

## DOSSIER Sur la voie de la productivité

# PRODUCTIVITÉ

### LES ACTIONS DE LA CCI

Trophées de l'entreprise : et les gagnants sont...

### ÉCONOMIE

L'export comme levier  
de compétitivité



# 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 »



CONCEPTION GRAPHIQUE - PEGATICA



Assurances  
Auto



Assurances  
Plaisance



Assurances  
Habitation



Assurances  
Entreprises



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

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



# Sommaire

## Sur la voie de la productivité p22



### Actualités

L'EGC cultive l'esprit d'entreprise p4

### Les actions de la CCI

Le 1<sup>er</sup> baromètre des industries de la CCI est en ligne p5

Trophées de l'entreprise : et les gagnants sont... p6

Une semaine dédiée à l'apprentissage ! p7

9 novembre : rendez-vous à Poindimié pour la Journée de l'entreprise p7

### Portrait d'élue

Frédérique Pentecost, une femme de terrain p8

## AU CŒUR DE L'INNOVATION

L'innovation s'invite sur les chantiers

p10



L'actualité des entreprises p12-13-14

### Création d'entreprise

ISL Pacifique : l'ingénierie au service de l'eau p16

### Économie

L'export comme levier de compétitivité p18

Les brèves du Pacifique p19

### Provinces

Une nouvelle agence OPT en construction à Koné p20

### Économie numérique

Ordinateurs VS tablettes : une guerre informatique ? p28

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

Réduire ses déchets et gagner en compétitivité

p30



### Fiche pratique

Entrepreneurs, êtes-vous bien assurés ? p32-33

### Formation

Élaborer un plan de formation pour répondre aux enjeux de demain p35

C'est officiel p36

Repères économiques p37

Foire aux questions Échéances fiscales et sociales p38

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, Marianne Page, Nathalie Vermorel, Béryll Ziegler - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72  
Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 Tirage : 13 000 exemplaires - Le CCI Info est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



## Édito

JENNIFER SEAGOE  
Présidente de la CCI-NC

Depuis quelques années, l'économie calédonienne n'affiche plus le rythme de croissance des années fastes, celles qui avaient notamment accompagné la construction des usines métallurgiques. Après une décennie de progression du produit intérieur brut (PIB) à un taux annuel moyen de 6 %, le territoire affiche désormais des taux négatifs. Le moteur est à sec, la machine s'essouffle. La faute à la crise du nickel ? Pas uniquement, affirment les experts. Pour eux, c'est tout un modèle économique à remettre en question et à réinventer. Un modèle qui s'est forgé sur une croissance exogène et des transferts venus de l'extérieur, et qui révèle aujourd'hui ses limites. Le temps serait-il venu de compter sur nos propres forces et de retrousser nos manches ? Améliorer notre productivité est un des leviers avancés pour relancer durablement la croissance et créer de l'emploi. Où se situe la Nouvelle-Calédonie sur l'échelle de la productivité ? Et comment réaliser des gains de productivité ? Autant d'aspects abordés dans ce dossier du CCI Info.

Un numéro qui vous révèle également les noms des lauréats des Trophées de l'entreprise 2016. Merci à toutes les entreprises qui ont participé à ce grand concours qui n'a qu'un objectif : la valorisation des entrepreneurs calédoniens. La qualité des dossiers était au rendez-vous et le choix fut difficile. Bravo à tous !

Bonne lecture.

## L'EGC CULTIVE L'ESPRIT D'ENTREPRISE !

C'est à l'occasion des 30 ans de l'EGC que Jennifer Seago, présidente de la CCI, a annoncé la création, à la rentrée 2017, d'un cursus « création d'entreprise » pour les étudiants de 2<sup>e</sup> année, qui sera animé par Michel Santi, professeur émérite HEC. Autre nouveauté pour l'année 2017 : l'EGC permettra à 2 étudiants porteurs d'un projet d'être coachés, en parallèle de leurs études, afin de créer leur entreprise. Et ceci grâce au soutien de 2 tuteurs : un élu de la Chambre de commerce et d'industrie et un professeur de l'école. Les 2 entrepreneurs juniors bénéficieront également des accompagnements mis en place par la CCI pour les créateurs d'entreprise. « Parce qu'à la CCI, nous agissons pour accompagner, soutenir et mettre à l'honneur cet esprit d'entreprise, cet esprit pionnier qui caractérise notre territoire. Et ainsi, les diplômés de l'EGC auront tous les atouts pour oser entreprendre », a souligné la présidente de la Chambre.



© H. Garnier

4

## Les MEDEF du Pacifique et le MEDEF national officialisent leur union

Le Livre blanc du MEDEF national, *France 2020*, sera bientôt porté aux différents candidats à l'élection présidentielle de 2017. Conscients des enjeux et de l'urgence d'une prise de parole unie afin que les besoins des collectivités du Pacifique y trouvent toute leur place, les MEDEF du Pacifique (Nouvelle-Calédonie et Polynésie française) - représentés par Daniel Ochida, Eric Durand, et Olivier Kressmann - ont cosigné avec Thibault Lanxade, vice-président du MEDEF national, une déclaration d'intention pour un partenariat visant à réunir leurs compétences et proposer une offre globale. Cette signature qui permet de renforcer leurs liens a eu lieu à l'occasion des 80 ans du MEDEF-NC qui les a tous réunis à Nouméa, courant septembre.

## La force de l'éloquence

À l'initiative de Prépa.nc - formation privée qui prépare les lycéens des classes de 1<sup>ère</sup> et terminale aux études supérieures (classes prépa, Sciences Po...) - le concours d'art oratoire La parole aux femmes, s'est déroulé le 16 septembre dernier dans l'hémicycle du Congrès. 6 élèves des lycées Blaise Pascal et Lapérouse se sont affrontées, en duo, au cours de joutes oratoires sur 3 sujets : L'amour du pouvoir emporte-t-il le pouvoir de l'amour ? Vaut-il mieux être seul que mal accompagné ? La femme est-elle un Homme comme les autres ? Le jury - composé de Thierry Santa, président du Congrès, Jennifer Seago, présidente de la CCI, Hélène Iekawé, membre du gouvernement en charge de l'enseignement, Gonzague de La Bourdonnaye, rédacteur en chef de NC 1<sup>ère</sup> et Philippe Reuter, avocat du barreau - a nommé la grande gagnante de la soirée : Colin Chavane. Un choix ardu, tant les participantes étaient brillantes !

## Stimuler les échanges entre les entreprises de la zone Pacifique

150 entreprises sont attendues en provenance de 10 pays de la région Pacifique du 3 au 5 novembre à la CPS, lors du Pacific business forum, organisé par la CGPME sous le haut-patronage du Président de la République, François Hollande, et avec le soutien du gouvernement et de la province Sud. Un événement dont la CCI est partenaire et qui prendra la forme de conférences économiques, de conférences thématiques (logistique, outils financiers...) et de rencontres ciblées entre entrepreneurs et investisseurs. Un rendez-vous exceptionnel qui a pour objectif de stimuler les échanges économiques et commerciaux entre les entreprises de la zone, d'ouvrir de nouveaux marchés régionaux aux entreprises calédoniennes et de promouvoir leurs compétences et savoir-faire. Plusieurs secteurs sont ciblés : construction/bâtiment, alimentation, ingénierie/conseil, innovation et tourisme.



### Vous souhaitez y participer ?

Plus d'infos sur [www.pacificbusinessforum.com/fr](http://www.pacificbusinessforum.com/fr) (inscription gratuite mais obligatoire) et à [contact@pacificbusinessforum.com](mailto:contact@pacificbusinessforum.com)

## Formation raccordement au réseau d'assainissement

Depuis le 21 décembre 2015, la Ville de Nouméa s'est dotée d'un règlement d'assainissement qui définit les modalités techniques et administratives de raccordement sur les réseaux séparatifs de la commune. Les particuliers et les industriels, dont les eaux usées peuvent être traitées par les stations d'épuration collectives, doivent se raccorder au réseau public d'assainissement. Ils ont deux ans pour se mettre en conformité avec ce nouveau règlement.

Pour permettre aux entreprises de réaliser ces travaux en conformité avec ce nouveau règlement, la Ville de Nouméa leur propose une formation gratuite d'une demi-journée. Les deux premières sessions auront lieu le jeudi 8 décembre à 8h et le mardi 13 décembre à 16h, à l'annexe Ferry de la mairie.

Pour s'y inscrire : contacter le 27 07 61 ou se rendre au secrétariat de la Division performance des services délégués au 1<sup>er</sup> étage de l'annexe Ferry de la mairie, 29 rue Jules Ferry - Centre-ville.



© Thierry Rouam-Sim

# Le 1<sup>er</sup> baromètre des industries de la CCI est en ligne

Merci aux entreprises ayant participé à la production du 1<sup>er</sup> baromètre des industries publié par la Chambre de commerce et d'industrie en septembre dernier. C'est le 1<sup>er</sup> opus d'une enquête semestrielle qui permettra à la Chambre de mieux représenter, défendre et apporter les outils nécessaires au soutien et au développement des entreprises du secteur de l'industrie.



**P**our Pierre-Yves Carassus, élu de la CCI et président de la commission industrie « il est plus que jamais nécessaire en cette période de crise économique, de connaître de manière précise et suivie les problématiques des entreprises du secteur industrie – industries extractives et manufacturières, BTP, agriculture, pêche et entreprises du secteur de l'énergie et des déchets - et leurs besoins, afin d'apporter des réponses adaptées à leurs attentes ». De nombreux enjeux attendent les entreprises calédoniennes à court et moyen termes, qu'il s'agisse de ceux liés à la productivité (voir notre dossier en page 22) ou de leur volonté de plus en plus affirmée de trouver de nouveaux marchés à l'export pour se développer, ou encore celui toujours prégnant de la formation. « C'est donc pour mieux soutenir et accompagner les chefs d'entreprise dans leurs démarches que nous avons conçu ce baromètre interactif comme un outil privilégié d'échanges. Chaque sondé ayant la possibilité de faire valoir ses préoccupations, de nous interroger ou de porter des remarques à notre connaissance », ajoute l'élu.

## Les grandes tendances du 1<sup>er</sup> semestre 2016

Trois faits majeurs se dégagent de cette première enquête. Pour 20 % des entreprises répondantes, la crise du nickel pèse sur leur futur. Elles énoncent clairement leurs inquiétudes quant aux conséquences économiques et

sociales liées à la baisse du cours des matières premières et aux problèmes financiers des opérateurs miniers. Les discussions autour de la TGC, qui ont également été au centre de l'actualité au cours du premier semestre, ont été citées par 22 % des sondés. Et tout particulièrement pour les entreprises de plus de 50 salariés qui expriment leurs craintes par rapport aux accords de compétitivité. Autre indicateur qui donne le "la" plutôt pessimiste du bilan de ce 1<sup>er</sup> semestre 2016 : 52 % des entreprises interrogées annoncent une baisse de leurs marges et chiffres d'affaires, alors que deux tiers d'entre elles ont revu à la baisse leurs projets sur cette période.

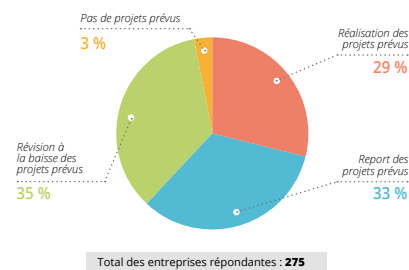
## Découvrez les résultats en ligne

Rendez-vous sur : [www.nc-eco.nc/barometre-des-industries](http://www.nc-eco.nc/barometre-des-industries)  
Vous en saurez plus sur le bilan du secteur industrie, le bilan des entreprises ou encore celui des emplois et les perspectives pour le second semestre 2016.

**Soyez nombreux à répondre à la 2<sup>e</sup> enquête qui se déroulera entre le 15 et le 30 novembre 2016 pour une publication prévue pour début 2017.**

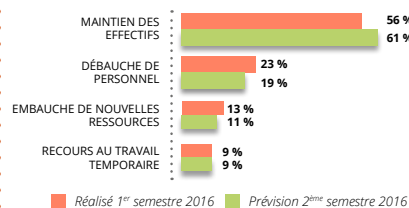
## Bilan des entreprises :

deux-tiers des entreprises ont revu à la baisse ou reporté leurs projets



## Bilan des emplois :

pour le 1<sup>er</sup> semestre les entrepreneurs s'efforcent de maintenir leurs effectifs. Concernant le second semestre, les positions devraient rester stables.





# Trophées de l'entreprise : et les gagnants sont...

Cette 3<sup>e</sup> édition des Trophées de l'entreprise apporte un souffle d'optimisme en cette période économique tendue en mettant en pleine lumière les entrepreneurs calédoniens qui continuent d'innover, d'entreprendre et de prospérer. L'esprit d'entreprise est un véritable moteur de l'économie qu'un tel concours permet d'aider à cultiver et à développer !

Découvrez les noms des gagnants des Trophées de l'entreprise 2016, concours organisé par la CCI et *Les Nouvelles calédoniennes* en partenariat avec la BCI, l'OPT et Air France. Les gagnants se partagent 6 750 000 F de récompenses !



Jennifer Seagoe, présidente de la CCI et Philippe Demazel, directeur des Nouvelles calédoniennes lors de la soirée de remise des prix.



### Création d'entreprise

#### Le lauréat :

**Music addict records**, représenté par Laurent Bui et Nicolas Hoarau. Studio d'enregistrement, école de musique et salle de répétitions.

**2<sup>e</sup> prix** : Prépa concours, représenté par Vanessa Nicol. Publication d'ouvrages inédits de préparation (en présentiel et/ou à distance) aux concours de la fonction publique en Nouvelle-Calédonie.

**3<sup>e</sup> prix** : Les oranges locales « Lol », représenté par Thierry Akinaga, Gwenola Martinet-Pinto et Katleen Rabah. Société de pressage et de mise en bouteille de jus d'agrumes (oranges et limes) 100 % calédoniens.

### Innovation



#### Le lauréat :

**Alternative constructions**, représenté par Clovis Mutin et Gaël Panier. Construction en pisé stabilisé ou béton de terre.

**2<sup>e</sup> prix** : Innov'aquaculture, représenté par Régis Bador. Sélectionne et fournit des pro-

duits, des équipements et des technologies destinés à améliorer les performances en aquaculture et en biologie marine.

**3<sup>e</sup> prix** : IngéConseil, représenté par Michel et Robert Trigalleau. Management et ingénierie des risques dans le secteur du BTP.

### Environnement / économie circulaire



#### Le lauréat :

**Aqualone**, représenté par Bernard Balet. Conception, développement, fabrication et installation de contrôleurs d'irrigation et d'arrosage totalement autonomes fonctionnant sans aucune énergie.

**2<sup>e</sup> prix** : Eco-recycle, représenté par Vanessa et Alain Pasqualini. Recyclage d'électroménager : démantèlement, réemploi, réparation et dépannage.

**3<sup>e</sup> prix** : MVK Trav'haut, représenté par Voung Vui Mu. Développement d'une batterie universelle destinée à recharger tous les outillages professionnels utilisés dans le domaine de la rénovation et des travaux.

### Numérique

#### Le lauréat :



**Top market**, représenté par Nicolas Bremard. Site web qui permet aux commerçants et artisans calédoniens d'afficher et de vendre leurs produits sur internet, et aux consommateurs calédoniens d'acheter en ligne.

**2<sup>e</sup> prix** : Coco geek, représenté par Stephan Berger. Développement de l'application "Marées NC" permettant aux Calédoniens de consulter les horaires et la hauteur des marées sur 12 ports de Nouvelle-Calédonie, depuis leur smartphone ou leur tablette.

**3<sup>e</sup> prix** : Numeric, représenté par Michael

Ramassamy. Développement d'Edsmile, une plateforme web innovante dans le secteur éducatif : assistant numérique pédagogique à destination des enseignants.

