

DOSSIER

L'entrepreneuriat, une composante indispensable de la vie économique

ÉCONOMIE

Face aux cyber-escrocs, surfez couverts !

FICHE PRATIQUE

TGC : M-2 avant la marche à blanc



VOIR PLUS LOIN... C'est ENCOURAGER LES ENTREPRISES

Acteur majeur du développement économique de Nouvelle-Calédonie, la BCI accompagne l'essor des petites, moyennes et grandes entreprises de tous les secteurs, qu'il s'agisse de l'industrie, de l'agriculture, du commerce, de l'artisanat ou des services... Elle partage son expérience et son savoir-faire avec elles dans une relation de confiance.

En soutenant les entrepreneurs et l'innovation, la BCI insuffle à l'économie une dynamique empreinte de cet esprit pionnier et solidaire qui a forgé l'**identité calédonienne**. Par ses engagements et les valeurs qui l'animent, la BCI incarne avec sérénité une vision d'avenir pour, **ensemble, voir plus loin.**

 **BCI**
Groupe BRED

► www.bci.nc

Banque Calédonienne d'Investissement • SAEM au capital de 7,5 milliards XPF
Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP K5 - 98849 Nouméa Cedex
Tél. 25 65 65 - Fax (687) 27 40 35 • RCS Nouméa 56 B 015 479 - Ridet n°0 015 479 001

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

Sommaire

L'entrepreneuriat, une composante indispensable de la vie économique p22



Actualités

La TGC au cœur des rendez-vous
de l'économie p4

Les actions de la CCI

2016 : année record pour l'aéroport
de Nouméa-La Tontouta p5
La FIPAC : une plateforme calédonienne
de financement participatif sécurisée p6

Actualité

Aéroport de Magenta : les infrastructures
en pleine évolution p7

Portrait d'élus

Didier Tappero,
l'excellence sinon rien ! p8

AU CŒUR DE L'INNOVATION

Alternative constructions :
une nouvelle manière
de penser l'habitat
p10



L'actualité

des entreprises p12-13-14

Création d'entreprise

Faciliter la prise de décision
par l'analyse des données
du système d'information p16

Économie

Face aux cyber-escrocs,
surfez couverts ! p18-19

Provinces

Un premier groupement d'employeurs
à l'étude dans la région de Bourail p20

Les brèves du Pacifique p28

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Ce qu'il faut savoir sur
la responsabilité élargie
des producteurs
p30



Fiche pratique

TGC : M-2 avant la marche à blanc p32-33

Formation

Formations 2017 de la CCI :
une offre adaptée
aux mutations économiques p35

C'est officiel p36

Repères économiques p37

Foire aux questions
Échéances fiscales et sociales p38

Reprise d'entreprises p41

Foires & salons p41

Revue de presse p42

Le CCI Info est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98 849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 Site Internet : www.cci.nc - Directrice de publication : Jennifer Seagoe - Comité de rédaction et coordination: Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian Rédaction : Anne-Charlotte Cocault - Françoise Bonnet Crestani, Marianne Page, Nathalie Vermorel, Béryll Ziegler Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage : 12 600 exemplaires - Le CCI Info est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



Édito

JENNIFER SEAGOE
Présidente de la CCI-NC

C'est avec les entrepreneurs, avec ceux qui se lancent dans l'aventure entrepreneuriale, créent de l'emploi, de la richesse, prennent des risques, alimentent la machine économique que nous avons voulu commencer cette nouvelle année en leur consacrant le dossier de ce CCI Info.

Les témoignages apportés par les chefs d'entreprise interviewés ne minimisent pas les difficultés qu'ils doivent surmonter, particulièrement dans les premières années de la création de leur entreprise, mais tous sont fiers de cet accomplissement personnel. Rappelons que plus de 90 % des ressortissants de la Chambre de commerce et d'industrie sont des TPE et que chacun d'entre eux est un rouage indispensable de la vie économique calédonienne !

À la CCI, nous sommes convaincus qu'un entrepreneur formé, informé et accompagné en vaut deux, c'est pourquoi nous avons mis en place de nombreuses actions pour accompagner porteurs de projet et chefs d'entreprise sur le long cours.

Les équipes de la CCI et moi-même vous souhaitons une année 2017 pleine de succès. Nous sommes à vos côtés pour vous défendre et vous soutenir.

2^E BAROMÈTRE DES INDUSTRIES

baromètre
des industries

Les grandes tendances du Baromètre des industries pour le second semestre 2016

montrent que 2/3 des entrepreneurs ayant répondu à cette 2^e enquête ont maintenu leurs effectifs. Pour Pierre-Yves Carassus, élu de la CCI, « la dégradation du secteur et des opportunités de marché semble s'être stabilisée en cette fin 2016. La perception de la situation économique et sociale du territoire est beaucoup moins pessimiste ». Ainsi, 2/3 des répondants prévoient une stabilité, voire une hausse de leur chiffre d'affaires pour le 1^{er} semestre 2017.

➤ Découvrez l'ensemble des résultats du Baromètre des industries sur www.nc-eco.nc/Focus sur/L'industrie

➤ La FAQ de la CCI apporte des réponses à vos questions

De nombreuses questions courantes se posent aux chefs d'entreprise et aux porteurs de projet, de la création à la radiation, en passant par le développement ou la transmission de leur entreprise. Afin d'y répondre, la CCI a mis en ligne une foire aux questions sur le site www.cci.nc

S'y trouvent près de 250 réponses sur diverses thématiques : formalités, informations juridique et économique, gestion, fiscalité, import-export, réglementation, et bien d'autres...

➤ Retrouvez la FAQ de la CCI sur www.cci.nc

➤ 90,6 %



C'est le taux de réussite aux examens des apprentis de la promotion 2016 de la CCI Apprentissage, le 2^e meilleur taux des 10 dernières années ! 76 nouveaux diplômés qui peuvent se réjouir d'avoir choisi une voie d'excellence et d'insertion comme le démontrent les résultats de l'enquête d'insertion réalisée auprès des diplômés de la promotion 2015, 9 mois après l'obtention de leur diplôme : 87 % des apprentis étaient insérés - 59 % d'entre eux ont été embauchés et près de 29 % ont poursuivi une formation. Les chiffres de l'insertion professionnelle en hausse de 8 points par rapport à ceux de 2014 montrent par ailleurs que malgré un contexte économique tendu, l'apprentissage reste un vrai sésame pour l'emploi !

➤ CCI Apprentissage
Tél. 24 31 45 / cfa@cci.nc
www.cfa.cci.nc

➤ L'Observatoire économique maritime livre ses premières données

Lancé par la CCI et le Cluster maritime en 2016, l'Observatoire économique maritime permettra - grâce à un programme de 4 enquêtes dont la première s'est déroulée du 16 août au 29 octobre derniers - de qualifier les acteurs de la croissance bleue et leurs activités. Les données clés de la première enquête concernant les acteurs du sport, des loisirs, du commerce et de l'industrie nautique (récréatif maritime) montrent que 68 % des structures sont de petite taille (moins de 10 salariés ou bénévoles), 56 % exercent une activité commerciale en lien avec le maritime (sans que cela soit nécessairement leur activité principale) et que près de la moitié des structures réalisent 50 % de leur chiffre d'affaires grâce à leurs activités maritimes. Un secteur qui touche profondément les populations locales puisque 76 % des structures ont le grand public comme principal bénéficiaire.

➤ En savoir plus : www.nc-eco.nc/Focus sur/Observatoire économique maritime

➤ La TGC au cœur des rendez-vous de l'économie

À l'approche de la mise en place de la marche à blanc, la CCI consacre ses deux premiers rendez-vous de l'économie de 2017 à la Taxe générale sur la consommation. Deux conférences animées par Lionel Bauvalet, chargé de mission TGC à la Direction des services fiscaux.

- Mardi 28 février - 18h : un rendez-vous de l'économie dédié à la production locale et à l'activité de commerce.
- Mardi 7 mars - 18h : le régime spécial de la TGC concernant le secteur de l'immobilier sera spécifiquement traité.

➤ Auditorium de la CCI

Informations et inscriptions au [24 31 00](tel:243100) / com@cci.nc

➤ 549 Calédoniens diplômés de l'EGC

Le 6 décembre dernier, 30 étudiants de la promo 2016 de l'Ecole de gestion et de commerce ont reçu leur diplôme des mains de Jennifer Seagoe, présidente de la CCI-NC et de Philippe Gervolino, directeur de l'OPT-NC, parrain de la promotion, en présence d'Hélène Iekawé, membre du gouvernement en charge de l'enseignement. Des étudiants qui sont « activement attendus par les entreprises », soulignait Jennifer Seagoe dans son discours, et qui « trouvent un poste en moins de trois mois après l'obtention de leur diplôme ! ».

➤ Ecole de gestion et de commerce

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



2016 : année record pour l'aéroport de Nouméa-La Tontouta

Nouvelle exposition « *Océans en danger, les réserves XXL* » dans l'espace muséographie, superbes photos en salle d'embarquement, accueil du 500 000^e passager : le mois de décembre 2016 à l'aéroport de Nouméa-la Tontouta fut véritablement un mois marquant !



Depuis mardi 20 décembre, l'espace muséographie de Tontouta offre aux usagers de la plate-forme une exposition baptisée Océans en danger : les réserves XXL. Réalisée en partenariat avec Global Ocean Legacy, programme de Pew charitable trusts qui œuvre pour la protection des océans, elle propose de formidables visuels qui permettent à tout un chacun de découvrir les réserves marines et leur importance dans la préservation des espèces protégées. Des photos à couper le souffle qui familiarisent le public de l'aéroport - Calédoniens et touristes - avec la naissance de la nouvelle génération de mégaréserves à haut niveau de protection : les XXL !

Lieu de vie, de partage, d'attente, fenêtre sur la Nouvelle-Calédonie

Alors que la croissance du trafic aérien se confirme avec plus de 510 000 passagers accueillis au 31 décembre 2016 (voir encadré), l'aéroport est un espace idéal pour cette exposition visuellement époustouflante et éthiquement importante

De 2001 à 2016 : 45 % de passagers en plus

puisqu'il s'agit d'éveiller à la fois les sens et les consciences. « *L'espace muséographie permet de valoriser et promouvoir l'histoire, la culture, les spécificités calédoniennes et les nombreux atouts du territoire, tel notre lagon classé au patrimoine mondial de l'Unesco. Nous sommes fiers et heureux d'accueillir cette exposition qui sensibilise le grand public à la préservation des espèces et des écosystèmes marins calédoniens* » affirmait Charles Roger, directeur général adjoint de la CCI, le soir de son inauguration. Ainsi donc, après avoir présenté l'histoire de l'aviation calédonienne dans l'espace muséographie de l'aéroport de La Tontouta, la CCI a choisi de nouer ce partenariat avec Pew Nouvelle-Calédonie pour permettre à cette magnifique exposition - qui fut présentée à l' Aquarium des lagons de décembre 2014 à juillet 2016 - de se poursuivre et d'être vue par le plus grand nombre.

Embarquement pour... le lagon !

Autre nouveauté à l'aéroport : deux triptyques géants du photographe apnéiste Jean-René Deleforterie, accompagnés de citations de quelques personnalités, viennent donner une nouvelle dimension à la salle d'embarquement et lui font prendre vie. Des clichés sous-marins qui ne peuvent

laisser personne indifférent et qui, avant de décoller pour une autre destination, permettent à chacun certes de rêver mais également de prendre conscience de l'importance de préserver nos écosystèmes hors du commun. Notre richesse commune...

BIENVENUE AU 500000^e PASSAGER DE L'AÉROPORT

Afin de fêter l'arrivée du 500 000^e passager de l'aéroport de Nouméa-La Tontouta, le 27 décembre 2016, Michel Merzeau, directeur de la CCI et Charles Roger, directeur général adjoint en charge notamment des aéroports, et les équipes de l'aéroport de Nouméa-La Tontouta ont accueilli les passagers du vol Aircalin SB 411 en provenance d'Auckland. C'est par tirage au sort que le 500 000^e passager de l'aéroport a été désigné parmi les passagers de ce vol. Et l'heureux élu est Marc Torroella qui a reçu des bons cadeaux à valoir dans les boutiques et restaurant de l'aéroport : le curios Xplora, le duty free Aélia et le restaurant St Exupéry.

La FIPAC : une plateforme calédonienne de financement participatif sécurisée

Qu'il s'agisse de faire un don, de prêter de l'argent à un particulier ou à une entreprise ou de devenir actionnaire, le financement participatif est un procédé règlementé. Explications avec Pierrick Maury, créateur de la Financière du Pacifique (FIPAC).



6

Quels sont les avantages du financement participatif ?

Le financement participatif ne peut avoir que des incidences positives pour l'économie calédonienne. Il permet de fixer les capitaux en Nouvelle-Calédonie, de créer de la valeur ajoutée locale et les porteurs de projet ainsi financés peuvent lever de la dette. La création d'emplois et de valeurs impliquent le paiement de charges sociales et fiscales. Afin de développer ce type de financement, un coup de pouce fiscal est indispensable. Toute souscription au capital d'une société calédonienne via le financement participatif devrait être une charge déductible lors du calcul de l'impôt sur le revenu avec un plafond de 1 million par foyer fiscal.

L'actualité récente a pu jeter le trouble quant à la sécurité liée au financement participatif sur Internet. Il paraissait donc opportun de rappeler que quel que soit le type de produit financé – don à un projet, prêt à un particulier ou à une entreprise remboursable avec taux d'intérêt ou encore actionnariat – des réglementations existent. Il est primordial que les investisseurs en soient informés et surtout qu'ils soient attentifs.

Dans quel cadre légal doivent opérer les conseillers en investissements participatifs, tel que la FIPAC ?

Pierrick Maury : l'opérateur doit être reconnu comme étant crédible, compétent et référencé. Il doit en premier lieu être enregistré à la CNIL, puisque récepteur de données confidentielles. Puis la seconde étape est l'immatriculation à l'ORIAS, le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance. Il est également nécessaire de déposer un dossier auprès des services de l'AMF (Autorité des marchés financiers), qui régule l'activité de financement participatif.

Comment fonctionne la FIPAC ?

Nous offrons deux formes de participation aux investisseurs : le don sans contrepartie et le financement en capital. Nous présélectionnons soigneusement et accompagnons les projets calédoniens que nous proposons aux investisseurs. Il n'y a pas de paiement en ligne, les fonds sont déposés dans l'entité juridique qui porte le projet. Elle doit être immatriculée en Nouvelle-Calédonie (association ou société) et disposer d'un compte bancaire local. Tout est parfaitement encadré et transparent.

Quels sont les risques pour les investisseurs ?

Le risque en capital : si le projet échoue, l'investisseur ne perd que son investissement. C'est pour le minimiser que nous sélectionnons très sérieusement les projets proposés par la FIPAC. Le risque en liquidité : l'investissement est incessible pendant 5 ans. Cependant, les intérêts sur les fonds consentis au projet sont payés tous les ans. Et ils ne sont pas négligeables : de 6 à 7 %.

DEUX NOUVEAUX PROJETS À FINANCER SUR WWW.FIPAC.NC

Kiteboarding 360°

Création d'un procédé révolutionnaire breveté qui se fixe sur un harnais de kite-surf. Le harnais se transforme ainsi en harnais rotatif ce qui permet au kite-surfleur d'effectuer une rotation sans se décrocher. Un concept novateur sans aucun produit concurrent. Prochaine étape : production d'une petite série sur le territoire pour finaliser le produit et, pourquoi pas, vendre le procédé à un équipementier.

Aux délices bouraillais

La qualité des achards et autres confitures de cette entreprise est déjà de notoriété internationale avec plusieurs confitures primées au Concours agricole de Paris en 2014 et 2016. Prochaine étape : produire plus tout en préservant la qualité haut de gamme des produits grâce à un laboratoire moderne. Et se tourner vers l'export...

