vaut ne pas se tromper car un compte de résultat erroné fausse le montant de l'impôt sur la société et peut avoir de lourdes conséquences. »

LA LECTURE DU BILAN ET DU COMPTE DE RÉSULTAT

Public

Chef d'entreprise

Objectifs pédagogiques

Comprendre la construction d'un bilan et d'un compte de résultat.

Contenu

- Présentation des états financiers annuels (bilan, compte de résultat, annexe).
- Connaissance et composition des différents postes du bilan et du compte de résultat.
- Actif et passif.
- Analyse du compte de résultat (charges et produits, variation de stock et production stockée).

Durée

12 heures

Dates

19 et 20 septembre 2016

L'ESSENTIEL DE LA COMPTABILITÉ POUR LES TPE

Public

Toute personne impliquée dans la gestion de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

Comprendre la logique comptable pour mieux l'appliquer dans son entreprise, acquérir les connaissances de base des techniques comptables et maîtriser la saisie des opérations comptables courantes jusqu'à la préparation des opérations de clôture.

Contenu

- Le rôle de la comptabilité, concepts et méthodes comptables, opérations courantes et particulières, les stocks, opérations d'investissement, de financement, comptables liées à la fiscalité...

Durée

35h

Dates

3,4,10,11 et 14 octobre 2016

Contact

CCI - Tél. : 24 31 15 - fpc@cci.nc
www.cci.nc

FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE



Un arrêté fixe les attributions et porte organisation de la direction de la formation professionnelle continue de la Nouvelle-Calédonie.

La direction de la formation professionnelle continue est chargée de la mise en œuvre de la politique de formation professionnelle continue de la Nouvelle-Calédonie.

Elle assure à ce titre les missions suivantes :
- l'animation des commissions et des instances consultatives associées ;

- la définition des besoins sectoriels de formation de la Nouvelle-Calédonie, en concertation avec les autres acteurs de la formation professionnelle ;

- l'élaboration, la mise en œuvre et l'évaluation des programmes de formation destinés aux différentes catégories de bénéficiaires retenues par la Nouvelle-Calédonie ;

- l'élaboration et la mise en œuvre des opérations bénéficiant de financements particuliers ;

- le contrôle de l'activité des organismes de formation professionnelle continue ;

- le contrôle de l'obligation de financement des employeurs assujettis en matière de formation professionnelle continue ;

- le contrôle des fonds d'assurance formation ;

- le contrôle et l'audit des programmes de formation professionnelle mis en œuvre par la Nouvelle-Calédonie ;

- l'animation et la mise en œuvre de la politique de certification professionnelle de la Nouvelle-Calédonie ;

- l'élaboration et la mise à jour de la réglementation en matière de formation professionnelle continue ;

- l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie de communication en matière de formation professionnelle ;

- la réalisation d'études, d'audits et expertises dans le champ de la formation professionnelle.

Arrêté n°2016-1367 du 05/07/16

JONC n°9297 du 14/07/16

AGENT PRIVÉ DE SÉCURITÉ

L'organisme de formation « Formation Sécurité Incendie Calédonienne » (FSIC) est habilité à préparer au diplôme de la Nouvelle-Calédonie d'agent de sécurité privée qualifié et à organiser les sessions de formation de 12 stagiaires maximum chacune, sur un volume horaire de 146 heures en centre de formation.

Cette habilitation autorise l'organisme à organiser les formations et, le cas échéant, sous l'autorité de la direction de la formation professionnelle continue de la Nouvelle-Calédonie, les sessions d'examen permettant la délivrance du diplôme de la Nouvelle-Calédonie d'agent de sécurité privée qualifié

Arrêté n°2016-1423/GNC du 12/07/16

JONC n°9297 du 14/07/16

DROIT DE DOUANES

Une loi du pays a prévu de nouvelles exonérations de droits de douanes.

Il y a ainsi deux exonérations temporaires :

- exonération des droits de douane à l'importation de cafés verts non torréfiés (pour une période de deux ans du 20 juillet 2016 au 19 juillet 2018) ;

- exonération de TGI de biens d'équipement destinés (exclusivement) aux établissements publics hospitaliers et aux groupements d'intérêt public hospitaliers à condition qu'il s'agisse de biens d'équipement définie par l'arrêté n°2016-1455/GNC du 12/07/16 (pour une période de trois ans du 22 juillet 2016 au 21 juillet 2019).