### Export

#### Le lauréat :



**La forêt de Moï**, représenté par Frédéric Chatelain. Fabrication et commercialisation en Nouvelle-Calédonie et exportation au Japon du miel de montagne 100% naturel, des savons de cire d'abeille, de la gelée royale, du venin d'abeille.

**2<sup>e</sup> prix** : Pacific tuna, représenté par Jessica Bouyé et William Ihage. Découpe et vente à l'export de poissons du large pêchés en Nouvelle-Calédonie.

**3<sup>e</sup> prix** : 3 P - Pacifique plastic et profile, représenté par Arnaud Gosse. Production et exportation dans la zone Pacifique de produits PVC et WPC (composite) pour la construction et le bâtiment.

### Les 3 prix hors concours

**Le prix du manager de l'année 2016** a été décerné à Jean Waikedre de la société Serei no Nengone. L'exploitation durable du bois de santal est depuis 2009 le métier de l'équipe que dirige Jean Waikedre à Wakuarori, dans le district de Guahma, à Maré.

**Le Coup de cœur TPE** a été attribué à la société Innov'aquaculture.

**Le public calédonien** a décerné son coup de cœur à la société Les oranges locales qui a collecté 582 "likes" sur la page Facebook de l'événement.

**Nous vous proposerons de découvrir de manière plus approfondie chacun des 18 gagnants dans nos éditions de novembre et décembre du CCI Info.**

# Une semaine dédiée à l'apprentissage !

Du 24 au 28 octobre, de Nouméa à Lifou en passant par Pouembout, l'apprentissage sera mis à l'honneur par les Chambres consulaires (CCI, CMA et CANC) à travers la 1<sup>ère</sup> édition de la Semaine de l'apprentissage. L'objectif de cet événement sans précédent ? Mieux faire connaître la force de cette formation aux multiples métiers qui garantit aux jeunes un emploi qualifié et aux entreprises un salarié compétent formé à leurs besoins.

Cette semaine permettra aux jeunes et à leur famille de découvrir les atouts de l'apprentissage – dont un taux d'insertion professionnelle qui dépasse les 80 % -, les métiers variés proposés par les centres de formation des 3 Chambres consulaires et grâce à de nombreux ateliers - cafés coaching et autres jobdating - cette semaine sera un véritable moment d'échanges et de partages. De nombreuses entreprises impliquées dans l'apprentissage seront bien sûr au cœur de cette semaine pour présenter leur secteur d'activité et les compétences qu'elles recherchent. L'occasion de sélectionner leurs futurs collaborateurs !

### Au programme :

Pour les jeunes, les familles et les entreprises

#### À Nouméa

**Les 26 et 27 octobre :** rendez-vous à la mairie de Nouméa pour 2 journées d'information, de conseils, de rencontres et d'échanges avec des apprentis, des formateurs et des entreprises. L'occasion de découvrir les métiers et les secteurs d'activité concernés et de participer à des cafés coaching et jobdating.  
**Le 28 octobre au matin :** découverte des métiers de l'artisanat au centre de formation de la CMA.

#### À Lifou

**Le 24 octobre après-midi et le 25 au matin :** tournée du bus de l'apprentissage dans tous



les collèges et lycées à la rencontre des jeunes et de leur famille.

#### À Pouembout

**Le 26 octobre :** rendez-vous sur la plateforme machinisme agricole pour un coup de projecteur sur les différentes formations proposées par les Chambres. Pour les décideurs et les acteurs de la formation, 2 conférences et des sessions de formation seront organisées.

Plus d'information sur cette semaine exceptionnelle consacrée à l'apprentissage : contacter le Point A au 24 69 49.

# 9 novembre : rendez-vous à Poindimié pour la Journée de l'entreprise

La CCI organise cette nouvelle édition de la Journée de l'entreprise, en partenariat avec la province Nord, afin de proposer aux entrepreneurs et porteurs de projet de rencontrer tous les intervenants indispensables à la vie de l'entreprise. Objectif ? Accompagner au plus près ceux qui souhaitent entreprendre.

Ce sont donc tous les experts du monde de l'entreprise qui seront réunis à l'hôtel Tiéti le 9 novembre de 8h à 16h pour répondre aux questions des visiteurs de la côte Est et du Nord : services de la province Nord, institutions, Chambres consulaires, organismes de financement, services fiscaux, CAFAT, défiscalisation et spécialistes de l'aménagement foncier.

Pour Frédéric Prentout, responsable des agences CCI, « recevoir les meilleurs conseils des professionnels quand on

démarre son activité, ou que l'on souhaite la développer, est une étape à ne pas négliger. Lors de cette journée qui leur est dédiée, entrepreneurs et porteurs de projet auront l'occasion d'obtenir des réponses tant en matière de financement, de fiscalité que d'aides disponibles ».

Les conseillers de la CCI – création, gestion, juridique, information économique, formation, accompagnateur itinérant – seront à la disposition des visiteurs afin de les accompagner dans leurs démarches.



### En savoir plus :

CCI de Pont-Blanc à Koné  
Tél. 42 68 20 / kne@cci.nc / www.cci.nc

# Frédérique Pentecost, une femme de terrain

Présidente de la Holding du Pacifique, Frédérique Pentecost place le travail collaboratif au cœur de son management. Éluë à la CCI depuis 2014, elle œuvre pour faire mieux connaître ce « laboratoire d'idées et de services dédiés aux entreprises ».

8

**D**e son propre aveu, Frédérique Pentecost a un parcours scolaire atypique, marqué par des études secondaires suivies en Australie où elle développe un intérêt pour les arts plastiques et envisage, un temps, de suivre une carrière dans cette voie. « C'était sans compter sur mon père qui m'a expliqué que des notions d'économie, de finance et de comptabilité me seraient nettement plus utiles », se remémore-t-elle. La jeune Calédonienne s'envole pour la Métropole où elle restera cinq ans, le temps de décrocher une maîtrise et un DESS en finance. De retour au pays, elle démarre sa carrière à 23 ans comme contrôleur de gestion à l'hypermarché Continent. Sa mission ? Contrôler les marges, les entrées, la justesse du chiffre d'affaires, les inventaires... et les actions correctives à mettre en place ainsi que leur suivi. « J'y ai fait mes armes durant sept ans. J'ai intégré l'entreprise en tant qu'agent de maîtrise et j'en suis partie comme cadre. Cette période fut très enrichissante car un hypermarché, c'est une mini société faite d'hommes, de fonctions et de métiers très différents, avec des défis quotidiens à relever. »



## Créer de la valeur ajoutée

En 2001, elle fait le choix de rejoindre la holding familiale où elle prend en charge des fonctions de direction générale en support des activités du groupe et des directeurs de branches. Administratrice des différentes branches d'activité comme l'automobile, l'aquaculture (crevettes), elle travaille avec son père au développement de leurs sociétés de distribution alimentaire (Continent et Champion) et d'anciennes filiales dans des domaines variés (agence de voyage, distribution de produits). Parallèlement, elle réfléchit déjà à développer de nouvelles activités et gagner des parts de marché. En 2007, Frédérique Pentecost quitte la holding pour prendre la direction opérationnelle du groupe automobile Almameto, un monde qu'elle connaît bien « pour l'avoir côtoyé dès mon plus jeune âge ». Adeptes du management participatif, elle refuse de pratiquer l'autoritarisme, même si elle sait faire preuve de fermeté. Sa philosophie de l'entreprise est très pragmatique. « La gestion d'une société nécessite la présence d'un capitaine à bord qui a sa vision de là où il veut l'emmener, mais celle-ci ne peut être distincte de l'équipage. En effet, c'est seulement en équipe, et de manière soudée, qu'on peut transformer l'essai. »

## Son implication à la CCI

Son retour au sein de la Direction générale de la Holding du Pacifique quatre ans plus

tard est motivé par le développement des activités du groupe. Parmi les grands projets figure la création du centre commercial Téari, à Koné (2013). « Un chantier de longue haleine puisque dix ans ont été nécessaires pour boucler le dossier. » Le plus grand supermarché de la zone dispose d'une surface de 2 000 m<sup>2</sup>, à laquelle s'ajoute la trentaine de commerces installés dans la galerie marchande, épargnant désormais aux habitants du nord des allers-retours à Nouméa pour y effectuer leurs achats. « Avec l'enseigne Discount, mon père a toujours fait en sorte d'apporter en brousse ce dont les gens disposaient à Nouméa. Il partait du principe que des offres de proximité permettaient de sédentariser les populations, à condition d'y apporter les meilleurs prix. » À son décès en 2015, Frédérique Pentecost reprend les rênes de la holding avec son frère, et entend continuer le travail familial débuté il y a près de 85 ans. Son implication à la CCI s'inscrit dans cette veine. « J'ai toujours été intéressée par la Chambre qui est un laboratoire d'idées et de services proposés aux entreprises afin de développer le tissu économique local. Les entrepreneurs peuvent y trouver de multiples conseils et outils pour les accompagner dans la création ou le développement de leurs activités (formations, aides à la gestion, etc.). C'est crucial dans un environnement qui évolue très vite. »

## FRÉDÉRIQUE PENTECOST

44 ANS

- Présidente de la Holding du Pacifique
- Représentante du secteur Commerce
- Membre des commissions : Commerce, Nord, Formation, Tourisme, Avis.



**La BCI  
PARTENAIRE  
DE VOTRE  
RÉUSSITE**

**LES TROPHÉES  
DE L'ENTREPRISE**

Première banque de Nouvelle-Calédonie pour le financement des entreprises, la BCI a tissé au fil des ans des relations fortes avec tous les acteurs de l'économie calédonienne. Son implication auprès des représentations professionnelles et des chambres consulaires a permis de créer un véritable partenariat au bénéfice des entreprises.

C'est dans cette dynamique que la BCI participe à la 3<sup>e</sup> édition des Trophées de l'Entreprise pour développer la création d'entreprise, soutenir l'innovation et promouvoir l'excellence en matière d'environnement, de développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Fidèle aux engagements et aux valeurs qui l'animent, la BCI incarne avec sérénité une vision d'avenir pour, ensemble, voir plus loin.

**www.bci.nc**

Banque Calédonienne d'Investissement • SAEM au capital de 7,5 milliards XPF  
Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP K5 - 98849 Nouméa Cedex  
Tél. 26 65 65 - Fax (687) 27 40 35 • RCS Nouméa 56 B 015 479 - Ridet n°0 015 479 001

**BCI**  
Groupe BRED

**ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN**

**L'As de Trèfle  
ENTREPRISES**

**deflect-o**

**superiorimage®**

**NOS SOLUTIONS  
D'AFFICHAGE**

**Papeterie** **Bureautique** **Multimédia** **Impression** **Informatique**

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

# L'innovation s'invite sur les chantiers calédoniens

Créée en 1998, la société ACTB Pacifique a fait du gros œuvre son cœur de métier. Polyvalente, l'entreprise est aujourd'hui capable de travailler sur des projets clés en main comme sur des ouvrages d'art. Afin de s'adapter à un marché en constante évolution, ACTB Pacifique a choisi d'utiliser des techniques de construction innovantes sur ses derniers chantiers.

**A**vec un effectif actuel de 24 personnes, ACTB Pacifique a récemment participé à des chantiers d'envergure sur toute la Nouvelle-Calédonie. Le groupe scolaire 3 de Dumbéa-sur-mer, le Centre de secours de Pouembout et Koné (CSPK) et le cinéma de la zone VKP dans le nord en sont quelques exemples. « Nous utilisons aujourd'hui les trois techniques les plus innovantes du territoire en matière de construction avec des technologies qui nous permettent d'être plus efficaces, même si le coût est plus élevé » indique Christophe Dauthieux, le gérant.

### Des innovations techniques

Le CSPK et le CINE VKP ont permis à ACTB Pacifique de mettre en pratique ces innovations au vu des contraintes techniques des bâtiments. « Dans le cas du CSPK, il y avait notamment un vide sanitaire de 40 cm qu'il n'était pas possible de désétagier. Par ailleurs, le plancher devait être en mesure de recevoir une charge lourde, à savoir un camion de pompiers. Nous avons donc décidé d'installer un plancher autoportant » précise Christophe Rabault, le directeur des travaux. Pour cela, l'entreprise a travaillé avec NC Préfa, une usine de préfabrication de Païta. Les planchers hauts du cinéma sont également réalisés avec cette technique. Il n'a fallu que quatre étais pour faire un appui central. ACTB Pacifique a par ailleurs utilisé un maximum d'éléments préfabriqués pour la construction de cet ouvrage. « Nous avons travaillé avec l'aide de l'usine LBDP en prémurs. Il s'agit d'une solution à la fois rapide et techniquement avantageuse pour la construction des murs de 7 mètres de haut du cinéma. Les prémurs se composent de deux panneaux en béton armé lisse reliés l'un à l'autre par des poutres à treillis. Les panneaux fabriqués en usine constituent les faces extérieures du mur. Les éléments de mur sont montés sur chantier suivant



le plan de pose, ce qui nous permet d'être efficaces au moment de la réalisation. » Dans cet esprit, l'entreprise utilise également des poutrelles-ourdis dans ses ouvrages, ainsi que le voile coulé en place pour la rapidité de construction des murs, ou encore l'aggloméré en ciment creux. « L'innovation réside pour nous dans l'assemblage de ces différentes technologies qui combinent qualité, résistance dans le temps et vitesse d'exécution. »

### Pour une meilleure efficacité

« Des innovations qui représentent un coût important pour notre structure. Il en résulte néanmoins que nous construisons de manière plus rapide et plus performante qu'avec des modèles dits classiques. Le travail sur le terrain est également plus technique et moins pénible pour nos ouvriers » indique le gérant. Les dalles et prémurs du cinéma ont nécessité l'utilisation d'une grue plus puissante. Grâce à ces outils, le chantier du cinéma a duré seulement six mois. « Le préfabriqué demande beaucoup de travail en préliminaire : tout est tracé en amont et validé par le conduc-

teur des travaux. La réalisation en usine permet par ailleurs de travailler avec des produits mieux maîtrisés au niveau technique » précise le directeur. ACTB Pacifique a ainsi mis en place une procédure qualité avec pour objectif l'amélioration continue des techniques et process, en collaboration avec leurs usines partenaires. Aujourd'hui, ACTB Pacifique utilise ses compétences pour réaliser des chantiers d'envergure tels ceux en province Nord ou encore des logements sociaux à Normandie. L'entreprise travaille également sur des ouvrages plus originaux pour les particuliers ou des sociétés privées. « Nous aimons le challenge, qu'il s'agisse de contraintes de temps, de budget ou encore d'originalité des réalisations ! Nous sommes capables d'adapter notre savoir-faire à tous types de chantiers selon la demande locale » conclut le gérant.