Aéroport de Magenta : les infrastructures en pleine évolution

Nouvelle aérogare de fret, extension et réaménagement de l'aérogare passagers, déplacement de la RP 14 qui longe la piste afin de répondre aux normes de sécurité pour accueillir les nouveaux ATR 72... L'aérodrome de Magenta est sous le coup d'un chantier d'extension et de réaménagement qui devrait s'échelonner jusqu'en 2019.



« Les nouvelles infrastructures sont destinées à répondre aux besoins de déplacement de la population, à augmenter le potentiel de développement du transport aérien, à garantir un niveau de sécurité optimum pour l'ensemble des usagers et à assurer un meilleur service aux passagers. Ainsi, la compagnie Air Calédonie a fini son exercice avec 440 000 passagers alors que nous nous préparons à franchir la barre des 500 000 en 2018. Cet accroissement du trafic doit s'accomplir dans un cadre de sécurité maximal », annonce Gilbert Tyuienon, membre du gouvernement chargé des infrastructures publiques et du transport aérien domestique et international. En effet, fin 2016, Aircal a pris livraison de deux des quatre ATR 72 attendus, d'une capacité supérieure aux anciens avions. De fait, une mise en conformité de la piste est nécessaire pour les accueillir. « À ce jour, la compagnie bénéficie de dérogations temporaires délivrées par la Direction de l'aviation civile depuis 2006 et valables jusqu'en 2019. Pour obtenir les habilitations et délivrer les certifications définitives, il convient de procéder à un agrandissement de la bande latérale de la piste afin de respecter les distances de sécu-

rité réglementaires. Ceci implique la déviation de la route provinciale de quelques mètres d'ici à 2020, qui s'accompagnera d'une reconfiguration du club hippique de la Gourmette », relève Sébastien Chêne, directeur de l'Aviation civile. La nouvelle route se déclinera en un boulevard urbain de type 2 fois 1 voie avec un terre-plein central. Elle sera pourvue de l'éclairage public, de trottoirs et d'une piste cyclable.

Une nouvelle aérogare de fret et de meilleurs services

Cet ambitieux programme comprend également la construction d'une nouvelle aérogare de fret, dont les travaux ont débuté en septembre dernier pour une livraison prévue en 2017. Ainsi, le nouveau bâtiment, d'une superficie de 640 m², permettra de traiter 1 850 tonnes par an au rez-de-chaussée. L'étage sera réservé à des bureaux. Un parking souterrain, d'une quarantaine de places, sera réservé aux professionnels. « L'espace libéré par le fret au sein de l'aérogare passager sera réaménagé de manière à augmenter la superficie des salles d'arrivée et de départ, aujourd'hui sous-dimensionnées par rapport au trafic. De plus, un système de contrôle des passagers et des

bagages à main sera instauré dès fin 2018. Côté service aux passagers, le curios et la cafétéria seront entièrement réaménagés afin d'offrir aux usagers un nouvel espace accompagné d'une nouvelle offre de produits. Les travaux devraient s'achever au 1^{er} trimestre 2017 », souligne Charles Roger, directeur général adjoint de la CCI.

Et un réaménagement du parking

Situé devant l'aérogare, le parking véhicules P1, d'une capacité de 268 places, va lui aussi être réaménagé et son plan de circulation revu pour plus de fluidité. Afin de lutter contre le stationnement des voitures « ventouses », une tarification va être mise en place assortie d'une période de gratuité pour les usagers venant acheter un billet, déjeuner ou accompagner des passagers. « Pour le stationnement de longue durée, les usagers pourront se rendre sur le parking P2, gratuit, qui dispose de 116 places. Mis en service par la CCI en mai 2016, il est desservi par des navettes, elles aussi gratuites qui assurent la liaison avec l'aérodrome (...) », relève Charles Roger.

Le coût global de l'ensemble des opérations s'élève à 2,2 milliards de francs, financé par la Nouvelle-Calédonie.

Didier Tappero, l'excellence sinon rien !

Didier Tappero a fait ses premiers pas au sein d'Air Calédonie international en 1989. Vingt-quatre ans plus tard, il prend les rênes de cette entreprise qui compte aujourd'hui 500 salariés. Sa philosophie d'entreprise repose sur le travail en équipe, une donnée essentielle car « dans l'aérien, il n'y a pas de super-héros mais des personnes complémentaires et compétentes ».

C'est en Métropole que Didier Tappero suit des études en sciences sociales et s'adonne à sa passion, l'équitation. À l'école de cavalerie de Saumur, ce sportif de haut niveau apprend l'humilité et la rigueur, deux qualités qui lui serviront plus tard. Revenu au pays durant les événements, il prend un poste d'enseignant à la mission de Bondé, « une expérience de vie fantastique, très enrichissante pour un Calédonien immergé dans le milieu kanak ».

C'est par hasard qu'il intègre, en 1985, la compagnie UTA en tant que personnel navigant commercial. Mais le hasard fait bien les choses ! « J'ai adoré être au contact des passagers et très vite, j'ai réalisé que le transport aérien était une belle industrie avec beaucoup de com-

pétences différentes qui convergent au sein d'une même entreprise. C'est comme ça que j'ai contracté le virus de l'aérien ! » En 1989, il rejoint la compagnie Aircalin comme assistant au service à bord. Sa mission ? Mettre en place les premiers plats chauds servis à bord et orchestrer toute la logistique qui va de pair afin d'être opérationnel à l'arrivée du tout premier Boeing 737 de la flotte.

Assurer la continuité d'exploitation

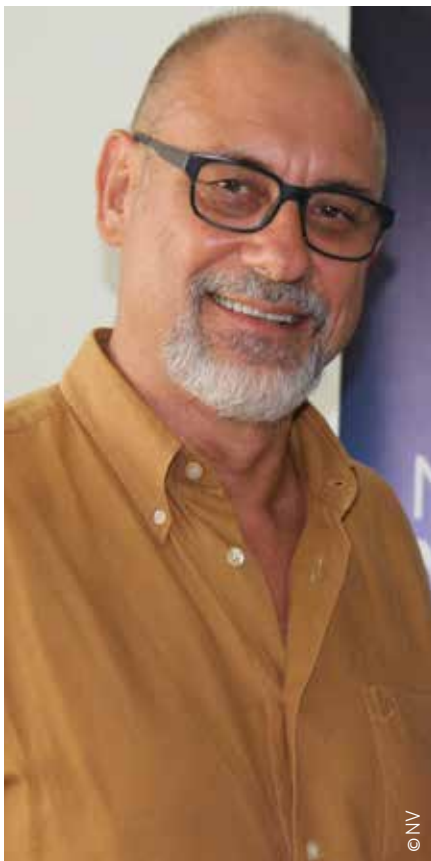
Après avoir occupé le poste de responsable du service à bord, il devient assistant du directeur d'exploitation en 1993, puis directeur d'exploitation. Un poste stratégique qu'il définit comme étant le cœur du métier. « C'est un peu comme si vous étiez le chef d'une gare. Vous êtes dans l'opérationnel tous les jours (...). J'y ai appris les ficelles du métier. » En 1999, il est nommé directeur des ressources humaines puis directeur général adjoint en 2000. En 2006, il occupe la fonction de directeur général délégué et, en janvier 2013, il prend la tête de la compagnie avec une passion que les années n'ont pas réussi à altérer. Sa priorité ? La sécurité aéronautique (opérationnelle) régie par un cadre réglementaire très strict, seul garant de la sécurité des passagers. « Le transport aérien est un domaine moderne et très pointu qui réclame l'excellence et ne supporte aucune faille (...). Au quotidien, le challenge est de faire fonctionner la compagnie sur une petite île avec des moyens

limités afin d'assurer la continuité d'exploitation malgré tous les aléas possibles, qu'ils soient climatiques ou techniques (immobilisation, réparation...). »

Son engagement à la CCI

Face à tant d'enjeux, Didier Tappero peut compter sur ses équipes, dévouées et motivées par l'envie de bien faire. « Car, dit-il, nous sommes un métier de service et nous devons nous occuper de nos clients le mieux possible. » Justement, sa philosophie d'entreprise repose sur le travail en équipe, une donnée essentielle. « Dans l'aérien, il n'y a pas de super-héros mais des gens compétents qui travaillent main dans la main. » Certifiée ISO 9001 depuis fin 2015, la compagnie s'apprête à relever un nouveau challenge avec le renouvellement de sa flotte. Et se prépare déjà au futur avec, en trame de fond, la compétitivité de l'entreprise.

Son engagement à la CCI permet à Didier Tappero d'avoir une vision plus globale et transverse sur l'économie calédonienne. « Je crois en l'économie comme catalyseur et le transport aérien en est l'un des éléments moteurs (...). Être à la Chambre consulaire permet de comprendre le fonctionnement des entreprises, de mieux cerner leurs difficultés et les options qui existent afin de s'adapter au mieux aux spécificités de la Nouvelle-Calédonie (faible population, insularité...). »



© NV

DIDIER TAPPERO

59 ANS

- Directeur général d'Air Calédonie international
- Représentant du secteur services
- Membre de la commission : Tourisme

VOTRE COURRIER
VOUS REND **TIMBRÉ ?**



SOGESTI
VOUS AFFRANCHIT !



GESTION ET SUIVI

DE TOUS VOS COURRIERS ET RECOMMANDÉS



SUIVI EN LIGNE



CONFIDENTIALITÉ



PLATEFORME CLOUD

En quelques clics, transférez vos fichiers et vos données sur une plateforme sécurisée, puis visualisez vos envois, commandes, factures et archives.

C'est simple et rapide, avec Sogesti Reco, simplifiez-vous l'envoi de vos courriers et de vos recommandés tout en bénéficiant d'une confidentialité totale de vos données.



33, rue Charleroi - Vallée des Colons
BP958 - 98845 Nouméa Cedex

Pour plus d'informations et
de solutions, appelez-nous
au 28 14 75

www.sogesti.nc

#Partageons
nos voyages



www.aircalin.com |

Alternative constructions : une nouvelle manière de penser l'habitat

Dans un contexte de réflexion sur les empreintes écologiques, les matériaux renouvelables et la réduction de la consommation énergétique mondiale, la société Alternative constructions a introduit une méthode de construction innovante en Nouvelle-Calédonie. Lauréate des Trophées de l'entreprise 2016, catégorie Innovation, l'entreprise est spécialisée dans la construction en pisé stabilisé, autrement appelé « *béton de terre* ».

Clovis Mutin, cogérant et créateur de la société, est l'instigateur de ce mode de construction sur le territoire. Fort d'une expérience dans ce domaine en Australie, et convaincu de son potentiel économique et écologique, il a rapidement voulu développer le procédé en Nouvelle-Calédonie. L'idée maîtresse est de pouvoir construire tous types de bâtiments avec une matière première extraite à moins de 50 km des chantiers afin de réduire l'impact environnemental tout en répondant à une demande spécifique dans les endroits isolés. Créée en 2014, l'entreprise a notamment travaillé à la construction du collège de Païamboué à Koné, dont les murs ont entièrement été réalisés en pisé à la demande de la SEM VKP.

Une technique adaptée aux constructions modernes

Bien que la technique soit ancestrale, elle n'en a pas moins évolué au fil des siècles selon les continents et la nature des sols. Utilisé en Australie depuis les années 70, le pisé est un mélange de terre et de ciment qui est damé entre des coffrages en fines couches. Aujourd'hui, le pisé stabilisé s'adapte à tous types de constructions (maisons, écoles, musées, églises...) avec des qualités inégalées en matière d'acoustique, de performances thermiques et d'hygrométrie. Si le matériau n'est pas nouveau, l'enjeu pour Alternative constructions a été d'innover dans sa mise en œuvre. « Afin d'adapter le pisé au rendement des constructions modernes, nous avons ajusté les outils du BTP à cette technique particulière, notamment pour ce qui concerne les coffrages » souligne Gaël Panier, cogérant. Grâce à ces équipements innovants, l'entreprise n'a mis que 8 mois à construire le collège de Koné, dont les murs s'élèvent à 10,5 m de haut, et ce avec



seulement six ouvriers présents sur le chantier. Une maison témoin a également été construite à Koné et deux autres devraient suivre à Bourail. « Nous souhaitons mettre en valeur ce type de construction aussi bien pour les collectivités que pour les particuliers. » La maison, composée de trois modules sur 115 m², a été pensée en fonction de l'orientation du soleil afin d'apporter une climatisation naturelle optimale.

Économiser l'énergie

Si le coût de la construction en pisé est quasi équivalent à celui des constructions traditionnelles, l'économie énergétique est visible dès la fin du chantier. En effet, les murs d'une épaisseur deux fois plus importante qu'avec du béton permettent une meilleure isolation et gestion des énergies. Plus besoin d'installer des climatiseurs, l'aération du bâtiment se fait naturellement. « Le pisé permet de conserver la fraîcheur de la nuit pendant

la journée. Il suffit ensuite de ventiler la maison durant la journée pour garder une température optimale. C'est ce que l'on appelle des habitats passifs avec des habitants actifs » explique Gaël Panier. Le pisé présente également l'avantage de ne demander aucun entretien ni aucun second œuvre. « Il est tout à fait possible de lisser les murs ou de faire des patines, mais généralement les constructions sont laissées brutes non seulement pour réaliser des économies mais également parce que ce matériau est très agréable à vivre tel quel. » Avec un vieillissement de qualité et un impact économique et écologique durable, nul doute que cette technique de construction a de beaux jours devant elle.

Contact :

Alternative constructions

32 rue Coudelou - Ducos

Tél. 99 67 67 ou 76 84 12

 Alternative Constructions SARL

Je choisis
du matériel
électrique **BASSE**
CONSOMMATION



ENERCAL
www.enercal.fr

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



énerg'éco

energeco.nc

ENERCAL
www.enercal.fr



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

ENERCAL
www.enercal.fr



Papeterie



Bureautique



Multimédia



Impression



Informatique

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

L'As de Trèfle
ENTREPRISES



TA Triumph-Adler

**Notre gamme Triumph-Adler
pour répondre à vos besoins.**

DES IDÉES DÉCO POUR TOUS LES STYLES



© Quelqu'un m'a dit

Quelqu'un m'a dit est la nouvelle enseigne déco de l'Anse Vata. On y trouve des objets de décoration venus d'Australie et d'Europe. Des coussins à motifs aux coffrets de vaisselle, en passant par des cartes du monde à gratter ou encore les très tendance « *drinking jars* », le magasin regorge d'idées pour se faire plaisir et agrémenter son intérieur de nouveautés ou encore pour offrir. Chez quelqu'un qui m'a dit, il y en a pour tous les goûts et pour tous les budgets. Nouvelle collection à découvrir depuis début 2017.

❖ Quelqu'un m'a dit
107 Promenade Roger Laroque – Anse Vata
Tél. 44 93 24
f Quelqu'un m'a dit

12

❖ Lutter contre l'engorgement des gouttières

La société LSM Concept propose à ses clients la vente et l'installation d'équipements anti-feuilles afin de prévenir l'engorgement des gouttières chez les particuliers et les professionnels. L'un des produits phare de l'entreprise est une mousse venue de Nouvelle-Zélande qui se glisse dans la gouttière et qui, en plus d'empêcher l'accumulation de feuilles mortes, lutte contre la prolifération des moustiques en les empêchant d'aller pondre dans les eaux stagnantes. En plus d'être garantis entre 7 et 10 ans, ces équipements sont déductibles des impôts dès lors que la pose est réalisée par LSM Concept. La société a notamment équipé les farés de la place des Cocotiers en mousse afin de protéger leurs gouttières.



© LSM Concept

❖ LSM Concept
Tél. 50 09 09
www.lsmconcept.nc
f LSM Concept

❖ La nouvelle biscuiterie locale

Rochers coco, mini muffins, cakes salés ou sucrés, viennoiseries... Chez Cake factory, on recherche avant tout la variété et la qualité des produits proposés. Tout est frais et fait maison avec des produits nobles dans un laboratoire situé à Kaméré.

Les clients peuvent venir acheter les viennoiseries ou les biscuits sur place ou alors se rendre directement en supermarché puisque l'enseigne dispose d'un contrat d'exclusivité avec le groupe Casino. Cake factory, c'est aussi l'utilisation d'emballages en carton qui respectent l'environnement. Les gérants prévoient l'ouverture d'une boutique en début d'année à Kaméré ainsi que le lancement d'un deuxième laboratoire dédié aux pâtisseries.



