

DOSSIER TGC Mode d'emploi



TGC

TAXE GÉNÉRALE
SUR LA CONSOMMATION

LES ACTIONS DE LA CCI

Coup de projecteur sur les lauréats
des Trophées de l'entreprise 2016

ÉCONOMIE

Le Black Friday débarque
en Nouvelle-Calédonie

Encore plus en été, les économies d'énergie **pensez-y...**



À l'approche de l'été, il est primordial de **maîtriser sa consommation d'électricité** et d'**assurer sa sécurité** en période cyclonique. ENERCAL, gestionnaire du système électrique calédonien, vous conseille...

1

...pour réduire votre facture et votre impact environnemental au quotidien

JE DÉBRANCHE
les chargeurs
après
utilisation

J'utilise
des
AMPOULES LED

Je règle ma
climatisation
à 24°C ou +

Je privilégie
la VENTILATION
NATURELLE
dans mon
habitation

Je choisis
du matériel
électrique BASSE
CONSUMATION



J'opte pour le
CHAUFFE-EAU
SOLAIRE

J'ENTRETIENS
RÉGULIÈREMENT
mes appareils
électriques
(nettoyage, dégivrage,
révisions...)

J'ÉTEINS
La lumière
en quittant
une pièce

J'utilise
des rallonges
AVEC INTERRUPTEUR
pour couper
les veilles



2

...pour participer à la maîtrise
des pics de consommation

Si possible,
Je fais fonctionner
mes appareils
électroménagers
APRÈS 21H



Je participe à la
MAÎTRISE DES PICS
de consommation
du territoire
en m'abonnant à

energ'eco

energeco.nc

3

...pour assurer
votre sécurité

Je fais **ÉLAGUER**
mes arbres aux
abords d'une
ligne électrique
par un
professionnel

Après
des intempéries,
je ne touche
JAMAIS une ligne
électrique à terre

Sommaire

TGC mode d'emploi p22



Actualités

Publication du rapport d'activité 2015 de la CCI p4

Les actions de la CCI

Coup de projecteur sur les lauréats des Trophées de l'entreprise 2016 p5/6/7

Portrait d'élus

Henri de Meilhac vise l'excellence p8

AU CŒUR DE L'INNOVATION

Des concepts innovants pour les productions maraîchère et horticole calédoniennes

p10



L'actualité des entreprises

p12-13-14

Création d'entreprise

Trouver les meilleurs artisans au meilleur prix p16

Économie

Le Black Friday débarque en Nouvelle-Calédonie ! p18

Les brèves du Pacifique p19

Provinces

NC 1^{ère} joue la carte de la proximité p20

Économie numérique

Évaluer et optimiser la performance de ses outils numériques p28

DÉVELOPPEMENT DURABLE

L'écologie industrielle et territoriale pour améliorer la compétitivité des entreprises

p30



Fiche pratique

Le bail commercial : mode d'emploi p32-33

Formation

Opérateur de catastrophe : le « joker » des pompiers ! 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

La 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 Seago - Comité de rédaction et coordination: Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian - Rédaction : Anne-Charlotte Cocault - Françoise Bonnet Crestani, Marianne Page, Nathalie Vermorel, Béryl 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: 13 100 exemplaires - La 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 SEAGO
Présidente de la CCI-NC

Après plus de 10 ans de discussions, la Nouvelle-Calédonie vient de rejoindre la liste des 154 pays recensés par l'OCDE* qui ont opté pour une forme de TVA (Taxe sur la valeur ajoutée). Adoptée le 1^{er} septembre par les élus du Congrès, la Taxe générale sur la consommation (TGC) entrera en vigueur le 1^{er} juillet 2018, après une « marche à blanc », c'est-à-dire une période de rodage à des taux marginaux, qui débutera au 1^{er} avril 2017. Cette réforme fiscale de grande ampleur va s'accompagner de grands changements pour les entreprises. En matière de taxation de leur activité. Mais pas seulement. Car cet impôt aura un impact sur la fixation de leurs prix, mais aussi sur leurs outils informatiques et de gestion, sans oublier la tenue de leur comptabilité. De grands changements que la CCI accompagnera via un dispositif de formation et d'information dédié, pour que le passage à la TGC se fasse dans les meilleures conditions...

Comme toujours, ce numéro du CCI Info vous informe sur l'actualité économique locale et régionale et se veut également le reflet de votre actualité. Je suis par ailleurs particulièrement fière de vous proposer 3 pages dédiées aux lauréats des Trophées. Gageons que leur aventure entrepreneuriale vous intéressera !

Bonne lecture.

* Organisation de coopération et de développement économique

PUBLICATION DU RAPPORT D'ACTIVITÉ 2015 DE LA CCI



Le rapport d'activité 2015 revient sur les temps forts d'une année qui a débuté par l'investiture de la nouvelle mandature et la présentation du nouveau plan stratégique de développement de la Chambre pour 2015-2019.

Parmi les autres faits marquants

de l'année : création de l'Observatoire de l'immobilier, valorisation des acteurs du secteur commerce avec les deux opérations Vitrines en fête et Le florilège des enseignes, organisation d'une marche contre l'insécurité suite à l'agression d'une commerçante du centre-ville suivie de la remise d'un livre blanc au représentant de l'État, création du label commerce écoresponsable, organisation des premières rencontres de l'économie circulaire, 4^e édition de la Journée de l'entreprise à Koné...

Découvrez le rapport d'activité 2015 en ligne sur le site www.cci.nc

Vous avez besoin d'aide ?

Les documents comptables⁽¹⁾ sont encore trop souvent perçus comme une obligation fiscale alors qu'il s'agit des premiers outils de gestion qu'un entrepreneur doit maîtriser, qui plus est dans le cadre de la création ou le développement d'une entreprise, puisqu'il va être amené à solliciter les banques pour obtenir un financement. Fournir des documents complets et mis à jour, offre le double avantage de gagner en visibilité suffisamment en amont pour anticiper et pallier le manque potentiel de trésorerie tout en permettant une meilleure réactivité dans le traitement des dossiers. Dans cette optique, les chefs d'entreprise peuvent s'appuyer sur les Chambres consulaires qui, via leurs services, sont là pour les accompagner dans l'élaboration de ces documents.

Plus d'infos : contactez la CCI au 24 31 00 / conseil@cci.nc

(1) Comptes de résultat prévisionnels, business plans, plans de financement, prévisionnels de trésorerie.

La croisière au cœur d'une mission économique en Australie

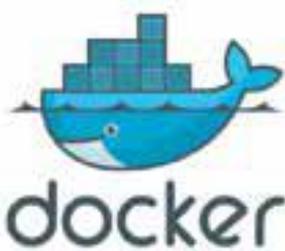


Dans la continuité des missions de diplomatie économique menées par le président du gouvernement au Vanuatu et en Nouvelle-Zélande au premier semestre 2016, la délégation calédonienne s'est rendue en Australie du 11 au 14 octobre. Le tourisme, la croisière, la croissance bleue, les infrastructures portuaires et médicales, la facilitation des échanges économiques... ont, entre autres, été au cœur des échanges pendant le symposium Australie/Nouvelle-Calédonie à Sydney puis au forum des affaires Australia Pacific islands business council à Brisbane. Jennifer Seago, présidente de la CCI et membre de la délégation, se félicite ainsi que « la croisière ait été abordée à plusieurs reprises dans les interventions et discussions relatives au tourisme. Ce secteur à très fort potentiel économique fait l'objet d'une vision partagée des institutions et des professionnels sur l'urgence de mettre en place une politique d'accueil concertée et structurée des croisiéristes. »

4 Premières rencontres Docker Meetup Nouméa

DSI, PME, vous souhaitez gagner en productivité ? Docker est un outil formidable qui vous aidera à réussir votre virage technologique et organisationnel en adoptant la conteneurisation et les architectures micro-services, en repensant la façon de déployer les applicatifs, d'administrer les systèmes et de provisionner les serveurs de votre data center. La CCI vous invite à partager vos expériences avec les différents intervenants qui animeront le premier Docker Meetup Nouméa – événement officiel Docker Inc – véritable espace d'échange organisé autour de cette innovation numérique qu'est le Docker, **le jeudi 17 novembre de 18h à 20h30 et le jeudi 24 novembre de 13h à 17h à la CCI.**

Informations et inscriptions au 24 31 00 / com@cci.nc



23 novembre à 18h : investisseurs, participez au 1^{er} speed funding !

Vous souhaitez investir dans l'économie réelle et, qui plus est, dans l'économie calédonienne ? La CCI et La FIPAC vous invitent à un rendez-vous de l'économie dédié au speed funding. Des porteurs de projet calédoniens disposeront chacun de 30 mn - 15 mn de présentation et 15 mn pour répondre aux questions du public pour financer leur projet. Les investisseurs intéressés remettront leurs promesses de souscription – ticket de souscription à partir de 25 000 F – à la fin de cette séance exceptionnelle de crowdfunding en direct. Ces derniers seront contactés par la suite par La FIPAC pour finaliser leur investissement. La gageure ? Financer en totalité plusieurs projets en une soirée ! Ne ratez pas ce rendez-vous de l'économie qui se déroulera le 23 novembre à 18h à l'auditorium de la CCI.

Informations et inscriptions au 24 31 00 / com@cci.nc

CROWDFUNDING



Coup de projecteur sur les lauréats des Trophées de l'entreprise 2016

Nous vous proposons dans cette édition une rencontre avec les lauréats des Trophées de l'entreprise 2016. Parmi les 133 dossiers reçus, ces entrepreneurs ont su séduire les membres du jury et les convaincre que leur entreprise méritait la première marche du podium !



Lauréat des Trophées de la création d'entreprise : Music addict records



Laurent Bui

Quand un professeur de musique diplômé de l'American school of modern music de Paris, Nicolas Hoarau, s'associe à un docteur en chimie, Laurent Bui, l'alchimie opère sous la forme d'une plateforme dédiée à l'univers de la musique, destinée aux musiciens, professeurs, élèves, apprentis...

Pour Laurent Bui, « la reconnaissance apportée par les membres du jury des trophées et la récompense financière nous aideront à rebondir et seront une caution supplémentaire pour la poursuite de nos projets. Nous sommes des entrepreneurs sociaux, mais l'esprit d'entreprise est bien au cœur de notre projet. Nous voulons booster la musique en Nouvelle-Calédonie. »

Quels sont vos projets ?

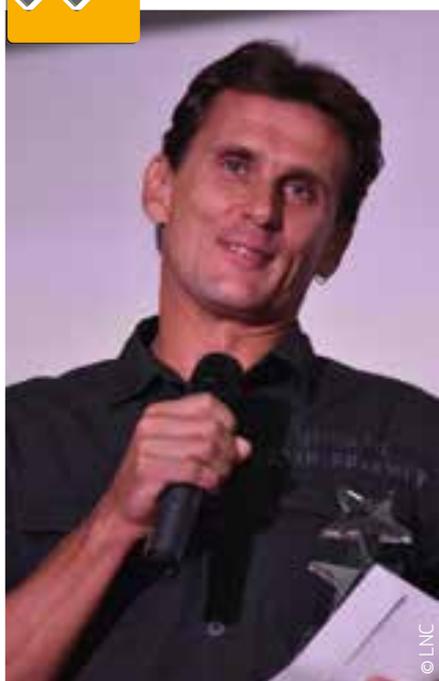
Ce trophée nous donne des ailes pour réaliser nos projets en 2017 : la création d'un festival de musique et des master class avec des musiciens étrangers, la mise en place d'une classe d'éveil musical pour les tout petits (3 à 6 ans). Et nous songeons à ouvrir notre plateforme musicale à d'autres disciplines, telles que la danse ou le cinéma. Nous sommes confortés dans nos choix et nos idées.

Music addict records

101 route de l'Anse-Vata – Tél. 41 69 62
www.maddictrecords.com



Lauréat des Trophées de l'innovation : Alternative constructions



Gaël Panier

Clovis Mutin et Gaël Panier sont des hommes heureux. « Nous avons bien besoin de la notoriété des Trophées de l'entreprise alors que notre société en est à ses premiers battements d'ailes ! Cela va nous permettre de gagner la confiance de futurs clients. En effet, bien que le béton de terre soit une invention ancienne, les nombreuses innovations techniques récentes qui lui confèrent des avantages écologiques, thermiques et économiques, sont encore trop peu connues », explique Gaël Panier.

Quelles ont été les réactions tant en interne qu'après de votre réseau ?

Au sein de la société, tout le monde a le sourire. Chacun se sent fier de cette reconnaissance. Et oui, le travail finit toujours par payer ! Et nous avons été largement félicités par notre réseau professionnel. De plus en plus d'architectes s'intéressent à nous.

Quels sont vos projets ?

Nous venons de terminer la réalisation d'une maison témoin à Koné, en face du cinéma, que nous invitons chacun à visiter. Bientôt, il y en aura également 2 autres sur Bourail. Nous sommes très présents en province Nord car nous sommes soutenus par la province et la SAEM VKP. Maintenant que le collège de Païemboué à Koné est livré, nous voici à une période charnière de notre développement. Nous continuons à innover, à travailler sur le mariage des matériaux. Le béton de terre a tout pour plaire sur le territoire car non seulement il offre la possibilité de construire en site isolé, mais il rétablit également la relation entre l'homme et la terre !

Alternative constructions

32 T rue Coudelou – Ducos
Tél. 76 84 12 / 99 67 67
alternativeconstructionsnc@gmail.com



Lauréat des Trophées de l'exportation : La forêt de Moï



Frédéric Chatelain

Faire reconnaître le miel calédonien, un miel 100 % naturel qui est aujourd'hui considéré comme un produit de luxe dans le monde, telle est l'ambition qui anime Frédéric Chatelain. Ce passionné se félicite de ce trophée qui vient couronner sa volonté d'exporter « *le meilleur miel du monde!* »

« *En novembre je serai à Tokyo pour vendre les 200 kg de ma dernière récolte de miel et proposer mes 500 savons de cire. La récompense associée à mon trophée arrive donc à point nommé ! Huile de Manouka, thé vert et café mélanésien, ylang ylang, miel, coco... je pars avec une belle collection de savons créés spécialement pour le marché japonais, raconte Frédéric Chatelain. C'est magnifique, je suis encouragé dans mes démarches, ce soutien j'en avais vraiment besoin!* »

Quels sont vos projets ?

J'attends beaucoup de mes prochaines ventes au Japon car ce sera un test grandeur nature pour cautionner mon projet de création de laboratoire aux normes internationales, qui n'attend plus que le soutien d'une banque pour prendre vie. J'ai la chance d'être également épaulé par l'AVEX, Initiative NC et Initiative France en tant que projet remarquable. J'envisage en 2017 de me lancer dans la production de venin d'abeilles, un produit particulièrement demandé sur le marché japonais. J'ai aussi la chance d'être soutenu par des partenaires locaux qui croient en mes produits et avec lesquels je suis en train de développer des partenariats commerciaux.