Et à compter du 20 juillet 2016 :

- exonération de TGI d'onduleurs destinés à être installés sur des panneaux photovoltaïques (sous respect des caractéris-

tiques définies par l'arrêté n°2016-1419 du 12 juillet 2016).

- exonération de TGI sur le verre armé et le verre de sécurité.

LP n°2016-12 du 07/07/16

JONC n°9298 du 19/07/16

DÉBIT DE BOISSON

Une délibération a modifié le code des débits de boissons en province Sud.

Cette délibération précise en outre que pour l'application de ce présent code, est considérée comme boisson alcoolique ou fermentée, toute boisson comportant plus d'un degré d'alcool par litre.

La principale modification du code est la réglementation de la vente d'alcool à distance. En effet dorénavant, ne peuvent vendre à distance des boissons alcooliques ou fermentées, que les marchands exploitant une surface physique commerciale affectée à l'activité de débit de boissons.

La livraison des boissons alcooliques ou fermentées, dans le cadre de la vente à distance, ne peut être effectuée que par le débitant lui-même ou ses employés.

Il est précisé que la vente à distance consiste en toute activité de fourniture à domicile, de boissons alcooliques ou fermentées à consommer sur place et que nul ne peut vendre ou livrer ces dernières sur la voie publique ou dans tout espace ouvert au public, à l'exception des débits de boissons dans lesquels ces activités sont autorisées.

De même, les débitants de boissons alcooliques ou fermentées qui exercent à la fois une activité de vente à emporter et une activité de vente à distance, doivent disposer de la licence correspondant à l'exercice de ces deux activités.

Le périmètre d'interdiction de vente de boissons alcooliques ou fermentées fixé par l'article 8 du code des débits de boissons de la province Sud est, sur la commune de La Foa, réduit à 40 mètres en ce qui concerne spécifiquement les casernes, camps et autres bâtiments occupés par des troupes militaires.

Délibération 26-2016/APS du 22 juillet 2016

JONC n°9301 du 28/07/16

Délibération n° 394-2016/BAPS/DJA du 12 juillet 2016

JONC n°9299 du 21 juillet 2016

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

| | 2015 | | 2016 | |
|--|--------------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------|
| | 1 ^{er} semestre | 2 ^{ème} semestre | 1 ^{er} semestre | 2 ^{ème} semestre |
| Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels | 4,06 % | 4,29 % | 4,54 % | 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 juin : 120,37 / juillet : 120,36*

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

INDICE ET TAUX

| | |
|---|----------|
| - Prix juillet 2016 | 106,34 % |
| - Prix juillet 2016 hors tabac | 105,40 % |
| - Inflation 2016 hors tabac | 0 % |
| - Inflation générale (des 12 derniers mois) | + 0,8 % |

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

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

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

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

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

FEUILLE DE PAIE

LES PLAFONDS À COMPTER DU 1^{ER} JANVIER 2015

| | |
|---|-----------------------|
| - Plafond Cafat | 354 900 ^F |
| - Plafond maladie Cafat / Ruamm | |
| - Tranche 1 | 498 300 ^F |
| - Tranche 2 (de 498 301 F CFP) | 5152 900 ^F |
| - Plafond FSH (fonds social de l'habitat) Délibération modifiée n° 210 du 30.10.1992 – Article 2 | 299 500 ^F |
| - Plafond Formation professionnelle | 354 900 ^F |
| Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie | |
| - Plafond Sécurité Sociale | 384 009 ^F |
| - CCS non plafonnée | |

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

ÉVOLUTION DU BT21

| | 2014 | 2015 | 2016 |
|-----------|--------|--------|---------|
| Janvier | 101,50 | 101,34 | 102,24 |
| Février | 101,52 | 101,50 | 102,18 |
| Mars | 101,49 | 101,27 | 101,99 |
| Avril | 101,40 | 101,32 | 101,67 |
| Mai | 101,49 | 102,11 | 101,52 |
| Juin | 101,53 | 102,18 | 101,66 |
| Juillet | 101,63 | 102,20 | 101,79* |
| 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.

AMERICAN EXPRESS

Le monde s'offre à vous

► Nouméa > Sydney > 18 000 Points Qantas*

Australie, Sydney, Harbour Bridge

Avec la Carte Qantas American Express®,

Offrez-vous le monde !

Votre Carte est GRATUITE pendant 2 ans, et nous vous offrons jusqu'à 20 000** Points Qantas, assez pour un aller simple Nouméa > Sydney en classe économique.