© Cake factory

❖ Cake factory
25 rue Patrice Nielly – Kaméré
Tél. 25 97 46
f Cake factory

❖ L'achat-vente aux particuliers

Mondialement connue, l'enseigne Cash converters a ouvert une toute nouvelle franchise en décembre dernier à Ducos. Spécialisée dans l'achat et la vente de matériel d'occasion, l'enseigne estime les biens des particuliers, leur fait une proposition d'achat « *en cash* » avant de revendre le produit en magasin. On y trouve ainsi des produits informatiques, de la téléphonie, de la bureautique, des jeux vidéo ou encore de l'électroménager. En tout, 17 familles de produits dont une bijouterie, puisque Cash Converters rachète également l'or. Le magasin propose enfin un système de vente avec option de rachat : dans ce cas, le vendeur dispose de 28 jours pour racheter son produit avant qu'il ne soit mis en vente.

❖ Cash converters
11, route de la Baie des Dames – Ducos
Tél. 23 86 72 - www.cashconverters.nc
f Cash Converters NC



© Cash converters

Le glacier italien



La célèbre enseigne de glaces BellaMia s'est installée baie des Citrons en juillet dernier. Le magasin propose des spécialités 100 % italiennes fabriquées sur place, dont les ingrédients sont directement importés d'Italie. Dans un espace climatisé, avec aire de jeux aménagée pour les enfants, les clients peuvent y déguster des glaces, gaufres et autres chocolats chauds sans conservateurs, sans sucres ajoutés et sans gluten. Sur place ou à emporter, en coupe ou en cornet, le choix est difficile entre les parfums ricotta à l'orange, tiramisu, mascarpone aux figues...

BellaMia
33 promenade Roger Laroque (anciennement Idéfix)
Baie des Citrons - Tél. 45 00 07
f BellaMia NC

Prendre de la hauteur en hydravion

La société Air Poé propose depuis 2016 des baptêmes et des formations en hydravion ULM accessibles aux particuliers, pour vivre une expérience unique. Les clients peuvent profiter de 30 min à 1 heure de vol et décoller directement depuis l'eau en fonction des conditions météo. Air Poé est également mandaté par des structures professionnelles pour effectuer des vols de surveillance de la zone. L'hydravion ULM présente l'avantage d'avoir la même structure qu'un ULM mais il peut voler beaucoup plus bas et amerrir rapidement en toute sécurité. Idéal pour les amateurs de photos et pour découvrir les richesses du lagon calédonien vu du ciel. Des formations en hélicoptère ULM (2 places) seront également disponibles en 2017.

Air Poé
Tél. 50 06 66
www.airpoe.nc - f Air Poé



MK2 Dumbéa : une autre idée du cinéma

À l'étude depuis plusieurs années, les travaux de construction du multiplex de Koutio devraient débuter courant 2017. Avec ses 14 salles de projection, 1 800 fauteuils et un écran de 17 mètres, le cinéma de Koutio sera le plus grand de Nouvelle-Calédonie. Il devrait ainsi permettre aux habitants du Grand Nouméa d'accéder plus facilement à un large choix d'œuvres cinématographiques internationales ainsi qu'à des animations culturelles. En effet, le projet est également à vocation culturelle et le multiplex prévoit de projeter des films indépendants, en version originale, mais également de proposer des expositions, des rétrospectives et de retransmettre en direct ou semi-direct des événements internationaux (opéras, concerts par exemple). Le projet prévoit l'aménagement d'un concept store avec un service de snacking sur place ou à emporter. Un espace d'e-gaming avec casques de réalité virtuelle sera à disposition des clients. Enfin, une salle VIP ainsi qu'une plus grande salle pourront accueillir des événements professionnels sur demande (cocktails, conférences, projections, etc.). Le projet comprend aussi la construction d'une résidence étudiante d'une centaine de logements en partenariat avec la SIC et la mairie de Dumbéa ainsi que la création d'un mini-studio d'audio-visuel destiné à initier les lycéens aux techniques du cinéma. Ouverture prévue en 2019.

f MK2 Dumbéa



Le prêt-à-porter tendance et local

Voyage tropical est né en Nouvelle-Calédonie. Sa créatrice offre une synthèse d'une mode intemporelle sobre et de qualité aux couleurs tropicales dont la fleur d'hibiscus est devenue un emblème de la marque. Le polo homme avec son numéro 98 plaqué dans le dos a été une des premières créations, bientôt suivies par de charmantes tenues pour enfants, filles et garçons, puis pour femmes (robe, jupe, tunique, foulard, ballerine, sac...). En octobre dernier, Voyage tropical a ouvert sa première boutique à Nouméa. L'occasion de présenter un nouveau rayon linge de maison/mobilier avec des fauteuils recouverts de tissus ou encore des accessoires pour la table, la cuisine et la chambre. Possibilité de commander directement sur le site Internet.

📍 Voyage tropical
56 avenue Foch - Nouméa
Tél. 28 28 97
www.voyagetropical.nc
📱 Voyage tropical



14

Le café store à la mode anglo-saxonne



Inauguré en septembre 2016, le Time's Up est le tout nouveau coffee shop de la baie de l'Orphelinat. Ouverte en continu, l'enseigne propose des formules salées ou sucrées pour se régaler à toute heure de la journée. Avec son bar à salades et à sandwiches, les clients peuvent eux mêmes composer leur plat. Et pour le dessert, évadez-vous en Australie ou aux États Unis en retrouvant les célèbres saveurs anglo-saxonnes : cheese-cake, scones, muffins, carrot cake... À la carte également : des smoothies et des jus frais à l'extracteur. Connexion Wi-Fi gratuite et possibilité de privatiser pour des événements professionnels ou privés sur demande.

📍 Time's Up
95 avenue Général de Gaulle - L'Orphelinat
Tél. 46 21 20
📱 Time's Up

Un nouveau magasin Thiriet à Magenta

Installé depuis 2011 sur le territoire, Thiriet propose aux consommateurs calédoniens des produits surgelés conçus et fabriqués en Métropole. Depuis novembre dernier, l'enseigne a ouvert un nouveau magasin à Magenta, à proximité du stade. Les clients peuvent y retrouver les produits de l'enseigne avec des offres promotionnelles continuellement renouvelées : apéritifs, entrées/snacking/tartes, plats cuisinés, poissons/crustacés, viandes/volailles, légumes/fruits, glaces/desserts glacés, pâtisseries, pains/viennoiseries, sans gluten, bio. Plus de 1000 références pour régaler toute la famille avec des produits de qualité et à petits prix.

📍 Thiriet Magenta
rue Roger Gervolino
Tél. 24 94 55
www.thiriet.nc
📱 Thiriet NC



Tontouta Services



• **Espaces verts** • **Ramassage déchets**

Tontouta Services : BP 24 - 98 840 Tontouta - Tél/Fax : 35 11 40 - GSM : 78 11 67



1^{er} AVRIL 2017 : ÊTES VOUS PRÊT POUR LA TGC ?

LA SOCIÉTÉ ACOR LOGICIELS DE GESTION VOUS PROPOSE :

- ✓ Une étude personnalisée sur vos besoins en paramétrage
- ✓ Un suivi de projet jusqu'à la mise en application
- ✓ Des formations de 4h inter-entreprise (6 personnes maximum)
- ✓ Des formations directement au sein de votre société

*Faites confiance à un professionnel
pour vous accompagner dans votre passage à la TGC*



**N'ATTENDEZ PLUS
CONTACTEZ-NOUS**

☎ 25 93 33

✉ tgc@acor.nc



7 rue Adolphe Unger • Vallée des Colons • BP 18 913 • Nouméa Cedex • Tél : 25 93 33 • courriel : acor@acor.nc • www.acor.nc
SARL au capital de 1 000 000 F cfp • Ridet : 853531 001 • Société Générale Calédonienne de banque : 181319 06709 90508121012 43

Faciliter la prise de décision par l'analyse des données du système d'information

Spécialisée dans le développement logiciel et l'intégration de solutions open source, la société Ango aide les entrepreneurs calédoniens à centraliser leurs données et à produire des statistiques pouvant faciliter la prise de décision au niveau stratégique ou opérationnel.



16

Créée en septembre 2015, Ango est installée à Espace performance, pépinière d'entreprises de la CCI, depuis février 2016. Fort de son expérience dans une société parisienne d'édition de logiciels libres, son gérant et fondateur, Mathavarajan Sugumaran, entend apporter son exper-

tise technique en logiciels d'analyse et de pilotage des performances aux entreprises locales. Ces outils permettent la centralisation des données du système d'information du client afin de produire des indicateurs de suivi précis sur l'activité qu'il souhaite piloter.

L'information comme moteur dans la prise de décision

« L'objectif final est à la fois de simplifier la vie des entreprises en leur donnant un accès simple et rapide à l'information mais aussi de leur fournir des statistiques sur leur activité. Ces indicateurs, précis et fiables, sont déterminants dans la prise de recul sur l'activité quotidienne et deviennent un moteur dans la réflexion stratégique. C'est ce que l'on appelle la Business Intelligence », souligne Mathavarajan Sugumaran. Ango travaille également avec l'OPT dont le besoin est de centraliser et de consolider ses données techniques afin de produire des statistiques et d'améliorer ses services informatiques et télécom. Pour ce faire, Ango intervient dans l'intégration et l'interconnexion de logiciels open source (supervision, ticketing, inventaire, tableaux de bord, etc.). « Pour l'OPT, il est indispensable de faire communiquer ses différents

services entre eux mais surtout d'anticiper les problèmes ou les pannes éventuelles sur leurs équipements. Grâce à ces outils, leurs experts techniques interviennent sur des pannes avant même que l'utilisateur ait connaissance du problème. » Cela représente donc un gain de temps et d'efficacité pour les entreprises tout en leur offrant une meilleure visibilité sur le fonctionnement de leurs services afin de prioriser les axes d'amélioration.

Une expertise technique adaptée à chaque métier

La seconde activité d'Ango consiste à développer de A à Z des applications de métiers. « Pour créer un logiciel adapté aux besoins d'une entreprise ou d'une association, il est impératif de comprendre leurs besoins, leurs méthodes de travail, leurs process. » Cela permet non seulement de leur proposer un produit ultra-personnalisé mais également de réfléchir à la mise en place d'outils qu'eux mêmes n'avaient pas envisagés », souligne Mathavarajan Sugumaran. Ango a par exemple travaillé avec l'association d'éleveurs, l'UPRA bovine, qui gère les pedigrees des bovins en Nouvelle-Calédonie. Il s'agit de construire un logiciel qui centralise toutes les données liées à leur activité (gestion des adhérents, contrôle de naissance et qualification des bovins, gestion des stocks, facturation, etc.) « Le fait de comprendre le métier et les enjeux de nos clients nous permet de leur proposer des fonctionnalités et une ergonomie optimisée pour un usage du logiciel au quotidien. »

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOÏN...

► www.bci.nc

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOÏN

BCI
Groupe BRED

Contact :

Ango
Espace performance
15 rue de Verdun
Tél. 92 41 12
www.ango.nc



T6020 DELTA ET T6050 DELTA UN CONCENTRÉ DE SAVOIR-FAIRE



- ▶ Moteur Tier III SANS ADBLUE
- ▶ 6 Cylindres (pour le T6050D)
- ▶ Puissance de 112 à 126 CV
- ▶ Transmission SEMI POWERSHIFT 32 x 32 / de 0.2 à 40Km/h

- ▶ Relevage + prise de force frontal
- ▶ Réserve de couple de +39%
- ▶ Ergonomie optimale du poste de pilotage
- ▶ Cabine horizon (visibilité idéale pour tous travaux)



agriculture@cipac-industrie.nc

ORGANISEZ VOTRE SÉMINAIRE DE RENTRÉE AVEC GLP HOTELS

1 INTERLOCUTEUR - 3 FORMULES EN JOURNÉE*

* SÉMINAIRE SUR MESURE 1/2 JOURNÉE/SOIRÉE SUR DEVIS



Le forfait comprend :
la location de salle équipée

2 pauses matin / après - midi
Boissons chaudes, jus de fruits,
viennoiseries ou gateaux

Déjeuner : entrée, plat, dessert,
boissons comprises : eau, café

7 900F/Personne



Le forfait comprend :
le transfert bateau Aller/retour,
la location de salle équipée

2 pauses matin / après - midi
Boissons chaudes, jus de fruits,
viennoiseries ou gateaux

Déjeuner : sous forme de buffet,
boissons comprises : eau, café

9 900F/Personne



Le forfait comprend :
la location de salle équipée

2 pauses matin / après - midi
Boissons chaudes, jus de fruits,
viennoiseries ou gateaux

Déjeuner : déjeuner buffet,
boissons comprises : eau, café

6 800F/Personne



www.glp-hotels.nc - dircom@glp-hotels.nc - Renseignements : 26 05 16

Face aux cyber-escrocs, surfez couverts !

Les escroqueries aux faux ordres de virement sur appel du dirigeant appelées « *escroquerie du président* » ou par changement de compte bancaire d'un sous-traitant sont en recrudescence depuis fin août 2016 en Nouvelle-Calédonie. Principalement visées, les entreprises disposant d'une trésorerie suffisante pour être piratées et les dirigeants en déplacement à l'étranger.



18

Longtemps épargnée, la Nouvelle-Calédonie suscite désormais la convoitise des cyber-escrocs du monde entier qui ont su déceler ses faiblesses et s'y engouffrer pour réaliser leur forfait. Ce qui les séduit tient à deux facteurs qui jouent en notre défaveur : le décalage horaire et notre économie basée sur l'import-export avec un nombre important de transactions effectuées vers l'étranger. Principale cible : les entreprises disposant d'une trésorerie suffisante pour être piratée. En septembre 2016, 18 tentatives aux faux ordres de virement (FOVI) ont été recensées sur le caillou pour un préjudice évalué à plus de 214 millions de francs. Si la quasi totalité d'entre-elles sont restées au stade de la tentative, deux ont toutefois été honorées. Le montant du préjudice s'élève à 160 millions de francs. « *Les escrocs ont recours à des modes opératoires sophistiqués qui incluent des techniques d'ingénierie sociale consistant en une phase préalable d'étude de l'environnement de l'entreprise. Ce qui rend leurs demandes crédibles et fait baisser le niveau de vigilance de la personne manipulée, en introduisant dans leur*

discours des éléments objectifs et/ou anecdotiques destinés à la rassurer sur la qualité de son interlocuteur », relève le lieutenant-colonel Sébastien Lemoine, commandant la section de recherches de Nouméa.

L'escroquerie au président

Deux types d'arnaques sont en recrudescence sur le territoire. Le FOVI sur appel du dirigeant, également appelé « *escroquerie au président* ». Le principe ? Les escrocs profitent d'un déplacement du chef d'entreprise à l'étranger pour usurper son identité et commanditer un virement urgent et confidentiel, pouvant être appuyé par l'appel d'un faux avocat insistant sur l'urgence et la discrétion requises pour respecter de prétendues consignes de sécurité des marchés financiers. Cette demande urgente de virement se fait généralement la veille d'un week-end, les escrocs misant sur le décalage horaire pour accélérer les transferts et tromper la vigilance des victimes. « *Cette arnaque de haut vol suppose une connaissance parfaite du fonctionnement de l'entreprise. Pour ce faire, les escrocs piratent sa message-*

rie, ce qui leur permet d'accéder à une mine d'informations : organigramme du personnel, bilan d'activité, déplacement du dirigeant... Cela leur permet de s'immiscer dans les contacts de l'entreprise, de créer des relations de confiance avec leurs cibles que sont notamment les comptables et... de se faire passer pour le dirigeant. Bref, ils connaissent parfaitement les organigrammes de la société ainsi que leurs interlocuteurs et savent se montrer très persuasifs », observe le patron de la section de recherches.