La forêt de Moï
frederic.chatelain@gmail.com



Lauréat des Trophées de l'environnement / économie circulaire : Aqualone



Bernard Balet

Quand on pose la question à Bernard Balet sur l'accueil de ce trophée au sein de la société dont il est co-gérant, il répond avec le sourire : « *ce fut sans surprise, tellement nous étions tous convaincus à 200 % de la qualité de notre candidature. Il n'y avait pas d'autre choix, nous devons gagner!* » Il faut dire que leur système d'irrigation autonome, apportant une croissance optimisée des plantes avec des économies d'eau spectaculaires, avait déjà été primé à Genève en 2006 et à Los Angeles en 2015. « *Il ne nous manquait plus que la reconnaissance locale. Et nous avons gagné la 1^{ère} place dans le plus beau des domaines, l'environnement.* »

Que s'est-il passé pour vous depuis la remise de ce trophée ?

La soirée de remise fut déjà mémorable car j'y ai rencontré de futurs clients potentiels particulièrement intéressés par notre produit. Et depuis, nous avons également signé avec un nouveau client, le golf de Dumbéa ! Ce trophée a suscité beaucoup d'intérêt sur notre produit, c'est formidable.

Quels sont vos projets ?

Nous avons signé un partenariat tripartite avec la mairie de Nouméa et l'institut agronomique calédonien pour faire de la ville de Nouméa la 1^{ère} ville connectée électroniquement en contrôle d'irrigation. Nous avons également été approchés par une compagnie américaine qui va diffuser nos produits sur une chaîne de 265 magasins Bunnings en Australie. Les perspectives de développement sont potentiellement magnifiques ! Et la Nouvelle-Calédonie est un terrain d'expérimentation fabuleux, il y a beaucoup à faire tant au niveau de l'agriculture que des particuliers. Nous avons un produit innovant sans équivalent sur le marché, le challenge est vraiment important, alors, en tant qu'inventeur du produit, je suis un peu stressé !

Aqualone
2 rue Berthelot - Doniambo
Tél. 73 77 18 / www.aqualone.net



Lauréat des Trophées du numérique : Top market



Laurent Bremard

« Ce sont 2 années de travail intense qui viennent d'être récompensées par ce trophée » explique Laurent Bremard, co-gérant avec Hatem Bellagi de la plateforme de vente en ligne Top market. « On avait vraiment besoin de ce type de booster afin d'être mieux connus à la fois des commerçants et des consommateurs calédoniens. Nous avons rapidement annoncé la nouvelle sur Facebook, on l'a ajoutée sur nos plaquettes, car c'est vraiment une belle caution. »

Quelles ont été les répercussions en externe ?

De nombreux commerçants qui hésitaient à rejoindre notre plateforme ont signé, ils se sont sentis rassurés par cette distinction. Et le nombre de visiteurs a progressé de plus de

15 %. Il est clair que c'est un supplément de confiance que nous avons ainsi gagné auprès de nos clients.

Quels sont vos projets ?

Nous allons refondre le site Top market et continuer à développer notre plateforme. Naissance.nc, un site qui permet aux futurs parents d'ouvrir à distance leur liste de cadeaux de naissance, va en effet être finalisé d'ici fin novembre. Et bien sûr, les fêtes de Noël approchant, période faste pour le commerce, nous allons pouvoir communiquer plus largement dans les médias grâce à la récompense liée à notre prix.

Top market

www.topmarket.nc / www.naissance.nc

Manager de l'année 2016 : Jean Waikedre



Jean Waikedre, Jennifer Seagoe, présidente de la CCI et Philippe Demazel, directeur des Nouvelles calédoniennes.

Cet ingénieur en génie pharmaceutique, diplômé en biologie appliquée, a organisé et professionnalisé la filière santal en milieu coutumier. Avec sa société **Serei no Nengone**, Jean Waikedre a relevé le défi d'implanter une unité de transformation industrielle dans les îles, en harmonie avec l'environnement et les hommes.

Jean Waikedre : Je ne m'attendais pas à recevoir cette distinction. Je me sens très ému. Mais c'est véritablement le travail de toute mon équipe depuis 8 ans qui a été ainsi distingué, un travail initié avec le grand chef Naisseline. Presque 1 an après sa disparition, cette reconnaissance de mes pairs pour notre démarche d'exploitation durable du santal et l'implication des coutumiers est un grand honneur. Avec nos activités d'extraction d'huiles essentielles et de plantation d'arbres nous avons réussi une autre approche du travail. Chaque membre de mon équipe est aussi passionné que moi, ils ont tous attrapé le virus ! Nous avons innové en matière de management, les jeunes qui s'occupent de la production sont fiers de voir le résultat

de leur travail : au-delà de leur salaire qui leur apporte indépendance et autonomie, ils voient un produit d'une qualité exceptionnelle qui est exporté chez les plus grands parfumeurs ! Je tiens à ajouter que dans les affaires tout comme dans la coutume Kanak, l'éthique, les valeurs sont primordiales. Ce sont ces valeurs que je défends, c'est mon combat.

Serei no Nengone vient d'être sélectionnée par Arte, avec 4 autres entreprises dans le monde, pour leurs actions concernant la préservation des plantes odorantes en danger, dans le cadre d'un documentaire de 5 épisodes intitulé *Tous les parfums du monde*. Ces entreprises d'un genre nouveau, dont celle de Jean Waikedre en Nouvelle-Calédonie avec le santal, associent populations autochtones et grands noms de la parfumerie, connaissances ancestrales et expertise scientifique, exploitation durable et échanges équitables. Ce documentaire sur Serei no Nengone sera diffusé en fin d'année. Une véritable reconnaissance internationale pour l'entrepreneur calédonien !

Henri de Meillac vise l'excellence

Élu à la CCI, le directeur de la société Calenis (Nissan/Mitsubishi) place les relations humaines et la montée en compétences de ses équipes au cœur de son management. Pour Henri de Meillac, « il n'y a aucune raison qu'en Nouvelle-Calédonie nous ne soyons pas en mesure d'offrir à notre clientèle la même qualité de service qu'en Métropole ou en Australie ».

C'est en Martinique où il est né qu'Henri de Meillac crée avec son frère une société de cartes de fidélité multi-commerces « pour tenter de redynamiser les boutiques du centre-ville ». Après trois ans d'activité, il intègre le groupe GBH, saisissant l'opportunité de partir sur l'île de La Réunion en tant que « directeur stagiaire » de la société REP/Bamatex. Six mois plus tard, nouveau départ pour la Guadeloupe où il prend la direction de la société GUP. 2003 marque un nouvel envol dans sa carrière. Cette fois, direction Trinidad et Tobago « où j'ai été directeur des concessions Renault et Chevrolet ». En 2005, il reçoit un coup de fil du PDG du groupe GBH lui demandant de prendre de nouvelles fonctions... trois jours plus tard, en Nouvelle-Calédonie ! Il lui faudra cinq jours avant de fouler le tarmac de Tontouta avec, pour seuls bagages, sa valise et son expérience. Nommé directeur de la société Calebam qui représente, entre autres, les marques du groupe Michelin sur le territoire, il s'immerge dans le monde

calédonien et retrouve les pneumatiques, « des produits peu considérés par beaucoup (...). Pour la majorité des gens, un pneumatique, c'est rond, noir, sale et ça coûte cher. Néanmoins, tout le monde en a besoin ! Et, lorsqu'on travaille dans ce métier, on se rend compte que c'est un produit passionnant, noble et très technique. »

Promouvoir les compétences

À sa prise de poste, Henri de Meillac se retrouve sur le terrain au contact du personnel « car, dit-il, c'est le métier qui veut ça. Vous êtes en prise directe et constante avec l'ensemble de vos équipes, celles qui sur le terrain manipulent les pneumatiques au quotidien. En termes de management, ce fut une grande différence par rapport à mon cursus. » C'est qu'Henri de Meillac met les relations humaines et le professionnalisme au cœur de ses priorités. Mais pas seulement. Convaincu que la Nouvelle-Calédonie n'a rien à envier à ses voisins ni même à la Métropole, il incite les salariés, chez qui il décèle du potentiel, à gagner en compétence.

Discussions, explications et... écoute

Après dix ans chez Calebam, Henri de Meillac tourne une nouvelle page au sein du groupe GBH. Le 1^{er} avril 2015, il prend la tête de Calenis (Nissan/Mitsubishi), fruit d'un regroupement de 3 sociétés *, spécialisée dans l'importation et la distribution automobile, la vente de véhicules d'occasion,

de pièces détachées ainsi que la réparation automobile et des poids lourds. L'enjeu est de taille ! « Nous avons récupéré une partie des salariés de ces trois sociétés et nous en avons recruté d'autres que nous avons positionnés sur un site commun avec, en parallèle, la mise en place de règles de culture d'entreprise propres au groupe ! » Aujourd'hui encore, Henri de Meillac ne s'en cache pas, « pour l'ensemble des salariés, la période a été très stressante. Ils ont dû composer avec une nouvelle direction, de nouveaux collègues, s'adapter à une nouvelle façon de travailler, le tout dans un marché en forte baisse. Cette harmonisation s'est accompagnée de discussions, d'explications et d'écoute, trois facteurs essentiels pour optimiser au mieux cette transition. »

Son implication à la CCI

Son engagement à la CCI remonte à la dernière mandature. « Il était important pour moi, et au titre du groupe, de m'investir dans le développement de la Nouvelle-Calédonie, et la CCI était le bon endroit. Depuis, je m'efforce d'apporter ma pierre à l'édifice en me servant de mon expérience pour amener un autre regard, un autre point de vue sur les différents thèmes abordés par la Chambre et contribuer à l'essor économique du territoire. »

* CFAO (Nissan), SIDAPS (Mitsubishi) et Almameto



HENRI DE MEILLAC

44 ANS

- Directeur de la société Calenis
- Représentant du secteur commerce
- Membre des commissions : Finances – Consultative de marchés Commerce – Nord – Aéroports.



Consulting

Cabinet de recrutement
& Solutions RH

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

Évaluations, Tests: aptitudes, motivation, personnalité.

Public : entreprises et particuliers

Cabinet de conseil, leader en Nouvelle-Calédonie



Recruteur de talents

 ÂBORO Calédonie & Consulting 24 avenue du Maréchal Foch - BP 807 98845 Noumea Cedex

Tél : **24 20 18**

www.aboro.nc

Fax : **28 92 33**



Votre partenaire immobilier
en Nouvelle-Calédonie

www.promobat-nc.com

16, rue du gal Gallieni
Centre-ville, Nouméa

 **24.06.10** 

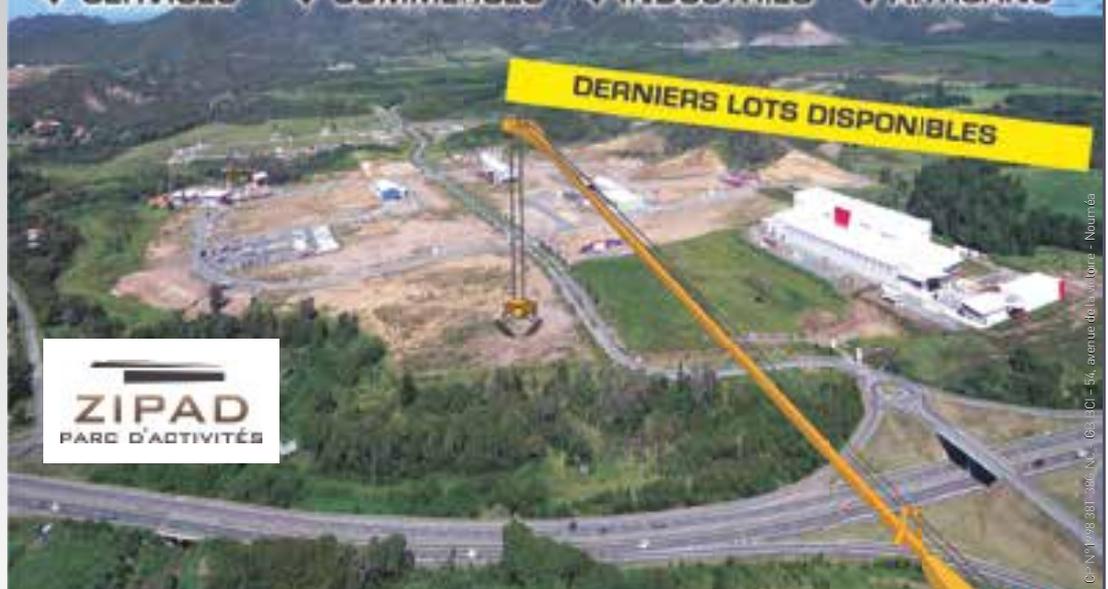
zipad@promobat-nc.com

PORTE OUVERTE
SAMEDI 19 NOVEMBRE
DE 8H À 12H

*Accès : Entrée fraisier Païta
puis passer sur le pont et
suivre nos panneaux.
RDV sous notre chapiteau.

BÂTISSEZ et DÉVELOPPEZ VOTRE SOCIÉTÉ AU CŒUR DE PAÏTA

✓ SERVICES ✓ COMMERCES ✓ INDUSTRIES ✓ ARTISANS



- Terrains plats et viabilisés (de 20 ares à 3.25 ha)
- Situés entre le port autonome et l'aéroport international
- Gros potentiel de construction en copropriété horizontale

À PARTIR DE 1.2 MF / ARE



© 2011 Promobat - 16, rue du gal Gallieni - Nouméa

Des concepts innovants pour les productions maraîchère et horticole calédoniennes

Créée il y a près de 20 ans, la société Agri logic systèmes est experte dans le domaine des productions maraîchère et horticole, notamment en culture hors-sol sous serre. Sa principale vocation est de développer des procédés de culture innovants adaptés au contexte agro-climatique calédonien.



variés dans différents quartiers parisiens (5 000 m² de terrasse). L'objectif est multiple : en plus de cultiver des légumes bio sur les toits de Paris, l'entreprise propose des ateliers de jardinage, la mise en place de distributeurs automatiques des légumes produits et pourra approvisionner les restaurants d'entreprise avec des légumes frais. L'entreprise espère ainsi ouvrir une succursale en Métropole et investir l'agriculture urbaine sur le long terme.