Adhérez maintenant
www.americanexpress.nc
ou 463 900

FREQUENT
FLYER 

*Points Qantas requis pour un Aller simple en classe économique. Taxes non comprises. **Offre valable jusqu'au 30 septembre 2016. Conditions d'adhésion à la Carte et au programme Qantas Frequent Flyer disponibles sur notre site www.americanexpress.nc ou à l'agence OFINA NC située Baie de l'Orphelinat. American Express est une marque déposée d'American Express Company. Cette Carte est émise par OFINA, titulaire de la licence American Express.

AVEC LES CARTES QANTAS AMERICAN EXPRESS® EMISES PAR OFINA, **OFFREZ-VOUS LE MONDE !**

OFINA vous invite à découvrir sa nouvelle gamme de Cartes Qantas American Express lancée le 14 mars 2016. En plus de profiter de tous les avantages d'une Carte de paiement internationale, les détenteurs de cette Carte bénéficieront de Points Qantas leur permettant ainsi de s'envoler plus vite vers leurs destinations préférées : **Australie, France, ou encore l'Asie, ils auront l'embaras du choix !**

Cartes Qantas American Express, mode d'emploi :

Chaque achat réalisé avec la Carte Qantas American Express en Nouvelle-Calédonie comme à l'étranger, rapporte des Points Qantas à son Titulaire, ce qui le rapproche un peu plus de son prochain voyage sur la Compagnie QANTAS ou l'une des compagnies de l'alliance One World (American Airlines, Catay Pacific, British Airways, Japan Airlines, etc.).



Barème d'acquisition des Points Qantas



Carte Qantas American Express Silver

Achats sur Qantas.com ou à l'agence Qantas NC
148 XPF = 2 Points Qantas

Achats autres commerçants affiliés American Express
148 XPF = 1 Point Qantas



Carte Qantas American Express Gold

Achats sur Qantas.com ou à l'agence Qantas NC
118 XPF = 2 Points Qantas

Achats autres commerçants affiliés American Express
118 XPF = 1 Point Qantas

AMERICAN EXPRESS : DES CARTES AUX MULTIPLES FACETTES



Profitez d'une grande liberté de paiement...

Avec la Carte Qantas American Express, le Titulaire règle ses achats quotidiens ou exceptionnels dans tous les établissements affiliés American Express en Nouvelle-Calédonie et partout dans le monde. Des plafonds de dépenses élevés et personnalisables lui apportent toute la liberté de paiement qu'il attend de sa Carte. De plus, inutile de changer de banque, un prélèvement mensuel est réalisé directement sur son compte bancaire ou postal habituel.

Obtenez plus rapidement votre prochain billet prime !

Les Points Qantas cumulés lors des achats avec la Carte viennent s'ajouter à ceux déjà

gagnés dans le cadre du programme Qantas Frequent Flyer et chaque utilisation de la Carte prolonge la durée de vie des Points disponibles sur le compte.

Transformez vos Points Qantas en billet d'avion vers plus de 1000 destinations !

Exemples pour un vol Aller simple* :

- Nouméa - Sydney : 18 000 Points Qantas
- Nouméa - Bangkok : 40 000 Points Qantas
- Nouméa - Paris : 60 000 Points Qantas

* Vol en classe économique, (taxes non comprises, barème susceptible d'évoluer).

Avec la Carte Qantas American Express, voyagez l'esprit libre !

Un éventail complet d'assurances et d'assistance est adossé à la Carte ce qui permet à son Titulaire de voyager en toute sérénité : assurance annulation de voyages et interruption de déplacements, assurance incidents de voyages, assistance aux voyages et assistance médicale d'urgence, location de voiture, ...

NOUVELLE AGENCE OFINA NC

Située 1, rue Charles Peguy -
Baie de l'Orphelinat - à Nouméa,
l'agence OFINA NC vous accueillera
du lundi au mercredi de 8h à 17h
et le jeudi et le vendredi de 8h à 16h.

Le service clientèle est à votre disposition 24/24h - 7/7j au (687) 463.900

En adhérant dès aujourd'hui à la Carte Qantas American Express®, profitez de l'offre spéciale de lancement* !