Le FOVI par changement de compte bancaire d'un sous-traitant

Cette arnaque au faux fournisseur est également en essor sur le caillou. Le mode opératoire consiste à contrefaire la charte graphique d'une société sur un courrier envoyé au service de la comptabilité afin de signaler un changement de compte bancaire. Les entreprises sont particulièrement visées par ces FOVI qui peuvent, par exemple, se traduire sous la forme d'un changement de RIB. Les fraudeurs envoient un mail à un salarié du service comptabilité de l'entreprise en se faisant passer pour un fournisseur et lui demandent de diriger ses versements vers un autre compte bancaire leur appartenant. La première facture du sous-traitant est automatiquement versée sur le compte ouvert par le faussaire.

Autre escroquerie relevée ces derniers mois sur le territoire, le FOVI « *traditionnel* » via l'envoi d'un ordre de virement par courrier ou par fax en reproduisant les coordonnées du compte bancaire visé, l'identité du bénéficiaire et la signature de la victime. Néanmoins, ce type de FOVI concerne des montants peu significatifs afin de ne pas éveiller les soupçons des agences bancaires.

AUTRES SCÉNARIOS POSSIBLES

- La fraude au PABX (central téléphonique) : la configuration du PABX passe par la création d'un mot de passe composé de 4 chiffres. Il est fréquent que le technicien qui procède à son installation opte pour un mot de passe simple demandant à l'entreprise de le modifier par la suite, ce qui est rarement fait. Sauf que l'accès à sa configuration par des pirates permet le renvoi automatique de la messagerie vers un numéro surtaxé à l'étranger. Il n'y a plus qu'à générer un maximum d'appels : les coûts engendrés par la redirection automatique des appels sont à la charge de l'entreprise.
- Le ransomware (rançongiciel) : ce type d'infection informatique a pour but de chiffrer les données d'un utilisateur (accès à son disque dur) et d'exiger par la suite une rançon pour son déchiffrement.
- Le défaçage de site Internet (détournement par un hacker) : un site, institutionnel de préférence, subit une modification de son contenu suite à un piratage. Généralement, la page d'accueil du site est remplacée par un message idéologique. Toutefois, le site reste disponible et les données ne sont pas détruites.

Comment se prémunir ?

Afin de contourner les systèmes de sécurité, les escrocs ont recours au facteur humain et privilégient le contact direct. Sont principalement ciblés : les services de comptabilité (les cordons de la bourse), les directeurs administratifs, les secrétaires de direction... bref, toute personne de confiance assez proche du dirigeant de l'entreprise pour avoir accès à sa signature, sa boîte mail... En conséquence, il faut impérativement renforcer la sécurité au sein des entreprises. Et sensibiliser son personnel. Mais pas seulement. Afin d'éviter les pièges tendus par les cyber-escrocs, il convient de respecter certaines consignes :

- mettre régulièrement à jour l'interface



- de gestion de son serveur,
- s'assurer d'une bonne configuration de ses pare-feu,
- veiller à changer fréquemment (tous les 6 mois au minimum) les mots de passe des messageries électroniques qui doivent comporter plusieurs types de caractères (minuscules, majuscules, chiffres, caractères spéciaux),
- éviter de faire des chaînes de mail,
- ne pas ouvrir de mails ni de pièce jointe sans connaître le nom de l'expéditeur. Les supprimer automatiquement,
- rester vigilant sur la qualité de ses interlocuteurs et des documents transmis : faire un contre-appel pour confirmer le numéro de téléphone de son correspondant, vérifier l'organigramme de la société...,
- ne jamais effectuer de virement en urgence encore moins une veille de week-end,
- veiller à ce que les procédures internes de son entreprise (vous) permettent d'assurer un contrôle avant le départ des fonds,
- ne jamais communiquer ses mots de passe et codes confidentiels sur Internet,
- s'assurer de l'adresse et des références du fournisseur et/ou du vendeur.

Quels sont les recours ?

Si, malgré toutes ces précautions, vous êtes victime d'une escroquerie, contactez immédiatement votre banque afin de faire interrompre le virement et/ou vous faire restituer les fonds. Dans la foulée, déposez plainte auprès du service de

police territorialement compétent, même pour une tentative d'escroquerie ! Ces derniers font ensuite appel aux services d'Europol, d'Interpol et de Tracfin, un organisme du ministère de l'Économie et des finances chargé de la lutte contre le blanchiment d'argent. Ces structures disposent de moyens pour bloquer les flux financiers mais aussi faire fermer les comptes « swift » des escrocs. Mais attention ! Les banques, qui se sont organisées depuis les premières tentatives d'escroquerie sur le caillou, acceptent de faire annuler les transactions à la seule condition d'être prévenues dans les 48 heures. Au-delà de ce délai, le retour des fonds n'est pas garanti...

UNE PLAQUETTE D'INFORMATION

Si les entreprises sont particulièrement visées, les particuliers ne sont pas moins concernés. Afin d'informer la population, de décrire les escroqueries et comment s'en préserver, la gendarmerie nationale en Nouvelle-Calédonie a travaillé conjointement avec la BNP, la BNC, la BCI et la Société Générale à l'élaboration d'une plaquette consultable sur leurs sites respectifs.

Contact :

Section de recherches de Nouméa
Caserne Meunier
16, rue Surleau
Tél. 91 84 02

Un premier groupement d'employeurs à l'étude dans la région de Bourail

Le groupement d'employeurs (GE) est une structure ad hoc, réunissant différents employeurs qui font le choix de partager des salariés qu'ils n'auraient pas nécessairement la possibilité d'embaucher seuls. Une formule que la région de Bourail envisage d'instaurer.



Pour le salarié, c'est une opportunité de stabiliser sa situation professionnelle par un emploi pérenne, avec un temps de travail adapté à ses contraintes, tout en enrichissant ses compétences.

Test à Bourail

Dans le bassin de Bourail, 19 employeurs de tous secteurs sont potentiellement intéressés par le GE et 13 ont fait part de besoins en matière d'animation (sportive, nature, loisirs), restauration, comptabilité, gardiennage... Au 1^{er} trimestre, la province Sud, en partenariat avec les Chambres consulaires, va poursuivre son action de communication auprès des entreprises. Après quantification des besoins, validation des engagements et choix des statuts juridiques, le GE sera créé au cours du 2^e trimestre 2017, avec une aide au lancement de la province Sud.

De belles perspectives pour Bourail et le territoire dans un contexte de ralentissement de la croissance et de dégradation de la situation de l'emploi. « De quoi permettre aux personnes les plus éloignées de l'emploi d'intégrer le marché du travail, à ceux qui sont en emploi d'y demeurer, de lever les freins à la création d'emplois et, enfin, de donner aux entreprises calédoniennes les moyens d'être performantes et de disposer du personnel et des compétences adéquats », conclut Chantal Bruneteau.

20

Bourail est un territoire rural à forte dominante touristique, où les employeurs sont confrontés à des difficultés de recrutement liées à la saisonnalité. « D'où l'idée de créer un groupement d'employeurs pilote pour le tourisme, qui s'est ensuite élargie à tous les autres secteurs d'activité », précise Chantal Bruneteau, chargée de mission à la Direction de l'économie, de l'emploi et de la formation de la province Sud.

Un moteur pour l'emploi

Cette structure, gérée sous forme associative (loi 1901) ou de société coopérative, mutualise les différents temps partiels proposés par les employeurs membres, offrant ainsi aux salariés un temps de travail complet. Toute personne physique ou morale peut y adhérer quelle que soit son activité (libérale, commerciale, industrielle ou agricole) et sa forme juridique (patenté, société), tout autant que les collectivités

territoriales (commune, province). « Le plus souvent, les entreprises calédoniennes renoncent à recruter, car elles n'ont ni les moyens, ni les capacités d'employer du personnel qui serait embauché à temps plein pour des activités intermittentes. Face à ce constat, le GE ne peut que favoriser la création d'emploi au sein de ces entreprises et structures existantes », détaille Chantal Bruneteau. D'autant que cette formule est particulièrement adaptée au modèle économique du bassin de Bourail, basé sur la pluriactivité de ses habitants.

Gagnant-gagnant

Concrètement, le GE définit avec chaque entreprise adhérente ses besoins en personnel en temps partiel. Cela peut concerner une gamme de compétences très large : une secrétaire à mi-temps, un animateur 4 fois par mois... Le GE recrute, généralement en CDI à temps partiel, le salarié le mieux adapté et le détache dans l'entreprise ou la collectivité. Le groupement assure, tout au long de la convention, la gestion administrative du salarié ; lequel, de son côté, se construit un CDI sur-mesure, entre plusieurs employeurs. Tout le monde est gagnant. Pour l'employeur, c'est la possibilité de bénéficier d'une main-d'œuvre qu'il n'aurait pu recruter seul. C'est aussi une manière d'instaurer des coopérations et de la solidarité avec les autres employeurs.

**JEUDI 16 FÉVRIER
À 18H**

Conférence en ligne avec M. Jean Dalichoux, de la société Asparagus, expert des groupements d'employeurs en Métropole et en Europe depuis plus de 20 ans. Pour participer : <https://agnesvaldenaire.learnybox.com/inscription-1/>

En savoir plus :

Groupement-employeurs-Bourail
Notre prestataire Psychologie et Ressources Humaines
Mme Agnès Valdenaire
agnesv.prh@gmail.com
Bureaux provinciaux DEFE
À Bourail - Tél. 44 24 42
et Ducos - Tél. 23 28 30

www.navitec.nc



Suivi de véhicules

Le système de géolocalisation et de suivi de véhicules Navitrac® répond de manière **économique** à l'ensemble de vos besoins et contraintes en matière de **gestion de flotte**.



Sécurité en mer

Navitec propose depuis dix ans un large choix de **matériel de sécurité** pour parer à toutes situations d'urgence en mer :
Radios, Balise, Téléphones satellites, Tracking GPS...

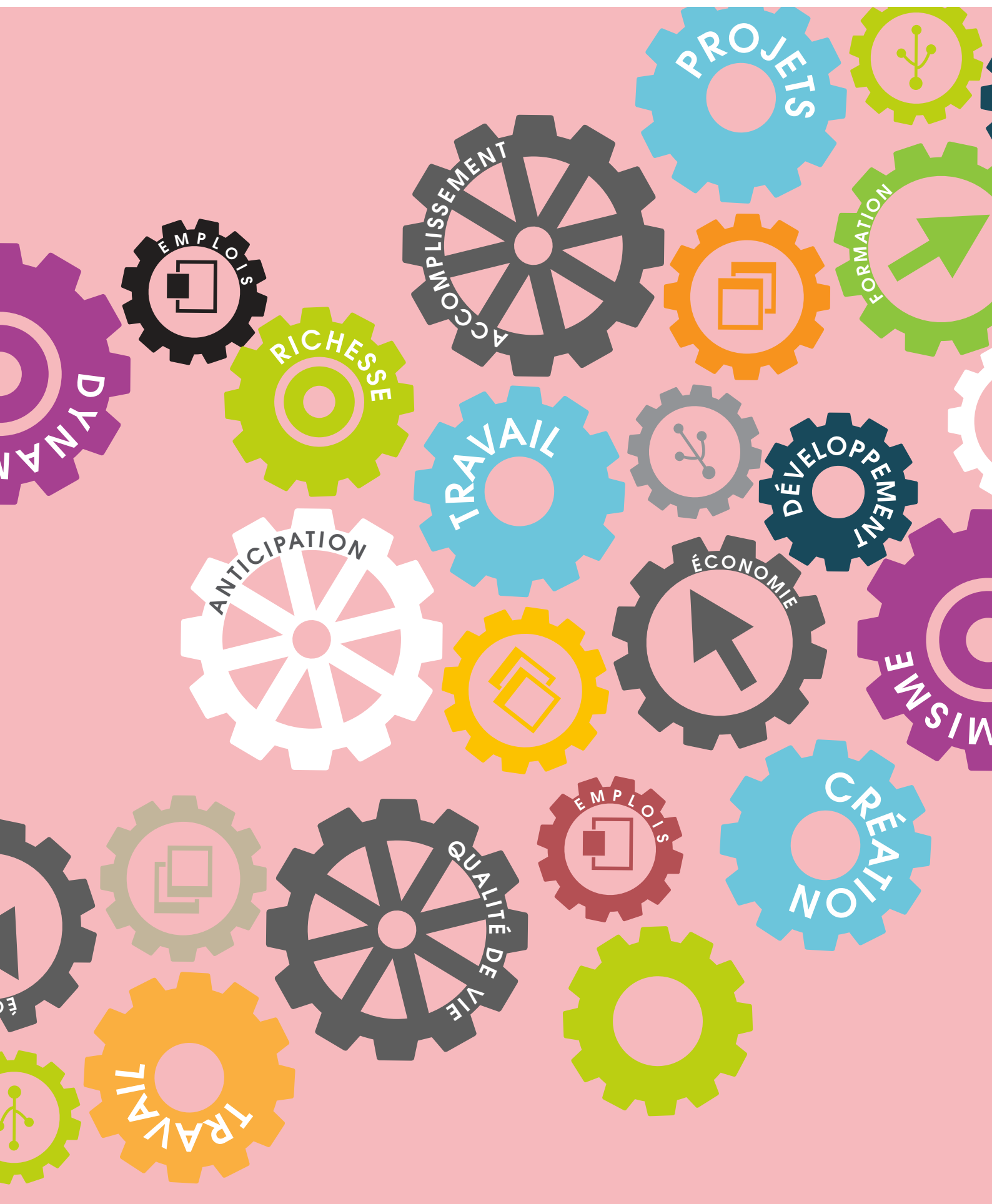
Démonstration gratuite dans vos locaux ou chez Navitec

2 rue du frère Marmoiton - 74 route du Port Despointes - 98800 Nouméa

Tél. : 26 16 87 - Mob : 77 94 06 - Email : infos@navitec.nc

NAVITEC

Géolocalisation - Téléphones satellite - Radios - Balises de détresse - Tracking GPS





L'entrepreneuriat, une composante indispensable de la vie économique

En période de crise, la création d'une entreprise est souvent une alternative à l'emploi salarié car elle permet d'inventer son propre emploi. Encourager l'entrepreneuriat en favorisant les initiatives et la prise de risques - une approche économique qui a fait de la Nouvelle-Calédonie une terre d'entrepreneurs - est l'une des clés qui peut concourir à (nous) faire sortir du marasme économique actuel. À la condition que les porteurs de projet et les entrepreneurs soient accompagnés, soutenus et formés.

Il n'est plus à démontrer que l'esprit d'entreprise caractérise notre territoire et qu'il a permis de construire et développer l'économie. Le CCI Info a consacré en février et mars 2016 ses dossiers sur l'histoire de cet esprit pionnier et sur la nécessité aujourd'hui de lui redonner des ailes. Malgré une conjoncture économique tendue, les chiffres des entreprises qui voient le jour chaque année restent importants et démontrent que les Calédoniens sont des entrepreneurs nés : 1291 commerces, industries et services ont vu le jour en 2014, et 1164 en 2015. Qu'est-ce qui motive ceux qui entreprennent ? De quels filets de sécurité doivent-ils s'entourer pour mener à bien leurs projets ? Témoignages et conseils apportent ici un éclairage sur le b.a.-ba du créateur d'entreprise.

Devenir chef d'entreprise : un accomplissement personnel

Après avoir exercé de 2010 à 2015 sous le régime de la patente, Charlotte Picou s'est lancée dans l'entrepreneuriat en créant une SARL, Coaching Concept, en 2016. Dans la foulée, elle a embauché une salariée. Spécialisée dans la remise en forme, la balnéothérapie et les massages, cette coach de 33 ans a bénéficié des conseils de la CCI et du soutien d'Initiative Nouvelle-Calédonie, via l'attribution d'un prêt d'honneur (prêt personnel sans intérêts ni garantie). Et malgré « un investissement personnel intense » assorti

« d'importantes concessions familiales », la jeune femme ne regrette nullement son choix « même si ce n'est pas facile tous les jours. S'accomplir soi-même, c'est une très bonne chose, qui plus est lorsqu'on a la chance de vivre (de) sa passion. » Confiante, Charlotte Picou regarde l'avenir d'un œil serein et rêve déjà d'agrandir sa société en embauchant d'autres salariés.