10

Avec plusieurs dépôts de brevets en cours, Agri logic cherche à apporter des solutions durables aux problématiques des maraîchers et des horticulteurs locaux, en adéquation avec les enjeux environnementaux et technico-économiques de demain. À ce titre, la société vient d'être sélectionnée pour intégrer l'Accélérateur de l'ADECAL Technopole. Elle bénéficiera de fait d'un accompagnement privilégié d'une année pour appuyer son développement. C'est dans ses locaux de Normandie, avec son équipe et une forte implication familiale, que Joël Despujols dessine et imagine ses systèmes de production innovants.

Un kit hors-sol complet, écologique et rentable

Après son installation en Nouvelle-Calédonie, Joël Despujols a conçu des serres tunnels équipées de nouvelles tables de culture comprenant des gouttières permettant la récupération des eaux excédentaires et l'utilisation de pains de fibre de coco. Ces systèmes qui ont fait leurs preuves (200 km de gouttières installées) doivent encore évoluer pour permettre aux maraîchers de relever le défi d'atteindre rapidement l'autosuffisance pour certains légumes. Agri logic systèmes a donc décidé depuis deux ans d'utiliser ses acquis d'expérience pour innover dans de nouveaux dispositifs de

culture. « L'idée est de concevoir une nouvelle serre pour culture hors-sol dont les performances sont le fruit d'une synergie de quatre domaines innovants. »

Une serre d'expérimentation devrait être installée à l'ADECAL d'ici mi-novembre et servir d'unité test pour valider ces recherches à grande échelle.

Un système adapté à l'agriculture urbaine

Agri logic étudie depuis quelques années la possibilité de nouveaux outils destinés à l'agriculture urbaine qui a pour but de rapprocher la production au plus près des lieux de consommation. La société a ainsi miniaturisé les outils de production des professionnels du maraîchage pour proposer un nouvel outil testé depuis 3 ans dans ses locaux. « Notre procédé met en œuvre des techniques adaptées à l'environnement bâti, où les gestions de l'eau, des intrants et des déchets sont plus qu'ailleurs les contraintes incontournables de l'agriculture urbaine » précise Joël Despujols. Les enjeux sont de commercialiser le concept dans toutes les grandes villes du monde, à commencer par Nouméa, où la première installation verra le jour fin 2016. Parallèlement, l'entreprise a participé à ParisCulteurs 2016 : un appel aux projets lancé par la Ville de Paris pour végétaliser les toits de Paris. Agri logic a déposé 5 dossiers de candidature pour des projets

QUATRE INNOVATIONS À LA POINTE :

Un nouveau modèle de serre : qui permet d'accéder à de nouveaux modes d'aération pour envisager une fermeture anti-insectes efficace, grâce à des structures légères et peu coûteuses.

Une nouvelle gouttière hors-sol universelle brevetée : qui offre la possibilité de pratiquer la plupart des techniques de culture hors-sol grâce à un même profilé.

De nouveaux engrais hydrosolubles et engrais liquides bio : qui permettent le recyclage intégral des eaux de drainage grâce à des formulations en adéquation avec les eaux d'irrigation employées dans les systèmes hydroponiques calédoniens.

Un nouveau dispositif de recyclage des solutions nutritives : qui permet de réutiliser le liquide nutritif perdu par drainage, par la mise au point d'un kit complet intégrant un réacteur de désinfection par rayonnement UV ainsi qu'un dispositif de réajustement chimique des solutions nutritives.

Contact :

Agri logic systèmes
Tél. : 41 62 23
www.agrilogicsystemes.nc

POLYURÉE 100% ÉTANCHE
Étanchéité des toitures plates ou inclinées & terrasses/balcons...

USURES
Étanchéité des murs de soutènements et fondations, tabliers de ponts...

ABRASION
Réservoirs et retenues industrielles, cuves à eau & produits chimiques...

ELASTICITE
Transports, benies, navires...

RESISTANCES CHIMIQUES
Protection anti corrosion et d'usure pour la mine et l'industrie.

SEC EN 4 SECONDES

COVER
Informations
sur 44.31.31
ou sur
www.cover.nc

Protection des bétons, sols industriels, parkings... Grâce aux résistances extrêmes à l'abrasion.

VÉHICULE UTILITAIRE DE L'ANNÉE
2016

CITROËN

CITROËN BERLINGO
CRÉATIVE TECHNOLOGIE

[f citroen.nc](https://www.citroen.nc)

ALMAMETO AUTOMOBILES 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

COUP D'ŒIL

UNE NOUVELLE OFFRE DE TV À LA DEMANDE CHEZ L@GOON



L@goon a récemment enrichi ses offres avec le « Play », une nouvelle solution packagée comprenant : Internet, téléphonie (illimitée vers 110 destinations), TV, cinéma pour 3 500 francs par mois. En plus de ses services habituels, l'abonné pourra désormais accéder à 1 000 films et séries renouvelés chaque mois et en illimité, à un catalogue de 10 000 références à la carte, ainsi qu'aux chaînes de la TNT, replay inclus. Par ailleurs, les abonnés accéderont directement à des applications pratiques comme celles de L@goon, Dailymotion ou France24. Le fournisseur d'accès souhaite poursuivre la valorisation du contenu au sein de ses offres et répondre aux évolutions de consommation des Calédoniens.

L@goon
Tél. : 28 88 88
www.lagoon.nc/pack-play - LagoonNC

12

Save juice : des extracteurs de jus de qualité

La société Save juice propose à la vente trois marques leaders d'extracteurs de jus : Versapers, Kuvings et Hurom qui offrent une efficacité optimale. Avec des vitesses de rotation entre 43, 54 et 60 tours par minute, ils permettent une conservation maximale des vitamines, nutriments et enzymes contenus dans les jus (de fruits et de légumes).



Design et discrets, les appareils sont fournis, selon les modèles, avec un filtre à jus, à sorbets ou à smoothies. Les clients peuvent découvrir ces appareils et tester de nouvelles saveurs à l'occasion d'ateliers de dégustation organisés en magasin chaque semaine.

Save juice
7 rue Faidherbe
Faubourg Blanchot
Tél. : 50 34 33 - Save Juice

Quick ouvre son 4^e restaurant à Dumbéa

Depuis le mois d'octobre, les habitants de Dumbéa et des alentours peuvent profiter d'un tout nouveau restaurant Quick, ouvert juste en face du Médipôle. Avec une cuisine dernière génération, les clients peuvent profiter d'une qualité de produits et de service optimale. Le restaurant est également pourvu d'une grande terrasse extérieure et d'une aire de jeux couverts pour les plus petits. Autre nouveauté : l'enseigne a récemment lancé son service de livraison à domicile ou au bureau. Accessible 7j/7, ce service gratuit est disponible à partir de 2 500 francs d'achat et pour les clients situés à Nouméa, ainsi qu'à Dumbéa, au Mont Dore et à Koutio.

Quick
Tél. livraison : 44 41 11
www.quick.nc
Quick Nouvelle-Calédonie



Easy courses : le nouveau supermarché en ligne

Le 3 août dernier, un nouveau concept a été lancé pour faciliter la vie des Calédoniens : un supermarché en ligne avec service de livraison sur Nouméa, Grand Nouméa, ainsi que la zone de Païta jusqu'à Tiaré, Naïa et Karikaté. En pratique, il suffit de faire son choix parmi les gammes de produits proposées : produits frais, épicerie, hygiène et beauté, maison, bébé, boissons, produits bio, puis d'indiquer son horaire de livraison. Le paiement s'effectue soit par chèque à réception soit directement en ligne via la plateforme Paybox. Sécurisé, pratique et au plus proche des problématiques locales, Easy courses espère conquérir le cœur des Calédoniens.

Easy courses
www.easycourses.nc - Tél. : 23 80 06 ou 98 56 83
Easycourses



❖ Chrono 64 a déménagé



L'auto-école a changé de locaux en septembre dernier pour s'installer 50 mètres plus bas, toujours rue Bénébig. Avec un espace plus grand et modernisé, l'entreprise possède désormais une grande salle de préparation au code flambant neuve. L'auto-école travaille avec 7 moniteurs et propose à ses clients de passer les permis auto, moto, bateau, et poids lourds. En parallèle, les gérants ont aménagé une salle de formation post-permis dédiée aux professionnels. Conduite économique au sein des entreprises ou encore sensibilisation aux règles de conduites calédoniennes sont autant de sujets pratiques abordés au cours de ces ateliers de formation.

❖ Chrono 64

71 rue Auguste Bénébig - Vallée des Colons

Tél. : 27 50 54

www.chrono64.nc

Auto-école Chrono 64

❖ Une entreprise de transport de personnes à Koumac

Soutenu par Initiative NC, Steeve Pham a lancé son entreprise en avril dernier. Équipé d'un véhicule pouvant accueillir jusqu'à 28 personnes, il fait la navette à Koumac pour les écoliers de la région. En parallèle, le chef d'entreprise réalise des devis sur demande pour tout type de déplacement. Ainsi, il est parfois amené à transporter des membres d'association, des familles à des mariages ou encore des enfants en centres de vacances. Transport SLSG espère d'ici la rentrée 2017 investir dans un deuxième véhicule et ainsi embaucher un chauffeur en signant un contrat avec la mairie de Koumac pour le transport d'écoliers.

❖ Transport SLSG

Koumac

Tél. : 42 54 77 ou 81 51 89



❖ Signature d'un partenariat entre NCTV et la VBTC (Vanuatu)

NCTV et The Vanuatu broadcasting and TV corporation (VBTC) ont signé le 20 août dernier à Port-Vila un accord de coopération. Selon les termes de cet accord, la chaîne NCTV et la télévision publique du Vanuatu vont désormais pouvoir collaborer dans les domaines de l'échange de contenus et de programmes, de la production, de la formation et de la distribution. Les deux médias devraient notamment s'associer pour la diffusion et la production d'événements exceptionnels, principalement dans les domaines du sport et de la culture. L'autre objectif majeur de ce partenariat : la mise en place de programmes de formation en commun avec le développement d'une filière de journalistes, de techniciens et de producteurs locaux. En parallèle, NCTV se félicite de ses derniers résultats d'audience très encourageants. En effet, une étude réalisée par l'institut Iscope en juillet révèle que 72 % des Calédoniens qui regardent la télévision regardent NCTV. Enfin, NCTV a récemment lancé son premier studio mobile, piloté avec l'application Recolive, qui permet d'utiliser des smartphones comme

caméras de plateau et un iPad pro comme régie de production. La chaîne devient ainsi l'une des premières télévisions dans le monde à utiliser ce type de dispositif pour enregistrer un magazine.



(De gauche à droite) Fred Vurobaravu, directeur général de VBTC, Laurent Le Brun, directeur général de NCTV, Victor Tutugoro, administrateur de NCTV et vice-président de la province Nord, Johnety Jerette, président de VBTC, signent le 20 août à Port-Vila leur accord de coopération.

❖ NCTV

683 Avenue de Téari, Lotissement Les Cassis - Koné

Tél. : 29 90 40

www.nctv.nc

NCTV Nouvelle-Calédonie

↳ Simulators games : pour une expérience de simulation unique !

Depuis début août, un espace de divertissement unique en son genre a ouvert à la Baie des Citrons. À la disposition des clients : deux simulateurs de F1, deux simulateurs de rallye et deux simulateurs d'avions de combat avec voltiges à 360 ° ! Ces machines, les mêmes que celles utilisées par les pilotes professionnels, permettent de percevoir les sensations du pilotage : accélération, freinage, glisse, sorties de pistes, on s'y croirait ! Simulators games suit également la programmation des grands prix de F1 et propose à ses clients de participer à des courses pour gagner jusqu'à 180 000 francs de carburant chez son partenaire Total ainsi que quatre pneus Pirelli et un abonnement internet chez Nautile. Les qualifications sont ouvertes pour tous les pilotes amateurs, 15 jours avant les grands prix. Enfin, l'enseigne s'est équipée de deux casques de réalité virtuelle : une nouvelle technologie qui permet une immersion totale dans différents types de mondes imaginaires et fascinants. Les plus téméraires pourront partir à la chasse aux zombies tandis que les plus jeunes découvriront des ateliers de création en 3D ainsi que d'autres jeux. Accessibles pour les grands et les petits à partir de 10 ans, Simulators games propose des formules groupes sur demande et offre -10 % aux comités d'entreprise pour toute réservation.



© Simulators Games

14

↳ Simulators games
15 promenade Roger Laroque - Baie des Citrons
Tél. : 45 43 33
www.simgames.ile.nc
↳ Simulators Games Nc

↳ Les sciences en fête



© Flore Vignoles

Après Maré, l'île des Pins, Poindimié, la Fête de la science s'est achevée en apothéose au collège de Kaméré début octobre. Pendant 15 jours, cet événement national relayé sur le territoire par l'association Symbiose a su rendre les sciences accessibles à tous, visiteurs comme scolaires. Transmettre aux plus jeunes le goût des sciences et encourager les vocations scientifiques, tels étaient les objectifs. Organismes de recherche, entreprises et associations s'étaient également mobilisés lors des villages des sciences afin de favoriser la compréhension du monde qui nous entoure à travers des ateliers, des expositions, des conférences... Pour la seconde année consécutive, cet événement a mêlé intimement culture scientifique et culture de l'innovation, une nature inventive et source d'inspiration inépuisable pour les chercheurs.

↳ Votre actualité nous intéresse !

Vous êtes un ressortissant de la Chambre de commerce et d'industrie ? Vous venez de lancer votre entreprise ? Votre actualité est particulièrement riche ? Votre entreprise est innovante, quel que soit son domaine d'activité ? CCI Info est votre magazine, celui des entrepreneurs calédoniens ! Cet outil d'informations - économique, juridique, pratique... - est également le reflet de la vie économique du territoire, une passerelle entre vous, les femmes et les hommes qui entreprenez.

N'hésitez pas à nous contacter pour nous faire part de votre actualité au 24 34 53 - com@cci.nc





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

Creative 75 31 49

IL EST ENCORE TEMPS POUR LES CADEAUX DE FIN D'ANNÉE !

**PENSEZ À L'OBJET
PERSONNALISÉ !**



Faites appel au leader de l'objet publicitaire !
(20 ans d'existence)



Découvrez des produits innovants et originaux, adaptés à chaque budget !



Communiquez en faisant plaisir à vos clients !



BIENVENUE DANS NOTRE SHOWROOM
+ DE 8000 PRODUITS



Bagagerie | Bureau | Objets promotionnels
Textile | Électronique | Oriflammes | Chapiteaux

23 route de l'Anse Vata | 98800 Nouméa
www.cjdiffusion.nc

Tél. 27 84 83

CJ Diffusion info@cjdiffusion.nc

Trouver les meilleurs artisans au meilleur prix

MonDevis.nc est un nouveau site Internet de mise en relation entre particuliers/prestataires et professionnels. Une solution clé en main développée par l'entreprise Tous ensemble qui a connu un véritable boom en seulement 2 mois d'existence.