- La cotisation annuelle de la Carte est **OFFERTE pendant 2 ans**
- Jusqu'à **20 000 Points Qantas de bienvenue**: de quoi s'offrir un aller simple Nouméa - Sydney !
- Un bon de réduction de **5%** sur votre prochain achat de billet à l'agence Qantas de Nouméa !
- Et si, dans les **3 premiers mois**, le montant des dépenses réalisées avec la Carte dépasse **450 000 F CFP**, un bonus allant jusqu'à **15 000 Points supplémentaires** est offert !

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

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

Prix : 33,3 MF – 279,84 K€

✚ **Pharmacie / Médical / Paramédical** 100 % des parts sociales d'une pharmacie située en province Sud sont à la vente. Emplacement stratégique, environnement médical. Activité stable. Ancienneté : plus de 10 ans. Effectif : moins de 5 salariés. CA : de 100 à 300 MF.

Prix : nous consulter

SERVICES

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

Prix : 11 MF – 92 K€

✚ **Entretien / Véhicules / Climatisation** Société de maintenance des systèmes de climatisation poids lourds, engins miniers, véhicules légers et engins agricoles. Déplacement sur tout le territoire (atelier itinérant). Pas de personnel. Ancienneté : moins de 5 ans. Située en province Sud. CA : moins de 25 MF. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Activité en croissance.

Prix : 12 MF – 101 K€

✚ **Maison de retraite / Santé** Maison de retraite EPHAD située en province Sud. Ancienneté : moins de 5 ans. Effectifs : de 11 à 30 salariés. CA : de 51 à 100 MF. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Activité en croissance.

Prix : 215 MF – 1806 K€

TOURISME

✚ **Gîte** Situé en province Nord sur un très beau site naturel de 50 hectares avec : restaurant, piscine de 18m, bungalows, maison, activités nature. Belle réputation, activité en croissance. Développement à poursuivre. Ancienneté : moins de 5 ans. CA : de 25 à 50 MF. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant.

Prix : 165 MF – 1386 K€

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



NOUVELLE-CALÉDONIE

✚ Forum de l'immobilier

Du 16 au 18 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. 76 74 53 / lncpa@glnc.nc



✚ Salon Bât expo

Du 6 au 9 octobre
La 26^e édition du salon du bâtiment qui met à l'honneur l'habitat, l'outillage, les matériaux de gros œuvre et l'aménagement de la maison.

Maison des artisans
Tél. 77 30 90

METROPOLE

✚ Solutions CRM BI

Du 20 au 22 septembre
Salon de la gestion de la relation client, de la gestion des forces de vente, du décisionnel et business intelligence.

Paris Expo - Porte de Versailles
www.salons-solutions.com

✚ Mondial de l'automobile

Du 1^{er} au 16 octobre
Le salon international de l'automobile de Paris présente les nouveautés des constructeurs, des voitures électriques à propulsion alternative, des accessoires et pièces détachées, des fabricants et fournisseurs d'équipements et systèmes, des équipements pour garages...

Paris Expo - Porte de Versailles
www.mondialautomobile.com



AUSTRALIE

✚ All-energy Australia

Les 4 et 5 octobre
Salon et conférence sur les technologies d'énergies renouvelables.

Melbourne
Melbourne Exhibition & convention center
www.all-energy.com.au

JAPON

✚ JFW International Fashion Fair

Du 26 au 28 septembre
Salon japonais international de la mode : féminine, masculine, prêt-à-porter, bébé et enfant, sacs, chaussures, accessoires, articles importés, village des créateurs. Tokyo International exhibition center (Tokyo big sight)

www.senken-ex.com/iff/en

NOUVELLE-ZELANDE

✚ Material handling & logistics expo (MHL)

Du 11 au 13 octobre
Salon professionnel de la manutention, de l'entreposage et de la logistique.

ASB Showgrounds
Auckland
www.mhlexpo.co.nz

INDONESIE



✚ Tradexpo Indonesia

Du 12 au 16 octobre
Salon des produits indonésiens à l'exportation, de l'industrie, de la mine, de l'agriculture et de l'artisanat.

Plus d'infos, d'aide et de conseils pour participer à cet événement : contacter le Consulat général de la République d'Indonésie à Nouméa au 23 28 81.

www.tradexpoindonesia.com

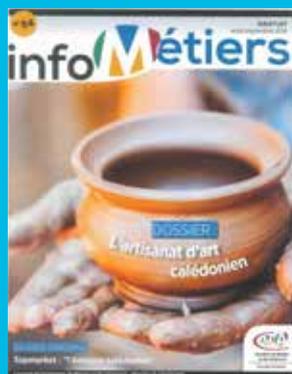
Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.