### Contact :

**ACTB Pacifique**  
33 rue de la Baie des Dames - Ducos  
Tél. : 27 45 43





**CITROËN BERLINGO**  
CRÉATIVE TECHNOLOGIE

[citroen.nc](http://citroen.nc)

Tél. : 41 40 70

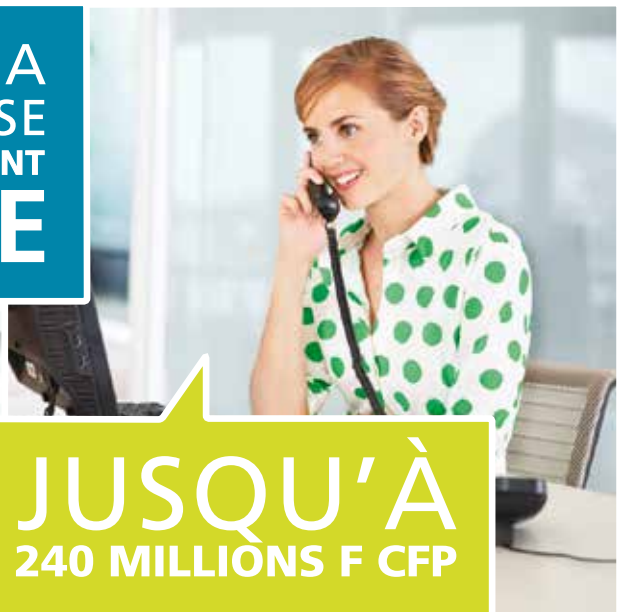
Bourail - Profil pacifique : 46 52 50 / Koumac - YC Locations : 42 79 40 - Poindimié - Parkauto : 77 66 29 / Koné - NC Motors : 46 61 61



**GROUPAMA  
M'INDEMNISE  
EN CAS D'ACCIDENT  
GRAVE**



**JUSQU'À  
240 MILLIONS F CFP**



**GARANTIE DES ACCIDENTS DE LA VIE PRIVÉE AVEC OPTION PROFESSIONNELLE**

Avec le contrat GAV Groupama, ce sont tous les accidents du quotidien : domestiques (chute, brûlure, coupure...), loisirs (sports, bricolage...), médicaux, scolaires, agressions... entraînant une invalidité permanente ou le décès qui sont couverts. Et parce qu'un accident peut survenir n'importe où et n'importe quand, Groupama vous protège aussi en cas d'accidents survenus dans le cadre de votre vie professionnelle\*.



Toujours là pour moi.



Une société du groupe Groupama

**Devenez client**

**25 55 00**

GAN OUTRE MER IARD - SA au capital de 7 807 392 euros. 344 877 881 RCS Paris. 8-10 rue d'Astorg 75008 Paris. Entreprise régie par le code des assurances. Document et visuels non contractuels. Octobre 2016. Voir conditions en agence, 3 formules (solo, duo et famille) et 3 seuils d'invalidité (5%, 10% et 30%) au choix. Exemple, GAV vie privée avec option «pro» en formule solo à 5% d'invalidité à 39 894 Fcfp par an, tarif 2016. \*Option «Pro» réservée aux travailleurs non salariés, à l'exclusion de certains métiers.

## L'ENTRECÔTE : LE RESTAURANT PANORAMIQUE !



Le restaurant L'Entrecôte au 360 a investi le dernier étage de l'hôtel Ramada pour le plus grand plaisir des amateurs de viande. Avec sa vue imprenable et sa lente et délicate rotation à 360°, l'établissement offre à ses clients des menus uniques midi et soir. À L'Entrecôte, les clients dégustent du faux-filet extra servi avec une délicieuse sauce légendaire tenue secrète. La viande, de 180 g à 360 g, s'accompagne d'une salade et de frites à volonté. Toutefois, pour ceux qui recherchent une alternative, le mi-cuit de thon sauce japonaise est disponible avec sa salade et ses frites à volonté.

❖ L'Entrecôte - Ramada Hôtel & Suites  
7 rue Louis Blériot - Anse Vata - Tél. : 23 90 90  
f L'Entrecôte au 360

12

## ❖ Le temple du bien-être et de la relaxation

Spa et institut de beauté nichés au cœur d'un jardin tropical, le Jardin d'Élise a fait de la détente et du bien-être sa spécialité. En plus des traditionnels soins du corps et du visage (épilation, gommage, enveloppement nourrissant, etc.), la structure propose des soins en balnéothérapie ainsi que de nombreuses formules comprenant des massages. Depuis quelques mois, l'institut s'est équipé du tout dernier appareil Cellu M6, un outil qui permet à la fois de pratiquer des massages anti-cellulite en reproduisant le geste du palpé-roulé et également d'atténuer les rides du visage.

❖ Le Jardin d'Élise  
58 rue Gabriel Laroque - Val Plaisance  
Tél. : 25.10.30 - www.lejardindelise.nc - f Le Jardin d'Élise



## ❖ Des cadeaux pour les mariages et les naissances

Le site naissance.nc, créé par Top Market, permet aux futurs parents d'ouvrir à distance leur liste de cadeaux de naissance, de partager cette liste avec leurs amis et leur famille, qui peuvent ensuite choisir sans se déplacer les cadeaux qu'ils souhaitent offrir, les commander et les faire livrer. Particularité du site : il regroupe les produits de plus de 10 commerçants, avec notamment de l'artisanat local autour de la naissance. Ainsi, les parents peuvent présélectionner des cadeaux plus originaux et fabriqués localement. Le site, en cours de lancement, sera opérationnel courant octobre 2016. Autre nouveauté : le site liste-mariage.nc qui permet de la même manière de créer une liste de cadeaux et de la partager avec ses proches directement en ligne. Lancement prévu en novembre 2016.

❖ www.naissance.nc  
www.liste-mariage.nc



## ❖ Une alternative à la surcharge administrative

Créée il y a tout juste un an, LG assistance est une société d'assistance administrative à destination des PME, TPE, entrepreneurs indépendants, artisans ou encore associations. Laura Garcia Lassauvagerie assiste les entrepreneurs calédoniens dans la gestion des bulletins de paie, la gestion administrative et commerciale, la saisie de données, la réalisation de tableaux Excel ou encore dans l'organisation de journées de cohésion en partenariat avec NC Challenge. Flexibilité et adaptabilité sont les maîtres-mots de l'entreprise qui propose à la fois des prestations ponctuelles ou des contrats sur le long terme en fonction des besoins de ses clients.

❖ LG Assistance  
Tél. : 94 58 53  
www.lgassistance.com  
f LG Assistance





### ❖ Pour les amoureux de la cuisine



Installé sur le territoire depuis 20 ans, le Tablier blanc est devenu une enseigne incontournable pour tous les passionnés de cuisine, professionnels comme particuliers. Spécialisé dans les équipements de cuisine, le magasin propose également une vaste sélection d'articles en lien avec les arts de la table, la pâtisserie, les petits rangements de maison, la décoration ou encore l'épicerie fine. Toujours à l'écoute de sa clientèle et guidée par sa passion pour les arts de la table et de la cuisine, l'entreprise a récemment doublé sa surface de vente et dispose désormais d'un double accès par la rue Clémenceau et par la Galerie Espace de Paris en centre-ville.

❖ **Le Tablier Blanc**  
30, rue Georges Clemenceau – Centre-ville  
Tél. : 25 91 20  
[www.letablierblanc.nc](http://www.letablierblanc.nc) - **Le Tablier Blanc**

### ❖ Des séjours linguistiques en toute sérénité

Dans l'optique d'encourager les échanges commerciaux et économiques avec nos pays voisins, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, l'agence TPV a lancé en juillet dernier son pôle TPV Études. En partenariat avec Boomerang Australia studies et Études NZ, la société propose aux Calédoniens d'organiser leurs études, séjours linguistiques juniors post-bac et « working holidays ». Avec de nombreuses formules clés en main adaptées aux besoins et au niveau de chacun, l'agence accompagne les jeunes dans leurs démarches administratives afin que leur expérience à l'étranger soit une véritable réussite. TPV Études devrait également développer son offre au Canada et en Amérique latine dans les mois à venir.

❖ **TPV Études**  
Tél. : 27 38 99  
 **Tpv.etudes**



### ❖ Entrepreneurs : pensez aux marchés des forces armées !

Avec actuellement près de 200 marchés en cours, le commissariat des armées outre-mer ouvre ou renouvelle en moyenne 80 marchés tous les ans. L'offre est très vaste et comprend notamment des prestations de services : nettoyage des locaux, entretien des espaces verts, gardiennage, location de photocopieurs, formations, transports, réparation de véhicules, achat de fournitures, etc. Le marché des services de la santé, des infrastructures ou du soutien de la flotte sont également ouverts aux entreprises locales. Au total, 99 % des marchés sont passés avec des entreprises de Nouvelle-Calédonie. Outre par le quotidien *Les Nouvelles calédoniennes*, l'accès se fait aussi via la plate-forme de dématérialisation des achats de l'État (PLACE), directement en ligne. Les entrepreneurs peuvent s'enregistrer gratuitement sur le site avec leur numéro de

RIDET et se créer des alertes avec des mots-clés afin d'avoir accès aux marchés en lien avec leur secteur d'activité. Dans l'optique d'une égalité de traitement, toutes les entreprises qui auront téléchargé les dossiers de consultation recevront les mises à jour d'informations en temps réel.



❖ **Direction du commissariat outre-mer des forces armées**  
Caserne Gally-Passebosc  
2, rue Olry – Nouméa  
Tél. : 29 29 39 Commissaire Bernard  
ou 29 27 74 – Madame Lemarchand  
[www.marches-publics.gouv.fr](http://www.marches-publics.gouv.fr)  
[arnaud.bernard@fanc.defense.gouv.fr](mailto:arnaud.bernard@fanc.defense.gouv.fr)

## Spa Center : un nouveau show room à Nouméa



© Spa Center

En complément de son magasin de Ducos, Spa Center a récemment investi la Vallée des Colons pour ouvrir un tout nouveau show room. Spécialisé dans l'importation, la vente, l'installation et la réparation de spas, l'enseigne a souhaité offrir à ses clients un espace de proximité dans lequel ils peuvent trouver de nombreux consommables, des spas gonflables ainsi que de petits spas rigides et des accessoires de piscine. En plus d'offrir une plus grande visibilité à ses produits, l'enseigne se donne pour objectif de faciliter les échanges avec ses clients qui peuvent dorénavant passer commande directement dans leur magasin de Nouméa et venir y prendre rendez-vous avec des techniciens. Spa Center a équipé plusieurs hôtels du territoire en spa, sauna et hammam, notamment le Sheraton de Deva, l'hôtel du Lagon et le Méridien de Nouméa.

### Spa Center

77 rue Auguste Benebig - Vallée des Colons

Tél. : 27 35 42 - [www.spa-center.nc](http://www.spa-center.nc)

[f](#) Spa Center Nouvelle-Calédonie

## L'art de la gastronomie haut de gamme

Chez Alexandre, la nouvelle épicerie fine située au Motor Pool, est le dernier né du groupe Gastronomie import. Sur les étagères de la boutique entièrement réaménagée, pas moins de 2 500 références jouent la carte du terroir et de la mer. Les clients en quête d'excellence y trouveront des valeurs sûres telles que le champagne Lallier, le rhum JM, le sirop Giffard ou encore le foie gras Rougié. L'enseigne offre également la possibilité de passer commande et de goûter à certains produits sur place. Chez Alexandre prépare d'ores et déjà les fêtes de fin d'année avec une sélection de nouveautés. À ne pas manquer !



© Chez Alexandre

### Chez Alexandre

8, rue Édouard Glasser

(à côté de Gastronomie Import) - Motor Pool

Tél. : 28 38 32

[www.gastronomie.nc](http://www.gastronomie.nc)

[f](#) Gastronomie Import

## DES SOLUTIONS INNOVANTES À HAUTE PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

Créée par cinq passionnés d'énergies renouvelables en mars dernier, la société Énergie NC s'est donnée pour objectif de révolutionner la production d'énergie solaire locale. Pour ce faire, elle importe et propose à la vente des produits qui permettent, à moindre coût, un mix énergétique entre le solaire thermodynamique et le photovoltaïque. L'entreprise est notamment la seule sur le territoire à importer des chauffe-eau solaires thermodynamiques, capables de capter la chaleur du soleil, de la pluie et du vent, jour et nuit. Chauffe-eau solaire, thermodynamique, pompes à chaleur, équipement photovoltaïque, climatisation... toute la gamme d'Énergie NC est visible dans leur show room de Ducos.

### Énergie NC

14 rue Claude Bernard - Ducos

Tél. : 44 96 88

[www.energienc.com](http://www.energienc.com) - [f](#) : Énergie NC



© Énergie NC

## Toyota rouvre son show-room à Ducos

Dévasté par un incendie il y a quelques mois, le show-room de Toyota a rouvert ses portes fin août. Le groupe Dang a décidé du déploiement de structures modulaires temporaires sur le site de l'ancienne concession, en attendant la reconstruction d'un nouveau bâtiment. Tous les modèles de la marque sont ainsi exposés à Ducos au 12 rue Lavoisier, notamment une gamme de motorisation hybride avec en produit phare le tout dernier RAV4, ainsi que la nouvelle PRIUS, à découvrir et à essayer. L'équipe commerciale est présente du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30 / 13h30 à 17h30 et le samedi de 8h00 à 11h00.

### Toyota

12 rue Lavoisier - Ducos

Tél. : 25 52 52 - [www.toyota.nc](http://www.toyota.nc) - [f](#) Toyota Nouvelle-Calédonie



© Toyota





## Plus de 30 ans d'expérience à votre service

Eaux usées : ingénierie travaux  
Eaux usées : exploitation  
Micro station d'épuration  
Eau potable  
Piscines collectives  
Eaux médicales et eaux de process  
Métrologie urbaine et analyses in situ  
Réservoirs



**NOUMEA** :  
20, rue Descartes—ZI Ducos

**KONE** :  
ZA Baco

Tel : 28.17.27/ Fax : 28.86.13 / @ : [epureau@epureau.nc](mailto:epureau@epureau.nc)

*Notre métier, traiter votre eau !*

# ISL Pacifique : l'ingénierie au service de l'eau

ISL Ingénierie, société spécialisée dans les barrages, les aménagements fluviaux, les centrales hydroélectriques et plus généralement pour tous les travaux d'infrastructure liés à l'eau, s'est récemment implantée en Nouvelle-Calédonie sous le nom d'ISL Pacifique. Avec des compétences reconnues à l'international, la société espère travailler sur des projets locaux avec les industriels et les collectivités.

Installée à la pépinière d'entreprises de la CCI, l'entreprise a choisi d'ouvrir une filiale en Nouvelle-Calédonie pour être plus proche de ses clients historiques et développer à terme un pôle de production complet. « Nous avons souhaité créer une antenne qui soit autonome dans le Pacifique et qui nous permettra d'intervenir autour de la Nouvelle-Calédonie » précise Jyri Quatremarre, responsable d'ISL Pacifique. La société avait déjà été amenée à travailler avec Enercal et les provinces, et souhaite monter de nouveaux projets à l'échelle locale.

16

### Des enjeux locaux

ISL Pacifique poursuit sa collaboration avec Enercal sur différents projets de centrales hydroélectriques. « En complément d'une expertise sur leur parc actuel, nous réalisons une prospection de nouvelles zones pour développer ce type d'activité. Nous avons notamment réalisé les études de la future centrale hydroélectrique de We Paalo (sur la commune de Pouebo en province Nord), un aménagement hydroélectrique de haute chute (530 m), fonctionnant au "fil de l'eau", avec une puissance projetée de 3 MW. La consultation des entreprises pour ce projet est actuellement en cours », indique Jyri Quatremarre. ISL Pacifique souhaite apporter son savoir-faire pour travailler sur d'autres projets adaptés aux besoins du ter-



ritoire. « La gestion de la ressource en eau, la question de la protection des côtes et les problématiques portuaires nous intéressent également. Tous ces sujets représentent des enjeux locaux et nous espérons pouvoir y apporter notre maîtrise pour trouver des solutions durables » affirme le responsable.

### Une reconnaissance internationale

Afin de se déployer dans la zone, ISL Pacifique peut s'appuyer sur les compétences reconnues d'ISL Ingénierie qui compte plus de 1 500 contrats d'études dans ses divers

domaines de compétence. Les ingénieurs d'ISL Ingénierie sont intervenus pour des maîtres d'ouvrage publics ou privés, tant en France que sur les cinq continents. En plus d'accompagner des projets de leur phase de faisabilité à leur livraison finale, l'entreprise apporte également une expertise sur des ouvrages existants et sur la potentialité de réhabilitation de certains sites. La plupart des prestations qu'elle propose nécessitent des agréments afin de pouvoir travailler sur tous types de barrages. La société fait d'ailleurs partie du Comité français des barrages et réservoirs. À ce titre, elle a réalisé une mission de maîtrise d'œuvre pour la construction du barrage de High Grand Falls au Kenya. Un barrage de 115 m de haut créant une retenue de 5,7 milliards de m<sup>3</sup>, à buts multiples : hydroélectricité de pointe, soutien des étiages, soutien de l'agriculture de décrue, irrigation, protection contre les inondations.