MonDevis.nc propose également de réaliser des études de consulting pour ses clients afin de les aider à sélectionner les meilleurs artisans et les conseiller dans la démarche de négociation des devis. La jeune société a reçu plus de 300 demandes de devis depuis sa création. « C'est un engouement qui démontre bien le réel besoin de ce type de service pour le consommateur » soulignent les gérants.

Un service adapté aux professionnels

Sur l'annuaire du site, déjà plus de 80 professionnels référencés répondent quotidiennement aux besoins des clients. Les demandes de devis sont transférées automatiquement aux artisans en fonction du secteur d'activité. Il convient ensuite au client de prendre rendez-vous avec les professionnels afin d'établir un devis. « L'enjeu du site est de faciliter la vie des artisans calédoniens en les accompagnant dans leur prospection commerciale. Nous les rapprochons d'une clientèle déjà en demande, il leur suffit ensuite d'y répondre » explique Arnaud Bouye. Le site web est par ailleurs en constante évolution en fonction des retours des différents acteurs du secteur du bâtiment. MonDevis.nc devrait bientôt développer un système de notation des artisans qui sera visible par les clients. L'entreprise a déjà mis en place un questionnaire de satisfaction clients qui lui permet d'évaluer les professionnels avec lesquels elle travaille et d'être force de recommandation et de conseil.

« Nous souhaitons rendre MonDevis.nc incontournable pour les professionnels du territoire afin de faciliter leurs démarches commerciales, de leur donner de la visibilité et de les accompagner dans la concrétisation de leurs devis. »

Contact

www.MonDevis.nc
Espace performance
Tél. : 86 58 81
MonDevis Nc

16

Après un an de préparation, le site MonDevis.nc a vu le jour au mois de juillet dernier. Aux commandes, trois jeunes Calédoniens : les associés fondateurs, Jonathan Morandeu et Arnaud Bouye, en partenariat avec Joram Rivaton de l'agence Neaweb, spécialisée dans la création de solutions web. C'est au sein d'Espace performance, la pépinière d'entreprises de la CCI, qu'ils ont choisi de s'implanter pour lancer leur activité.

Gain de temps et facilité d'accès

Le principe du site Internet est simple : permettre aux personnes en recherche d'artisans, pour des travaux de construction ou de rénovation, de poster en quelques clics une

demande de devis et de trouver rapidement des artisans qualifiés pour établir un devis et réaliser leurs travaux dans les meilleurs délais. Les clients gagnent donc du temps dans la recherche de leurs prestataires et peuvent ensuite faire le choix qui correspond le plus à leurs besoins. L'entreprise propose systématiquement trois artisans qualifiés au minimum pour toute demande de devis et s'engage à donner des contacts dans les 72 heures après l'envoi du formulaire en ligne. « Nous prenons soin de vérifier la qualification des professionnels inscrits sur le site. Tous doivent nous fournir un numéro de RIDET et nous montrer d'anciennes réalisations. Il s'agit d'un gage de qualité pour nos clients » précise Jonathan Morandeu.

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOÏN...

► www.bci.nc

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOÏN

BCI
Groupe BRED



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



Constructeur de Maisons Bois

www.acgm.nc - Tel. 467 367

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

Samsung en Noir&Blanc ou en Couleurs

SAMSUNG

**Multifonctions &
Imprimantes**

**A partir de
26.900 F**



BUROCAL

14 Rue Henri Simonin - ActiCentre - Ducos **28-52-53**
78-16-16

Le Black Friday débarque en Nouvelle-Calédonie !

Cette journée de soldes monstres qui se joue chaque année au lendemain de Thanksgiving aux États-Unis est devenue un phénomène d'ampleur générant des milliards de dollars. Le 25 novembre, cet événement commercial se déclinera pour la première fois en Nouvelle-Calédonie. Tous les commerçants du territoire sont invités à y participer !

Fortement développé aux États-Unis, le Black Friday est devenu au fil des ans une véritable institution. Ce jour-là, les plus grandes enseignes se livrent une âpre bataille commerciale. Traditionnellement organisé le lendemain de Thanksgiving, cet événement se déroule le dernier vendredi du mois de novembre et correspond à une journée de soldes monstres. Il a pour objectif de lancer la période des achats des fêtes de Noël. Pour les commerces, c'est le rendez-vous à ne pas manquer qui va permettre de gonfler leur chiffre d'affaires annuel. En 2014, près de 134 millions d'Américains ont réalisé leurs achats de fin d'année à l'occasion de cette opération commerciale. Apparu cette même année en Métropole, le Black Friday a fait de timides débuts car très peu connu des consommateurs. Depuis, le phénomène commence à prendre de l'ampleur même s'il bénéficie encore d'une très grande marge de progression. En 2014, 144 millions d'euros ont été dépensés à cette occasion et 29,4 % des consommateurs ont déclaré avoir effectué des achats lors du Black Friday, soit 14,98 millions d'acheteurs. Preuve en est que l'opération séduit, la Polynésie française a pris le train en marche depuis quelques années. L'opération, qui ne concernait au départ qu'une minorité de commerces du centre-ville de Papeete, a été étendue, l'an dernier, au reste de Tahiti. Quatre commerces de Moorea et sept situés à Raiatea y ont également participé, proposant des réductions allant de 20 à 80 %.

Une première en Nouvelle-Calédonie !

C'est une bonne nouvelle pour les Calédoniens qui n'auront pas à attendre les prochains soldes pour faire de bonnes affaires. Cette année, rendez-vous est pris le 25 novembre pour le premier Black Friday organisé sur le territoire à l'initiative de la CCI, de Nouméa Centre Ville et du syndicat des commerçants. « L'événement est ouvert à l'ensemble des commerçants de Nouvelle-Calédonie qui souhaitent jouer le jeu. La Direction des affaires économiques a autorisé les commerces à



USA : LE BLACK FRIDAY 2015 EN CHIFFRES

- Le CA généré s'élevait à 50,9 milliards de dollars.
- 133,7 millions de consommateurs se sont rués sur les offres promotionnelles de leurs enseignes préférées.
- 1 900 000 commandes ont été réalisées sur Internet.

vendre leurs articles et/ou produits en dessous du prix de revient, ce jour-là », souligne Sophie Caillard, conseillère technique à la CCI et présidente de Nouméa Centre Ville. En cette période économiquement tendue, le Black Friday tombe à point nommé. Pour les commerces, c'est une occasion de bénéficier d'une journée supplémentaire de soldes pour écouler leur stock. Quant aux consommateurs, ils vont pouvoir bénéficier de tarifs attractifs, faire de bonnes affaires et préparer leurs cadeaux de Noël avec un peu d'avance. « En lançant cet événement, nous avons souhaité donner un coup de pouce au secteur du commerce qui traverse une passe difficile, compte-tenu de la conjoncture économique. Le Black Friday cartonne dans le monde. C'est une occasion de créer une nouvelle dynamique sur le territoire », note Sophie Caillard.

Les commerçants seront-ils au rendez-vous ?

À condition que les commerçants jouent le jeu ! S'il est impossible, à ce jour, de connaître le nombre de commerces participant au Black Friday, certains ont d'ores et déjà adhéré au projet. C'est le cas de Fanny Grabias, gérante

de la SARL Secret by Melrose. « Nous allons participer à l'opération car elle marque le coup d'envoi de la période des fêtes de fin d'année et cela nous permettra de proposer à nos clients des prix cassés. Pour nous, cela dynamisera l'activité du mois de novembre généralement ralenti par l'approche du mois de décembre qui représente un mois de fortes dépenses (...). » En retour, Fanny Grabias espère une forte fréquentation et un chiffre d'affaires supérieur. Et rêve déjà que le Black Friday devienne un temps fort de l'activité commerciale en Nouvelle-Calédonie.

Plus d'information :

- CCI au 24 31 32
- Syndicat des commerçants au 27 54 10
- Nouméa Centre Ville au 28 02 07

LE CODE DE L'ÉNERGIE ADAPTÉ À WALLIS-ET-FUTUNA

Un projet de loi portant extension et adaptation aux îles Wallis-et-Futuna de diverses dispositions du Code de l'énergie a été présenté au Conseil des ministres et déposé au Sénat. Ce projet de loi vise à aligner les tarifs réglementés de vente de l'électricité sur ceux de la Métropole d'ici 2020, à atteindre 50 % d'énergie renouvelable en 2030 et l'autonomie énergétique en 2050. L'objectif est aussi de mettre en place l'obligation d'achat de l'électricité produite à base d'énergie renouvelable afin de développer ces technologies.



⚡ Bientôt un impôt sur le revenu au Vanuatu ?



Les revenus des Vanuatais pourraient bientôt être imposables, c'est en tout cas ce que souhaite le gouvernement qui cherche à renflouer ses caisses pour financer les services publics. John Sala, le secrétaire de cabinet du Premier

ministre et ministre des Finances, a indiqué qu'un impôt sur le revenu de 17 % pourrait ainsi s'appliquer aux revenus mensuels supérieurs à 750 000 Vatus (soit l'équivalent en CFP). En tenant compte de cette condition, seulement 3 % de la population vanuataise serait concernée par cet impôt.

⚡ La Polynésie manque d'infrastructures maritimes

Le cluster maritime de la Polynésie française a organisé le 3^e Forum de l'économie bleue et le constat est clair : la Polynésie manque terriblement d'infrastructures. Le port de Papeete sera bientôt trop petit pour les cargos et les paquebots de croisière. Trouver des solutions pour développer l'économie bleue en Polynésie était le défi de ce forum au cours duquel se sont tenues des tables rondes sur les thèmes suivants : les infrastructures pour la pêche hauturière, les infrastructures de plaisance et d'activités nautiques, le pôle d'excellence maritime et la gestion des infrastructures et autorité portuaire intégrée.

⚡ L'île de Pâques submergée de déchets

Chaque semaine, 3 tonnes de carton sont transportées par avion vers le Chili. C'est une infime partie des déchets de l'île de Pâques, qui s'efforce de trouver des solutions. L'appareil emporte aussi, gratuitement, 2 tonnes de plastique ainsi que 2 tonnes d'aluminium. Pour l'île, le problème est double : ses 6 500 habitants et les visiteurs, toujours plus nombreux, génèrent 7 tonnes de déchets annuels (dont seuls 20 % sont recyclés) et des résidus proviennent de la gigantesque plaque de plastique flottant au milieu du Pacifique.



⚡ L'amiante interdit en Nouvelle-Zélande

Depuis début octobre, il est interdit d'importer en Nouvelle-Zélande des matériaux contenant de l'amiante. Wellington rejoint ainsi plus de 50 états, dont l'Australie, qui bannissent cette substance. Les pays du Pacifique sont appelés à faire de même. On estime que 170 décès par an sont liés à l'amiante en Nouvelle-Zélande, et ce chiffre devrait augmenter dans les années 2030-2040. Les fibres d'amiante sont invisibles, mais peuvent provoquer des maladies respiratoires graves comme le cancer du poumon.

L'ORIGINE DES INVESTISSEMENTS AGRICOLES EN AUSTRALIE



Le gouvernement australien vient de rendre public son registre des exploitations agricoles. Surprise : ce ne sont pas des groupes chinois qui possèdent le plus de terres, mais des investisseurs britanniques et américains. D'après ce rapport, seulement 13,6 % des terres agricoles australiennes seraient entre des mains étrangères. On y apprend également que les investisseurs britanniques possèdent 27,5 millions d'hectares, devant les États-Unis et les Hollandais. La Chine ne se place qu'en cinquième position avec 1,5 million d'hectares.

NC 1^{ère} joue la carte de la proximité

NC 1^{ère} délocalise de plus en plus ses émissions dans les îles et en province Nord. Les bureaux décentralisés de Koné, Poindimié et Lifou permettent aux équipes sur place d'être plus réactives et au plus près de la population. C'est aussi l'occasion pour elles d'accompagner le développement économique et culturel des provinces Nord et Îles.



Les équipes à pied d'œuvre lors de la Fête du santal et du miel à Lifou.

La Fête du santal et du miel à Lifou, la Fête agricole de Pouembout, la Fête de l'avocat à Maré, la Foire de Bourail, le tour Air France de Nouvelle-Calédonie, le Salon international du livre océanien... les occasions ne manquent pas pour les antennes radio et télé de NC 1^{ère} de délocaliser leurs émissions. En effet, jouer la carte de la proximité est l'un des objectifs que s'est fixés la chaîne. « Notre volonté est d'être plus proches de la population, plus à son écoute et d'être au plus près de tout ce qui peut se passer sur le territoire, indique Gilles Marsauche, directeur de l'antenne radio. Pour nos équipes, cette décentralisation offre la possibilité d'aborder des problématiques et des enjeux différents de ceux qu'elles peuvent traiter sur Nouméa. Chaque déplacement est l'occasion de rencontrer des personnes œuvrant dans leur coin, de leur donner l'opportunité de s'exprimer et de faire le point sur le développement économique et culturel des provinces Nord et Îles. Se rendre sur des lieux de vie nous permet de développer des thématiques particulières. C'est le cas avec la Foire de Bourail et son focus sur le monde agricole. Ou encore la Fête du santal et du miel à Lifou qui, cette année, était marquée par son

10^e anniversaire. Nous avons, par exemple, pu rebondir sur le développement économique de l'île, boosté par les croisiéristes, et ses impacts en termes de gestion (...). Plus récemment, lors du tour Air France de Nouvelle-Calédonie, nous avons proposé à nos auditeurs deux heures d'antenne sur chacune des dix étapes prévues afin d'évoquer la diversité de chaque commune (patrimoine, développement économique, culture et traditions). »

Des bureaux décentralisés

C'est dans cet esprit que l'antenne de Koné a vu le jour en 2013, qui fonctionne avec 5 journalistes radio et télé, puis un bureau à Poindimié (radio). Les avantages ? « Cela nous permet d'être plus proches des acteurs de la zone, d'avoir différents interlocuteurs sur place et d'assurer une présence ainsi qu'une couverture médiatique. D'autant que notre studio, situé à Koné, nous permet d'assurer des directs pour réagir sur l'actualité », relève Gilles Marsauche. En juin 2016, un nouveau bureau est venu grossir les rangs de NC 1^{ère}. Basé à Lifou, un journaliste (radio et télé) couvre l'ensemble des îles Loyauté de manière plus réactive. Cette volonté de se

décentraliser s'inscrit dans le cadre de la politique générale menée par la chaîne qui travaille pour offrir aux auditeurs, lecteurs et téléspectateurs une complémentarité à travers ses trois médias (radio, télé et web) dans l'objectif de proposer des émissions permettant de traiter et d'approfondir des sujets de façon différente.