Une part de risque

Des propos qui trouvent un écho dans la bouche de Thierry Suviri, gérant de la société Aedes System, laquelle fabrique et distribue un filtre de gouttière innovant afin d'empêcher la nidification des moustiques dans les eaux stagnantes et leur prolifération. Une petite start-up calédonienne qui s'est lancée avec succès sur la voie de l'export. Cet entrepreneur n'en est pas à son premier coup d'essai. Il a précédemment créé deux sociétés. « Mes parents étaient tous deux entrepreneurs. J'ai donc baigné dans cet état d'esprit depuis tout petit. » S'il cultive un esprit pionnier, Thierry Suviri reste néanmoins lucide. « Se lancer dans l'entrepreneuriat comporte une part de risque et il y a un facteur important à prendre en compte : l'engagement qui peut être long et s'avérer très lourd et les écueils, parfois nombreux, qui peuvent inciter, à tort, à baisser les bras (...). La difficulté pour tout entrepreneur qui cherche à développer un



Jean-Yann Babois de la société DEVNC



Olivier Bigaud, grossiste en vins



Thierry Suviri (à droite), gérant de la

concept innovant, c'est de convaincre et de savoir se remettre en question... perpétuellement. »

24

Un maître-mot : l'anticipation !

En période de construction économique ou de crise, la création d'une entreprise est souvent une alternative à l'emploi salarié car elle permet de créer son propre emploi. Mais pas seulement. Plus un tissu économique est composé de petits maillons, plus il est solide, flexible et réactif car chacun des maillons de la chaîne va contribuer à créer de la richesse, permettre de conserver un réseau de services de proximité et, ainsi, fixer les populations. Toutefois, n'est pas entrepreneur qui veut ! Oser se lancer, c'est aussi s'exposer. Et l'audace peut parfois déboucher sur des impasses. L'une des difficultés, exacerbée en période de crise, tient au dosage. Savoir jusqu'où aller dans la prise de risques afin de les minimiser. « Faire vivre et développer son entreprise dans la durée est l'un des objectifs de tout entrepreneur. Pourtant, trop de sociétés périssent dans les trois premières années de leur création. Les difficultés que doit surmonter un chef d'entreprise sont multiples car la gestion d'une société couvre de nombreux domaines qu'il ne maîtrise pas toujours : comptabilité, pilotage, fiscalité, ressources humaines... », souligne Dao Deruy, responsable du département gestion des entreprises de la CCI. En effet, l'entrepreneur doit faire face à de nombreux enjeux pour continuer à se

développer tout en restant compétitif : se former, former ses équipes et s'adapter aux changements économiques, sociaux ou environnementaux. L'anticipation est donc l'un des maîtres-mots d'un bon pilote. « Et il n'est jamais trop tôt pour se faire accompagner. Il ne faut pas hésiter à demander des conseils à tout moment car le métier de chef d'entreprise suppose de porter plusieurs casquettes. Il doit avoir de bonnes aptitudes commerciales et relationnelles afin de développer son réseau de clients, faire preuve d'une organisation et d'une gestion exemplaires, être innovant et créatif et doté d'une volonté de fer, relève Dao Deruy.

Dès lors qu'il est conseillé, accompagné et formé, le jeune entrepreneur augmente ses chances de réussite. »

L'accompagnement : un facteur de réussite

Pour la Chambre consulaire, accompagner l'entreprise sur le long cours est donc un facteur primordial. « Il faut donner aux entreprises les clés d'un développement pérenne : les aider à améliorer leur productivité et leur compétitivité, à accéder aux différentes sources de financement, à anticiper et résoudre leurs problématiques et leur permettre d'évoluer dans un cadre réglementaire adapté », ajoute

L'ESPRIT D'ENTREPRISE AU SEIN DE L'EGC

L'entrepreneuriat est au cœur des réflexions de l'École de gestion et de commerce. Cette année, elle met en place deux programmes ayant pour objectif de favoriser la création d'entreprise auprès de ses étudiants en leur proposant un accompagnement et des conseils de professionnels, sans attendre la fin de leur scolarité. Le premier s'articule sous la forme de l'option « création d'entreprise » déclinée sur deux ans. Elle est ouverte aux jeunes entrepreneurs de l'EGC - en 2^e année et 3^e année de cursus - qui souhaitent créer une entreprise au cours de leur scolarité. « Cette option permettra à deux étudiants d'être accompagnés dans leurs démarches par un tuteur formateur à l'EGC et par un élu de la CCI », indique Gaëlle Nozach, responsable des études à l'EGC. Ces derniers seront épaulés dans l'élaboration de leur business plan (étude de marché, plan de financement, etc.) puis sur la démarche de création de leur entreprise. Ils auront également la possibilité de suivre les formations mises en place par la CCI destinées aux créateurs d'entreprise. « Enfin, leurs périodes de stages seront mises à profit pour développer leur entreprise, soit deux mois en 2^e année et lors leur stage de fin d'études », relève Gaëlle Nozach. Le deuxième programme, un module d'entrepreneuriat, est obligatoire pour les étudiants de 2^e année. Il est enseigné par des professeurs émérites d'HEC Paris, dont Michel Santi, qui leur inculqueront les différentes étapes de création d'un business plan. Ce dispositif permettra de soutenir sept porteurs de projets calédoniens. Le module sera lancé le 9 mars prochain et se terminera le 20 octobre par une soutenance publique.



société Aedes system et son équipe



Eric Gaze a ouvert une table d'hôtes, le Tamanou Beach, à Lifou avec l'aide de la CCI, de la province des Iles, de la BCI et d'Initiative NC.

Dao Deruy. Afin de booster et d'encourager l'entrepreneuriat, la CCI propose un large éventail d'actions. Une réunion d'information sur la création d'entreprise est ainsi organisée tous les quinze jours pour les porteurs de projet. Gratuite, elle a pour objectif d'offrir une vision globale de toutes les étapes nécessaires à la création d'une entreprise. Toutes ces informations indispensables sont par ailleurs disponibles gratuitement sur le site de la CCI (www.cci.nc) avec la possibilité de télécharger des guides et des fiches pratiques (choix juridique, fiscalité, baux commerciaux, TGC, etc.), également consultables sur place. « Dans un 2^e temps, une conseillère en information juridique peut aussi répondre à des questions plus spécifiques, en cas de besoin », précise Dao Deruy.

Se former : une nécessité !

La formation professionnelle étant un facteur clé de succès pour les entreprises, la CCI propose également un catalogue de 200 formations payantes qui couvre le spectre des besoins de l'entrepreneur. Parmi elles, la formation baptisée « 2 jours pour entreprendre », gratuite si elle est suivie dans les six mois suivant l'immatriculation. L'objectif est de donner toutes les clés nécessaires au futur entrepreneur pour l'aider à comprendre ses implications légales, fiscales et sociales par rapport à son choix juridique, puis à se familiariser avec la nouvelle fiscalité, la Taxe générale sur la consommation et

son application sur les devis et factures. Pour ceux qui souhaitent approfondir leurs connaissances, la CCI propose un module complémentaire de deux jours dans lequel sont abordés : le calcul du coût de revient, comment améliorer la rentabilité et l'organisation interne et externe de l'entreprise (prendre en main son organisation administrative, connaître ses partenaires privés et institutionnels et mettre en place des premières actions de communication). Les entrepreneurs immatriculés depuis plus de six mois peuvent suivre « l'Atelier de la TGC », une formation de 4 heures, gratuite pour les ressortissants.

Trouver le bon dosage

Ancien résident d'Espace performance, pépinière d'entreprises de la CCI de Nouméa, où il est resté deux ans, profitant de toutes les commodités mises à sa disposition et de la synergie avec l'ensemble des acteurs présents, Jean-Yann Babois emploie aujourd'hui huit salariés. Pour le gérant de la société DEVNC, créée en 2006 et spécialisée dans le développement et la gestion de services informatiques, l'entrepreneuriat est l'un des éléments de réponse à un contexte économique difficile, « surtout en Nouvelle-Calédonie où nous avons nettement plus d'opportunités à saisir. Le contexte économique actuel se prête parfaitement à l'entrepreneuriat. Non seulement il y a de réels besoins dans différents secteurs mais nous disposons, de surcroît, des éléments nécessaires

pour être accompagnés et réussir. » Fort d'une expérience métropolitaine, où il a créé successivement deux entreprises, Jean-Yann Babois reste convaincu « qu'à partir du moment où l'on fournit un service de qualité, à des prix raisonnables et dans les délais impartis, c'est 80 % du chemin réalisé. » De là à conseiller à ceux qui hésitent de se lancer sur cette voie, il n'y a qu'un pas qu'il franchit allégrement. « Dès lors que l'on se pose la question, il faut essayer. Et, surtout, il ne faut pas considérer l'arrêt d'une activité ou une faillite comme un échec mais bien comme une expérience. »

Adapter sa stratégie

Grossiste en vins et spiritueux depuis huit ans, Olivier Bigaud a développé une activité de caviste depuis cinq ans. Visionnaire, ce dernier a anticipé la crise en diversifiant son activité. « J'ai compensé ma perte de chiffre d'affaires en ouvrant des points de vente dans des secteurs géographiques où je n'ai pas (encore) de concurrence. Si je n'avais pas anticipé, ma structure d'import n'existerait plus aujourd'hui. » Un pari sur l'avenir qui lui a permis de créer des emplois puisqu'il compte aujourd'hui six salariés pour son activité de caviste. « Mais, assure-t-il, c'est dans ces périodes un peu compliquées qu'on peut se placer et être au top pour affronter la concurrence et se positionner sur le marché quand la situation sera revenue à la normale. » Pour lui, l'entrepreneuriat est assurément créateur de richesses et



Charlotte Picou de la société Coaching concept



Thérèse Camoui a ouvert le snack Kaa wenga, à la tribu de Yaabé à Pouébo. Un projet soutenu par Initiative NC.

générateur de ressources. « C'est pourquoi il faut non seulement encourager la création d'entreprises et la booster, mais aussi inciter les porteurs de projet à se lancer car la liberté obtenue n'a pas de prix. »

500 projets financés par Initiative NC

Soutenir l'esprit d'entreprise et le favoriser, c'est également le cheval de bataille mené par l'association Initiative Nouvelle-Calédonie qui a soutenu et financé 500 projets, soit 1 200 emplois depuis sa création il y a 10 ans. Sa mission ? Aider

à la création, à la reprise et au développement d'entreprises par l'attribution d'un prêt d'honneur (prêt personnel sans intérêts ni garantie) qui vient consolider les fonds propres et faciliter l'accès au prêt bancaire. Initiative NC, c'est aussi un réseau de bénévoles et de partenaires professionnels de l'entreprise, un club de créateurs, un suivi et un accompagnement personnalisés. Preuve en est que l'entrepreneuriat séduit, en 2016, 70 % des dossiers portés par Initiative NC étaient des créations d'entreprise (contre 50 % en 2015), 10 % concernaient des reprises et 20 % des croissances. « Grâce à un accompagnement personnalisé via le suivi des chargés de mission et l'attribution des parrains qui mettent à disposition leur expérience et leur réseau relationnel, le taux de pérennité des entreprises que nous soutenons s'élève à 90 % à trois ans. Sans tout ce dispositif d'accompagnement, de nombreuses entreprises ne survivraient pas. En Nouvelle-Calédonie, une entreprise sur deux cesse son activité dans les trois premières années car être chef d'entreprise ne s'improvise pas, ça se prépare et se mûrit. À défaut, c'est l'échec assuré », déclare Isabelle Laran, la directrice.

Les TPE : une clé de voûte de l'économie

Tourisme (gîte et camping), services aux personnes (garderie, esthétique, coiffure...), commerces de bouche (table d'hôtes, roulotte...), activités sportives et touristiques, pêche... Les secteurs d'activité qui font l'objet d'une création d'entreprise sont variés. Pour Isabelle Laran, « il faut voir le bon côté des choses. Le nickel n'étant plus là pour (nous) faire vivre, il offre l'occasion de se bouger et de

se remettre en question. La période est propice pour se lancer car il y a beaucoup de choses à faire en termes d'innovation. Le territoire regorge de richesses peu ou non exploitées (coco, niaouli, algues, holothuries, etc.). » Et celle-ci d'ajouter : « Nous sommes à la croisée des chemins et l'une des clés du développement économique tient à la création d'entreprises génératrices d'emplois, d'impôts, de recettes fiscales. Les TPE sont une solution, la clé de voûte d'une économie en bonne santé. »

26

LES PÉPINIÈRES DE LA CCI

La CCI offre aux entrepreneurs la possibilité de louer des bureaux équipés au sein d'Espace Performance à Nouméa et d'Initiative Nord à Koné : une solution clé en main qui leur permet d'accéder à une structure d'hébergement, une connexion Internet, un service d'accueil (physique et téléphonique), un service de secrétariat mutualisé et, en cas de besoin, de conseils et d'accompagnement par les conseillers entreprise. Le but étant de permettre aux TPE de se consacrer à leur cœur de métier.

Espace performance

15 rue de Verdun
Tél. 34 31 05
esp@cci.nc

Initiative Nord

44, lotissement Les Cassis, Koné
Tél. 42 68 42
ini@cci.nc

Contacts :

CCI - Service conseils aux entreprises

15, rue de Verdun
Tél. 24 48 36 / 24 31 36
conseil@cci.nc

CCI - Informations juridiques

15, rue de Verdun
Tél. 24 31 32
jur@cci.nc

CCI - Information TGC

15, rue de Verdun
Tél. 24 40 74 / 24 23 85
conseil@cci.nc

PROCHAIN DOSSIER CCI INFO DE MARS

Entreprises en difficulté : savoir anticiper !

La CCI fait sa rentrée !

Découvrez les nouvelles offres de formation 2017



RELATION CLIENT, MARKETING ET VENTE

PARCOURS COMMERCANT

- **Accueillir et fidéliser** la clientèle en magasin
- Faire de son magasin un atout d'aide à la vente grâce au **merchandising**
- Renforcer sa **maitrise de l'anglais professionnel**
- Donner de la visibilité à son commerce par le biais de **Facebook**

COMMUNICATION DIGITALE

- Initiation à la **communication digitale**
- **Booster sa notoriété** sur la toile
- Réussir son **référencement web** et son **community management**



NUMERIQUE ET INFORMATIQUE

- Initiation à **Indesign et Photoshop**
- Initiation à la **création d'un site web**



QUALITE, HYGIENE, SECURITE

- Comprendre et appliquer le **référentiel de certification HAS**



FISCALITE

- **Un module de découverte** de 4 heures : « Les ateliers de la Taxe Générale sur la Consommation »
- **Un module d'appropriation** technique de 8 heures : « La gestion de la Taxe Générale sur la Consommation »



MANAGEMENT

- Mettre en place une **politique d'intéressement**
- **La gestion prévisionnelle** des emplois et des compétences



ENVIRONNEMENT

- Devenir **réfèrent Energie**
- Savoir répondre aux **exigences environnementales d'un chantier vert**



SANTE

- **Manutention des patients**

Retrouvez toute l'offre de services CCI sur www.cci.nc

Contactez les conseillers de la CCI en provinces Sud et Îles : fpc@cci.nc
et en province Nord : formation-nord@cci.nc

LA BANQUE MONDIALE AIDE LE VANUATU

La Banque mondiale injecte plus de 1,5 milliards de francs dans les travaux des trois principaux aéroports du pays, dont le financement global s'élève à plus de 8 milliards de francs. Une partie de ces fonds permettra de poursuivre les réparations d'urgence sur la piste de Port-Vila, mais aussi d'améliorer la sécurité et les infrastructures des aéroports de Tanna et de Santo. Cela permettra l'arrivée de plus gros avions pour le tourisme et, en cas de catastrophe naturelle, pour faire parvenir les secours.