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOÏN...

► [www.bci.nc](http://www.bci.nc)

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOÏN

BCI  
Groupe BRED

### Contact

ISL Pacifique  
CCI - Espace performance  
Tél. : 24 23 18  
[www.isl.fr](http://www.isl.fr)



# Mécénat Culturel

## en province sud



Le mécénat est un engagement libre de l'entreprise au service de causes d'intérêt général. Il s'agit d'un don qui peut prendre plusieurs formes : don financier, en nature ou apport de compétences et qui permet de bénéficier en retour d'avantages fiscaux.

Vous envisagez de devenir mécène culturel en province Sud et vous vous posez des questions concernant les actions de mécénat culturel ? La province Sud propose de faciliter vos démarches en vous mettant en relation avec des acteurs du secteur culturel.





# L'export comme levier de compétitivité

Dédié au développement de l'export calédonien, le cluster Avenir export (AVEX) est un regroupement d'entreprises et d'industries locales engagées, ou en voie de le faire, dans une démarche d'ouverture sur l'international.

**C**réé en mars 2015, le cluster Avenir Export regroupe aujourd'hui près de 80 adhérents (entreprises, fédérations patronales et Chambres consulaires) dont une part de leur activité est liée à l'export (production, services, transport, tourisme...) ou qui souhaitent la développer. « 18 % des industries de Nouvelle-Calédonie exportent déjà, 40 % ont un projet ou une démarche d'exportation en cours et 20 % des entreprises de services exportent également. Les sociétés calédoniennes ont des savoir-faire et des compétences qui les rendent compétitives à l'export. Et l'engouement des produits calédoniens sur les derniers salons internationaux le confirme », indique Pierrick Maury, président du cluster.

Imaginé comme un véritable outil opérationnel, Avenir export a pour objectif de permettre aux industries et aux services liés à l'export de se fédérer, notamment à des fins de mutualisation des moyens dans les démarches logistiques, et lors de la phase de commercialisation des produits. Mais pas seulement. Ce comité de soutien accompagne les entreprises dans leurs démarches

ainsi que les acteurs économiques lors de prospection et/ou de promotion sur les marchés extérieurs. Pour exemple, il a représenté les entreprises calédoniennes en Papouasie-Nouvelle-Guinée, en Nouvelle-Zélande et au Japon lors du Foodex, le plus important marché agroalimentaire d'Asie.

### Trois zones d'export identifiées

Le cluster, via des groupes de travail, planche également sur quatre axes majeurs, essentiels au développement de l'export : la création de réseaux de visibilité à l'international, la simplification des démarches administratives et institutionnelles, la mise en place de services à destination de ses adhérents (communication, formation des entrepreneurs...) ainsi qu'un volet fiscalité. « Notre but est de soutenir les entrepreneurs dans leur volonté de s'ouvrir à l'international et de lever les freins existants », relève Pierrick Maury. Si la création du cluster a déjà permis « de réveiller les esprits des chefs d'entreprise », elle a également fait émerger « un indicateur de suivi des adhérents via leur chiffre d'affaires ». Mieux, trois zones

géographiques ont pu être identifiées : l'Australie/Nouvelle-Zélande, le Japon et l'Arc mélanésien (Vanuatu, Fidji, Salomon, Tonga et Papouasie Nouvelle-Guinée). Une 4<sup>e</sup> zone se dessine même en pointillés. « La Nouvelle-Calédonie apparaît aujourd'hui comme une plate-forme régionale pour la distribution de produits calédoniens et de la zone Pacifique qui vont toucher l'Europe, et vice-versa », note Pierrick Maury.

### Le tourisme, un facteur commun

En Australie, c'est l'agroalimentaire (conserverie, chocolat et charcuterie) qui s'exporte le mieux, de même que les chauffe-eau solaires, de façon plus ponctuelle. Idem pour la Nouvelle-Zélande, où les produits agroalimentaires ont la cote tout comme le second œuvre du BTP. L'agroalimentaire est également présent au Japon, où la société Saveurs Authentiques, qui regroupe différents acteurs locaux, exporte achards, miels, confitures, punch et vanille sous la même marque. Dans l'Arc mélanésien, on retrouve principalement les services : ingénierie de l'eau, gestion des mines, accompagnement aux politiques publiques. Seul dénominateur commun à ces trois zones géographiques, le tourisme (dont le tourisme médical). « En un peu plus d'une année d'existence, nous enregistrons déjà des success stories d'entreprises qui jusque-là n'exportaient pas (...). Les produits et les services exportés touchant uniquement des marchés de niche, cela génère des retombées économiques de masse pour les entreprises calédoniennes », souligne Pierrick Maury.



## LE TOP 5 DES PRODUITS EXPORTÉS

- 1 : nickel
- 2 : crevettes
- 3 : textile (claquettes, tee-shirts)
- 4 : chauffe-eau solaires
- 5 : industrie agroalimentaire et services



## LA LETTRE DU PACIFIQUE À OBAMA

À Hawaï, lors de la 10<sup>e</sup> Conférence des chefs d'état des îles du Pacifique, ces derniers ont adressé à la Maison-Blanche une lettre listant les priorités du Pacifique pour les quatre prochaines années. Présent lors de la conférence, le Président américain a promis 30 millions de dollars pour aider les pays du Pacifique à s'adapter au changement climatique et assurer leur approvisionnement en eau potable. Peter O'Neill, le Premier ministre papou, a félicité Barack Obama pour son action contre le changement climatique mais il a souligné l'incertitude des relations bilatérales, liée aux prochaines élections présidentielles.



## Les données GPS de l'Australie mises à jour



En janvier prochain, l'Australie va procéder à l'actualisation de ses données GPS. En cause : le mouvement de plaque tectonique le plus rapide au monde. Cela fait 22 ans que les coordonnées GPS de l'Australie n'ont pas été actualisées, si bien que le décalage

entre le GPS et la position réelle est désormais d'1,50 mètre. Pour éviter de devoir actualiser ses données chaque année, l'Australie va rentrer, en janvier prochain, les latitudes et longitudes prévues pour 2020. Il y aura donc toujours un décalage avec les positions réelles, d'environ 20 centimètres, mais cet écart sera comblé d'ici trois ans.

## Une prime pour booster la natalité à Niue

Près de 1 500 dollars américains par bébé : c'est la somme offerte par le gouvernement de Niue pour inciter la population installée dans l'île à faire plus d'enfants. Dans les années 1960, 5 000 personnes vivaient dans la petite île de Niue, située à l'est des Tonga. Aujourd'hui, il n'y en a plus que 1 500. Difficile de savoir si ce programme d'incitation à la natalité portera ses fruits car beaucoup d'habitants de Niue préfèrent partir vivre en Nouvelle-Zélande, pays dont dépend l'île, principalement à cause des facilités pour la santé, l'éducation et la possibilité de voyager à Niue pour les vacances...

## Les Britanniques préfèrent la Nouvelle-Zélande

Depuis le Brexit, les services d'immigration de Nouvelle-Zélande ont été inondés de demandes de résidence. Plus de 10 000 ressortissants anglais veulent fuir leur pays pour s'y installer. Au lendemain du référendum, le 24 juin, le service d'immigration de Nouvelle-Zélande avait enregistré 998 demandes de visa en provenance de l'Angleterre ! Et depuis, en deux mois, 10 647, soit deux fois plus que l'année dernière à la même période. Même si toutes les demandes ne seront pas acceptées, les médias néo-zélandais parlent, non sans une note d'humour, d'une réelle invasion britannique.

## La mer de Chine au centre d'un conflit



La Chine revendique 2,6 millions de km<sup>2</sup> en mer de Chine méridionale, des eaux riches en hydrocarbures et où transite une grande partie du commerce mondial. Cette revendication est contestée par les Philippines, le Vietnam, la Malaisie, Brunei et Taïwan. L'Australie a demandé à la Chine d'accepter le jugement rendu par la Cour permanente d'arbitrage de La Haye. Saisie par les Philippines, cette juridiction a déclaré que les revendications de Pékin en mer de Chine méridionale n'avaient aucun fondement légal. La Chine a rejeté ce jugement et remis en cause l'autorité de cette cour.

## FIDJI PEINE À SE REMETTRE DE WINSTON

L'archipel a toujours du mal à se remettre du passage du cyclone Winston, qui a entraîné la mort de 43 personnes et causé de lourds dégâts matériels. Selon la Croix rouge fidjienne, il n'y aurait plus de problème d'approvisionnement en eau ou en nourriture, mais les opérations de nettoyage sont toujours en cours et environ 80 % des personnes qui ont perdu leur maison vivent encore dans des tentes. « C'est à cause du manque de matériaux de construction », explique son directeur général, Filipe Nainoca. Des commandes ont été passées en Nouvelle-Zélande et ces matériaux devraient bientôt être livrés.



# Une nouvelle agence OPT en construction à Koné

Dans sa démarche constante d'aménagement et de développement portée par le plan stratégique OPT2017, l'OPT-NC a lancé un projet de construction d'une nouvelle agence à Koné. Situé au cœur du village, le nouveau bâtiment devrait améliorer les conditions de travail des agents tout en optimisant les services clients.



20

Officiellement lancé depuis septembre 2015, ce projet d'envergure représente un coût total de plus d'un milliard de francs pour l'OPT-NC. L'objectif est de construire un tout nouveau bâtiment à côté de l'ancienne agence qui sera désamiantée et démolie, puis transformée en parking. Livraison prévue au dernier trimestre 2017.

## Un bâtiment multifonction

Alors que l'ancienne agence avait été construite de plain-pied, l'OPT-NC a décidé de rentabiliser au mieux son bien foncier et de construire un bâtiment de plusieurs étages. « La nouvelle agence se situera au rez-de-chaussée, tandis que les deuxième et troisième étages seront aménagés en bureaux. Enfin, nous prévoyons un dernier étage qui sera destiné à accueillir des logements pour nos agents. Avec ses quatre étages, ce sera donc le bâtiment le plus haut de la commune de Koné ! » indique Gino Bomba, chef de projet à l'OPT-NC. Les 1 200 m<sup>2</sup> réservés aux bureaux vont permettre à l'OPT-NC de décentraliser

certaines de ses services en province Nord. Les plateaux devraient ainsi accueillir des agents de la Direction des services bancaires (DSB), la Direction du réseau de vente (DRV), la Direction générale déléguée à la performance économique (DGDPE), la Direction informatique ou encore le Centre d'exploitation des télécommunications de l'intérieur (CETI) dont la fonction est d'assurer le service technique et de piloter toutes les activités de télécommunications au-delà de la ligne Boulouparis-Thio. Enfin, le service des Ressources humaines sera également présent à Koné, notamment le service formation grâce à l'aménagement de salles de formation dédiées. « Dans un premier temps, nous envisageons cet espace de travail comme des bureaux relais. Les agents pourront ainsi en profiter lors de prises de rendez-vous en province Nord » précise Gino Bomba.

En parallèle, la construction du bâtiment sera raccordée au projet d'aménagement urbain de la municipalité. Celle-ci prévoit l'aménagement de la route ainsi que d'un

parvis et d'une allée centrale dans cette même zone. L'objectif étant que les travaux se terminent en même temps pour faciliter le déplacement des habitants et l'accès à la nouvelle agence OPT.

## La stratégie clientèle au cœur du projet

Initialement, le projet de construction est né du constat du vieillissement de l'agence existante, construite dans les années 70. Or, depuis 40 ans, le tissu économique de la région a énormément évolué, tout comme les besoins des habitants. De fait, la nouvelle agence comportera une surface de vente deux fois plus grande avec cinq guichets et trois bureaux commerciaux. Le projet de Koné s'inscrit également dans la stratégie NRC (Nouvelle relation clients) de l'OPT-NC. La volonté étant de diminuer le temps d'attente et d'apporter un meilleur service clients en réaménageant et en modernisant les agences. Pour ce faire, l'OPT-NC a déjà commencé à équiper ses agences d'une signalétique standardisée destinée à simplifier les opérations et à faciliter le parcours clientèle. « À Koné, nous allons innover en matière d'aménagement. Nous avons pensé l'agence comme une boutique afin que le client soit au cœur d'un espace plus accueillant, mettant en lumière nos nombreuses offres », souligne Gino Bomba. Dans cet esprit, des automates permettant au client de réaliser ses opérations courantes de façon autonome devraient venir équiper les agences de l'OPT-NC d'ici 2017.

**Contact**  
OPT-NC  
[www.opt.nc](http://www.opt.nc)



RESTEZ CONNECTÉ OÙ QUE VOUS SOYEZ !



# Internet Mobile

## Nos forfaits illimités\*

Débit maximum : 20 Mb/s

**ECO 1 Go : 2 520 F TTC/mois**

**NEO 2 Go : 4 200 F TTC/mois**

**ACCRO 4 Go : 6 300 F TTC/mois**

**PRO 10 Go : 12 600 F TTC/mois**



\*Forfaits illimités à usage raisonnable : au-delà de 1/2/4/10 Go de données téléchargées (selon le forfait choisi), le débit est réduit.  
Forfaits en complément d'un Forfait téléphonique (Horaire ou Monétaire), d'un Forfait DATA ou d'une Flotte Mobile Entreprise.



Mobilis

Pour + d'infos : contactez le 1016 (appel gratuit)

[www.opt.nc](http://www.opt.nc)











## Dossier

# Sur la voie de la productivité

Le 5 août dernier, l'Agence française de développement (AFD) organisait une conférence-débat à l'auditorium de la CCI sur le thème de « *la productivité comme relais de croissance* ». Un enjeu adapté au territoire, où l'économie s'essouffle depuis quelques années, révélant la nécessité d'inventer une nouvelle trajectoire. Améliorer la productivité pourrait être l'un des leviers pour assurer une croissance endogène, relancer durablement l'activité et créer de l'emploi.

**A**vec un produit intérieur brut (PIB) par habitant comparable à celui de la Nouvelle-Zélande et qui la place à la 3<sup>e</sup> ou 4<sup>e</sup> place des régions françaises, la Nouvelle-Calédonie affiche une belle prospérité. Mais les vents ne sont plus aussi favorables...

### Moteur au ralenti

« Après une dernière décennie particulièrement fructueuse, l'économie calédonienne marque le pas depuis 2012-2013. Si cette situation est en lien avec la crise du nickel, d'autres causes sont également à rechercher », souligne le Haut-Commissaire de la République, Thierry Lataste. Depuis quelques années, les rythmes de croissance ont tendance à perdre de leur intensité, alors que les flux en provenance de l'extérieur se réduisent, aussi bien du côté des transferts publics que des investissements directs étrangers pour la construction des usines métallurgiques. Le modèle serait-il à bout de souffle ? C'est en tout cas le point de vue de Philippe Germain, le président du gouvernement. « Nous arrivons à la fin d'un système économique. Les rapports sur la question ont exposé la fragilité du système calédonien, à l'époque masquée par les grands chantiers [...]. La croissance s'essouffle et ne porte plus ni croissance ni investissement. » Situation confirmée par les chiffres de l'Institut d'émission d'outre-mer (IEOM) exposés par Matthieu Morando, responsable des études de l'organisme. Selon lui, la croissance du PIB s'est stabilisée après des années fastes. La consommation des ménages, première contributrice au taux de croissance annuel moyen, a légèrement freiné depuis 2011-2012. En témoigne

la réduction des importations de biens, des crédits à la consommation et des immatriculations de véhicules. Un ralentissement qui s'explique par le fait que « certains marchés sont arrivés à saturation », à l'instar de l'équipement des ménages comme les véhicules, les réfrigérateurs, les machines à laver. Deuxième composante de la croissance, l'investissement est plus « chahuté » depuis la fin de la construction des usines métallurgiques. Même constat du côté du commerce extérieur, structurellement déficitaire, « plus heurté » aujourd'hui en raison de l'effondrement des cours du nickel. Comment expliquer ce net coup de frein ? Pour l'économiste Olivier Sudrie, du cabinet DME spécialiste des Outre-mer, ce tassement n'est pas uniquement imputable à la crise du nickel, mais aussi à des questions plus structurelles de productivité. Une notion qui se réfère à ce que peut produire un travailleur en une heure, une journée ou une année.