Concilier la culture et le développement économique

« Quel que soit l'endroit où ils se trouvent, il y a toujours des entrepreneurs qui se lancent dans des projets malgré l'éloignement de Nouméa, nous apportant une vision nouvelle de la Nouvelle-Calédonie, ce qu'elle est et quel pourrait être son avenir. De nombreuses petites entreprises permettent aux jeunes de trouver un emploi sans avoir à se déraciner, observe Gilles Marsauche. De plus, à l'intérieur de la grande terre ou aux îles, nous constatons cette volonté commune de garder l'esprit de la culture sans qu'elle ne devienne un frein au développement économique. Le pari étant de réussir à marier ces deux mondes. »

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
Tatie Kempfer - Tél. : (687) 41 08 11 - tkempfer@mutuelleducommerce.nc

www.mutuelleducommerce.nc



TGC, mode d'emploi

Le 1^{er} septembre dernier, les élus du Congrès ont voté à l'unanimité le passage à la Taxe générale à la consommation (TGC). Cet impôt entrera en application à partir du 1^{er} juillet 2018, après 15 mois de marche à blanc. Comme tout opérateur économique, vous êtes concerné par cette réforme fiscale d'envergure qui a des conséquences directes sur la taxation de vos activités. La réponse aux questions que vous vous posez sur ses modalités de mise en œuvre et le dispositif d'accompagnement mis en place par la CCI.

Calendrier

Préparation (6 mois)	Marche à blanc (15 mois)	Application
Dès maintenant Formation, information, mise à jour des logiciels.	À partir du 1^{er} avril 2017 : mise en application de la TGC à des taux résiduels (0,25 %; 0,35 %; 0,5 % et 1%) Les 7 impôts et droits actuels continuent de s'appliquer : TP, TBI, TFA, TGI, TSS, TNH, droit proportionnel de la patente.	À partir du 1^{er} juillet 2018 : entrée en vigueur de la TGC à taux plein (dont le niveau sera déterminé à l'issue de la marche à blanc). Suppression des 7 droits et taxes.

L'instauration de la Taxe générale à la consommation (TGC) fait partie des réformes fiscales identifiées comme nécessaires pour moderniser la fiscalité calédonienne. En remplaçant 7 taxes par une seule et unique (cf. encadré), la TGC vise à simplifier la fiscalité calédonienne et à rendre plus transparente la composition des prix, aujourd'hui jugée complexe et opaque.

De 7 taxes à 1

La TGC remplacera 7 taxes qui s'appliquent aujourd'hui pour la plupart lors de l'importation de produits ou lors de la fourniture de services :

- La Taxe générale à l'importation (TGI),
- La Taxe de base à l'importation (TBI),
- La Taxe sur le fret aérien (TFA),
- La Taxe de péage (TP),
- La Taxe sur les nuitées hôtelières (TNH),
- La Taxe de solidarité sur les services (TSS),
- Le droit proportionnel de la patente.

TGC : définition

Inspirée de la TVA (Taxe sur la valeur ajoutée) métropolitaine, la TGC est un impôt indirect sur la consommation finale.

Elle est :

- **générale**, c'est-à-dire qu'elle s'applique à l'ensemble des ventes (livraisons de biens ou produits) et des prestations de services réalisées, de manière indépendante, à titre habituel et onéreux, en Nouvelle-Calédonie, donc aussi aux importations,
- **payée par le consommateur final** sur les biens et services qu'il consomme,
- **collectée par les entreprises selon le mécanisme des « paiements fractionnés »**, c'est-à-dire chaque entreprise qui intervient dans la vente ou la transformation d'un produit ou service facture la TGC.



© E. Bua

Une période de rodage : la marche à blanc

Entre le 1^{er} avril 2017 et le 30 juin 2018, soit pendant 15 mois, une période de test du mécanisme de la TGC est prévue. Une taxe à taux marginaux (0,25 %, 0,35 %, 0,5 % et 1 %) **se superposera** alors à la fiscalité actuelle, c'est-à-dire aux 7 taxes détaillées ci-dessus. L'occasion pour le gouvernement de tester l'assiette et le rendement de la taxe afin de sécuriser les recettes fiscales de la Nouvelle-Calédonie. Et pour les entreprises de se familiariser avec le mécanisme de la TGC, tout en décidant s'il est opportun d'opter ou non pour la TGC pour celles qui sont dispensées. Au 1^{er} juillet 2018, les 7 taxes que la TGC doit remplacer seront désarmées et laisseront place à une TGC à taux pleins dont le niveau sera déterminé à l'issue de la marche à blanc.

$$\begin{array}{r}
 \text{TGC collectée} \\
 - \\
 \text{TGC déductible} \\
 = \\
 \text{TGC due à l'administration}
 \end{array}$$

Quels taux de taxation pendant la marche à blanc ?

4 types de taux ont été votés dans la délibération adoptée par le congrès le 19 octobre. Leur niveau n'a pour l'heure été fixé que pour la marche à blanc :

- **Un taux réduit de 0,25 %** : pour les produits fabriqués ou transformés localement. Ce taux s'appliquera également aux services prioritaires, comme les services culturels ou sportifs, l'aide à domicile aux personnes âgées et handicapées ou encore les travaux dans les logements.
- **Un taux d'équilibre ou spécifique de 0,35 %** : concernera certains services et opérations immobilières comme l'hôtellerie, la restauration, etc. Le niveau et le périmètre de ce taux restent encore à définir.
- **Un taux normal de 0,5 %** : concernera la plupart des biens et services
- **Un taux supérieur de 1 %** : concernera des produits qui sont aujourd'hui exposés à la TGI la plus importante, comme les ventes et locations de voitures...

À partir du 1^{er} juillet 2018, comment va fonctionner la TGC ?

L'entreprise vend son produit ou service TTC : la TGC venant s'ajoutant au prix hors taxe (HT). C'est l'entreprise, collecteur pour le gouvernement, qui collecte la taxe avant de la reverser aux services fiscaux après avoir déduit la TGC qu'elle aura elle-même payée sur ses charges (matières premières, achats, services...). La TGC se comptabilise dans un compte de tiers de classe 4, c'est pourquoi on dit que la TGC est **un impôt neutre¹ pour l'entreprise** dans la formation du prix.

Seul le consommateur final paie en

définitive la TGC, puisque, ne vendant rien, il ne peut récupérer la TGC payée sur ses achats, comme le fait une entreprise.

Exemple

Un commerçant revend 100 francs un bien qu'il a acheté 50 francs. Le taux de TGC qui s'applique est de 3 %.

TVA déductible : achat x taux de TGC :
 $50 \times 3\% = 1,50$ francs.

TVA collectée : vente x taux de TGC :
 $100 \times 3\% = 3$ francs.

Le commerçant a collecté 3 francs, mais il a aussi 1,50 francs de TGC déductible, il devra donc payer aux services fiscaux :

3 (collectée) - $1,50$ (déductible) = $1,50$ francs.

Ce qui correspond bien à 3 % de la valeur qu'il a ajoutée au bien :

$[100$ (prix de vente) - 50 (prix d'achat)]
 $\times 3\% = 1,50$ francs.

Votre activité est-elle assujettie à la TGC ?

Principe de base : est assujettie, toute personne physique ou morale exerçant à titre indépendant et de manière habituelle, réalisant une opération à titre onéreux dans le cadre de son activité économique. Ce qui représente la plupart des opérateurs économiques. Toutefois, les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires inférieur à certains seuils sont dispensées du régime de la TGC :

- 7,5 millions CFP par an pour les activités de prestations de services,

¹ La neutralité n'est pas totale : elle est relative et comporte quelques entorses



© E. Bua



© Stéphane Ducondas

- 25 millions CFP pour les livraisons de biens et les travaux immobiliers (entreprises du bâtiment),
- 25 millions CFP pour les activités mixtes (vente et prestation de service) si, à l'intérieur de ce seuil, l'activité de service elle-même ne dépasse pas les 7,5 millions CFP.

Si le CA réalisé par votre entreprise est inférieur à ces seuils, elle est assujettie **mais dispensée de déclaration et de paiement de la taxe**. C'est ce qu'on appelle la franchise en base. Dans ce cas, votre entreprise ne facturera pas de TGC à ses clients, qu'ils soient particuliers ou entreprises, et le montant des factures sera établi hors taxe (HT). Par conséquent, la TGC réglée lors de l'achat de biens ou de prestations de services (matières premières, achats, loyers, etc.) ne sera pas déductible.

Pas de facturation de TGC

=

pas de déduction possible

À noter

En cas de franchise en base, l'entreprise peut néanmoins opter pour le régime TGC. L'option est souscrite par écrit et adressée aux services fiscaux. Ce choix permet à

la société de récupérer la TGC que lui facturent ses fournisseurs mais implique également de collecter la taxe sur ses propres ventes ou prestations. Attention, ce choix est irrévocable. Il devra être réalisé au regard du chiffre d'affaires de l'entreprise, du montant et de la nature de ses charges, et de son organisation administrative. Un choix que la CCI pourra vous aider à faire.

En outre, certaines opérations **sont exonérées de la taxe** :

- pour motif d'intérêt général : la santé, l'éducation, la formation professionnelle, la distribution de courrier par l'OPT, les crèches et les maisons d'accueil des personnes âgées non médicalisées, etc. (liste non exhaustive). Les biens alimentaires de première nécessité : listés dans les Lois de pays 2006-12 et 2009-4 ; plus les eaux de source,
- les exportations car la consommation n'a pas lieu sur le territoire,
- les importations du secteur de la mine, de certaines personnes publiques non-assujetties, de certaines personnes privées exonérées dans le secteur de la santé et les importations bénéficiant de franchise douanière,
- les opérations soumises à une autre imposition : opérations bancaires, assurances et certaines opérations immobilières qui suivent le régime spécifique du secteur immobilier,
- les groupements de moyens, les orga-

nismes sans but lucratif, les mutuelles, les structures d'insertion par le travail, les biens mobiliers d'investissement n'ayant pas ouvert droit à déduction lors de leur acquisition, la livraison de carburant, les défiscalisations métropolitaines.

Et enfin, dans la catégorie des opérations exonérées, certaines sont taxables sur option : location d'immeubles à usage professionnel, livraison d'immeubles achevés depuis plus de 3 ans (régime spécifique de l'immobilier).

Si votre entreprise est redevable de la TGC alors les points suivants vous concernent.

Quand déclarer et payer ?

Votre entreprise devra déclarer et reverser la TGC due trimestriellement ou mensuellement selon le chiffre d'affaires annuel réalisé (en année N-1).

- Si le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 200 millions de francs : déclaration trimestrielle
- Si le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 200 millions de francs : déclaration mensuelle.

Ce qui va changer pour votre entreprise

La tenue de vos comptes

La comptabilité de la TGC impactera différemment les prestataires de services et les commerçants. Pour les premiers, les chan-



© Enercal

gements sont moindres puisqu'ils facturent et reversent déjà la TSS, même si elle n'est pas déductible, alors que les commerçants devront intégrer des écritures nouvelles sur les opérations réalisées. Si vous faites appel à un comptable, sachez que ses ho-

noraires sont susceptibles d'augmenter, compte tenu du nombre d'écritures comptables supérieur au système actuel.

Votre organisation interne

Afin de prendre en compte la facturation

de la TGC sur les produits et services, et être en mesure de la reverser aux services fiscaux, votre entreprise va être amenée à adapter ses logiciels informatiques et de gestion, sa structure de prix, sa comptabilité et son organisation administrative. À ce titre, la CCI met en place un dispositif d'accompagnement gratuit pour vous aider à passer ce cap.

LA CCI VOUS ACCOMPAGNE

Une convention a été signée entre le gouvernement et les Chambres consulaires afin d'accompagner les entreprises dans le passage à la TGC. Le dispositif mis en place par la CCI dans l'accompagnement de ses ressortissants prévoit différents niveaux d'aide.

Sensibiliser et informer

- 6 000 entreprises, identifiées comme étant prioritaires, seront contactées afin d'être sensibilisées à la mise en place de la TGC lors de la marche à blanc. Elles seront également informées sur les sessions de formation et les accompagnements mis en place.
- Accueil spécifique dans les agences CCI.
- Mise à disposition de documents pédagogiques et pratiques sur la TGC, via le magazine *CCI Info*, la newsletter @ctu/entreprises, les sites Internet www.cci.nc et www.nc-eco, l'envoi d'e-mails ou de courriers, la consultation de fiches pratiques téléchargeables ou encore via les agences CCI.
- Une FAQ (foire aux questions) sera également mise à disposition sur www.cci.nc.

Former

- Les ateliers de la TGC : des formations généralistes de 4 h destinées aux chefs d'entreprise se tiendront à Nouméa, Koné, Bourail et Poindimié. Environ 130 sessions sont planifiées, soit une capacité de 2 600 entrepreneurs formés.
- Formations professionnelles de 7h* destinées au personnel administratif des entreprises et aux professionnels chargés de la comptabilité des entreprises, soit une capacité d'accueil de 500 personnes en formation professionnelle continue.
- Un module dédié à la TGC dans la formation « 2 jours pour entreprendre », intégré aux frais d'immatriculation des nouveaux ressortissants.

*payantes

Conseiller

- Une permanence téléphonique pour répondre aux questions des ressortissants.
- Des rendez-vous personnalisés pour accompagner de manière personnalisée les entrepreneurs.

Plus de renseignements sur l'accompagnement mis en place par la CCI :

Tél. 24 40 74 / conseil@cci.nc

Bon à savoir pour les entreprises facturant de la TSS

Pendant cette période de marche à blanc, il sera possible de facturer de manière cumulée les deux taxes (TGC et TSS) sur la base de l'assiette de TSS. Les déclarations de reversement seront toutefois distinctes puisque la TSS n'est pas déductible contrairement à la TGC.

Quid des taxes supportées à l'importation des biens en stock ?

Le produit de la taxe à taux marginaux (environ 4 milliards de francs) sera affecté à un établissement public dédié au remboursement des taxes d'importation que les entreprises auront payées sur le stock existant au 30 juin 2018. Le dispositif de remboursement, qui sera présenté au Congrès d'ici la fin de l'année, devrait entrer en vigueur au 1^{er} juillet 2018.

PROCHAIN DOSSIER CCI INFO DE DÉCEMBRE

Des personnalités du monde économique vous livrent leur vision de la Nouvelle-Calédonie à l'horizon 2046. De l'économie-fiction pour ce dernier numéro de l'année !