Le test de citoyenneté australien renforcé

Le ministre australien de l'Immigration, Peter Dutton, a annoncé que son pays entendait renforcer le test de citoyenneté afin de s'assurer que les valeurs des requérants soient conformes à celles de l'Australie : « *respecter les lois du pays, travailler dur si votre corps et votre âge le permettent et éduquer vos enfants* », a-t-il déclaré, estimant que certaines questions du test de citoyenneté, qui en compte vingt, doivent être réécrites. Quinze bonnes réponses sont actuellement nécessaires pour le réussir.

Les Samoa américaines au Forum ?

Tuilaepa Sailele, le Premier ministre des Samoa voisines, encourage Pago Pago à déposer sa candidature auprès de l'organisation régionale, comme l'ont fait Tahiti et la Nouvelle-Calédonie l'année dernière. Les îles Samoa accueilleront le prochain sommet du Forum des îles du Pacifique, en septembre 2017. Ce serait, selon Tuilaepa Sailele, le moment idéal et l'intégration au sein du Forum serait une bonne stratégie, si les Samoa américaines demandaient à l'avenir leur indépendance.



28

La ferme aquacole de Hao avance

Réparti sur 34 hectares, 59 000 m² de bâtiments et 59 bassins, le projet de ferme aquacole de Hao serait sur le point de débuter en Polynésie française. Tous les permis de construire ont été accordés, mais la logistique est loin d'être réglée. Seul le terrassement pourra démarrer rapidement. Pour le projet lui-même, il faudra encore préparer les dossiers de consultation et lancer les appels d'offres. Sans compter l'acheminement des 398 000 tonnes de matériaux nécessaires - la capacité locale n'est que de 600 tonnes par mois - pour un coût estimé à 84 milliards de francs.



UNE CITÉ FLOTTANTE EN POLYNÉSIE ?

C'est une véritable cité flottante qui accueillerait, à l'horizon 2020, une population aisée et entreprenante. Seasteading institute, une ONG américaine, aurait convaincu le président Fritch. Derrière Seasteading se trouvent des entrepreneurs de la Silicon Valley. Annoncée comme durable, cette réalisation ferait du bien au lagon, réduisant la pollution et repoussant le blanchiment du corail par une action rafraîchissante sur l'eau.



Ventes de véhicules record chez les Kiwis

En 2016, les ventes de véhicules en Nouvelle-Zélande ont augmenté de 9,5% par rapport à 2015, totalisant 146 753 unités vendues. Le précédent record national de 97 346 voitures vendues, établi en 1973, est ainsi largement battu. À l'origine de ce record : l'augmentation de la population et la baisse des prix du carburant. Sur l'année 2016, il s'est vendu 102 514 voitures particulières et 44 239 véhicules utilitaires en Nouvelle-Zélande. Toyota s'est maintenu comme le constructeur de voitures particulières le plus vendu tandis que Ford l'emporte pour les véhicules utilitaires.

GOÛTEZ AU SAVOIR-FAIRE NESCAFÉ.

INTENSE
noir

100% pur café
et une mousse
fine et légère

OU AJOUTEZ
VOTRE LAIT
pour un goût *infiniment
doux et crémeux*



Mieux Manger, Mieux Vivre

Donnez-vous
DE L'ESPACE !

VOTRE MESSAGE
en 4x3 m
pendant 15 JOURS
à partir de
46 200 FHT

CONCERTO
RÉGIE D'AFFICHAGE

27 82 77
79 27 24

concerto@concerto.nc

CONCERTO

Zoom sur la responsabilité élargie des producteurs (REP)

Six déchets sont concernés par les filières REP. Les producteurs (fabricants locaux et importateurs de produits) soumis à la réglementation ont pour obligation de prendre en charge la collecte et le traitement des déchets issus de leurs produits. Explications.

La responsabilité élargie des producteurs (REP) est définie par les Codes de l'environnement des provinces Nord et Sud et devrait être mise en place dans les Îles dès 2017. « Les producteurs, c'est-à-dire les fabricants locaux et les importateurs de produits concernés par les 6 déchets réglementés (lire encadré) doivent prendre en charge, notamment financièrement, la collecte puis le traitement des déchets issus des produits qu'ils mettent sur le marché à travers un plan de gestion pour lequel ils sont agréés par les pouvoirs publics. Dans ce plan de gestion, l'entreprise doit démontrer qu'elle va recycler ou valoriser son futur déchet, sachant que la valorisation des déchets est préférée à leur élimination chaque fois que les conditions techniques, économiques et géographiques le permettent », indique Laure Massé, conseillère environnement à la CCI. La REP répond à deux objectifs majeurs. Il s'agit de responsabiliser l'ensemble des acteurs à la gestion des déchets et de transférer le financement du contribuable vers le consommateur afin qu'il paye le juste prix pour le traitement de ses déchets. Mais pas seulement. Le but est d'internaliser, dans le prix de vente du produit neuf, les coûts de gestion dudit produit une fois usagé afin d'inciter les producteurs à s'engager dans une démarche d'éco-conception.

Comment s'y prendre ?

Afin d'être en règle, les producteurs ont deux possibilités : agir de manière individuelle en déposant leur propre plan de gestion, ou de

LES FILIÈRES REP

Les produits concernés sont ceux dont la gestion en mélange pose des difficultés pour les recycler ou les valoriser et qui sont à l'origine de coûts de gestion importants et d'impacts environnementaux significatifs. Six déchets sont actuellement réglementés selon le principe de la REP :

En province Sud et en province Nord :

- Accumulateurs usagés au plomb
- Pneumatiques usagés
- Huiles usagées à base minérale ou synthétique
- Piles et accumulateurs usagés
- Véhicules hors d'usage

En province Sud :

- Déchets d'équipement électriques et électroniques

manière collective en adhérant à un éco-organisme, du type Trecodec, à qui ils délèguent, moyennant une adhésion, leurs obligations. « La majorité d'entre eux a opté pour cette solution, compte tenu du fait que l'organisme va s'occuper de tout : plan de gestion, organisation de la filière, transport et traitement des déchets, traçabilité. Mais force est de constater qu'aujourd'hui, tous les producteurs soumis à la réglementation ne sont pas en règle. Ils sont donc en infraction et sanctionnables d'une amende de 8 925 000 F et d'un emprisonnement de 2 ans, selon l'article 424-9 du Code de l'environnement des provinces », relève Laure Massé.

L'éco-participation

Le principe de l'éco-participation est celui du pollueur/payeur. Le consommateur qui utilise le pneu ou la pile paie le traitement de ses futurs déchets. C'est donc lui qui

participe financièrement à la collecte et au traitement de son propre déchet et qui a le devoir de le déposer dans l'un des nombreux points d'apports volontaires. L'éco-participation est un montant supplémentaire ajouté sur le prix de vente du produit. En conséquence, les distributeurs ont pour obligation de mentionner le montant de l'éco-participation sur la facture éditée au client. Le barème d'éco-participation est le même pour tous les producteurs concernés par la réglementation. Cette somme est directement reversée à l'éco-organisme qui l'utilisera pour payer la collecte et le traitement des déchets.

Contacts :

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





Bac de rétention et absorbant



Equipement de Protection Individuelle



Poubelles et cageots plastique



Tapis caoutchouc et joints



Excellente aptitude au collage



Tél. 27 27 69 | Fax : 24 19 59
Commercial : 76 11 54
axiome@axiome.nc | www.axiome.nc
22 Rue Réaumur Ducos
Du lundi au vendredi 7 h à 12 h et 13 h à 17 h le samedi de 8 h à 11 h

CONCEPTION

Nous élaborons ensemble votre besoin



MODÉLISATION

Création de la pièce à l'aide d'un logiciel



Notre compétence au service de votre imagination

DÉCOUPE AU JET D'EAU

Grâce à une pression très élevée nous pouvons découper du métal jusqu'à 120 mm d'épaisseur



VOUS AVEZ BESOIN D'UN PRODUIT SPÉCIFIQUE ?

TARIF DÉGRESSIF

Selon la quantité



RAPIDITÉ & QUALITÉ

Produit 100 % calédonien



TGC : M-2 avant la marche à blanc

Le 1^{er} avril 2017, la Taxe générale à la consommation (TGC) entrera en vigueur avec une marche à blanc pendant laquelle elle se superposera, à des taux marginaux, à la fiscalité déjà existante. La réponse à toutes les questions que vous vous posez sur cette période de transition.



32

En quoi consiste 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 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 qui s'appliquent aujourd'hui pour la plupart lors de l'importation de produits ou lors de la fourniture de services : TGI, TBI, TFA, TP, TNH,

TSS, le droit proportionnel de la patente. Au 1^{er} juillet 2018, ces 7 taxes seront désarmées et laisseront place à une TGC à taux pleins dont le niveau sera déterminé à l'issue de la marche à blanc*.

Pourquoi cette marche à blanc ?

L'objectif pour le gouvernement est de tester l'assiette et le rendement de la taxe afin de sécuriser les recettes fiscales de la Nouvelle-Calédonie. Pour les entreprises,

ce sera l'occasion 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 en sont dispensées (franchise en base).

Au 1^{er} avril, mon entreprise est-elle concernée par le passage à la TGC ?

Oui, car c'est un principe de base. De fait, est assujettie à la TGC toute personne physique ou morale réalisant une opération à titre indépendant et onéreux, de manière habituelle, dans le cadre de son activité économique. Ce qui représente la plupart des opérateurs économiques, hors administrations publiques et particuliers ainsi que les entreprises en franchise en base.

Je suis une TPE sous le régime de la franchise en base.

Pourquoi opter pour la TGC ?

Vous avez deux raisons possibles pour opter pour le régime de la TGC :
1°) Une entreprise en franchise en base se comporte comme un consommateur final, c'est-à-dire qu'elle paie la TGC qui lui est facturée mais ne la déduit pas, ni la collecte. La TGC devient alors une composante de son coût de revient. En optant pour la TGC, la taxe ayant

BON A SAVOIR

Qu'est-ce le régime de la franchise en base ?

Le régime de franchise en base dispense de la collecte et de la déduction de la TGC les petites entreprises réalisant un CA annuel inférieur à :

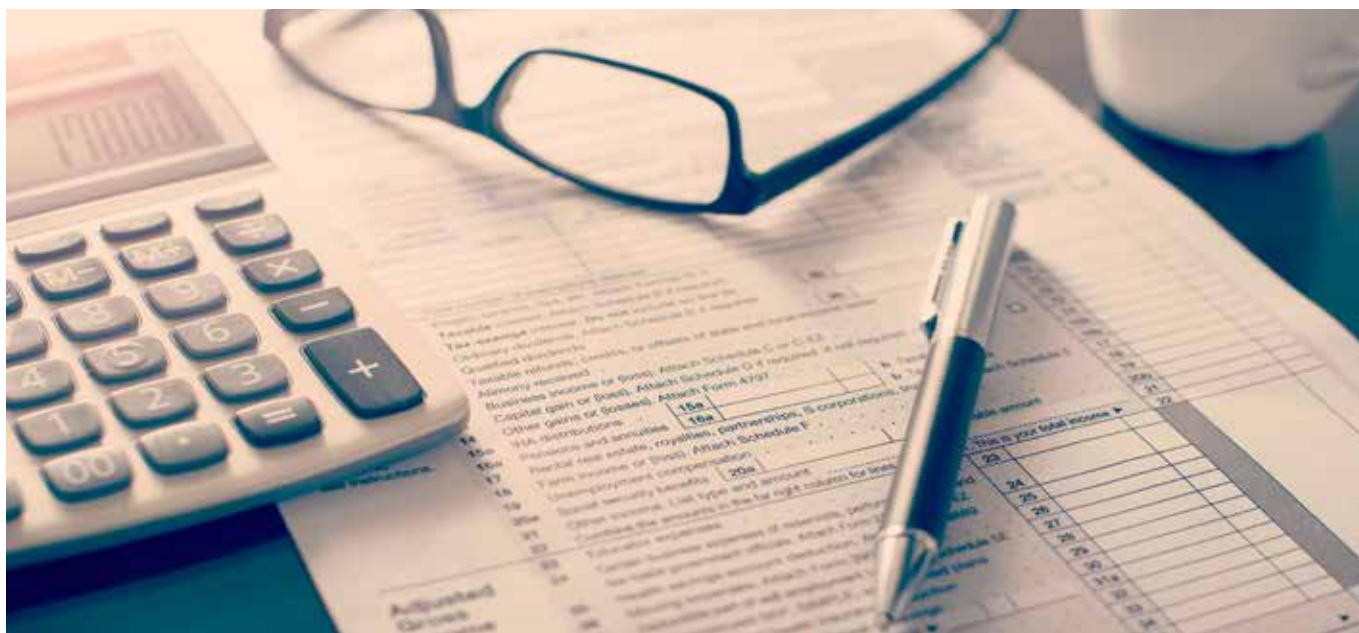
- 7,5 millions CFP pour les activités de prestations de services
- 25 millions CFP pour les livraisons de biens et les travaux immobiliers (entreprises du bâtiment).

Les factures seront établies hors taxe (HT) et la TGC, réglée lors de l'achat de biens ou de prestations de services (investissements, matières premières, achats, loyers, etc.), ne sera pas déductible.

Qu'est-ce que l'option pour la TGC ?

Ces petites entreprises peuvent toutefois opter pour le régime de la TGC. Cette option est irrévocable, d'où l'importance de bien analyser son activité avant de se décider.

Par contre, elle est indépendante du régime fiscal, c'est-à-dire qu'une TPE soumise au régime fiscal du forfait peut opter pour la TGC sans devoir pour autant passer au régime fiscal du réel.



grevé ses achats et charges d'exploitation devient alors déductible donc neutre dans la composition du prix de revient. Ainsi une TPE ayant des investissements et/ou un niveau d'intrants significatif peut avoir intérêt à opter pour la TGC. À l'inverse, une TPE ayant peu d'intrants, qui fournit essentiellement de la main d'œuvre, par exemple, n'aura que peu d'intérêt pour l'option.

2°) Une entreprise en franchise en base ayant des fournisseurs et/ou sous-traitants soumis à la TGC et des partenaires et/ou clients soumis à la TGC, optera de préférence pour la TGC afin de ne pas créer de rupture dans la chaîne de collecte et de déductibilité de la taxe. En effet, cette situation, bien que rare, crée une rémanence de taxe qui viendra grever lourdement le prix de vente au client final.

Pendant la marche à blanc, la TGC sera-t-elle déductible ?

Oui, la taxe payée sur les achats effectués par une entreprise assujettie qui réalise des opérations ouvrant droit à déduction sera déductible. Le mécanisme de la TGC pendant la marche à blanc est le même que celui de la TGC à taux définitifs à partir du 1^{er} juillet 2018 (cf. CCI Info de novembre 2016).

Quid des taxes d'importation ayant grevé les stocks lors de l'entrée en vigueur de la TGC aux taux définitifs, le 1^{er} juillet 2018 ?

Le rendement fiscal de la TGC pendant les 15 mois de la marche à blanc est affecté à un établissement public dédié au remboursement des taxes d'importation : ARTI-NC. Afin que les stocks existants dans les entreprises au 30 juin 2018 ne soient pas frappés à la fois par les taxes d'importation et la TGC à taux pleins au 1^{er} juillet, leur remboursement est prévu pour éviter un effet inflationniste mécanique dû à une double taxation. Les modalités de remboursement doivent encore être précisées par arrêté.

Comment intégrer la TGC dans mes tarifs ?

Par principe, les entreprises ne sont que collecteurs pour l'État. Elles paient la TGC par fractions, via la chaîne de collecte et de déduction, qui, in fine, est supportée par le consommateur final. Par conséquent, la TGC est neutre dans la construction du prix de revient.

Attention : les entreprises en franchise en base ou ne réalisant que des opérations exonérées n'ouvrant pas droit à déduction, paient la TGC mais ne la déduisent pas. Dans ce cas, la TGC devient un élément entrant dans la structure de prix.

Je suis chef d'entreprise. Comment me faire accompagner dans ce changement ?