### La productivité calédonienne à l'étude

Avec 60 dollars produits en une heure par travailleur en moyenne, la France est bien placée quant à la productivité, juste derrière les États-Unis et devant l'Allemagne, et devant le Japon qui affiche une productivité de 40 dollars environ par heure. Comment la Nouvelle-Calédonie se positionne-t-elle pour sa part ? Combien d'unités un travailleur calédonien produit-il en une heure ? Pour l'instant, difficile de le dire avec précision. Le laboratoire de recherches juridiques et économiques (LARJE) dirigé par Catherine Ris, professeure des universités



© Marc Le Chélard

en sciences économiques à l'université de Nouvelle-Calédonie, mesure actuellement la productivité du travail de chaque branche et son évolution depuis 25 ans. Pour chaque secteur, la quantité produite est rapportée à l'emploi salarié. Une fois ces chiffres obtenus, il sera possible de connaître la productivité moyenne globale du territoire, tous secteurs confondus. Les chercheurs s'attacheront ensuite à mesurer le coût unitaire du travail en divisant les salaires par le nombre d'unités produites. Un calcul qui permettra de savoir « combien coûte la production d'une unité dans chaque secteur de l'économie », indique Catherine Ris. Autant de repères qui faciliteront la comparaison de notre compétitivité avec celle d'autres pays.

En attendant, quelques indicateurs sont déjà disponibles. Il ressort notamment que la productivité est inégale selon les secteurs. Elle s'est améliorée sur la période 1992-2014 dans les secteurs de l'agriculture, de l'énergie, de l'agroalimentaire, de l'industrie manufacturière et du commerce. En revanche, les gains de productivité ont été plus faibles dans l'extraction minière ; par ailleurs, une tendance à la baisse de l'indicateur est observée dans la production métallurgique, la construction, le transport maritime et le tourisme. Selon Catherine Ris, la baisse de productivité dans ce dernier secteur s'explique notamment par une augmentation des nuitées en hôtels 3 étoiles à partir de la fin des années 2000. Une montée en gamme qui requiert davan-

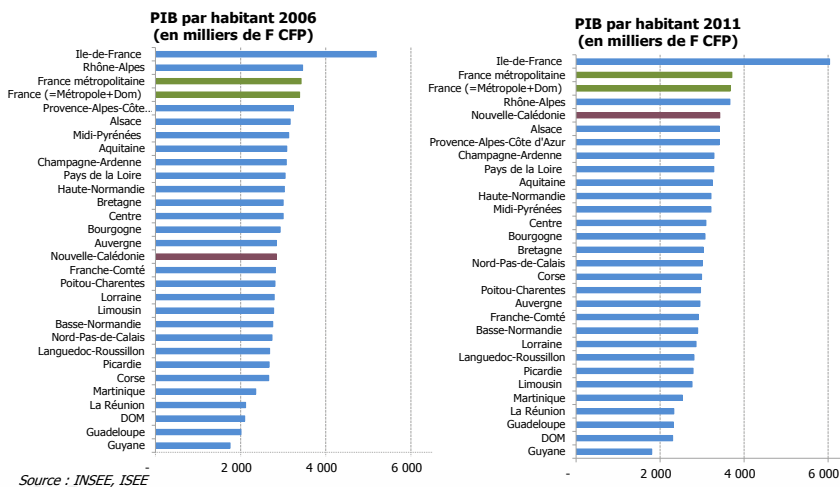
tage de personnel pour un nombre de touristes sensiblement identique. Et donc un rapport entre ces deux chiffres qui diminue.

**La productivité, un levier de croissance**

L'économiste Olivier Sudrie est formel. « Pour remonter en croissance, il est impératif de se lancer dans des gains de productivité. Le mécanisme est le suivant. La productivité permet de produire plus avec les mêmes facteurs (capital et travail), ce qui signifie que les coûts baissent. Or si les coûts baissent, les prix baissent eux aussi, sachant que pour les économistes, les prix sont le reflet des coûts. C'est ici que se trouve le lien entre productivité et compétitivité. Car cette baisse de prix permet d'affronter avec un plus grand succès la compétition internationale et de gagner des parts de marché. Or, qui dit plus de compétitivité dit plus d'exportations et moins d'importations. Ce qui au final accroît la production de richesses et donc favorise la croissance. Il y a même un effet d'accélérateur quand la croissance est très forte. Dès lors qu'elle est supérieure à la productivité, elle induit chez l'entrepreneur des rachats de machine (plus de capital) et des embauches (plus de travail) pour faire face à la demande. On entre ainsi dans un cercle vertueux entre productivité et croissance. C'est pourquoi je dis qu'il faut non seulement être productif, mais l'être le plus possible. »

La productivité n'est certes pas le seul facteur de croissance. Mais son rôle est prépondérant, révèle l'économiste. Ainsi, la moitié de la croissance des pays de l'OCDE est liée à l'augmentation de la productivité. Deuxième constat : il apparaît que les pays les plus productifs sont aussi les plus déve-

**PIB : comparaisons régionales**



La Nouvelle-Calédonie a rapidement progressé dans le classement des régions françaises au regard du PIB par habitant.



loppés, au regard de l'indice de développement humain (IDH) (niveau de richesse, d'éducation et de santé sociale). Un constat qui laisse à penser que « *la productivité, on a tous à y gagner!* ».

## La moitié de la croissance des pays de l'OCDE est liée à l'augmentation de la productivité.

D'ailleurs, certaines entreprises calédoniennes l'ont bien compris. C'est le cas de la conserverie Périgourdine du Pacifique qui a renouvelé la quasi-totalité de ses équipements en 2015. Cette société de 26 salariés a investi près de 350 millions de francs dans son outil de production pour le rendre plus performant, plus polyvalent, mais aussi plus respectueux de l'environnement. « *La productivité, ce n'est pas forcément réduire un coût de main-d'œuvre. C'est trouver des voies d'économie au sens plus large* », indique Maëva Gastinel, secrétaire générale de la société, qui croit notamment aux vertus de l'économie circulaire (cf. CCI Info n°243 de décembre 2015). À ce titre, la conserverie a plus particulièrement investi

dans un système de récupération de l'eau de cuisson qui a réduit de 25 % la consommation hydrique, et aussi dans une chaudière vapeur dernière génération qui présente la particularité d'être autonome pendant sept jours sans assistance humaine, avec récupération des condensats. Recycler les énergies - eau, vapeur, gazole -, minimiser les déchets, minimiser le recours aux additifs conservateurs et diminuer celui du sel sont autant de bénéfices retirés de la démarche engagée. Ou quand écologie rime avec économies... Qui plus est, l'entreprise a fait appel à des prestataires australiens, et non métropolitains, pour l'installation et le support de sa nouvelle unité, « *ce qui est aussi une forme d'économie d'échelle non négligeable* », indique Maëva Gastinel. Des efforts qui lui permettent de gagner en compétitivité et d'envisager aujourd'hui une ouverture vers l'export.

À une autre échelle, la Société Le Nickel est elle aussi engagée dans un vaste programme d'amélioration de sa productivité. Avec son « *plan de performance SLN 2018* », l'industriel entend gagner 25 % de productivité à compter de 2018 en année pleine. L'idée est de parvenir à un coût de production hors investissement de 4,5 dollars US par livre de nickel produite sur l'année 2018 pour un coût de 6 dollars par livre en référence sur 2015, ce qui replacerait la SLN - aux conditions économiques de 2015 - au centre du peloton des entreprises les plus compétitives au monde. Pour parvenir à cet objectif, l'industriel vise une première éco-

nomie sur ses dépenses de 10 milliards de francs cette année par rapport à 2015. Fait le plus marquant d'un point de vue symbolique pour les Calédoniens, Doniambo a déjà recentré son activité sur le ferronickel avec un arrêt total de la production de mattes par les fours Bessemer. L'amélioration de l'efficacité énergétique du procédé métallurgique est également au programme, tout comme la réduction des frais fixes et des investissements, l'optimisation des teneurs ou encore la valorisation des scories, etc. Autant d'initiatives qui devraient réduire sensiblement le coût de production de la tonne de nickel.

### La productivité est l'affaire de tous

Les composantes de la productivité sont nombreuses. « *Entre en ligne de compte tout ce qui agit sur l'efficacité du processus de production, au niveau des deux facteurs de production que sont le travail et le capital. Ainsi, au niveau du travail, son organisation, la qualification de la main-d'œuvre et sa motivation et le degré d'absentéisme influencent directement la productivité du travail, c'est-à-dire le nombre d'unités produites par chaque travailleur dans une entreprise. Au niveau du capital, les composantes de la productivité ont trait à la quantité et à la qualité des machines utilisées pour produire. La productivité est également influencée par les interactions entre l'entreprise et son environnement. Ainsi, la qualité des services administratifs, les infrastructures de transport, de*



La conserverie Périgourdine du Pacifique a renouvelé la quasi-totalité de ses équipements en 2015, afin de rendre son outil de production plus performant, plus polyvalent, mais aussi plus respectueux de l'environnement.

communication, de distribution de l'énergie qui permettent à l'entreprise de travailler dans un environnement efficace auront leur importance. Tout comme la taille de marché qui définit l'échelle de production de l'entreprise, l'insularité, l'éloignement... des caractéristiques propres à la Nouvelle-Calédonie », détaille Catherine Ris. « Bon nombre de ces piliers dépendent de la puissance publique », estime Daniel Ochida, co-président du MEDEF-NC. « Les gains de productivité, c'est l'affaire de tous : entreprises, salariés, pouvoirs publics... », résume Vincent Copain, chef de division macro-économique de l'AFD Paris. Mais accroître la productivité est loin d'être facile. Seule la multiplication d'actions concrètes à tous les niveaux – entreprises, salariés, pouvoirs publics – permet d'obtenir des résultats.

## Innovation et formation, deux cartes à jouer

L'innovation et la formation sont deux leviers sur lesquels il est possible d'agir pour accroître la productivité. Pour Michel Merzeau, directeur de la CCI, « l'innovation est une démarche permanente. Il faut démystifier la notion d'innovation. Elle n'est pas limitée à la recherche et développement qui permet de créer de nouveaux produits. Elle inclut aussi l'innovation de procédé, de commercialisation ou d'organisation, à la portée de tous. » Point de vue partagé par Philippe Germain. « Innover, c'est changer, il y a l'innovation du professeur Tourne-sol et celle qui se fait au quotidien. » Il suffit parfois d'une simple idée pour innover.

La formation des hommes est également une pierre importante à l'édifice de la productivité. « Il ne suffit pas de former plus de personnes pour améliorer la productivité. Des questions d'adéquation de formation



se posent aussi », souligne Michel Merzeau qui croit notamment aux vertus de l'apprentissage, aujourd'hui peu usité sur le territoire – seuls 1,7 % des jeunes sont apprentis contre 7 % en France et 70 % en Suisse. Un mode de formation qui a pourtant fait ses preuves. « Plus de 85 % des apprentis bénéficient d'une insertion professionnelle car ils sont tout de suite opérationnels », insiste le directeur de la CCI. « La productivité des hommes passe par la formation initiale et continue », ajoute Baptiste Faure, secrétaire général de la CGPME, satisfait d'assister à la création du Fonds interprofessionnel d'assurance formation (FIAF) qui rendra obligatoire la formation continue pour les entreprises de moins de 10 salariés dès le 1<sup>er</sup> janvier 2017, si le texte est validé par le Congrès.

## La productivité... et après ?

Une fois des gains de productivité obtenus au sein de l'entreprise, se pose la question de leur répartition. Faut-il les affecter au travail ou au capital pour que les retombées

en matière de croissance soient les plus fortes ? Selon Olivier Sudrie, « le meilleur modèle est celui où les gains de productivité sont redistribués au client sous forme de baisse de prix. Ce processus de désinflation compétitive est gagnant-gagnant. Il permet de réduire l'inflation, d'augmenter le pouvoir d'achat des salariés, ainsi que leur consommation et celle des entrepreneurs. Et comme les prix baissent alors que les prix à l'importation n'ont pas augmenté, les entreprises gagnent des parts de marché et leurs niveaux de marges s'améliorent. Les importations diminuent et la croissance augmente. Il y a donc plus de profit et plus de pouvoir d'achat. C'est le cercle vertueux. » La productivité est donc un premier pas vers la compétitivité, c'est-à-dire la capacité d'une économie à gagner des parts de marché en affrontant la concurrence. Et ce dernier de conclure avec un message plein d'espoir : « Retroussons nos manches, faisons de la productivité, baissions nos prix, affrontons la compétition internationale. La taille n'est pas forcément un handicap, au contraire. L'avantage de la petite taille, c'est qu'on se connaît tous. »

## INVENTER UNE NOUVELLE TRAJECTOIRE DE DÉVELOPPEMENT EN OUTRE-MER

La conférence-débat organisée par l'AFD le 5 août dernier sur la productivité s'insère dans un cycle de conférences plus général, dont le dernier opus - fruit de la réflexion collective sur les questions économiques des territoires ultramarins - aura lieu à Paris en fin d'année. Son but ? Réfléchir à des réponses concrètes aux questions économiques qui concernent de manière différenciée chacun des territoires ultramarins. À l'origine de cette initiative : le constat d'un essoufflement des moteurs traditionnels de croissance qui ont prévalu jusqu'à la fin des années 2000 et de la nécessité d'inventer une nouvelle trajectoire de développement dans les Outre-mer.

## PROCHAIN DOSSIER CCI INFO DE NOVEMBRE

TGC : son fonctionnement, les changements pour les chefs d'entreprise, le b.a-ba de sa mise en place.



# PRODUCTIVITÉ ET COMPÉTITIVITÉ À LA GBNC



## La GBNC s'appuie sur 5 axes majeurs pour réaliser des gains de compétitivité et de productivité.

### 1. La sécurité d'abord

En premier lieu, créer un environnement de travail sûr. Tous nos collaborateurs et prestataires doivent pouvoir travailler en toute sécurité à la GBNC. La sécurité au travail est une condition préalable à l'amélioration de la productivité.

### 2. Investissements

En 2015, la GBNC a investi dans une nouvelle ligne PET, qui a permis un gain de productivité de plus de 20% et ouvert un nouveau champ des possibles, pour produire localement des références importées auparavant. Ces investissements vont aussi permettre de produire des boissons sans conservateur, un plus pour les consommateurs.

### 3. Logistique et préparation

La logistique a été ré-organisée totalement : Augmentation du nombre de colis par palettes de 10%, réduction du nombre de mouvements de palettes pour un même volume, augmentation de la capacité de stockage au sol de 30% sans investissement. La préparation des commandes a été optimisée avec du management visuel pour faciliter le travail des opérateurs. Ces mesures ont permis un gain de productivité de 15% depuis le début de l'année.