Nous apportons aussi notre pierre à l'édifice

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

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



Assurances
Auto



Assurances
Plaisance



Assurances
Habitation



Assurances
Entreprises



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

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

Évaluer et optimiser la performance de ses outils numériques

Dans une économie de plus en plus tournée vers les outils et les plateformes numériques, il est crucial pour les entreprises de mesurer les impacts de leurs actions en temps réel afin d'optimiser leur stratégie digitale. Voici quelques données pour vous aider à comprendre ce qu'est un bon rendement digital en Nouvelle-Calédonie et comment y parvenir.

Avec 150 000 comptes Facebook recensés (source Facebook) et 60 sites marchands référencés sur le territoire en 2014, selon les chiffres de l'Observatoire numérique NC, la présence digitale est aujourd'hui devenue indispensable pour les entreprises locales. En effet, « le comportement des consommateurs vis à vis des marques et des entreprises s'est adapté aux médias sociaux. Pour les professionnels, les réseaux sociaux offrent désormais de nouveaux canaux de communication qui permettent d'être visible, de communiquer, de partager, de fidéliser et de faire de la veille concurrentielle », affirme l'Observatoire numérique NC.

Mesurer sa visibilité

« En Nouvelle-Calédonie, nous considérons globalement qu'un site web est « monétisable » à partir de 800 visites par jour. Il est également nécessaire de prendre en considération le nombre de pages vues, le taux de rebond ou encore le temps passé par les internautes sur chaque page. De la même manière, sur Facebook, une page professionnelle qui compte entre 3 000 et 7 000 fans et qui génère des commentaires, des likes et des partages sur ses posts est considérée comme étant active à l'échelle locale », selon Hatem Bellagi, directeur de l'agence digitale et webmarketing Skazy. Du côté de l'agence de communication digitale La Fabrik, on met en avant l'importance de prendre en compte les visites organiques d'un site web, à savoir le trafic issu directement de Google. Afin de mesurer la performance d'une page Facebook ou d'un site web, l'outil le plus généralement utilisé est Google analytics ainsi que l'outil interne à Facebook qui donne des statistiques journalières de fréquentation. Du côté des campagnes d'e-mailing, selon des données de La Fabrik, les taux d'ouverture peuvent monter jusqu'à 30 % en Nouvelle-Calédonie (contre 2 à 3 % en Métropole). Un chiffre encourageant, résultat de pratiques peu agressives.



« En Nouvelle-Calédonie, l'e-mailing est encore sous-exploité et représente un réel challenge digital dans les années à venir. Sa capacité de ciblage très précis fait de cet outil un levier intéressant pour les marques et les annonceurs », indique Nicolas Foby, responsable marketing digital à La Fabrik.

Booster ses indicateurs de performance

La stratégie webmarketing des entreprises s'inscrit directement par la recherche de trafic tant en qualité qu'en quantité : l'augmentation du nombre de visiteurs déclenchera une augmentation des ventes et donc du chiffre d'affaires. « La mise en place d'une stratégie webmarketing permet facilement de doubler ou tripler le trafic d'un site selon le secteur d'activité », confirme Nicolas Foby. L'un des principaux avantages des outils numériques est qu'ils permettent de mesurer les actions de manière quasi-immédiate et donc d'optimiser la stratégie digitale en temps réel. Pour booster ses résultats, l'un des premiers éléments à prendre en compte est le référencement, afin d'optimiser la visibilité de son site web dans les moteurs

de recherche. « L'objectif est de choisir des mots-clés pertinents et adaptés, de soigner la qualité du texte et le maillage du site », souligne Hatem Bellagi. La publicité en ligne (display) représente également un outil efficace pour booster le trafic. « Sur Facebook, nous pouvons à la fois travailler sur du recrutement de fans, du sponsoring de publications, d'événements ou d'offres, ou encore sur du click to site (pour renvoyer directement sur le site web d'une société). Le plus important est d'être actif et ludique dans ses publications », précise Margaux, chargée de projets webmarketing chez Skazy. Enfin, autre outil devenu incontournable : le search via Adwords sur Google. « Les entreprises peuvent augmenter le taux de conversion et leur visibilité en achetant des mots-clés liés à des recherches contextuelles sur Google. Grâce à Adwords, vous pouvez toucher les internautes au moment même où ils s'intéressent aux produits et services que vous proposez », souligne Nicolas Foby. Ces mesures précises et ces ajustements ciblés sont désormais possibles grâce aux nombreux outils offerts par le numérique.

SALON PROFESSIONNEL DU COMMERÇANT

MAGASINS DE PROXIMITÉ - GMS - CAFES - HOTELS- RESTAURANTS



La première édition du Salon professionnel du Commerçant organisé par Office Plus s'est tenue le mercredi 19 octobre au Château Royal. Chaque catégorie professionnelle telle que la grande distribution, supermarchés, commerces alimentaires et de détail, café hôtels restaurants, services de gamelles ont pu découvrir les dernières nouveautés en matière de solutions d'encaissement et de facturation. De nombreux autres produits et services étaient présents

tels que la solution « SCAN NC » pour la gestion des stocks et des inventaires, la téléphonie en partenariat avec IPOP, ou la gestion électronique de documents (GED) par Visual Office. Toutes les solutions OFFICE PLUS intègrent la gestion de la future TGC. L'évènement a remporté un franc succès et l'entreprise tient à faire savoir qu'elle accueille les professionnels et tout intéressé à découvrir ses solutions spécialisées lors de ses futurs événements !



BP 65 - 65 avenue Foch

☎ 24 20 40 📠 27 89 32

🌐 www.officeplus.nc



skazy
agence digitale & web marketing



Création de site Internet

Vous avez des attentes, nous avons l'expérience

Plus de 12 ans d'expérience et plus de 250 projets web déjà réalisés !



Webmarketing

Au plus près de vos clients, communiquez en ligne :

meteo.nc, 1012.nc, facebook, google, youtube, lemonde.fr, lequipe.fr, ...



Applications mobiles

Optez pour une relation connectée à vos clients

Une dizaine d'applications mobiles réalisées par nos équipes. Venez les découvrir sur notre site !

TEL: 26.20.69

| www.skazy.nc

| commercial@skazy.nc

L'écologie industrielle et territoriale pour améliorer la compétitivité des entreprises

Identifier les synergies environnementales et économiques possibles entre les entreprises et les industries du territoire en vue de déterminer de nouveaux relais de croissance, tels sont les objectifs de l'opération pilote menée sur trois zones économiques : Nouville, ZIZA-ZICO de Païta et ZAC Panda.

À l'initiative du service QHSE-Industrie de la CCI en partenariat avec l'Agence de développement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME), le Comité territorial pour la maîtrise de l'énergie (CTME), la province Sud et le gouvernement, une opération pilote d'écologie industrielle et territoriale a été lancée sur trois zones économiques ainsi que sur la filière agroalimentaire : Nouville, ZIZA-ZICO de Païta et ZAC Panda. Ses objectifs ? Identifier les synergies environnementales et économiques possibles entre les entreprises et les industries locales pour renforcer l'attractivité et la compétitivité du territoire et identifier de nouveaux relais de croissance tout en tenant compte des enjeux environnementaux afin de limiter la pollution, le prélèvement des ressources ainsi que la production des déchets et la consommation d'énergie.

Des comités techniques au sein des entreprises

Dans un premier temps, des comités techniques ont été organisés dans chacune des trois zones économiques. « Il s'agissait de rassembler, par zone, les principaux acteurs susceptibles de prendre part

au projet afin de le leur présenter et de permettre aux entrepreneurs de se rencontrer et d'échanger », souligne Matthieu Ladiesse, responsable du service QHSE-Industrie à la CCI. Plusieurs points ont ainsi été abordés, dont un rappel des objectifs du projet, soit l'identification d'opportunités de coopérations ou d'échanges entre les entreprises dans le but de générer des gains économiques et environnementaux en agissant sur 4 facteurs clés : logistique et équipements, matières, ressources humaines, énergie-eau. Ces comités se sont déroulés au sein d'entreprises situées dans chacune des zones identifiées (Conserverie La Périgourdine du Pacifique, SWITI et PAT'Pressing) et se sont soldés par une visite des installations. « Au total, 56 personnes y ont participé, démontrant l'intérêt des entrepreneurs pour le sujet », note Matthieu Ladiesse. Mieux, certaines opportunités de synergies concernant un grand nombre d'entreprises ont d'ores et déjà été identifiées sur les trois zones. C'est le cas, par exemple, de mutualisations en matière de gestion des déchets, de gardiennage et d'espaces de stockage, en froid pour l'essentiel.

Et des entretiens individuels

Dans un second temps, des entretiens individuels ont été menés au sein des entreprises participantes afin de mieux cerner leurs activités et leurs processus de production, d'identifier les flux à enjeux et leurs besoins particuliers (transport, maintenance, énergie, déchets). Dans la foulée, des ateliers d'affaires sont prévus mi-novembre qui réuniront les directeurs de site, les directeurs commerciaux, les responsables QHSE des entreprises, les gestionnaires et les collectivités pour leur permettre d'échanger sur leurs activités, leurs flux et leurs besoins. « Il s'agira d'identifier les synergies entre deux ou plusieurs entreprises, de favoriser les discussions entre elles afin de les mettre en place le plus rapidement possible et d'instaurer une dynamique d'échange participative et durable », observe Matthieu Ladiesse.

Déploiement de l'outil Act'if

La seconde phase de ce projet ambitieux se déroulera en mars 2017 et s'appuiera sur l'outil Act'if, une plate-forme web permettant de relier tous les diagnostics de flux entrants et sortants en vue de déterminer les synergies potentielles entre les entreprises et/ou les industries situées dans un secteur limitrophe. « À travers une cartographie interactive où sont quantifiés et géolocalisés les flux d'entreprises (données entrantes et sortantes), il sera possible de créer des synergies de mutualisation (emplois partagés et achats groupés) ou des synergies de substitution, les flux sortants des uns étant les matières entrantes des autres », conclut Matthieu Ladiesse.

Contact

CCI - QHSE - Industrie
Tél. 24 31 15 - environnement@cci.nc



© NV

CP COMPOSITES

CAILLEBOTIS ET PROFILES POLYESTER

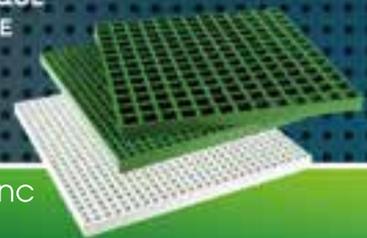


SOLUTION ANTICORROSION - RESISTANCE MECANIQUE
ISOLANT ELECTRIQUE, THERMIQUE ET PHONIQUE
LEGERETE ET FACILITE DE MONTAGE



UN CONCEPT INNOVANT

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



Créatine

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



► www.bci.nc

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOIN



BCI.nc - Photos: Eric Aubry - David Becker / SUN

Le bail commercial : mode d'emploi !

Le bail commercial est conclu pour une durée de 9 ans minimum pour le bailleur, mais il peut toutefois être dénoncé par échéance triennale par le preneur. Pour bénéficier de ce type de bail, le locataire doit être inscrit au Registre du commerce et des sociétés. Explications.

À qui s'adresse le bail commercial ?

Si le locataire a une activité commerciale, il doit obligatoirement se soumettre au statut des baux commerciaux, sauf à ce qu'il ait pu négocier avec le bailleur un bail précaire (le bail dérogatoire du bail commercial) qui est conclu pour une durée beaucoup plus courte, deux ans tout au plus. Il ne pourra, en revanche, pas conclure de bail professionnel. Inversement, dans le cas de l'exercice d'une activité civile, telle qu'une profession libérale, le bail qui s'applique de plein droit est en principe le bail professionnel, mais dans ce cas, il est possible de se soumettre volontairement au statut du bail commercial.

Quelle est la durée du bail commercial ?

Le bail commercial est conclu pour une durée minimale de 9 ans, avec possibilité de dénonciation par le locataire uniquement, tous les trois ans, c'est pourquoi le bail commercial est souvent appelé bail 3/6/9. Le locataire doit faire part de sa décision au propriétaire au moins 6 mois avant la date prévue et la faire signifier par voie d'huissier.

L'INDEX BT 21 : COMMENT ÇA MARCHE ?

Calculé chaque mois par l'ISEE, l'indice BT 21 reflète l'évolution du coût de la construction d'un bâtiment. Quel que soit le mode de révision du loyer, la méthode de calcul est une règle de 3 : le loyer initial (définitif à la date de la revalorisation) multiplié par l'indice BT 21 (définitif à la date de revalorisation) et divisé par l'indice BT 21 de base (indice définitif du mois de référence). La somme obtenue équivaut au montant du nouveau loyer.



Le loyer peut-il être révisé ?

Oui, les parties ont le choix entre deux modalités :

- la révision légale triennale qui n'entre en vigueur que si l'une des parties au contrat de bail en fait la demande. Elle n'est pas automatique et peut être exercée même si le bail ne la prévoit pas ! Le locataire ou le bailleur peut solliciter une révision du loyer tous les 3 ans. La demande doit, sous peine de nullité, préciser le montant du loyer. Sa majoration ou sa diminution ne peut excéder la variation de l'index BT 21 intervenue depuis la dernière fixation du loyer,
- la révision conventionnelle, le plus souvent annuelle, est basée sur une échelle mobile qui doit être en relation directe avec l'objet du contrat ou avec l'activité de l'une des parties. L'indice choisi est traditionnellement le BT 21, en prenant le dernier indice connu à la date de la signature du contrat.

Quand peut-on le réviser ?

Le loyer peut être révisé trois ans et un jour après la date à laquelle il est entré en vigueur. Attention, la date à prendre en compte est celle de l'entrée en jouissance, qui ne correspond pas forcément

avec la date de la signature du bail ! La demande peut être faite soit par le propriétaire, soit par le locataire. En pratique, c'est le propriétaire qui effectuera le plus souvent cette demande. Sous peine de nullité, elle doit être signifiée par acte d'huissier et doit impérativement indiquer le montant du nouveau loyer demandé. Le nouveau loyer n'est dû qu'à compter du jour de la demande.

Que se passe-t-il en cas de travaux ?

Généralement, le preneur est tenu aux réparations locatives ou de menu entretien dès lors qu'elles ne sont pas dues à la vétusté (réfection des peintures, entretien des appareils sanitaires, du sol et des climatisations, remplacement des vitres, etc.). Les grosses réparations (gros murs et voûtes, rétablissement des poutres et des couvertures entières) sont à la charge du bailleur. Attention ! La répartition des travaux est une source très fréquente de conflits entre le bailleur et le locataire. D'où l'importance de bien définir les obligations de chacun et d'établir un état des lieux très précis. Les lieux doivent être conformes à l'usage auquel ils sont destinés.