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

ARTISAN D'ART : UN MÉTIER !

L'artisanat d'art calédonien, une richesse de savoir-faire ! **Infos métiers**, le magazine de la Chambre de métiers et de l'artisanat consacre son dossier à ces femmes et ces hommes de passion qui, de leurs doigts experts, transforment la matière et subliment les matériaux selon des savoir-faire ancestraux : 486 artisans d'art sont ainsi recensés au Répertoire des métiers de la CMA qui s'illustrent, pour l'essentiel, dans le secteur de la production.

Disponible en consultation au Centre d'information économique de la CCI



Vers une autonomie alimentaire ?



15% : c'est le taux de couverture des produits locaux dans la consommation agroalimentaire calédonienne. Autrement dit, le pays importe 85% de ce qu'il consomme ! À défaut d'inverser la tendance, la province Sud a mis en place différentes mesures au sein de la province et au niveau du pays afin de doubler le taux d'auto-suffisance alimentaire d'ici... dix ans. C'est en tout cas l'objectif annoncé il y a un an par l'institution dans le cadre de sa politique agricole. Mais force est de constater que le chemin à parcourir est encore long. Un dossier à lire dans le dernier numéro **des Nouvelles de l'Économie**.

Disponible en consultation au Centre d'information économique de la CCI

L'ACTUALITÉ DU PAYS

Dans ce nouveau numéro, **Le Pays** revient sur le succès qu'a remporté le Salon de l'orientation à Poindimié. À découvrir également : un retour en images sur la participation exceptionnelle de la province Nord, avec quelques 295 exposants, au Jeudi du centre-ville, la future prison de Koohnê et son avancée majeure avec la mise en place de son comité de pilotage ainsi que la première réunion publique destinée à présenter le calendrier de construction du barrage de Pouembout. En bonus dans ce numéro, les accords de Matignon racontés par (feu) Michel Rocard.

Disponible chez les dépositaires de presse. 250 F



Un n°50 consacré à l'agriculture



Le **VKP Infos** n°50 est consacré à l'agriculture, avec une analyse des orientations suivies en province Nord, comparativement aux réformes en cours dans le Sud. Alignement ? Différences ? Le magazine revient aussi sur le renouveau des maisons familiales et rurales dans la région VKP, l'actualité du secteur du nickel et le prix international d'architecture (Terra Awards) décerné au nouveau collège de Koné.

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

LE COIN DU LIVRE

Alternance : cultivez les talents de demain Un système gagnant-gagnant

L'alternance se décline sous différentes formes (apprentissage, professionnalisation, formation continue...) et représente désormais un choix gagnant pour réussir. Pour les apprentis, c'est l'assurance de découvrir un métier et de se professionnaliser avec une expérience appréciée en vue d'un recrutement pérenne. Pour les entreprises, c'est une excellente opportunité de « formater » un(e) futur(e) salarié(e) à leur image, qui plus est opérationnel immédiatement.

Dans cet ouvrage, les auteurs analysent les multiples atouts que représente l'alternance. Mais pas seulement. Ils livrent également des clés pour tirer avantage de ce système de formation-emploi. De précieux outils sont ainsi fournis aux DRH afin de les

aider à capitaliser le talent dans leurs entreprises et les managers y trouveront des instruments de gestion de l'alternance utiles au quotidien. Néanmoins, il convient de souligner l'originalité de cet ouvrage : s'il s'adresse aux responsables d'entreprises, il s'avère être un excellent référent pour les jeunes en recherche de formation et/ou d'emploi qui découvriront, au fil des pages, des arguments leur facilitant l'entrée dans les organisations par l'alternance puis ce qu'est la vie comme alternants.

Antoine Pennaforte, Stéphanie Pougnet
Editions Dunod



nouvelle
version !

www.cafat.nc

#plusmoderne #pluspratique



CHEFS D'ENTREPRISE

Simplifiez-vous la vie : consultez toutes les informations utiles et effectuez vos démarches en ligne !


CAFAT
Votre vie, c'est notre quotidien



Le 14 septembre 2016, le MEDEF-NC célèbre 80 années à votre service !

Comme des centaines de petites entreprises, rejoignez l'organisation patronale de Nouvelle-Calédonie !

www.medef.nc

direction-medef@medef.nc

27 35 25

MEDEF.NC