### 4. « TPM » et « 5S »

La mise en place d'une méthode TPM (Total Productive Maintenance) permet d'améliorer fortement la compétitivité par l'identification et l'éradication systématique et permanente de toutes les pertes (matières, énergie, qualité, temps). En association aux 5S\*, méthode qui permet d'organiser les zones de travail de façon optimale et sûre, on obtient de réels gains de compétitivité en réduisant les coûts de production, sans investissement. La méthode repose sur la participation active de tout le personnel dans tous les processus, impliquant un réel changement de culture de travail.

### 5. "Customer Value Engineering"

On réduit les quantités des matières premières sans affecter la qualité offerte au consommateur. Par exemple on peut réduire le diamètre du couvercle des boîtes en aluminium de quelques millimètres (et donc la quantité d'aluminium nécessaire), on réduit l'épaisseur des boîtes de quelques microns ou encore le nombre de couleurs sur certains emballages. Lorsque la démarche est systématique on peut réaliser une économie de 5 à 7% sur les coûts d'achats des matières premières, tout en réduisant le recours aux ressources épuisables.

### En conclusion :

À la GBNC, l'amélioration de notre performance est un souci permanent dans le but d'être capable de nous adapter à notre environnement, de poursuivre notre développement et de mieux répondre aux attentes de nos clients.

\*5S, en anglais : Sort (éliminer l'inutile), Set in order (ranger), Shine (nettoyer), Standardize (avoir des standards acceptés par tous), Sustain (culture de l'amélioration continue).



OFFRIR LE MEILLEUR  
À LA NOUVELLE-CALÉDONIE

# Ordinateurs VS tablettes : une guerre informatique ?

Alors que la révolution numérique bat son plein dans le monde, le territoire n'échappe pas aux évolutions technologiques majeures qui impactent désormais la vie des Calédoniens, tant au niveau personnel que professionnel. Ordinateurs, tablettes et smartphones se disputent le marché.

Il suffit de voir l'engouement qu'a suscité l'arrivée et la commercialisation, fin septembre, du dernier smartphone d'Apple pour mesurer à quel point le téléphone mobile est de plus en plus considéré comme l'outil indispensable, aussi bien pour ses côtés nomade que polyvalent. En 2013, l'équipement en smartphone était en nette progression (+13 % par rapport à 2011). De là à affirmer que la vente de smartphones est en voie de supplanter celles des ordinateurs fixes et/ou portables et des tablettes, il n'y a qu'un pas que les revendeurs de la place ne franchiront pas... dans l'immédiat. « Néanmoins, les usages des consommateurs calédoniens les amènent de plus en plus à privilégier l'achat d'un smartphone (au détriment d'une tablette) qui offre l'avantage de centraliser les fonctionnalités d'un ordinateur ou d'une tablette », indique Denis Boissery, directeur de Digital planète. Ici, les ventes d'ordinateurs portables sont relativement stables « malgré une légère baisse » car « ils restent un outil de travail et de divertissement

multimédia et offrent les mêmes fonctionnalités qu'une tablette sans son côté tactile (...). À l'époque, les tablettes ont fait fureur car elles remplaçaient le petit écran d'un téléphone et offrait une alternative à l'ordinateur portable. Plus légères, plus petites, moins encombrantes, on pouvait les emporter partout. Mais les utilisateurs se sont rendu compte que certaines fonctionnalités étaient restrictives, notamment au niveau du travail, ce qui a eu pour conséquence une chute des ventes », observe Denis Boissery.

### Les tablettes se généralisent dans le milieu professionnel

Pour David Lefevre, responsable du magasin Compact Megastore, « l'acte d'achat d'un appareil informatique est essentiellement motivé par l'utilisation qu'on souhaite en faire. En clair, ce sont les applications téléchargées qui définissent son utilisation. » Dans ce magasin, les tablettes représentent 70 % des ventes contre 30 % pour les ordinateurs (fixes ou portables). Elles séduisent

un public familial mais également les professionnels. « En effet, les tablettes tactiles se généralisent dans le monde de l'entreprise. Elles sont très prisées des commerciaux sur le terrain puisqu'elles permettent de travailler partout en utilisant des applications professionnelles. L'ordinateur, qu'il soit fixe ou portable, est majoritairement lié à des tâches administratives et correspond généralement à une utilisation de bureautique et/ou de gestion comptable », relève David Lefevre. Mais ici, la vente de smartphones supplante toutefois la vente des tablettes depuis deux ans environ. À cela plusieurs raisons : une meilleure performance, une plus grande autonomie, des écrans de plus en plus grands et un graphisme de très grande qualité.

### Un marché stable

Chez Darty (anciennement Connexion), le directeur du magasin, Didier Koulakoff, qualifie le marché de stable tant pour les tablettes que pour les ordinateurs, même si « la vente d'ordinateurs a été un temps boostée par le dispositif MIPE, créé en 2005 pour les étudiants qui bénéficiaient d'aides gouvernementales à l'équipement ». Selon lui, « aujourd'hui, la tablette vient en complément car les consommateurs ont réalisé qu'elle ne permettait pas toutes les fonctionnalités d'un ordinateur. De plus, la tablette est généralement plus personnelle alors que l'ordinateur est plus souvent réservé à un usage familial. » Mais ici également, on relève un réel engouement des Calédoniens pour les smartphones et leurs modèles « de plus en plus gros et performants. Ceux-ci offrent l'avantage de pouvoir téléphoner et de surfer sur Internet tout en bénéficiant d'une meilleure résolution et de processeurs plus rapides qu'une tablette. » Les smartphones parviendront-ils, un jour, à remplacer les ordinateurs et les tablettes ? L'avenir nous le dira. En attendant, tous se disputent le marché.





## Protégez l'avenir de vos salariés !

Après plus de 40 ans d'écoute, de proximité et de solidarité, la Mutuelle du Commerce propose aujourd'hui aux entreprises, à leurs salariés et leur famille, des solutions en cas d'accident majeur de la vie privée.



## CONTRATS COLLECTIFS DE PRÉVOYANCE

**Pour tout renseignement contactez :**

Paul Mitrail - Tél. : (687) 79 31 47 - [pmitrail@mutuelleducommerce.nc](mailto:pmitrail@mutuelleducommerce.nc)  
Tatie Kempfer - Tél. : (687) 41 08 11 - [tkempfer@mutuelleducommerce.nc](mailto:tkempfer@mutuelleducommerce.nc)

[www.mutuelleducommerce.nc](http://www.mutuelleducommerce.nc)

# Réduire ses déchets et gagner en compétitivité

Parce que le meilleur déchet, c'est encore celui qu'on ne produit pas, les entreprises ont tout à gagner à réduire leur production de déchets à la source en revisitant leurs procédés de fabrication, leurs circuits d'approvisionnement et de distribution et en adoptant de bons réflexes au quotidien.

**V**ous êtes entrepreneur et vous souhaitez réduire votre empreinte écologique ? Sensibiliser vos salariés et modifier vos habitudes tout en réalisant des économies ? Alors, la Semaine européenne de la réduction des déchets (SERD), relayée du 19 au 27 novembre sur le territoire<sup>(1)</sup>, est faite pour vous. Coordinée par l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME), cette opération de sensibilisation s'articule autour de la prévention des déchets, autrement dit l'action avant même que ces derniers ne soient produits.

« En effet, la prévention des déchets, ce sont les actions mises en place afin de réduire leur production en produisant mieux, en prolongeant la durée de vie des produits, en consommant mieux et en jetant moins », souligne Claire Tatin, chargée de mission environnement pour l'ADEME.

### Le tri, c'est bien, la réduction, c'est mieux !

En 2014, on estimait à 120 000 tonnes la production de déchets des entreprises du territoire. C'est dire si le chemin à parcourir est encore long ! « Outre leur nocivité pour l'environnement, les déchets ont un coût caché souvent plus élevé qu'on ne l'imagine », relève Claire Tatin. Facture de gestion externe (apport à la déchetterie), coûts de production (achats des matières

et consommables dont proviennent les déchets, énergie et main-d'œuvre dépensées à les transformer), charges de manutention et de stockage interne de ces déchets qui prennent de la place au sol, mobilisent du personnel et du temps, sans oublier le coût énergétique. « Mis bout-à-bout, la facture peut s'avérer très salée. C'est pourquoi connaître le coût global de ses déchets, c'est se donner les moyens d'identifier des sources d'économie et de rentabilité pour l'entreprise », observe la chargée de mission. D'autant que des solutions simples et efficaces existent. « Prévenir la production de déchets, c'est réfléchir aux rebus directs produits par l'entreprise et ceux générés par les produits fabriqués. C'est mener une politique de lutte contre le gaspillage, miser sur l'écoconception en favorisant les écorecharges par exemple, c'est travailler sur des consignes de bonnes pratiques au

quotidien (réemploi des emballages), c'est opter pour l'économie circulaire (réparer, réutiliser et/ou transformer) et gagner ainsi en productivité et en compétitivité », note Claire Tatin.

### La SERD, un outil de sensibilisation des salariés et des clients

En 2015, 120 actions ont été organisées sur le territoire dans le cadre de la Semaine européenne de la réduction des déchets contre 62 en 2014 et 7 en 2013. Une dizaine d'entreprises, dont certaines situées en province Nord, ont joué le jeu, profitant de cette opération pour lancer des actions sur le long terme : challenge zéro papier, buffet sans déchet, suppression des gobelets en plastique aux distributeurs, compostage à la cafétéria... Des actions peuvent également être menées en direction des clients : suppression des sacs plastiques, vente en vrac, etc.



## L'OBSERVATOIRE DES DÉCHETS : UN OUTIL POUR CARTOGRAPHIER LES GISEMENTS DE DÉCHETS

Un Observatoire des déchets des entreprises a vu le jour en 2011 à l'initiative de la CCI. Depuis, la Chambre consulaire réalise chaque année des enquêtes auprès des entreprises calédonniennes situées dans les trois provinces afin d'alimenter sa base de données : 900 enquêtes locales y seront recensées en novembre. L'Observatoire des déchets permet d'apporter des données quantitatives aux études réalisées par les collectivités dans le cadre du développement des filières de gestion des déchets. Il a également pour rôle de renseigner les porteurs de projet privés souhaitant connaître certains gisements de déchets éventuellement recyclables. Les données récoltées permettent de créer des ratios de production de déchets (en tonne/salarié/an) afin d'estimer le gisement global de déchets produits sur le territoire par commune/province ou par secteur d'activité.

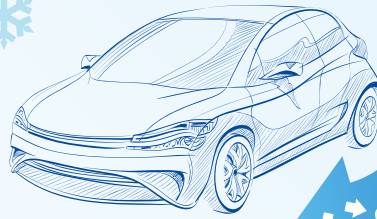
### Contact

CCI - Développement durable  
Tél. 24 31 15 / [environnement@cci.nc](mailto:environnement@cci.nc)  
[www.cci.nc](http://www.cci.nc)

(1) Inscriptions avant le 10 novembre sur le site [www.serd.ademe.fr](http://www.serd.ademe.fr). Renseignements et conseils au 78 81 67 ou 25 34 17.



**AUTO  
CLIM NC**



RECHARGE COMPLÈTE  
DE VOTRE CLIM  
+ TRACEUR UV **8500 FTTC**



ActU.nc

**BATIMENT  
CLIM NC**

POUR SEULEMENT  
**80 000 FTTC**  
UN CLIMATISEUR 9000 BTU  
DE MARQUE GREE  
+ VOTRE INSTALLATION\*

\*INSTALLATION DOS A DOS

📍 20 RUE AUER - DUCOS, NOUMEA - BP 27115 ☎ 23.63.70 / 90.77.45 ✉ climnc@mls.nc



# SALON PROFESSIONNEL DU COMMERCANT

MAGASINS DE PROXIMITE - GMS - CAFES - HOTELS- RESTAURANTS

**MERCREDI 19 OCTOBRE AU CHATEAU ROYAL**

De 9h00 à 17h00  
ENTRÉE LIBRE

**SOLUTIONS D'ENCAISSEMENT  
LOGICIELS - AGENCEMENT  
GESTION LOGISTIQUE**



**OFFICE  
PLUS**  
INFORMATIQUE

PARTICIPEZ A NOTRE TIRAGE AU SORT  
ET TENTEZ DE GAGNER  
VOTRE LOGICIEL DE CAISSE

**EPSON**  
EXCEED YOUR VISION

**caddie**

LinéoSoft

www.officeplus.nc ✉ marketing@officeplus.nc 📱 Office Plus ☎ 24 20 44

# Entrepreneurs, êtes-vous bien assurés ?

**Vol, incendie, conformité, responsabilité civile professionnelle, cyclone...**

**Dans l'exercice de son activité, il est essentiel pour un chef d'entreprise d'être bien assuré sous peine de s'exposer à de graves préjudices.**

## À quoi sert une assurance ?

À protéger les investissements et les intérêts des actionnaires qui ont injecté de l'argent dans une entreprise et qui, dans le cas d'un sinistre, comptent bien ne pas le perdre. Les chefs d'entreprise ont tendance à considérer que le coût de l'assurance est une charge comme les autres (à l'image du loyer, du carburant ou des frais généraux classiques, etc.). Négocier à la baisse la couverture de son entreprise, c'est ouvrir une brèche dans la protection des actionnaires. C'est pourquoi, dans un plan d'analyse d'assurance, la présence et l'implication du chef d'entreprise est indispensable. Cette responsabilité ne se délègue ni à son chef comptable ni à l'un de ses collaborateurs. C'est d'autant plus important dans le cas où le chef d'entreprise est l'unique actionnaire de sa société.

## Justement, comment savoir si l'on est bien assuré ?

Généralement, cette question vient après la négociation du prix ! Il faut bien évidemment renverser cette tendance et voir, dans un premier temps, si l'on est bien assuré. Après seulement, on peut tenter de négocier le tarif dans le cadre des garanties proposées. Seul impératif, ne jamais prendre de garantie au rabais car un petit prix équivaut à une petite couverture. Les garanties ne sont pas toutes nécessaires mais celles pour lesquelles le chef d'entreprise opte doivent être conformes à la réalité des risques. Et pour le savoir, il faut faire appel à un spécialiste, à savoir un courtier.

## Pourquoi avoir recours à un courtier ?

Comme le chef d'entreprise n'est généralement pas un spécialiste de l'assurance, le courtier va analyser le risque et lister ce qui convient, ou pas. Un courtier, c'est l'avocat du client concernant tous les problèmes liés à l'assurance et à l'éva-



luation des risques de son entreprise. Le chef d'entreprise a souvent la tête dans le guidon et finit par ne plus voir les dangers qu'il encourt tant sur ses biens que sur les personnes. Le courtier va analyser les risques de l'entreprise et constater d'éventuelles défaillances. C'est aussi le conseiller du chef d'entreprise.

## Quels en sont les avantages ?

À la différence d'une compagnie d'assurance, vous pouvez vous en séparer du jour au lendemain. C'est un système très souple et facile, parfois mal compris puisque l'amalgame est souvent fait entre un courtier et une compagnie d'assurance. Le courtier, c'est le distributeur, un conseiller, celui qui va présenter, étudier et faire souscrire le risque. C'est un professionnel qui va assister le client et éventuellement faire un appel d'offres, pour son compte, auprès de toutes les compagnies de la place et lui présenter le contrat qu'il jugera le plus approprié à ses risques. La compagnie est celle qui va porter le risque et régler les sinistres.

## Quand un chef d'entreprise doit-il prendre l'attache d'un professionnel ?

Lorsqu'un problème surgit, le premier réflexe est de contacter son avocat, non son courtier.

Or celui-ci accompagne le chef d'entreprise tout au long de son parcours professionnel.

