

## DOSSIER

Chef d'entreprise :  
anticipez pour ne pas  
être en difficulté

### LES ACTIONS DE LA CCI

La CCI, nouveau gestionnaire de la gare maritime  
de Nouméa

### DÉVELOPPEMENT DURABLE

En 2017, devenez un commerce éco-responsable

# Nouvelle Flotte Mobile Entreprise

Équipez vos collaborateurs  
en téléphonie mobile



**Tarifs réduits  
& services exclusifs  
dès 15 abonnements**



**Jusqu'à -25%  
sur les forfaits  
Internet Mobile**

# Sommaire

## • Chef d'entreprise : anticipez pour ne pas être en difficulté

p22



### Actualités

Initiative NC : 10 ans au service  
de l'économie calédonienne p4

### Les actions de la CCI

La CCI, nouveau gestionnaire de  
la gare maritime de Nouméa p5

Soutenir les entrepreneurs  
du Mont-Dore p6

### Portrait d'élus

David Guyenne cultive  
l'esprit de famille p8

## • AU CŒUR DE L'INNOVATION

Les Oranges locales :  
le plein de vitamines !

p10



L'actualité  
des entreprises p12-13-14

### Création d'entreprise

Iuris Consult : le droit au service  
des sociétés calédoniennes p16

### Économie

Néobus : le chantier est aux portes  
de Nouméa p18

Les brèves du Pacifique p19

### Média

NCTV et la CCI : un partenariat  
pour l'économie p20

### Économie numérique

Les technologies numériques  
qui vont changer nos vies p28

## • DÉVELOPPEMENT DURABLE

En 2017, devenez un commerce  
éco-responsable

p30



### Fiche pratique

Tout savoir pour se lancer dans  
l'aventure de la franchise p32-33

### Formation

Huit heures pour prendre en mains  
la TGC 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 - 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 : 12 620 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

Confrontée à un repli de sa croissance économique, la Nouvelle-Calédonie traverse une zone de turbulences qui a affaibli les entreprises. Il est impératif pour les entrepreneurs d'être particulièrement attentifs aux moindres signaux d'alerte qui peuvent faire basculer la vie de leur entreprise. Dans une économie tendue, il est plus que jamais nécessaire de savoir anticiper, réagir à temps et être capable de répondre à l'évolution de la demande. La CCI, ainsi que les autres Chambres consulaires, ont mis en place un large panel d'aides pour conseiller et accompagner les entrepreneurs à dépasser ces moments difficiles. Le gouvernement et les trois provinces ont également mis en place un Plan d'urgence de soutien à l'emploi afin d'accompagner les entreprises en difficulté et les salariés en perte d'emploi. Vous trouverez tous les conseils adaptés dans le dossier de ce CCI Info.

Vous découvrirez également dans ce numéro les actions que la CCI est en train de mettre en place en tant que nouveau gestionnaire de la gare maritime de Nouméa. Un premier pas dans la structuration de l'accueil fait aux milliers de croisiéristes. Et comme toujours vous trouverez des informations sur de nombreux sujets économiques d'actualité et des conseils pratiques.

Bonne lecture.

## INITIATIVE NC : 10 ANS AU SERVICE DE L'ÉCONOMIE CALÉDONNIENNE



Association dont l'objectif est d'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 ainsi faciliter l'accès au prêt bancaire des porteurs de projet, Initiative NC fête ses 10 ans cette année. Avec un beau bilan à son actif : 500 entreprises accompagnées, 900 millions de francs de prêts d'honneur qui ont permis 6 milliards et demi d'investissements réalisés sur le territoire, la création de 1200 emplois et un taux de plus de 90 % de pérennité des entreprises accompagnées à 3 ans. Initiative NC, c'est plus de 50 bénévoles venus de tous horizons qui ont en commun les valeurs de partage et de transmission de leurs savoirs. Parmi eux, 15 parrains/marraines accompagnent également de manière plus approfondie des porteurs de projet sur un domaine de compétence qu'ils ne maîtrisent pas encore afin de leur faire bénéficier de leur réseau et de leur expérience. À l'occasion de cet anniversaire, 10 porteurs de projet seront récompensés par l'association et ses partenaires, dont la CCI.