LES AUTRES BAUX

- Le bail précaire s'adresse principalement à toute personne se lançant dans une activité sans certitude sur son développement. Il est conclu pour une durée de 2 ans maximum. Si le preneur reste en possession des locaux, le bail se requalifie automatiquement en bail commercial à la seule différence que ce sera pour une durée indéterminée avec la possibilité de résilier le bail avec six mois de préavis. Choisir ce bail peut être avantageux pour un porteur de projet qui se lance dans une activité commerciale sans savoir comment celle-ci va marcher, quel va être son poids dans le marché calédonien et sa rentabilité. En effet, s'il s'engage directement dans un bail commercial, il peut se retrouver « coincé » pour une durée de trois ans au minimum.
- Le bail professionnel concerne les activités civiles, type professions libérales. En Métropole, ce bail se conclut pour une durée de 6 ans. En Nouvelle-Calédonie, il n'est pas (encore) réglementé. On peut très bien le signer pour une durée d'un ou dix ans... Aussi, s'il y a conclusion de ce bail entre deux parties, il faut être très vigilant car c'est ce qui a été convenu entre elles qui fera lieu de loi. Aucune des parties ne pourra revenir dessus en arguant l'illégalité.



Quelles sont les modalités de renouvellement d'un bail commercial ?

Pour avoir droit au renouvellement de son bail, le commerçant doit être enregistré au Registre du commerce et des sociétés ou au Répertoire des métiers. Il doit avoir exploité le fonds pendant les trois années qui précèdent la fin du bail (en cas d'achat récent, il faudra tenir compte de la durée d'exploitation du prédécesseur) et disposer d'une clientèle autonome.

Comme précédemment dit, la durée du bail est généralement de 9 ans. Cependant, le contrat ne prend pas fin automatiquement une fois parvenu à son terme. Le propriétaire a alors deux alternatives : renouveler le bail ou payer au locataire une indemnité d'éviction. En principe, cette indemnité, qui doit être égale à la valeur du fonds augmentée des frais de déménagement et d'emménagement, est due au locataire dès lors que le propriétaire refuse le renouvellement, sauf s'il justifie d'un motif grave et légitime à son encontre (article L 145-17 du Code de commerce).

Dans quels cas le refus de renouvellement est-il dispensé d'une indemnité d'éviction ?

Trois ordres de motifs peuvent être pris en compte :

- l'inexécution de l'une des conditions du bail (défaut de paiement du loyer et des charges, retard dans le paiement des moyens),
- l'attitude injurieuse du preneur envers le bailleur (propos diffamatoires tenus publiquement, publications diffamatoires dans un journal, etc.),
- la cessation de l'exploitation du fonds sans raison sérieuse et légitime.

Attention : c'est au bailleur d'apporter la preuve en justice de l'existence de l'un de ces motifs.

Et en cas d'exercice du droit de reprise ?

Le législateur a prévu certains cas exceptionnels qui, en dehors de toute faute du locataire, permettent au bailleur de reprendre la jouissance des lieux loués. On peut distinguer 3 formes principales :

- la reprise pour démolir un immeuble insalubre ou vétuste,

- la reprise pour construire ou reconstruire,
- la reprise pour habiter (locaux d'habitation accessoires au local commercial).

BON À SAVOIR

Si la rédaction d'un écrit n'est pas obligatoire pour un bail commercial, elle est fortement conseillée pour des raisons probatoires. Pour tous les autres baux, l'écrit est obligatoire. Le contrat de bail fera l'objet d'un enregistrement auprès du Service de la recette.

Contact

CCI

15, rue de Verdun à Nouméa

Tél. : 24 31 32 (baux) et 24 31 08 (révision des loyers).



**VOTRE HEBDOMADAIRE
D'INFORMATION**
En vente partout
tous les jeudis...

*Soutenez Actu.nc,
Abonnez-vous !*

**BULLETIN D'ABONNEMENT
DISPONIBLE SUR
www.actu.nc**

 29 18 08

 www.actu.nc

 Actu.nc

TRANSPORT MICHELON GYL

(marchandise divers, gravats, animaux et engin)
grutage - travaux agricoles et VRD - remorquage



Tel. : 79 81 20

BP 38 98819 Moindou - Nouvelle-Calédonie

Opérateur de catastrophe : le joker des pompiers !

Crash d'avion, incendie, explosion de gaz, de chlore, de dépôt d'hydrocarbures... Autant de situations de crise qui peuvent, un jour, impacter les aéroports, les entreprises et les industries calédoniennes. La formation d'opérateur catastrophe a pour objectif de rendre les salariés opérationnels afin de permettre aux pompiers de gagner en temps et en efficacité.

En cas de catastrophe, les différents plans de secours ou d'urgence prévoient l'arrivée de secouristes mais n'intègrent pas dans cette organisation l'intervention possible du personnel environnant. Or, bon nombre de personnes souhaiteraient intervenir et prêter main forte à l'équipe de secouristes sans pour autant la gêner, la ralentir et/ou causer d'autres dommages collatéraux. « Dans le cas d'une grosse crise, nous n'avons pas forcément besoin de secouristes dans les premières minutes de la catastrophe mais de bras ! Former du personnel à la gestion d'une catastrophe (nous) permettrait de gagner en temps et en efficacité et d'optimiser les secours », indique Clovis Sao, responsable du Service de sauvetage et de lutte contre l'incendie des aéronefs (SSLIA) et coordonnateur de formation à l'Institut de formation des pompiers d'aérodrome (IFPA), géré par la CCI.

Se familiariser au jargon des pompiers

Une formation Opérateur de catastrophe dispensée par des pompiers de l'IFPA sera mise en place début 2017. D'une durée de 8 heures, elle a été initiée pour répondre à une demande du personnel aéroportuaire en cas de crash d'avion. Néanmoins, elle a pour objectif de sensibiliser et de former un maximum de personnes désireuses de participer aux activités bénévoles de secours en cas de catastrophe (incendie, explosion de gaz, de chlore, de dépôt d'hydrocarbures, attentat, etc.) sur son lieu de travail*. « Chaque

individu ayant participé pourra intégrer une équipe, utiliser une procédure organisationnelle suivant la plate-forme ou l'activité de son entreprise, effectuer des actions de secourisme et utiliser le matériel de secours nécessitant des connaissances techniques préalables, relève Gaëlle Luron, coordinatrice de formation à la CCI. Une analyse de l'entreprise est prévue avant le lancement de chaque formation pour évaluer les risques et les différents cas de figure propres à la structure ou à l'entreprise. Chaque individu sera ensuite formé pour tenir un rôle et être prêt à intervenir le jour J en sachant ce qu'il a à faire. »

Rapidité et efficacité

Quatre axes seront abordés au cours de cette formation. Les situations possibles avec de multiples victimes (identification de la situation, intégration d'un plan de secours spécifique et adéquat, compréhension par des codes couleurs de l'organisation des premiers secours et décryptage du jargon des pompiers). Les stagiaires seront sensibilisés à la connaissance et à l'utilisation du matériel de secours disponible lors de l'intervention (identification des moyens de relevage à disposition, contraintes d'utilisation...) et à la capacité d'assurer, en équipe, le déplacement des victimes ainsi que leur évacuation vers les moyens de transport (position allongée ou latérale, brancardage sur des terrains plus ou moins accidentés...). Au programme également : la surveillance des blessés, l'aide à leur déplacement si nécessaire et, bien entendu, des mises en situations réelles d'accident afin de permettre aux stagiaires de mettre en applica-



tion les techniques enseignées. Pour Clovis Sao, « les entreprises ont tout à gagner à former leurs salariés aux gestes à connaître et aux codes précis qui s'appliquent en cas de catastrophe. En effet, c'est plutôt rassurant de savoir que, s'il y a un gros problème sur son lieu de travail, une équipe a été formée pour réagir et intervenir rapidement dans l'attente des secours, qui plus est dans des zones isolées. »

* Sous réserve de contre-indication médicale, notamment les individus exempts de charges lourdes.

• Pour plus de renseignements sur cette formation, contacter :

CCI - FPC
Tél. 24 69 58
www.cci.nc



TGI

Le taux de la Taxe générale à l'importation (TGI) de la sous-position 8711.90.00 : « Motocycles (y compris les cyclomoteurs) et cycles équipés d'un moteur auxiliaire, avec ou sans side-cars; side-cars » du tarif des douanes de Nouvelle-Calédonie est désormais de 6 %.

*Délibération n° 151 du 22 août 2016
JONC n°9321 du 20/09/16*

PLAN D'URGENCE DE SOUTIEN À L'EMPLOI

La conjoncture économique et la situation de l'emploi en Nouvelle-Calédonie ont incité le gouvernement à proposer un Plan d'urgence de soutien à l'emploi qui comprend des mesures propres à la Nouvelle-Calédonie et des mesures qui seront mises en œuvre en commun avec les provinces.

Ce plan d'urgence local de soutien à l'emploi, intitulé "Pulse", a été approuvé par arrêté du gouvernement.

*Arrêté n° 2016-1949/GNC du 20/09/16
JONC n°9324 du 29/09/16*

PLAN D'URGENCE LOCAL DE SOUTIEN À L'EMPLOI

Dans le cadre de la situation économique conjoncturelle exceptionnelle, la province Sud a mis en place un Plan d'urgence local de soutien à l'emploi qui a notamment pour objet d'étendre le champ d'application de la délibération modifiée n° 42-2004/APS du 10 décembre 2004 portant création du programme provincial d'insertion citoyenne et du Code des aides pour le soutien de l'économie en province Sud aux entreprises prestataires ou sous-traitantes de l'industrie minière ou métallurgique locale et aux entreprises relevant du secteur du BTP, dans la limite des crédits disponibles.

*Délibération n°37-2016/APS du 30/09/16
JONC n°9328 du 11/10/16*

CHÔMAGE PARTIEL

Le régime d'assurance chômage, institué au profit des travailleurs salariés (à l'exclusion des travailleurs saisonniers), exerçant une activité professionnelle en Nouvelle-Calédonie, garantit aux travailleurs privés d'emploi un revenu de remplacement sous

forme d'allocations mensuelles.

Un arrêté précise que tous les secteurs d'activité peuvent bénéficier des allocations et qu'un quota maximal de 1800 heures est fixé jusqu'au 31 décembre 2017.

*Arrêté n° 2016-1957/GNC du 20 septembre 2016
JONC n°9324 du 29/09/16*

JOUR DE CONGÉ : MALADIE GRAVE D'UN ENFANT

Un salarié peut, sur sa demande et en accord avec l'employeur, renoncer anonymement et sans contrepartie, à une partie de ses congés payés, au bénéfice d'un autre salarié de l'entreprise qui assume la charge effective et permanente d'un enfant âgé de moins de vingt ans atteint d'une maladie ou victime d'un accident d'une particulière gravité, rendant indispensables une présence soutenue et des soins contraignants.

Le congé annuel ne peut être cédé que pour sa durée excédant vingt-quatre jours ouvrables.

La différence de rémunération attachée au jour de congé, offert par le donateur au receveur, est à porter au crédit ou au débit de l'employeur.

Le salarié bénéficiaire d'un ou plusieurs jours cédés, par son ou ses collègues, bénéficie du maintien de sa rémunération pendant sa période d'absence. Cette période d'absence est assimilée à une période de travail effectif pour la détermination des droits que le salarié tient de son ancienneté. Le salarié conserve le bénéfice de tous les avantages qu'il avait acquis avant le début de sa période d'absence.

La particulière gravité de la maladie ou de l'accident, ainsi que le caractère indispensable d'une présence soutenue et de soins contraignants sont attestés par un certificat médical détaillé établi par le médecin qui suit l'enfant au titre de la maladie ou de l'accident.

*Loi du pays n° 2016-13 du 15 septembre 2016
JONC n°9322 du 22/09/2016*

Taux des cotisations sociales

À l'article 1^{er} de l'arrêté modifié n° 72-306/CG du 21 juillet 1975 fixant le taux de cotisations des employeurs pour le régime des prestations familiales, le taux de 6,14 % est

remplacé par le taux de 5,73 % pour les cotisations dues à compter du 1^{er} octobre 2016 jusqu'au 1^{er} octobre 2017.

Au 1 de l'article 40 de la délibération modifiée n° 280 du 19 décembre 2001 relative à la sécurité sociale en Nouvelle-Calédonie, le taux de 15,15 % pour l'assurance maladie maternité à la charge des employeurs est remplacé par le taux de 15,52 %, le taux de 11,30 % et remplacé par le taux de 11,67 % pour les cotisations dues à compter du 1^{er} octobre 2016 jusqu'au 1^{er} octobre 2017.

*Délibération n° 159 du 22/09/16
JONC n°9329 du 13/10/2016*

TGC ET COMPÉTITIVITÉ

La loi du pays instituant une Taxe générale sur la consommation et la loi du pays « Concurrence, compétitivité et prix » ont été adoptées.

LP n° 2016-14 du 30/09/16

LP n° 2016-15 du 30/09/16

JONC n°9328 du 11/10/16

CASE

Certaines modifications ont été apportées au Code des aides pour le soutien de l'économie en province Sud.

Notamment, l'article 1000-2 du code des aides pour le soutien de l'économie en province Sud a complété la définition d'entreprise au sens de la partie I dudit Code, et indique qu'il s'agit non seulement des personnes physiques et morales de droit privé et des groupements de droit particulier local exerçant une activité lucrative, mais aussi des grappes d'entreprises ainsi que des associations ou organisations professionnelles présentant un projet en lien avec le développement économique.

Aussi, la délibération indique que l'agrément pour recevoir les aides est délivré par arrêté du président de l'assemblée de province, après avis du comité consultatif d'action économique lorsque le montant total des aides accordées est supérieur à 500 000 F CFP.

*Délibération n°36-2016/APS du 30/09/16
JONC n°9328 du 11/10/16*

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

PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament	6.60 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	2.64 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	2.93 %
- Découverts en compte	13.19 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	2.56 %

PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte	13.19 %
------------------------------	---------

PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe	3.61 %
- Prêts à taux variable	3.12 %
- Prêts relais	3.71 %

Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995 XPF	20.01 %
- Prêts entre 357 995 XPF et 715 990 XPF	12.99 %
- Prêts supérieurs à 715 990 XPF	6.95 %

INTÉRÊT LÉGAL

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

- Vous avez prévu dans vos conditions de paiement un intérêt conventionnel que vous réclamerez après mise en demeure de payer.
- Vous n'avez rien prévu et vous devrez appliquer l'intérêt légal, toujours après mise en demeure de payer.