Généralement, lorsqu'un chef d'entreprise a un projet, il va démarcher son banquier, une société de défiscalisation, un notaire dans le cas d'immobilier, un aménageur, des fournisseurs... Quand tout est bouclé, enfin il va chercher à s'assurer. C'est un mauvais raisonnement. L'assureur au sens large (courtier et/ou compagnie d'assurance) doit être partie prenante dans tous les projets de l'entreprise. S'il intervient quand le projet est fini, il pourra sans doute assurer le risque, mais il ne l'aura pas guidé sur un plan d'assurance et donc sur un plan préventif. Il faut mettre l'assureur dans la boucle dès le montage du projet de manière à ce qu'il l'accompagne et réduise les risques.

## À quel type de garantie doit souscrire une entreprise ?

Aucune garantie n'est obligatoire. Néanmoins, afin d'avoir l'esprit tranquille, tout chef d'entreprise doit souscrire à trois grands types de couverture (garanties majeures).

- Dommages : protection des biens (incendie, bris de machines, dégât des eaux, vol, etc.)
- Responsabilité professionnelle civile : c'est un produit d'assurance primordial pour la sécurité d'une entreprise ou d'une activité professionnelle. En effet, un produit livré ou une prestation de service doit être conforme au bon de commande du client. Dans le cas contraire, le chef d'entreprise engage sa responsabilité civile professionnelle.





- Protection des salariés : ce volet concerne tous les contrats prévoyance qu'un chef d'entreprise peut souscrire (garanties complémentaires en santé avec des mutuelles, garanties de complémentaire retraite...). Tout ce qui touche aux employés et au personnel de l'entreprise à tous niveaux.

### Qu'en est-il des garanties annexes ?

- La garantie cyclone prend tout son sens lorsque le chef d'entreprise est propriétaire à la fois de son outil d'exploitation et de son immobilier, car

elle va couvrir aussi bien les murs que les biens. S'il est locataire, elle ne va couvrir que l'intérieur. Attention, pour que la garantie cyclone opère, il faut que celui-ci soit déclaré comme tel. Un coup d'ouest, par exemple, n'est pas un cyclone. Et les normes de construction sont telles qu'elles sont censées résister à des vents qui n'entrent pas dans la catégorie cyclonique.

- Vol : les assureurs sont plus exigeants qu'auparavant. Aujourd'hui, toutes les issues doivent être fermées par des portes et les fenêtres grillagées ou équipées de rideaux métalliques.

### Existe-t-il des garanties ou des difficultés intrinsèques au territoire ?

La garantie de conformité inclut un ensemble de normes concernant aussi bien la construction que les matériaux utilisés, voire des conformités électriques. Celles-ci font partie de registres très denses dans lesquels l'entrepreneur doit naviguer en permanence. En effet, nous sommes régis par les normes CE mais, en raison de notre situation géographique, des produits sont importés de Chine, de Nouvelle-Zélande et d'Australie, lesquels n'appliquent pas les normes CE. C'est, de fait, compliqué pour les assureurs.

### À quoi s'exposent les non-assurés ?

Ils engagent la survie de leur entreprise. En effet, si un sinistre se déclare et que la responsabilité civile de l'entreprise est prouvée, qui va payer ?

### Est-il facile de s'assurer aujourd'hui ?

Il est plus difficile aujourd'hui qu'hier de s'assurer. En cause, notre environnement économique de plus en plus normé. En marge des textes réglementaires, les assureurs exigent que les conditions de sécurité soient maximales avant de prendre le risque en garantie. C'est finalement très logique et ça ne peut qu'aller dans le bon sens pour les entreprises puisque ces actions de prévention peuvent mettre en exergue d'éventuelles carences. Afin de garantir que tout est fait dans les normes, l'assureur va demander de plus en plus de documents : références professionnelles, diplômes, expérience (...), de manière à éviter que des non-professionnels se lancent dans des activités pour lesquelles ils n'ont pas forcément les compétences.

## BON À SAVOIR VERS UN DROIT DES ASSURANCES CALÉDONIEN

Le droit des assurances a été transféré au territoire le 1<sup>er</sup> janvier 1999, ce qui a pour conséquence que le Code des assurances français n'a plus vocation à s'appliquer en Nouvelle-Calédonie. Depuis plusieurs années, le gouvernement, la Direction des affaires économiques, la Direction juridique, les assureurs, les distributeurs (courtiers et agents d'assurance) travaillent sur une refonte des livres 3 et 5. Le premier concerne les compagnies d'assurance (modalités d'exercice, obligations, protection des consommateurs calédoniens, etc.) tandis que le second traite des distributeurs : leurs obligations en matière de professionnalisme, de garantie financière et de responsabilité civile. Quasiment achevé, ce travail mené conjointement a pour objectif d'aboutir à un Code des assurances calédonien simplifié, en adéquation avec les spécificités locales.

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

## Parcours certifiants

### 9 CERTIFICATS UNIVERSITAIRES SPÉCIALISÉS

- **Au 1<sup>er</sup> semestre (février à mai)** : contexte économique, politique et juridique calédonien, ressources humaines en Nouvelle-Calédonie, droit institutionnel des collectivités territoriales, structures entrepreneuriales.
- **Au 2<sup>ème</sup> 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<sup>ère</sup> année (droit des collectivités, droit des entreprises ou management).

**1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> 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

[DEFE]  
PROVINCE SUD

# GAPE

GUICHET D'APPUI PRIORITAIRE  
POUR L'EMPLOI



Information  
Orientation  
Accompagnement

**Vous résidez en province Sud,  
votre entreprise est en difficulté  
ou vous êtes un salarié en perte d'emploi ?**

**Le GAPE est votre interlocuteur**

**Afin de :**

- Maintenir l'emploi
- Accompagner les entreprises dans la recherche de solutions

**Destiné en priorité aux :**

- Prestataires et sous-traitants de l'industrie minière et métallurgique
- Entreprises du BTP de moins de 10 salariés
- Salariés d'entreprises des secteurs cités allant ou ayant perdu leur emploi

gape@province-sud.nc

**20 36 36**

**GAPE.province-sud.nc**

Du lundi au jeudi - de 8h à 17h  
Le vendredi de 8h à 16h

**COMPLEXE LE CENTRE À DUCOS**

Direction de l'Économie, de la Formation et de l'Emploi [DEFE]  
30, route de la Baie-des-Dames - Ducos Le Forum - Nouméa



province-sud.nc  
webtv.province-sud.nc

en partenariat  
avec





# Élaborer un plan de formation pour répondre aux enjeux de demain

**Intégrer un nouveau salarié, en fidéliser d'autres, impulser une démarche de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC)... Former les salariés via la mise en œuvre d'un plan de formation a pour vocation d'aider l'entreprise à s'adapter à son environnement et à participer à la réalisation de ses objectifs.**



Un plan de formation permet au salarié d'acquérir, via des actions de formation, des techniques dans le cadre de son maintien dans l'emploi ou des connaissances dépassant sa qualification actuelle (changement de métier, polyvalence ou acquisition d'une nouvelle qualification). « Ce plan de formation doit répondre aux attentes des entreprises qui ont besoin des compétences nécessaires à leurs exigences de performance et de qualité, mais aussi à celles des salariés, qui aspirent à maintenir et à acquérir des compétences professionnelles leur permettant de conserver leur emploi, d'évoluer et de progresser professionnellement », explique Guillaume Perdrix, consultant RH et gérant de la société RHNC. La déclinaison du plan de formation en actions de formation doit respecter des étapes et un calendrier. Une fois définies les grandes orientations, il est nécessaire d'identifier les besoins de formation, qui se mesurent dans l'écart

entre la compétence nécessaire et celle existante, discutés généralement au cours des EAE (entretien annuel d'évaluation) prévus en fin d'année. Ces besoins vont être consolidés, arbitrés puis présentés à la direction et au comité d'entreprise ou, à défaut, aux délégués du personnel pour consultation.

### Un retour sur investissement

À l'heure où les entreprises sont en recherche de gain de productivité, la construction d'un plan de formation adapté permettant d'améliorer les compétences et l'employabilité des salariés est l'un des enjeux majeurs des RH, tant pour les chefs d'entreprise que pour les salariés ou les partenaires sociaux. « Les entreprises visent un retour sur investissement d'une action de formation, ne serait-ce que par la modification des comportements qu'elle provoque et dans les progrès qu'elle occasionne. Nous constatons que certaines entreprises investissent essentiellement dans les formations obligatoires,

d'autres dans un plan de formation pluriannuel en lien avec une GPEC déclinée sur 3 à 5 ans, l'approche gestionnaire l'emportant parfois sur la réflexion stratégique. Néanmoins, chaque plan de formation répond à des objectifs différents », précise Guillaume Perdrix. Aussi, il est important de savoir budgéter, sélectionner, planifier les organismes de formation adaptés, d'organiser des formations sur mesure si nécessaire et de réaliser le bilan des actions précédemment réalisées.

## FORMATION CCI : ÉLABORER UN PLAN DE FORMATION (NIVEAU 1)

### Public

Toute personne en charge d'élaborer un plan de formation.

### Objectifs

Connaître les étapes nécessaires à la construction d'un plan de formation, à sa mise en œuvre et à son suivi.

### Contenu

- Finalités et cadre réglementaire
- Élaboration et mise en œuvre du plan de formation
- Questions à se poser
- 8 étapes à respecter
- Calendrier prévisionnel
- Pilotage et suivi
- Présentation et validation du plan de formation (lien avec les représentants du personnel et la GPEC)
- Point sur le réalisé (actions déductibles et celles non déductibles, bilan de formation, déclaration Direction de la formation professionnelle continue)

### Durée

8 heures (de 8h à 12h et de 13h à 17h)

### Date

17 novembre

Un niveau 2 sera mis en place et peut être proposé sur demande.

## BIENTÔT UN FONDS INTERPROFESSIONNEL D'ASSURANCE FORMATION

Un fonds interprofessionnel d'assurance formation (FIAF) est actuellement en cours de création. Ce projet, qui sera expérimenté sur 3 ans, se base sur le principe de la mutualisation des moyens avec la mise en place d'une contribution de 0,2 % pour toutes les entreprises employeurs (peu importe le nombre de salariés). Les entreprises de plus de dix salariés, elles devront toujours s'acquitter des 0,7 % de leur masse salariale brute destinés aux actions de formation professionnelle continue en plus des 0,2 %. Voir le dossier sur la productivité, page 26.

### Contact

CCI - Tél. : 24 31 15 - [fpc@cci.nc](mailto:fpc@cci.nc)  
[www.cci.nc](http://www.cci.nc)

## VALIDATION DES ACQUIS ET DE L'EXPÉRIENCE

Les demandeurs d'emploi régulièrement inscrits depuis au moins trois mois auprès d'un service public de placement, engagés dans une démarche de validation des acquis de l'expérience, peuvent bénéficier à leur demande expresse et après avis du comité de validation des acquis de l'expérience de la Nouvelle-Calédonie, d'une prise en charge de leurs frais inhérents aux phases d'accompagnement et de validation pouvant comporter :

- les frais d'accompagnement et de validation,
- les frais de transport,
- les frais de séjour.

Les plafonds de la prise en charge de ces frais sont définis dans l'arrêté.

*Arrêté n° 2016-1551/GNC du 26/07/16*

*JONC n° 9304 du 04/08/16*

## RUAMM

Le programme annuel du contrôle médical unifié est prévu par la délibération modifiée n°214/CP du 15 octobre 1997. Chaque année, les actions retenues portent sur des prestations d'assurance maladie ou d'aide médicale dans le respect du cadre réglementaire et conventionnel.

Ce programme participe à la politique de maîtrise des dépenses de santé en collaboration avec les partenaires conventionnels.

Les moyens humains dont dispose le contrôle médical unifié pour réaliser son programme sont : 11 médecins conseils dont le médecin chef, 1 chirurgien-dentiste conseil et 1 pharmacien conseil.

Le programme annuel 2016 du contrôle médical du Régime unifié d'assurance maladie-maternité et de l'aide médicale, arrêté par le directeur de la CAFAT, a été adopté par délibération du congrès.

*Délibération n°150 du 11/08/16*

*JONC n°9317 du 06/09/16*

## FONDS NICKEL

Pour les travaux relevant des mesures de soutien en faveur du secteur minier, lorsque la situation de crise a été déclarée par arrêté du gouvernement conformément à la délibération n° 467 du 18 mars 2009, le

Fonds Nickel peut passer des marchés de gré à gré avec les entreprises éligibles du secteur minier.

Lorsque le montant total de l'opération est inférieur ou égal à 40 000 000 F, l'établissement public peut, au regard de l'urgence, passer sans mise en concurrence un marché de gré à gré.

Ces marchés peuvent déroger au point d) de l'article 13-3 de la délibération n° 136/CP susvisée.

Les marchés, dont la procédure de passation aura été engagée avant la date d'entrée en vigueur de la présente délibération, demeurent régis par les dispositions en vigueur lors du lancement de ladite procédure.

*Délibération n° 144 du 28/07/16*

*JONC n° 9306 du 09/08/16*

## PROLONGATION DE LA DURÉE DE VALIDITÉ DES DIPLÔMES

Le diplôme d'ambulancier - classé au niveau V de la nomenclature des niveaux de formation, dans le domaine d'activité « santé » (NSF 331) correspondant aux formations du secteur tertiaire (formacode 43419) - est prorogé jusqu'au 31 mars 2017.

Le diplôme d'aide médico-psychologique - classé au niveau V de la nomenclature des niveaux de formation, dans le domaine d'activité « travail social » (NSF 332) correspondant aux formations du secteur de l'action sociale (formacode 44004) - est prorogé jusqu'au 31 mars 2017.

Le diplôme de moniteur éducateur - classé au niveau IV de la nomenclature des niveaux de formation, dans le domaine d'activité « travail social » (NSF 332) correspondant aux formations du secteur de l'action sociale (formacode 440072) - est prorogé jusqu'au 31 mars 2017.

*Arrêté n° 2016-1601/GNC du 2 août 2016*

*JONC n°9307 du 11/08/16*

## NOMINATION

À compter de sa prise de fonctions, M. Lionel Borgne est nommé en qualité de directeur adjoint en charge du pôle consommation et prix et chef du service de la protection du consommateur pour une durée de trois ans.

*Arrêté n° 2016-1593/GNC du 2 août 2016*

*JONC n°9307 du 11/08/16*

M. Michel Barbesier est renouvelé dans ses fonctions de conseiller du commerce extérieur de la France en Nouvelle-Calédonie pour un mandat de trois ans depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2016.

*Décret du 17/08/16*

*JONC n° 9315 du 01/09/16*

## PARACHUTISME PROFESSIONNEL QUALIFICATION D'INSTRUCTEUR



Un arrêté a modifié les arrêtés du 3 décembre 1956 « relatif à la création d'un brevet et d'une licence de parachutiste professionnel et d'une qualification d'instructeur » et du 30 mai 2011 « relatif à la formation, la qualification et la pratique des sauts en parachute biplace par les parachutistes professionnels ».

Aussi, pour obtenir le brevet et la licence de parachutiste professionnel par équivalence, le candidat, outre les conditions d'aptitude, doit remplir les conditions définies à l'arrêté du 1<sup>er</sup> août 2016.

Il doit notamment être âgé de dix-huit ans révolus, être titulaire, depuis au moins douze mois, d'un des diplômes fixés par l'arrêté et avoir effectué vingt sauts dans les douze mois qui précèdent la demande.

Les autres conditions requises sont énumérées dans l'arrêté.