Contacts : Tél. 24 40 41 / [contact@initiative-nc.com](mailto:contact@initiative-nc.com)  
[www.initiative-nc.com](http://www.initiative-nc.com)

## C'est la rentrée dans les écoles de la CCI

220 nouveaux étudiants dont 180 apprentis ont fait leur rentrée dans les écoles de la CCI depuis le mois de février, tant à la CCI Apprentissage qu'à l'EGC. Ce sont ainsi plus de 400 étudiants de première, deuxième et troisième année – à Nouméa et Koné – qui suivront en 2017 les filières de formation proposées par la CCI dans différents métiers : commerce, services aux entreprises, logistique, industrie et bâtiment, paramédicaux et sociaux. L'apprentissage est encore et toujours plébiscité tant par les jeunes qui choisissent ce cursus que par les entreprises qui les accompagnent pendant la durée de leur formation.

CCI Apprentissage – Tél. 24 31 45 / [cfa@cci.nc](mailto:cfa@cci.nc) / [www.cfa.cci.nc](http://www.cfa.cci.nc)  
 EGC – Tél. 24 31 40 / [egc@cci.nc](mailto:egc@cci.nc) / [www.egc.cci.nc](http://www.egc.cci.nc)

## L'ESSEC ouvre sa 4<sup>e</sup> promotion

Avis aux amateurs : il reste encore quelques places pour la 4<sup>e</sup> promotion de l'ESSEC qui débutera en avril 2017 et s'achèvera en novembre 2018. La prestigieuse école de commerce propose aux managers ou futurs managers, aux gérants d'entreprise et aux porteurs de projet une formation de Management opérationnel



-encadrée par le centre de formation Devenir - qui se déroule en alternance : 8 modules de 5 jours répartis sur 18 mois. La formation aborde tous les métiers du manager : négociation, finance, stratégie, gestion de projet, ressources humaines, animation d'équipe, business plan, relation clientèle. La CCI, parrain de la 3<sup>e</sup> promotion 2016/2017 offre à chacun des stagiaires un accès privilégié à de l'information juridique et économique : Observatoire du commerce, Fichier consulaire, un accès trans-sectoriel sur l'observatoire économique de la CCI. Par ailleurs, chaque stagiaire aura, pendant la durée de la convention de parrainage, un accès privilégié à la formation professionnelle pour le personnel de son entreprise de rattachement.

Pour tous renseignements : Tél. 78 05 18 / [essec@mls.nc](mailto:essec@mls.nc)  
[www.devenir-essec.nc](http://www.devenir-essec.nc) / [DevenirNC](https://www.facebook.com/DevenirNC)

## 790

C'est le nombre de personnes formées par la CCI dans le cadre du dispositif mis en place pour le passage à la TGC. Chefs d'entreprise, porteurs de projet, comptables, personnels administratifs, salariés ont ainsi participé aux ateliers de la TGC, formation généraliste gratuite d'une durée de 4 heures qui leur a permis de découvrir les objectifs et les étapes de la mise en place de la nouvelle taxe, d'identifier les enjeux de la marche à blanc pour leur entreprise, d'acquérir les fondamentaux de la TGC (principes, mécanismes et fonctionnement). Ces formations se déroulent sur l'ensemble du territoire : Nouméa, La Foa, Bourail, Koné, Koumac, Poindimié, Lifou et l'Île des Pins.

Vous souhaitez y participer ?

Contactez le 24 40 74 ou le 24 23 85 / [conseil@cci.nc](mailto:conseil@cci.nc) / [www.cci.nc](http://www.cci.nc)



# La CCI, nouveau gestionnaire de la gare maritime de Nouméa

Gestionnaire de la gare maritime de Nouméa depuis le 1<sup>er</sup> mars, la CCI a pour objectif d'améliorer l'accueil fait aux croisiéristes et les services qui leur sont offerts. Cela marque la première étape de la structuration d'un circuit d'accueil pour les croisiéristes.



La croissance continue du tourisme de croisière avec 430 690 passagers à Nouméa en 2016 et une projection de plus d'un million attendus en 2020 est une chance pour le territoire. « Mais si peu a été entrepris pour accueillir ces touristes. En effet, alors que partout dans le monde un croisiériste dépense en moyenne 14 600 F par escale, il n'en dépense que 4 275 F en Nouvelle-Calédonie. Afin de faire évoluer ces chiffres, il nous faut engager des stratégies gagnantes, à l'instar de celles développées par la Nouvelle-Zélande ou la province de Québec qui ont misé, entre autres, sur une bonification de l'offre de services et de la qualité de l'accueil des croisiéristes, une mise en place d'équipes dédiées au développement de ce secteur économique et une mobilisation de tous les acteurs impliqués. Sans oublier la nécessaire adhésion de la population locale », affirme Jennifer Seagoe, présidente de la CCI-NC.