	2015		2016	
	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels	4,06 %	4,29 %	4,54 %	4,35 %
Autres cas	0,93 %	0,99 %	1,01 %	0,93 %

TAUX DE BASE BANCAIRE

TBB moyen pondéré : 6,60 %

Source : Institut d'émission d'outre-mer

IRL, INDICE DE RÉVISION DES LOYERS D'HABITATION



Créé en 2007, cet indice est venu remplacer le BT21 uniquement dans le cadre des loyers d'habitation. À compter du 11 octobre 2012, pour les baux conclus ou renouvelés après le 1^{er} janvier 2007, les loyers des locaux à usage d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2% par an, conformément à la délibération n°152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (Base 100 en décembre 2006).

IRL août : 120,35 / septembre : 102,37*

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

INDICE ET TAUX

- Prix septembre 2016	106,41 %
- Prix septembre 2016 hors tabac	105,47 %
- Inflation 2016 hors tabac	+ 0,1 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,3 %

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

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

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

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

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

FEUILLE DE PAIE

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

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

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

ÉVOLUTION DU BT21

	2014	2015	2016
Janvier	101,50	101,34	102,24
Février	101,52	101,50	102,18
Mars	101,49	101,27	101,99
Avril	101,40	101,32	101,67
Mai	101,49	102,11	101,52
Juin	101,53	102,18	101,66
Juillet	101,63	102,20	101,89***
Août	101,60	102,04	101,99
Septembre	101,52	101,90	102,42*
Octobre	101,43	101,99	
Novembre	101,40	101,98	
Décembre	101,41	101,85	

Attention, index BT21 rénové (voir www.isee.nc ou contactez le Centre d'informations économiques de la CCI pour plus de renseignements - Tél. 24 31 20 - doc@cci.nc).
Base 100 : décembre 2012.

* = Indice provisoire. - ** = valeur rectifiée

Comment recycler mes déchets ?



Il existe plusieurs filières de recyclage des déchets. Vous pouvez télécharger le guide des déchets des entreprises de la CCI dans lequel toutes les filières sont présentées, ainsi que la réglementation. Certains déchets sont réglementés et des points d'apport volontaire ouverts aux professionnels existent pour les huiles usagées, les pneus, les piles et accumulateurs, les accumulateurs au plomb et les DEEE (déchets d'équipement électriques et électroniques).

Pour tout connaître sur la gestion des déchets, la CCI met à votre disposition des fiches techniques sur les déchets : www.cci.nc/developper-son-entreprise/environnement/les-dechets

J'ai choisi un nom pour mon entreprise, mais il est déjà utilisé par une autre entreprise. Suis-je obligé d'en trouver un autre ?

Commencez par rechercher si ce nom est disponible sur le site de l'Inpi (Institut national de la propriété intellectuelle) qui tient un fichier national, ce qui vous permettra de vous en assurer.

- Si un dépôt a été fait auprès de l'Inpi dans une classe correspondant à votre secteur d'activité, il vous faudra effectivement soit envisager la modification de votre nom pour lui donner un caractère nettement distinctif soit vous rapprocher de son propriétaire pour tenter d'obtenir un accord d'utilisation de ce nom.

- Si l'entreprise existante ne l'a pas protégé mais est exploitée sous ce nom, elle bénéficie tout de même d'un droit antérieur qui lui permet de vous interdire de l'utiliser et le cas échéant de vous attaquer pour contrefaçon ou pour concurrence déloyale.
- S'il n'y a pas de dépôt auprès de l'Inpi, ni d'antériorité sur ce nom, vous pouvez alors l'utiliser.

Pour plus de renseignement : www.inpi.fr - www.isee.nc

Peut-on définir un objet social très ouvert, voire flou ?

L'objet social d'une société peut effectivement être très ouvert mais il faut éviter qu'il soit flou.

En effet, l'ISEE l'utilise pour attribuer à la société un numéro de code APE (Activité principale de l'entreprise) ce qui va déterminer, entre autre, le montant de votre patente.

Si l'objet social est mal défini, l'ISEE se trouvera dans l'impossibilité de déterminer le code APE alors que l'activité réellement exercée ne doit pas être différente de ce qui a été déclarée.

En général, afin d'éviter les situations de blocage, notamment car l'objet social délimite le pouvoir de gestion du dirigeant de la société, il est recommandé de définir précisément l'activité qui sera exercée et d'ajouter dans les statuts la phrase : "Et, plus généralement, toutes opérations industrielles, commerciales, financières, mobilières ou immobilières se rapportant directement, ou indirectement à l'objet social, ou susceptibles d'en faciliter l'extension ou le développement."

Pour en savoir plus :

CCI - Informations juridiques

Tél. 24 31 32 / jur@cci.nc

CCI - Centre d'information économique

Tél. 24 31 20 / doc@cci.nc

www.cci.nc

ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

20 novembre

Mutuelle des patentés et des libéraux

Paiement de la cotisation de décembre 2016 (règlement mensuel)

30 novembre

Impôt sur les sociétés - IS

Date limite du paiement de l'acompte.

Date limite de dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31 juillet.

TSS - Déclaration et paiement

Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 31 janvier, 30 avril, 31 juillet et 31 octobre.

10 décembre

Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations de décembre.



NOUVEAU

Sélectionné
pour les amoureux
de **café**
au lait !



Tout commence avec un
NESCAFÉ



PROTECTION.NC

Des professionnels de la sécurité à votre service



protection.nc@nautile.nc
☎ 911 911

Sécurité
Surveillance humaine
Gardiennage
Ronde
Événementiel



gdt.cctv@gmail.com
☎ 845 040

Vidéosurveillance
Expertise / conseil
Installation



atv@protection.nc
☎ 911 440

Protection
Alarmes
Télésurveillance
Surveillance électronique
Géolocalisation

www.protection.nc

☎ 45.46.45

LA DÉCOUPE AU JET D'EAU ABRASIF



(UCI)
Usinage Conception Import

USINAGE CONCEPTION IMPORT SARL

Découpe au jet d'eau abrasif ; métallerie

10 rue de Saint Louis - Numbo - Ducos

BP 7254 98801 Nouméa

Tél. 97 77 98

uci.clientele@gmail.com

Site : www.uci-nc.com

GK

PEINTURE
INTERIEUR/EXTERIEUR

TRAVAUX DIVERS
ETANCHEITÉ / DÉCORATION



BP 384 • 98 850 Koumac

Mob. 95 13 28 • gk.peinture@live.fr

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

INDUSTRIE-PRODUCTION

Communication / Édition

Création et édition de livres, calendriers, cartes postales... Importante photothèque, acteur historique local. Design et suivi d'impression. Vente de produits de communication personnalisés. Située en province Sud. Ancienneté : plus de 10 ans. Effectif : moins de 5 salariés. Activité stable. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. CA : de 50 à 100 MF. Prix : 44 MF - 369 K€

COMMERCE

Loisirs / Bowling

Activité de loisirs, bowling, snacking, billard... Fort développement en cours. Située en province Sud. Ancienneté : moins de 5 ans. Effectif : moins de 5 salariés. CA : de 25 à 30 MF. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du gérant. Prix : 40 MF - 336 K€

SERVICES

Restauration / Snack

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

Automobile / Pièces détachées / Mécanique

Atelier de dépose, réparation et installation de : transmissions, alternateurs, radiateurs, démarreurs. Excellent emplacement commercial et location avec atelier de réparation, garage de pose et dépose et grande zone de stockage sur un axe principal de Ducos. Potentiel de croissance important. Ancienneté : plus de 10 ans. Effectif : moins de 5 salariés. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. CA : de 25 à 50 MF. Activité à redynamiser. Prix : 28 MF - 235 K€

Maison de retraite / Santé

Maison de retraite EPHAD située en province Sud. Ancienneté : moins de 5 ans. Effectifs : de 11 à 30 salariés. CA : de 51 à 100 MF. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Activité en croissance. Prix : 215 MF - 1806 K€

Automobile / Location

Location de véhicule, parc de plus de 100 voitures récentes, conventions signées avec des clients professionnels. Activité en forte croissance. Située en province Sud. Ancienneté : plus de 10 ans. Effectif : moins de 5 salariés. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. CA : de 100 à 300 MF. Prix : 145 MF - 1215 K€

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



NOUVELLE-CALÉDONIE

Salon informatique & multimédia

Du 24 au 27 novembre
22^e édition de ce salon consacré à l'univers de l'informatique.

Maison des artisans
www.boutiques-artisanales.com

Salon des métiers d'art de Noël

Du 10 au 19 décembre
Des idées de cadeaux originales à trouver auprès des artisans locaux.

Maison des artisans
www.boutiques-artisanales.com

MÉTROPOLE

Supply chain event

Les 22 et 23 novembre
Salon du transport et de la logistique.

Paris Expo - Porte de Versailles
www.supplychain-event.com



Salon des vins des vignerons indépendants

Du 24 au 28 novembre
« The place to be » pour rencontrer les vignerons indépendants qui racontent leur histoire, leur vin, leur métier...

Paris Expo - Porte de Versailles
www.vigneron-independant.com



Salon nautique de Paris

Du 2 au 11 décembre
Le grand rassemblement annuel de tous les passionnés de mer.

Paris Expo - Porte de Versailles
www.salonnavtiqueparis.com

Salon piscine et bien-être

Du 3 au 11 décembre
Pleins feux sur la piscine, le spa et le sauna.

Paris Expo - Porte de Versailles
www.salonpiscineparis.com

AUSTRALIE

Adventure travel expo Melbourne

Du 19 au 20 novembre
Salon du tourisme et du voyage d'aventure.

Royal exhibition building, Carlton gardens
www.myadventureexpo.com

HONG KONG

Inno design tech expo

Du 1^{er} au 3 décembre
Salon du design et de l'innovation industrielle.

Hong Kong convention & exhibition center
www.hktdc.com/fair/innodesigntechexpo-en



INDONÉSIE

Indo power

Du 23 au 25 novembre
Salon indonésien international de la génération & transport de l'énergie et des énergies renouvelables.

Jakarta international expo (JIExpo)
www.indo-power.com

JAPON

Japan lighting expo

Du 14 au 16 décembre
Salon international de l'éclairage et du luminaire à Tokyo.

Tokyo international exhibition center (Tokyo big sight)
www.japan-light-expo.jp/en



Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.

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

L'AUTOSUFFISANCE ALIMENTAIRE

Made In consacre son dossier d'octobre à la structuration de la filière agro-alimentaire. Aujourd'hui, la production locale ne progresse plus assez pour répondre à la demande malgré un soutien public important des dernières années. Les politiques agricoles des 3 provinces ont pour objectif commun l'autosuffisance alimentaire. La filière agroalimentaire s'organise, notamment celle des fruits et légumes qui est présentée dans ce dossier. En témoignent la création de l'interprofession des fruits et légumes, du cluster Cap agro, des regroupements de producteurs tel Repair, ou encore des investissements réalisés par les industries de transformation pour satisfaire le marché et ses consommateurs.

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



42

Zoom sur le handibasket



Au sommaire du numéro d'octobre du magazine **Le pays** : le haut-commissaire Thierry Lataste en première visite officielle dans le nord constate le développement de la zone d'implantation de l'usine du nord ; Interview de Jean-Pierre Djaïwé, directeur de cabinet de Paul Néaoutine ; Le festival de cinéma des peuples de Poindimié souffle dix bougies ; Pouembout, une commune fière de sa tradition agricole et de ses producteurs ; Retour en images sur la foire de Koumac ; Journée d'échanges autour de la mangrove à Touho ; L'association handisport du nord a remporté une nouvelle fois le championnat de Nouvelle-Calédonie de basket fauteuil : l'occasion de faire le point sur ce sport collectif qui rencontre beaucoup de succès dans le nord et ne cesse de se développer.

Disponible chez les dépositaires de presse - 250 F

LES ÎLES À L'HONNEUR

La Calédonie agricole, le magazine de la Chambre d'agriculture, consacre le dossier de son dernier numéro à la foire des Îles loyauté qui a su montrer la qualité de sa production lors de son rendez-vous annuel incontournable. Cette année, c'est Lifou qui a accueilli ce grand temps fort de l'agriculture, haut en couleurs et en saveurs. L'occasion de mettre en avant ceux qui ont fait la foire : agriculteurs, arboriculteurs, producteurs de vanille, apiculteurs... Et aussi au sommaire : des interviews avec Roger Galliot, président du groupement des céréaliers, ou encore Victor Zeoula, agriculteur sur Lifou, et de nombreux articles sur la formation, l'économie, la recherche...

Disponible chez les dépositaires de presse - 500 F



Là où il fait bon être une start-up...



Management d'octobre vous propose un tour de France de 9 villes françaises les plus accueillantes pour la nouvelle génération d'entrepreneurs : celles où ces jeunes pousses que sont les start-up auront toutes les cartes en mains pour monter leur business et le faire grandir. De Lille à Montpellier et de Nantes à Strasbourg, 10 000 start-up ont essaimé et les investissements qu'elles génèrent ont doublé en 2 ans. Ne manquez pas de vous inspirer avec les rubriques découvrir, anticiper, entreprendre, progresser et vivre. Vous voulez des conseils pour être connu et reconnu ? Lisez « réussir à se vendre quand le produit c'est... vous ! »

Disponible chez les dépositaires de presse 1 500 F et en consultation au Centre d'information économique de la CCI

LE COIN DU LIVRE

Sociétal 2016 Numérique et emploi : lost in transition ?

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

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

Par Jean-Marc Daniel, Frédéric Monlouis-Félicité, Institut de l'entreprise Editions Eyrolles



ISUZU

OFFERTES PROS

**TRUCK AVEC BENNE
BASCULANTE**



NOUVEAU

**TRUCK AVEC
PLATEAU RIDELLE**

MODÈLE 2016

**PICK-UP
D-MAX**

N°1 MONDIAL DU DIESEL UTILITAIRE

Confiez la gestion des déchets de votre entreprise à des professionnels



**PLUS DE 300 ENTREPRISES CLIENTES
SUR TOUT LE TERRITOIRE.**

Nos métiers

- Location de contenants (Bacs, Bennes, Compacteurs...)
- Collecte de tous types de déchets (Déchets Industriels banals, Déchets Recyclables, Déchets Dangereux, DASRI...)
- Conseils et assistance technique (Optimisation, Sécurité, Etude de faisabilité....)
- Rapports d'activité (Traçabilité, Données Détaillées, Analyses....)

Efficace

Un interlocuteur unique pour tous vos déchets.

Economique

Des conseils pour réduire vos coûts.

Sécurisé

Des professionnels qui travaillent en toute sécurité.



2 sites d'activités

En Province Sud - Nouméa 41 rue Nobel

En Province Nord - Kaala Gomen Route Territoriale 1

 **26 47 57**

commercial@vivaenvironnement.nc