*Arrêté du 01/08/16*

*JONC n°9313 du 25/08/16*



## TAUX DE L'USURE AU 1<sup>ER</sup> 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 <sup>er</sup> semestre	2 <sup>ème</sup> semestre	1 <sup>er</sup> semestre	2 <sup>ème</sup> 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<sup>er</sup> 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 juillet : 120,36 / août : 120,35\*

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

## INDICE ET TAUX

- Prix août 2016	106,52 %
- Prix août 2016 hors tabac	105,58 %
- Inflation 2016 hors tabac	+ 0,2 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,5 %

### SALAIRE MINIMUM GARANTI \* (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> FÉVRIER 2015)

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

### SALAIRE MINIMUM AGRICOLE (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> 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<sup>ER</sup> JANVIER 2015

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

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	101,89***
Août	101,60	102,04	101,99*
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](http://www.isee.nc) ou contactez le Centre d'informations économiques de la CCI pour plus de renseignements - Tél. 24 31 20 - [doc@cci.nc](mailto:doc@cci.nc)). Base 100 : décembre 2012.

\* = Indice provisoire. - \*\* = valeur rectifiée

## Quelle est la durée de conservation des pièces comptables ?

### 1 - Document fiscaux

#### Quel que soit le type de votre document :

- impôt sur le revenu et sur les sociétés,
- bénéfiques industriels et commerciaux (BIC), bénéfiques non commerciaux (BNC) et bénéfiques agricoles (BA) en régime réel,
- impôts directs locaux : taxes foncières, contribution à l'audiovisuel public,
- TSS et taxes assimilées, impôt sur les spectacles, taxe sur les conventions d'assurance...

La durée de conservation de ces documents fiscaux est de 6 ans (texte de référence : Art. Lp1033.1 du Code des impôts).

### 2 - Documents sociaux

Type de document	Durée de conservation	Texte de référence
Statuts d'une société, d'un GIE ou d'une association (le cas échéant, pièce modificative de statuts).	5 ans à partir de la perte de personnalité morale (ou radiation du RCS)	art. 2224 du Code civil
Compte annuel : bilan, compte de résultat, annexe...	10 ans à partir de la clôture de l'exercice	art. L.123-22 du Code de commerce
Traité de fusion et autre acte lié au fonctionnement de la société (et documents de la société absorbée).	5 ans	art. 2224 du Code civil
Registre de titres nominatifs. Registre des mouvements de titres. Ordre de mouvement. Registre des procès-verbaux d'assemblées et de conseils d'administration.	5 ans à partir de la fin de leur utilisation	art. 2224 du Code civil
Feuille de présence et pouvoirs. Rapport du gérant ou du conseil d'administration. Rapport des commissaires aux comptes.	3 derniers exercices	art. L.225-117 du Code de commerce

## Comment créer une association ?

La création d'une association est un acte très simple.

Il suffit que deux personnes au minimum (un président et un trésorier) se mettent d'accord sur l'objet de la future association. Ils en rédigent alors les statuts qui précisent l'objet de l'association, ses organes dirigeants, la personne habilitée à la représenter.... Ils en indiquent le siège social ou l'adresse, qui peut être celle du domicile d'un des membres.

L'association est alors née et a une existence juridique.

Mais les membres de l'association peuvent souhaiter aller plus loin et faire en sorte que l'association dispose de la personnalité juridique, par exemple pour ouvrir un compte bancaire, demander des subven-

tions, etc. Ils doivent pour cela déclarer l'association au bureau des associations du Haut-commissariat et demander la publication de sa déclaration, de son objet et de son siège social, au Journal officiel de la Nouvelle-Calédonie.

#### Pour plus d'informations :

[www.nouvelle-caledonie.gouv.fr/Demarches-administratives/Associations](http://www.nouvelle-caledonie.gouv.fr/Demarches-administratives/Associations)

#### Pour en savoir plus :

CCI - Informations juridiques

Tél. 24 31 32 / [jur@cci.nc](mailto:jur@cci.nc)

CCI - Centre d'information économique

Tél. 24 31 20 / [doc@cci.nc](mailto:doc@cci.nc)

[www.cci.nc](http://www.cci.nc)

## ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

### 15 octobre

#### CAFAT

Artistes : déclaration de ressources.

Gens de maison : déclaration nominative trimestrielle et paiement des cotisations du 3<sup>e</sup> trimestre.

### 20 octobre

#### Mutuelle des patentés et des libéraux

Paiement de la cotisation de novembre (règlement mensuel).

### 31 octobre

#### Impôt sur les sociétés - IS

Date limite de paiement de l'acompte.

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

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

#### Impôt sur le revenu - Paiement de l'avis

Cette échéance concerne toutes les personnes physiques ayant un revenu et n'ayant pas opté pour un paiement par mensualisation.

#### TSS - Déclaration et paiement

Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 31 mars, 30 juin, 30 septembre et 31 décembre.

#### CAFAT

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

### 10 novembre

#### Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations de novembre.







# OSMOSE CONSULTING

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

Système de management intégré de la sécurité/sûreté.

Protection de sites sensibles.

Performance des organisations humaines.

**NOUVEAU**

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

**Exemples de prestation :** audit de sûreté et de sécurité de bâtiments, audit de systèmes de sécurité incendie, audit de conformité CNIL de base de données et fichiers, évaluation et amélioration des dispositifs d'urgence, de plans de continuité

d'activité, de plans de reprise d'activité, contrôle des prestations de gardiennage, évaluation des dispositifs technologiques (vidéo, contrôle d'accès, détection intrusion,...), séminaire droit et déontologie de la sécurité, étude d'impact,...

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

Deux adresses pour vous servir.

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

Creative 75 31 49



Bac de rétention et absorbant



Equipement de Protection Individuelle



Poubelles et cageots plastique



Tapis caoutchouc et joints



Excellente aptitude au collage



Tél. 27 27 69 | Fax : 24 19 59

Commercial : 76 11 54

[axiome@axiome.nc](mailto:axiome@axiome.nc) | [www.axiome.nc](http://www.axiome.nc)

22 Rue Réaumur Ducos

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

**VOTRE HEBDOMADAIRE D'INFORMATION**

En vente partout tous les jeudis...

*Soutenez Actu.nc,  
Abonnez-vous !*



**BULLETIN D'ABONNEMENT  
DISPONIBLE SUR  
[www.actu.nc](http://www.actu.nc)**

**ABONNEZ-VOUS  
ET RECEVEZ  
VOTRE CADEAU  
DE BIENVENUE.**

 29 18 08

 [www.actu.nc](http://www.actu.nc)

 [Actu.nc](http://Actu.nc)



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

Contactez le 24 40 74 / conseil@cci.nc

## COMMERCE

### ✚ **Mercerie**

Clientèle captive  
Prix : 28 MF / 235 K€

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

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

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

Opportunité à saisir  
Prix : 35 MF / 293 K€

### ✚ **Société d'importation de marchandises diverses**

Potential de développement important  
Prix : 40 MF / 335 K€

### ✚ **Commerce spécialisé dans la vente de sportswear et de maillot de bain**

Clientèle pérenne  
Très bel emplacement commercial  
Bon état général  
Prix : 18,5 MF / 155 K€

## CAFÉS - HÔTELS - RESTAURANTS

### ✚ **Hôtel en province Nord (avec murs)**

Très belle affaire  
Clientèle fidélisée  
Activité touristique jointe  
Prix : Nous consulter

## BÂTIMENT

### ✚ **Société de travaux publics**

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

## SERVICES

### ✚ **Société d'organisation événementielle et de déco**

Prix : 13 MF / 109 K€

En partenariat avec Action Entreprises

[www.action-entreprises.nc](http://www.action-entreprises.nc)

Contact : [actionentreprises@lagoon.nc](mailto:actionentreprises@lagoon.nc) - Tél. : 24 14 41



## NOUVELLE-CALÉDONIE

### ✚ **Fête de la mer à Poum**

Du 11 au 13 novembre  
18<sup>e</sup> édition avec cette année comme thème de la manifestation « Les gardiens du lagon ». De nombreux débats : le blanchiment des coraux et les incidences sur notre barrière, les dégâts de l'acanthaster, la préservation et le rôle des écosystèmes de la flore du lagon, les requins. Comité d'actions de Poum et de l'extrême

Pour plus d'informations et réserver votre emplacement : [comitepoum@gmail.com](mailto:comitepoum@gmail.com)

### ✚ **Week-end geek**

Du 29 au 31 octobre  
Le rendez-vous incontournable de la culture geek !

Organisé par le SCI-FI Club à la Maison des artisans

Plus d'infos sur la page [scifclubnc](https://www.facebook.com/scifclubnc)

## MÉTROPOLE

### ✚ **Foire d'automne de Paris**

Du 21 au 30 octobre  
La Foire d'automne, ce sont 3 univers  
- tendances : rénovation d'intérieur, réaménagement, décoration,  
- dégustations : saveurs automnales et plaisirs gourmands,  
- curiosités : bricolage, produits de soin, accessoires, artisanat du monde.

Paris expo - Porte de Versailles  
[www.foiredeparis.fr/foire-automne](http://www.foiredeparis.fr/foire-automne)



### ✚ **Paris games week**

Du 27 au 31 octobre  
Le plus grand salon européen du jeu vidéo à Paris. C'est aussi l'Electronic sports world cup (ESWC), les jeux made in France, le retrogaming, la librairie du jeu

vidéo et le forum des métiers du jeu vidéo.

Paris expo - Portes de Versailles  
[www.parisgamesweek.com](http://www.parisgamesweek.com)

### ✚ **Salon du chocolat**

Du 28 octobre au 1<sup>er</sup> novembre  
Salon professionnel et grand public exclusivement dédié au chocolat. Pour découvrir et déguster le chocolat sous toutes ses formes et dans tous ses états...

Paris expo - Portes de Versailles  
[www.salonduchocolat.fr](http://www.salonduchocolat.fr)



### ✚ **EquipHôtel**

Du 6 au 10 novembre  
Salon mondial des hôtels, restaurants, cafés et collectivités.

Paris expo - Portes de Versailles  
[www.equiphotel.com](http://www.equiphotel.com)

## AUSTRALIE

### ✚ **Good food and wine show Brisbane**

Du 28 au 30 octobre  
Salon australien de l'alimentation et des vins.

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

### ✚ **Timber ans working with wood show - Canberra**

Du 4 au 6 novembre  
Le grand salon australien des produits et services pour l'industrie du bois.

Exhibition park in Canberra  
[www.timbershows.com.au](http://www.timbershows.com.au)

## JAPON

### ✚ **Smartphone & mobile expo Japan 2016**

Du 26 au 28 octobre  
Salon du smartphone et du mobile.

Tokyo international exhibition center (Tokyo big sight)  
[www.japan-it.jp](http://www.japan-it.jp)

Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.

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

## LES SERVICES ? CHAMPIONS DU MONDE !

Secteur d'activité sous-estimé, l'industrie des services concerne le conseil, la restauration collective, l'intérim, le service à la personne mais également l'expertise comptable, le tourisme ou la publicité. Saviez-vous que dans le monde ce secteur est 2,5 fois plus important que celui de l'industrie ? « Les services sont non seulement le 1<sup>er</sup> secteur de l'économie française, mais ils entraînent le développement de tous les autres : commerce, industrie, construction. Ils permettent d'améliorer la compétitivité hors coûts et d'accompagner la montée en gamme des offres proposées à des consommateurs de plus en plus exigeants » selon la déléguée générale de l'organisation représentative du secteur en Métropole. Un dossier passionnant à découvrir dans **Entreprendre** de septembre 2016.

Disponible chez  
les dépositaires de presse  
1300 F



## 100<sup>e</sup>



À découvrir dans le 100<sup>e</sup> numéro d'**Objectif** : un dossier complet riche en interviews, analyses et perspectives sur les RH comme levier de performance. À l'heure où la compétitivité occupe le discours managérial, le rôle de la gestion des ressources humaines prend toute sa dimension. Et aussi : un point sur la carte American express qui entreprend une entreprise de séduction sur le territoire, un reportage sur les nouveaux défis du sauvetage en mer, de nombreuses actus sur l'économie calédonienne et une heure intéressante à passer en compagnie de Patrick Koch, du groupe Artypo.

Disponible  
chez les dépositaires de presse  
100 F

## LES BONNES INFOS POUR VIVRE ET TRAVAILLER À L'ÉTRANGER

**Le Moci** (Moniteur du commerce international) publie la 4<sup>e</sup> édition 2016 du Guide de la mobilité internationale : Vivre et travailler dans 50 pays prioritaires du commerce extérieur français. Tour d'horizon des informations proposées dans les fiches de ce guide qui permet de faciliter les préparatifs d'un projet d'installation à l'étranger : coût de la vie et informations pratiques sur les conditions d'hébergement et de transport, formalités (visa, travail), environnement économique, social et fiscal, bonnes sources d'informations françaises, internationales ou locales... Et de nouveaux indicateurs qui font leur apparition en 2016 tels que les niveaux de pollution et de sécurité. La bible de l'expat !

Disponible au Centre  
d'information économique de  
la CCI



## L'actualité calédonienne à la loupe



Dans son édition du 22 octobre, **Actu.nc** a réalisé un numéro spécial nord à l'occasion de la Foire de Koumac. L'économie de la province Nord y est passée au crible, avec un focus plus particulier sur l'immobilier et la consommation, ainsi qu'un dossier sur les grands projets en cours et à venir comme la future prison de Koojnë et son nouvel hôpital, le barrage de Pouembout, ou encore les sociétés de diversification portées par la SAEML Nord avenir : ferme porcine de Ouaco, filière forestière du plateau de Tango, poly-culture... De quoi prendre le pouls d'une région en pleine construction malgré la crise du nickel. À découvrir également : une interview exclusive de Paul Néaoutyine et la nouvelle programmation de NCTv.

Disponible chez les dépositaires  
de presse. 100 F

## LE COIN DU LIVRE

### Savoir vendre ou mourir

### Les règles du jeu de la compétitivité hors prix

La négligence commerciale : le handicap de l'entreprise française ! La plupart des dirigeants français confinent les directions commerciales à un rôle subalterne et mésestiment l'impact des forces commerciales sur la décision finale des clients. Ignorant la vente, ils voient dans la baisse des prix la seule réponse pertinente pour combattre la concurrence. S'ensuit une spirale d'échec : la baisse tarifaire contraint à réduire les coûts ; cette baisse s'opère au détriment de la qualité des produits et du service aux clients ; de là une perte mécanique d'attractivité, entraînant mévente et hémorragie de clientèle au profit des concurrents, déclenchant une nouvelle baisse de prix... Chronique d'un crash assuré !

Pour s'affranchir de la compétition par les prix, Pascal Py préconise aux dirigeants de :

- recentrer leur management sur la raison première de l'entreprise : VENDRE ;
- mettre la conquête et la fidélisation des clients au cœur des préoccupations de tous ;
- redéfinir sous cet angle les missions de chacun ;
- opérer un break concurrentiel et renforcer leur « pricing power » ;
- développer l'excellence commerciale de leur force de vente et conférer à celle-ci la place, les moyens et l'entraînement auxquels la compétitivité hors-prix oblige.

De Pascal Py – Éditions Eyrolles  
Collection Efficacité commerciale





# FORUM PREVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS 3<sup>e</sup> ÉDITION

26 & 27  
OCT  
HÔTEL  
LE MÉRIDIDIEN



MISEZ  
**PLUTÔT** SUR  
 L'ÉVALUATION  
DES RISQUES !

L'ÉVALUATION DES RISQUES  
PROFESSIONNELS, UNE ÉTAPE  
CRUCIALE DE LA DÉMARCHE  
DE PRÉVENTION.

SOIRÉE CONFÉRENCE  
SOIRÉE ATELIERS



INSCRIPTIONS  
[www.cafat.nc](http://www.cafat.nc)

  
CAFAT  
Votre vie, c'est notre quotidien

# ISUZU

## OFFERTES PRO

**TRUCK AVEC BENNE  
BASCULANTE**



**NOUVEAU**

**TRUCK AVEC  
PLATEAU RIDELLE**

**MODÈLE 2016**

**PICK-UP  
D-MAX**

N°1 MONDIAL DU DIESEL UTILITAIRE