Un dispositif d'accompagnement des ressortissants de la CCI a été mis en place avec différents niveaux d'aide : une campagne d'information et de sensibilisation, des ateliers de formation gratuits de niveau 1 (sensibilisation de 4h) dédiés aux chefs d'entreprise et des formations spécifiques de niveau 2 à destination du personnel responsable de la gestion administrative. Pour aller plus loin, vous pouvez prendre rendez-vous pour réaliser des simulations chiffrées et demander de l'aide à la déclaration. Renseignez-vous auprès de votre Chambre consulaire.

*Lien vers la nomenclature des taux de TGC pour des produits et services : <http://www.cci.nc/mode-emploi>

Contacts :

Sarah Guyot

Tél. 24 40 75

Kévin Bramouille

Tél. 24 23 85

conseil@cci.nc

Plus d'informations sur www.cci.nc

Néobus



3 nouveaux fronts de chantier !

La ligne 1 : du médipôle à la place Moselle

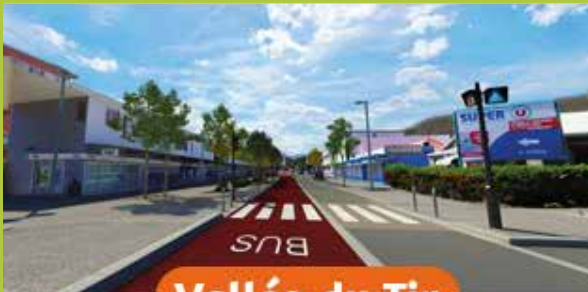


2017

début des travaux de l'Impérial à Austerlitz



Impérial



Vallée-du-Tir



Patch

CHANTIER Néobus



Médiateurs de proximité

Journal de chantier

Lettres d'infos chantier

Infos en continu sur www.neobus.nc

À VOS CÔTÉS DURANT LE CHANTIER



Pour suivre le chantier en direct likez la page Néobus



f néobus

www.neobus.nc

SMU
SYNDICAT MIXTE
DES TRANSPORTS URBAINS
DU GRAND NOUMÉA

Formations 2017 de la CCI : une offre adaptée aux mutations économiques

Dans le cadre de la sortie de son catalogue d'offres de services 2017, la CCI fait le point sur ses nouvelles formations, adaptées aux besoins des entrepreneurs locaux et aux évolutions des pratiques commerciales.

L'environnement économique de la Nouvelle-Calédonie change, les entreprises et les équipes qui les constituent doivent anticiper ces mutations. Afin de répondre aux nécessaires évolutions professionnelles induites par ce contexte, la CCI vous propose pour la rentrée 2017 une offre de services revue et adaptée à vos besoins pour mieux vous accompagner dans le développement de vos établissements.

Apporter de la visibilité à son entreprise



Il est aujourd'hui devenu crucial pour les entreprises calédoniennes de se créer une véritable stratégie digitale afin de gagner en visibilité et en performance. Pour cela, la CCI propose de nouvelles formations en digital et numérique :

- **Initiation à la communication digitale** : comprendre les concepts et enjeux du digital dans le but d'établir une stratégie marketing en ligne.
- **Booster votre notoriété sur la toile** : mieux appréhender les différents leviers et outils du webmarketing pour gagner en trafic et en conversion.
- **Réussir son référencement web** : renforcer sa présence en ligne et son positionnement grâce à l'optimisation du SEO.
- **Community management** : découvrir les spécificités de chaque réseau social afin de réaliser du marketing de contenu ciblé.
- **Initiation à Indesign et Photoshop** : création de

brochures, magazines, etc.

- **Initiation à la création d'un site web sur le logiciel Joomla.**

Une offre adaptée aux commerçants



Suite aux assises du commerce et à l'enquête menée auprès des commerçants en 2016, la CCI a créé quatre modules de formation articulés autour d'un « *Parcours commerçant* ». La formation peut être suivie dans sa globalité ou par module :

- **Accueillir et fidéliser la clientèle en magasin**
- **Faire de son magasin un atout d'aide à la vente grâce au merchandising**
- **Renforcer sa maîtrise de l'anglais professionnel**
- **Donner de la visibilité à son commerce par le biais de Facebook.**

Se former au management 2.0



L'offre de formations aux différentes approches du management a également été actualisée et propose des nouveautés pour 2017 :

- **Comment mettre en place une politique d'intéressement ?**
- **La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences.**

Une nouvelle formation en électricité



La CCI propose désormais une formation à l'habilitation électrique haute-tension, créée à la demande des professionnels du secteur. Particularité de

la formation : les stagiaires pourront s'exercer à faire des consignations électriques sur des installations du plateau technique de l'IRA Pacific.

Des formations axées sur l'environnement



La CCI poursuit également son plan d'accompagnement aux côtés des entreprises pour la préservation de l'environnement et propose ainsi de nouvelles formations pour compléter son offre existante :

- **Devenir référent énergie**
- **Entreprises, répondre aux exigences environnementales sur un chantier vert.**

UNE NOUVELLE OFFRE SANTÉ



Des formations ont également été créées pour répondre à des besoins spécifiques notamment dans le domaine de la santé qui connaît un développement important depuis l'implantation du Médipôle et la construction des 3 cliniques.

- **Manutention des patients à mobilité réduite**
- **La radioprotection**
- **Comprendre et appliquer le référentiel de certification HAS (Haute autorité de santé)**

UNE NOUVELLE ÉQUIPE POUR DES FORMATIONS PERSONNALISÉES

En 2017, la CCI renforce son investissement sur des formations sur mesure afin d'accompagner au plus près les entreprises et leurs salariés dans la construction de leurs plans de formation. Pour ce faire, une nouvelle équipe composée de conseillers formation et de responsables pédagogiques se tient à leur disposition.

Toutes les formations proposées peuvent être dispensées dans toutes les antennes de la CCI (Nouméa, Koné, Koumac, Bourail, Poindimié, et directement en entreprise). Disponibilité et tarifs sur demande.

Offre de services CCI :

- Le catalogue complet de l'offre de la CCI, le planning des formations et le bulletin d'inscription sont en ligne sur www.cci.nc
- Pour recevoir par mail le programme des sessions de formation, contacter la CCI
- Plus d'informations :
 - CCI en provinces Sud et Îles : Tél. 24 31 35 fpc@cci.nc
 - CCI en province Nord : Tél. 42 68 20 formation-nord@cci.nc

CODE DES ASSURANCES



Un arrêté est venu réglementer le livre V du Code des assurances de Nouvelle-Calédonie.

Il prévoit que, jusqu'au 31 mars 2017, les personnes qui exercent une activité d'intermédiaire d'assurance à la date de publication du présent arrêté mais ne sont pas en mesure de produire l'une des pièces exigées par le 8° de l'article R 512-4 du même code, peuvent solliciter leur immatriculation au registre mentionné à l'article Lp 512-1 si elles remplissent les conditions cumulatives suivantes :

1° Avoir exercé une activité d'intermédiation en assurance en qualité d'entrepreneur individuel ou de dirigeant de société pendant une durée :

- de deux ans pour les intermédiaires visés à l'article R512-10,
- d'un an pour les intermédiaires visés à l'article R512-11,
- de six mois pour les intermédiaires visés par l'article R512-13.

2° Avoir acquis cette expérience entre le 1^{er} janvier 2012 et le 31 décembre 2016.

3° Produire une attestation délivrée par une entreprise d'assurance exerçant conformément à la réglementation applicable en Nouvelle-Calédonie, agréée en France ou autorisée à exercer dans un autre État de l'Union Européenne durant la période concernée.

Les personnes mentionnées à l'article R 512-7 du même code disposent d'un délai de deux ans à compter de l'entrée en vigueur du présent arrêté pour se conformer aux exigences de capacité professionnelle prévues par ce même article à l'égard de leurs salariés.

Les salariés mentionnés au 5° du I de l'article R 511-2 du même code qui sont employés à cette fin par une entreprise d'assurance ou un intermédiaire d'assurance depuis au moins douze mois à la date d'entrée en vigueur du présent arrêté sont considérés comme répondant aux conditions de capacité professionnelle prévues par l'article Lp 512-5 du même code pour exercer au titre de cette catégorie d'intermédiaire.

*Arrêté n° 2016-2863/GNC du 6 décembre 2016
JONC n°9352 du 15/12/16*

NOMINATIONS

Par décret du Président de la République, M. Guy Quillévéré, président du corps des tribunaux administratifs et des cours administratives d'appel, vice-président au tribunal administratif de Nantes, est nommé président des tribunaux administratifs de Nouvelle-Calédonie et Wallis-et-Futuna à compter du 21 janvier 2017.

*Décret du 27/10/16
JONC n°9340 du 17/11/16*

JOURS CHÔMÉS

Les caisses publiques, les bureaux, les ateliers et les chantiers des services publics de la Nouvelle-Calédonie et de l'État seront fermés :

- 1° les vendredi 26 et samedi 27 mai 2017,
- 2° le samedi 15 juillet 2017,
- 3° le lundi 14 août 2017.

*Arrêté n° 2016-1751/GNC-Pr du 15/11/16
JONC n°9341 du 22/11/16*

DÉBIT DE BOISSONS (PROVINCE NORD)

Ne peuvent vendre à distance des boissons alcooliques ou fermentées que les marchands exploitant une surface physique commerciale affectée à l'activité de débit de boissons. La livraison des boissons alcooliques ou fermentées, dans le cadre de la vente à distance, ne peut être effectuée que par le débitant lui-même ou ses employés.

Est considéré comme vente à distance toute activité de fourniture, à domicile, de boissons alcooliques ou fermentées à consommer sur place.

*Délibération n° 2016-244/APN du 28/10/16
JONC n°9343 du 29/11/16*

TCPP

Les marchandises soumises à la Taxe conjoncturelle pour la protection de la production locale (TCPP) de l'année 2017 sont reprises en annexe

MÉCÉNAT

Les œuvres et organismes qui souhaitent recueillir des dons ouvrant droit au crédit d'impôt prévu par l'article Lp. 137-2 du Code des impôts ou à la réduction d'impôt prévue par l'article Lp. 136-3 du même code, doivent préalablement déposer au service du contentieux fiscal leurs statuts en vigueur, la liste des membres composant le bureau, une situation morale et financière de l'année en cours ainsi que la liste des actions et opérations envisagées.

Un rescrit fiscal au sens de l'article Lp. 983 du Code des impôts peut leur être délivré par le service, qui sera valable tant que la situation de l'œuvre ou de l'organisme demeurera inchangée. Dans le cas contraire, une nouvelle prise de position du service sera nécessaire.

*Arrêté n° 2016-2797/GNC du 6 décembre 2016
JONC n°9352 du 15/12/16*

de l'arrêté n°2016-2749/GNC du 6 décembre 2016.

*Arrêté n°2016-2749/GNC du 6/12/16
JONC n°9352 du 15/12/16*

PROGRAMME ANNUEL DES IMPORTATIONS

Les marchandises soumises à restrictions quantitatives au titre du programme annuel des importations pour l'année 2017 ainsi que les modalités de la détermination des contingents de fruits et légumes et de leur répartition sont respectivement reprises à l'annexe 1 et 2 de l'arrêté 2016-2751/GNC.

Les quotas de bois sont établis par la Direction régionale des douanes, sur avis de l'Établissement de régulation des prix agricoles (ERPA). Les modalités d'utilisation des quotas sont définies en annexe 3 dudit arrêté.

À titre exceptionnel, le gouvernement peut, lorsque les circonstances l'exigent, pour des opérations sans portée économique et fiscale, autoriser l'importation de marchandises soumises à des mesures de commerce extérieur.

*Arrêté n° 2016-2751/GNC du 6/12/16
JONC n°9352 du 15/12/16*

FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

Une délibération vient définir les conditions dans lesquelles la Nouvelle-Calédonie met en œuvre et accompagne des parcours individualisés de formation professionnelle continue.

Elle définit, notamment, l'objet des parcours individualisés, les conditions d'accès, la prise en charge des stagiaires par la Nouvelle-Calédonie et leurs obligations.

*Délibération n° 183 du 17 novembre 2016
JONC n°9351 du 14/12/2016*

TAUX DE L'USURE AU 1^{ER} JANVIER 2017

PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament	6,32 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	2,47 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	2,65 %
- Découverts en compte	13,29 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	2,40 %

PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte	13,29 %
------------------------------	---------

PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe d'une durée inférieure à 10 ans	3,40 %
- Prêts à taux fixe d'une durée comprise entre 10 ans et moins de 20 ans	3,35 %
- Prêts à taux fixe d'une durée de 20 ans et plus	3,37 %
- Prêts à taux variable	2,83 %
- Prêts relais	3,43 %

Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995 XPF	19,96 %
- Prêts entre 357 995 XPF et 715 990 XPF	13,25 %
- Prêts supérieurs à 715 990 XPF	6,65 %

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.

	2016		2017	
	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels	4,54 %	4,35 %	4,16 %	-
Autres cas	1,01 %	0,93 %	0,90 %	-

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 novembre : 120,39 / décembre : 120,46*

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

INDICE ET TAUX

- Prix décembre 2016	106,95 %
- Prix décembre 2016 hors tabac	106,01 %
- Inflation 2016 hors tabac	0,6 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	0,6 %

SALAIRE MINIMUM GARANTI * (DEPUIS LE 1^{ER} FÉVRIER 2017)

- SMG horaire	910,42 ^F
- SMG mensuel	153 861 ^F

SALAIRE MINIMUM AGRICOLE (DEPUIS LE 1^{ER} FÉVRIER 2017)

- SMAG horaire	773,86 ^F
- SMAG mensuel	130 783 ^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 Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie	354 900 ^F
- Plafond Sécurité Sociale - CCS non plafonnée	384 009 ^F

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

ÉVOLUTION DU BT21

	2014	2015	2016
Janvier	101,50	101,34	102,24
Février	101,52	101,50	102,18
Mars	101,49	101,27	101,99
Avril	101,40	101,32	101,67
Mai	101,49	102,11	101,52
Juin	101,53	102,18	101,66
Juillet	101,63	102,20	101,89 ^{***}
Août	101,60	102,04	101,99
Septembre	101,52	101,90	102,42
Octobre	101,43	101,99	102,33
Novembre	101,40	101,98	102,43
Décembre	101,41	101,85	102,57 [*]

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

La cotisation au RUAMM est-elle déductible de mes impôts ?



Quel que soit votre régime d'imposition, la cotisation est déductible du revenu imposable. Pour les travailleurs indépendants imposés au forfait ou dans la catégorie des salariés, sont déductibles les cotisations sociales obligatoires versées durant l'année considérée.

Pour ceux qui sont imposés au « Réel » ou « Réel simplifié », sont déductibles les cotisations se rapportant à l'année considérée.

www.cafat.nc

Quelles sont les formalités pour créer son propre site internet ?

La création d'un site d'information (non marchand) ne requiert pas de formalités spécifiques.

En revanche, si des revenus sont générés par le site (commerce en ligne ou affichage publicitaire), une immatriculation en tant qu'entreprise est obligatoire.

Le propriétaire d'un site internet doit également réaliser une déclaration à la CNIL (Commission nationale de l'informatique et des libertés), s'il collecte des informations nominatives, c'est-à-dire qui permettent l'identification, même indirectement, d'une personne (adresse email, nom, numéro de carte bleue, etc.).

Par ailleurs, l'éditeur d'un site internet a certaines obligations à respecter en matière du droit de la consommation.

Je vais créer une SARL avec mon époux, qui sera seul gérant. Mariés sous le régime de la séparation de biens, nous détiendrons chacun 50 % du capital. Quel sera notre statut social ?



Pour la détermination du caractère majoritaire ou minoritaire de la gérance, sont prises en compte dans le calcul les parts sociales détenues par le gérant, son époux (épouse) - quel que soit le régime matrimonial - et ses enfants mineurs non émancipés. Votre époux sera alors considéré majoritaire et soumis au RUAMM. Vous, en tant qu'associée non gérant vous ne dépendez d'aucun régime social obligatoire.

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

Consulter également la FAQ en ligne sur www.cci.nc

ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

20 février

Mutuelle des patentés et des libéraux

Paiement de la cotisation de mars 2017 (pour le règlement mensuel).

28 février

Impôt sur les sociétés - IS

Date limite du paiement de l'acompte.

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 octobre.

TSS - Déclaration et paiement

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

10 mars

Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations de mars.

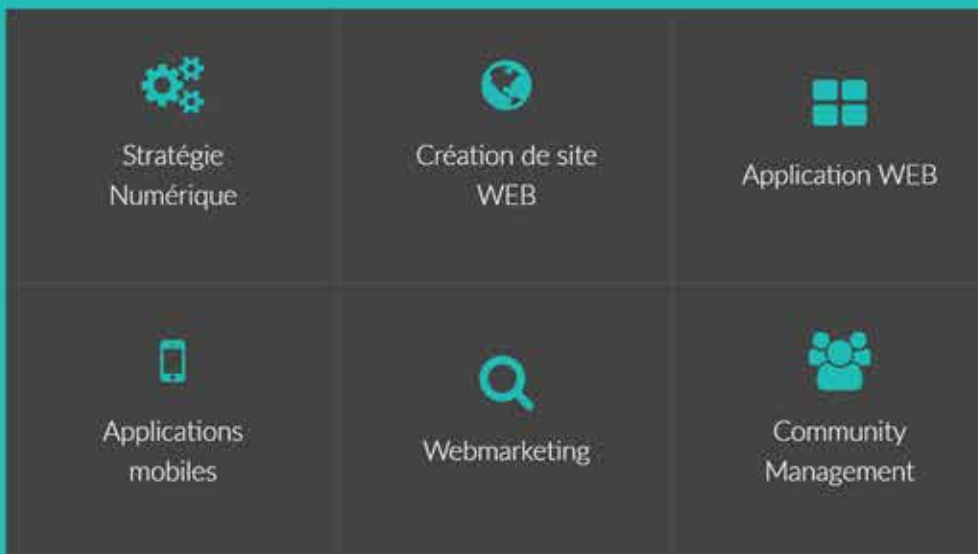




Une agence web réactive et expérimentée, spécialisée dans le conseil, la production et les services numériques en Nouvelle-Calédonie.

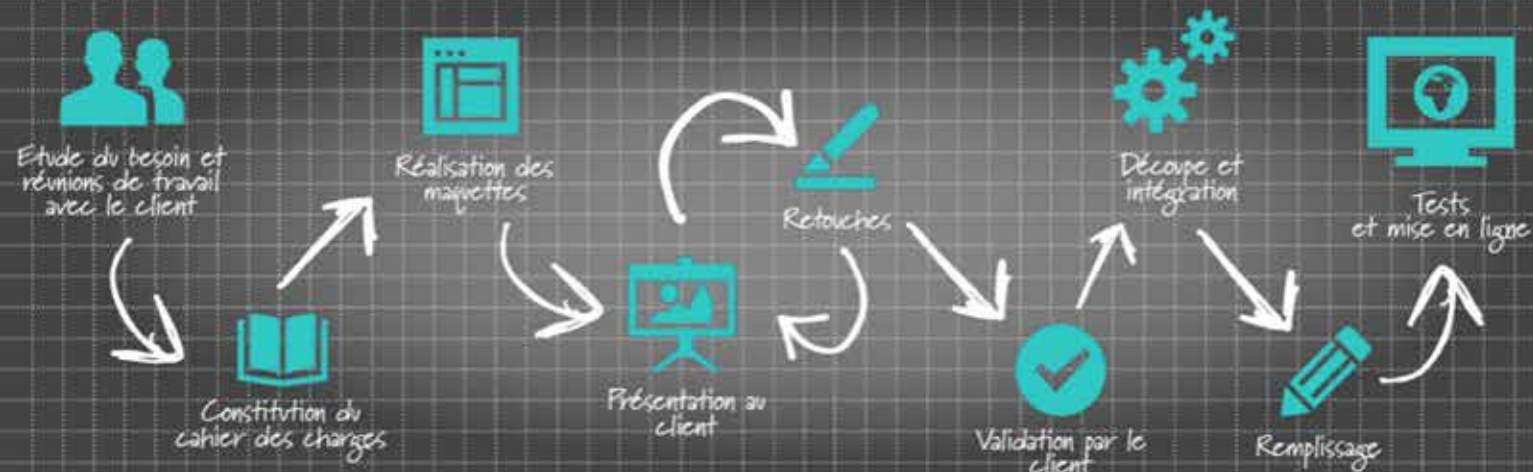


www.si2p.nc
contact@si2p.nc



“ DÉVELOPPONS ENSEMBLE VOTRE STRATÉGIE DIGITALE !

C'EST AVEC PASSION QUE NOUS MENONS LES MISSIONS QUE VOUS NOUS CONFIEZ. ”



Actu.nc

3 ans déjà !



iii 3 ans

d'enquêtes,
de décryptages
et de rencontres

iii 3 ans

de légitimité,
de crédibilité
et de confiance

iii 3 ans

pour vous convaincre,
vous plaire et vous
fidéliser

Et pour fêter ce 3^{ème} anniversaire, **Actu.nc** organise,
à partir du 16 février, un grand jeu-concours,
avec de nombreuses surprises à gagner



VOUS INFORMER, SANS RIEN VOUS CACHER !

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

SERVICES

Automobile / Pièces détachées / Mécanique

- Atelier de dépose, réparation et installation de : transmissions, alternateurs, radiateurs, démarreurs. Excellent emplacement commercial en 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. Activité à redynamiser. CA : de 25 à 50 MF.
- Prix : 28 MF – 235 K€

Automobile

- Gestionnaire externalisé de flottes automobiles pour entreprises et administrations. Pas de salariés. Revenus confortables. Entreprise individuelle située en province Sud. Contrats signés pour prestations annuelles. Ancienneté : plus de 10 ans. Activité stable. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. CA : moins de 25 MF.
- Prix : 18 MF – 151 K€

Automobile / BVA

- Entreprise individuelle située en province Sud, spécialisée dans la réparation de boîtes de vitesses automatiques et notamment des véhicules pickups. Bonne réputation, beau stock, formation possible par le cédant sur du moyen terme (technicité). Achat idoine en croissance externe pour un spécialiste de l'automobile. Ancienneté : entre 5 et 10 ans. Effectif : moins de 5 salariés. Cession majoritaire. CA : de 25 à 50 MF.
- Prix : 40 MF – 336 K€

Nettoyage professionnel

- Société de nettoyage répondant aux appels d'offres publics et privés, institutions, organismes sociaux, groupes de restauration. Dirigeant peu présent, adapté pour un repreneur cherchant une activité complémentaire. Activité en croissance. SARL située en province Sud. Ancienneté : de 5 à 10 ans. Effectif : de 11 à 30 salariés. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. CA : de 51 à 100 MF.
- Prix : 28 MF – 235 K€

COMMERCE

Téléshopping / Importation, distribution

- Distribution des produits commercialisés en téléachat sur M6, TF1, Wg... Accords commerciaux exclusifs. Magasin de vente en location de 350 m². Très bon emplacement commercial. SARL située en province Sud. Effectif : moins de 5 salariés. Ancienneté : de 5 à 10 ans. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Activité à redynamiser. CA : de 51 à 100 MF.
- Prix : 25 MF – 210 K€

Mariage / Vêtements féminins, robes de mariées, accessoires de mode

- SARL située en province Sud, très bonne réputation. Emplacement commercial de qualité sur une surface de 70m². Clientèle récurrente, pas de salariés. Achat de l'immobilier possible (SCI). Ancienneté : moins de 5 ans. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. Activité stable. CA : moins de 25 MF.
- Prix : 15 MF – 126 K€

Classy / Commerce, magasin, vêtements, prêt-à-porter, accessoires féminins

- SARL située en province Sud. Activité de vente de vêtements et accessoires féminins, pas de salarié, CA en progression, possibilité d'acquisition de l'immobilier. Aménagement très qualitatif du magasin et très belle visibilité commerciale. Marque haut de gamme en exclusivité (franchise exclusive). Ancienneté : de 5 à 10 ans. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Activité en croissance. CA : de 25 à 50 MF.
- Prix : 32 MF – 269 K€

En partenariat avec Cessions Acquisitions.
Contact : 23 71 67 - www.cessionsacquisitions.nc
3 route du Vélodrome, Baie de l'Orphelinat, 98800 Nouméa
CP N°2012-158T Garantie Trésor Public



NOUVELLE-CALÉDONIE

Salon de la femme

✚ Du 10 au 12 mars
Tout pour les femmes...
Organisé par Rezo média
Maison des artisans
Tél. 28 10 26

Rendez-vous in New Caledonia



✚ Lundi 27 mars
Nouvelle-Calédonie tourisme organise son workshop 2017 au Phare Amédée. L'opportunité pour les acteurs touristiques locaux de rencontrer un cinquantaine de tour-opérateurs étrangers afin de faire connaître leurs activités et nouer des accords commerciaux.
Pour en savoir plus et s'inscrire :
c.gervais@nctps.nc

MÉTROPOLE

Salon international de l'agriculture



✚ Du 25 février au 5 mars
Le salon est organisé autour de 4 univers : élevages et ses filières, gastronomie d'ici et d'ailleurs, cultures et filières végétales, métiers et services de l'agriculture.
Paris Expo – Porte de Versailles
www.salon-agriculture.com

Serious games / Solutions ressources humaines

✚ Du 21 au 23 mars
Salon du jeu dans la formation et la

communication, en parallèle au salon Solutions ressources humaines. Ce dernier est le salon des outils dédiés aux dirigeants d'entreprise, aux responsables des ressources humaines et de la formation.
Paris Expo – Porte de Versailles
www.solutions-ressources-humaines.com

Salon mondial du tourisme



✚ Du 16 au 19 mars
Le salon mondial du tourisme propose une offre complète de voyages qui répondent à toutes les attentes d'évasion.
Paris Expo – Porte de Versailles
www.salons-du-tourisme.com/Paris

Franchise expo Paris

✚ Du 19 au 22 mars
Ce salon international de la franchise accélère le développement des réseaux en France et à l'international et permet à des milliers d'entrepreneurs de réaliser leur rêve de création d'entreprise.
Paris Expo – Porte de Versailles
www.franchiseparis.com

ITALIE

BIT Milan



✚ Du 2 au 5 avril
Salon international de l'échange touristique. Nouvelle-Calédonie tourisme sera présent sur le salon. Vous souhaitez y participez ?
nuova-caledonia@tiscali.it
info@nctps.com

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

LE MARCHÉ DES VÉHICULES UTILITAIRES

Quelles trajectoires poursuivent les véhicules utilitaires ? Quels sont les usages, les comportements d'achat des entreprises et patentés, les aménagements et les solutions de financement ? Comment le marché évolue-t-il ? Que pèsent les flottes grands comptes ? **Objectif** vous propose un tour de piste complet de ce marché qui représentait 34 % des véhicules neufs en 2015. Le magazine économique vous propose également de passer une heure avec Elisabeth Dono, directrice d'OBA Grandes écoles, plateforme de formation continue représentant HEC sur le territoire et qui a formé 170 dirigeants de PME et 300 cadres depuis 2009.

En consultation au Centre d'information économique de la CCI et disponible chez les dépositaires de presse - 100 F



42

Imaginer le travail de demain...



C'est un sujet au cœur de l'actualité économique et politique que traite ce numéro de **Management** : comment travaillerons-nous dans 10 ans ? A quoi ressemblera l'entreprise en 2025 ? Equipes, business, data, robotisation... selon le ministère américain du travail, 65 % des élèves de 2016 exerceront alors un métier inconnu aujourd'hui ! Télétravail, automatisation des tâches, transition numérique... les tendances actuelles présagent une profonde mutation du monde professionnel. Et toujours des idées et interviews inspirantes dans les rubriques Découvrir, Entreprendre, Progresser...

En consultation au Centre d'information économique de la CCI et disponible chez les dépositaires de presse - 1500 F

ZOOM SUR LE TOURISME CALÉDONIEN

Alors que partout dans le monde le tourisme progresse, le territoire ne bénéficie pas de cette croissance. Avec ses 100 000 touristes par an, la Nouvelle-Calédonie n'a pas encore trouvé la clé du développement touristique. Le dossier de **Made in** de décembre dresse un état de lieux et montre les pistes de ce que pourrait être le tourisme calédonien de demain. À lire également le cahier central spécial Avenir export sur l'actualité du cluster. A découvrir un intéressant article sur l'apiculture calédonienne, secteur agricole qui a pris un essor considérable ces dernières années.

Publication gratuite de la FINC Disponible dans de nombreux points de dépôt



Le nord : destination touristique !



Le dossier sur le tourisme dans le nord du dernier numéro de **VKP Infos** démontre, si besoin en était, qu'entre mer et montagne la province Nord regorge de bonnes adresses, de lieux enchanteurs et de nombreuses activités. A découvrir aussi : l'actualité de la région VKP, un portrait passionnant d'un agriculteur de Pouembout, un article sur le parc naturel de la mer de Corail, et les langues et cultures océaniques auxquelles le lycée Michel Rocard de Pouembout a consacré une semaine en octobre dernier.

Désormais en ligne sur www.vkpinfos.nc

LE COIN DU LIVRE

Le grand livre de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat prend de l'ampleur, tant sur le plan politique que sociétal. C'est un vaste domaine qui regroupe des secteurs et des réalités différents. Ce livre collectif vise à faire un état des lieux de toutes les problématiques liées à l'entrepreneuriat, se posant comme la référence sur le sujet. Chaque chapitre se construit de la manière suivante: les enjeux de la thématique, les faits marquants depuis dix ans, les points importants actuels, les challenges et l'essentiel à retenir. Les développements théoriques sont ponctués de cas pratiques et de témoignages, faisant de cet ouvrage un "tout-en-un" opérationnel.

Au sommaire

Introduction: la signification de l'entrepreneuriat. Figure

de l'entrepreneur. Risque/échec. Différentes façons d'entreprendre. Entreprendre en équipe. Entreprises familiales. Femmes entrepreneurs. Intrapreneuriat. Extrapreneuriat. ETI. Reprise/transmission. Autoentrepreneurs. Leviers importants. Entrepreneuriat des jeunes. Accompagnement. Financement. Réseaux. Nouveaux business. Green business. High-tech business. Entrepreneuriat social et solidaire. E-business. Ouverture internationale et conclusion.

De Catherine Léger-Jarniou
Collection Hors collection - Dunod





SWIRE SHIPPING

Un Pavillon, de Multiples Solutions



TRANSITAIRES, IMPORTATEURS, EXPORTATEURS, L'ARMEMENT SWIRE SHIPPING EST LÀ POUR VOUS AIDER.



- Sur le Territoire depuis bientôt 100 ans.
- Plus de 180 escales en Nouvelle-Calédonie chaque année.
- Des escales directes en provenance d'Asie, d'Australie et de Nouvelle-Zélande.
- Le reste du monde desservi en transbordement en partenariat avec les plus importantes compagnies.
- La possibilité de transporter des conteneurs, mais aussi du roulant, du conventionnel et même du vrac.
- Une équipe à votre service pour optimiser vos transports maritimes.
- Un nouveau service en sortie d'Australie avec deux navires par mois au départ de Melbourne, Sydney et Brisbane.
- Un nouveau service depuis la Chine, le Japon et la Corée, portant à 5 le nombre d'escales mensuelles en sortie d'Asie.

Pour toutes vos demandes, planning,
tarifications, visitez notre site internet ou
appelez nous au:

Swire Shipping Agencies

Tel: + 687 23 29 20

Email: ssa@swire.nc



CHINA NAVIGATION

www.swireshipping.com

ÉPIDÉMIE EN COURS

LA DENGUE TUE EN SILENCE...



**27 MORTS
LORS DES
DERNIÈRES ÉPIDÉMIES**

DÉTRUISEZ LES GÎTES LARVAIRES

| Éliminez l'eau stagnante
| Couvrez les réservoirs d'eau

ET PROTÉGEZ-VOUS !



VILLE DE NOUMEA

Plus d'infos :

27 78 61

noumea.nc



Nouméa*m*aville