### Les compagnies de croisière dans l'attente...

La compagnie Carnival Australia – 1<sup>ère</sup> au

classement mondial et qui représente plus de 80 % des paquebots fréquentant nos ports et notre lagon – a réalisé une enquête de satisfaction auprès de sa clientèle afin de connaître leur appréciation sur les 56 escales desservies dans la région par ses bateaux. Nouméa se trouve à la 46<sup>e</sup> place, même si l'on ne peut que se réjouir de savoir que Lifou et l'Île des Pins se placent dans le top 10 ! L'accueil est donc la priorité pour satisfaire l'attente de ces croisiéristes. Concernant l'arrivée des paquebots sur l'escale de Nouméa, les compagnies ont fait part au Port autonome de Nouvelle-Calédonie de nombreux points négatifs quant à la qualité de l'accueil. Ainsi en 2015, la direction du Port autonome et la province Sud ont commandé un diagnostic d'activité de la gare maritime à la CCI. « Convaincus par les recommandations faites par la Chambre, les équipes de la CCI vont donc prendre en charge, pour une période d'un an, la gestion de cette porte d'entrée stratégique sur Nouméa qui conditionne l'expérience client et la perception de notre

destination » ajoute Laure Aubin, Directrice des aéroports domestiques et de la gare maritime.

### L'expertise CCI en matière de gestion des infrastructures

« La CCI, gestionnaire des aéroports de Nouméa-La Tontouta, Magenta et présente sur les escales de Lifou et l'Île des Pins possède une expertise et une expérience largement reconnues tant sur notre territoire que dans la région Pacifique. C'est ce savoir-faire qui nous a permis de proposer un plan d'action précis répondant aux attentes du Port autonome » explique Laure Aubin. Parmi les nombreuses actions qui ont été actées pour améliorer l'expérience des croisiéristes à la gare maritime, on peut citer la mise en place d'un comptoir Welcome desk, la présence de superviseurs qui accueilleront et orienteront les passagers, le réaménagement et la réorganisation des espaces afin d'optimiser les flux passagers et offrir une meilleure visibilité des services et produits offerts.

### Un seul objectif : séduire les croisiéristes !

Pour Jennifer Seagoe « la reprise de la gestion de la gare maritime par la Chambre répond parfaitement à notre volonté, actée dans notre Plan stratégique de développement 2015/2019 de nous investir dans le développement durable de la croisière et ainsi amorcer la diversification de notre économie. Nous travaillons actuellement sur d'autres projets à mettre en place afin de continuer à améliorer l'expérience des passagers à Nouméa ».

Contacts :  
gare-maritime@cci.nc

# Soutenir les entrepreneurs du Mont-Dore

Qu'elles soient situées au nord ou au sud de St Louis, les entreprises, tous secteurs confondus, sont impactées de manière plus ou moins grave par les blocages successifs de la RP1. Afin de leur venir en aide, les Chambres consulaires ont proposé des actions concrètes. Point sur la situation.



Réunion du groupe de travail initié par la CCI, le 27 février.

6

**A** l'initiative de la CCI, les trois Chambres consulaires se sont mobilisées en janvier afin de soutenir les entrepreneurs du Mont-Dore et plus généralement toutes les entreprises qui se sont retrouvées en difficulté face aux pertes d'exploitation répétitives subies ces derniers mois. Les trois Chambres ont alors proposé des actions concrètes à mettre en place, une proposition qui a été communiquée au Haut-Commissaire de la République, au Président du gouvernement de Nouvelle-Calédonie, au Président de la province Sud et au maire du Mont-Dore, en faisant copie à la Ministre des outre-mer. Dans le même temps, un recueil des préjudices a été réalisé par les Chambres auprès de leurs ressortissants, qui a démontré qu'au nord comme au sud de St Louis, les entreprises ont été fortement impactées, et cela de diverses manières : impossibilité de se rendre sur les lieux d'intervention, perte de chiffre d'affaires, baisse drastique de la fréquentation de la clientèle, impact sur l'effectif des entreprises (absentéisme du personnel, mise en chômage technique, démission, problèmes sociaux à gérer).

### Une démarche collaborative

« Alors que nous recensons les impacts auprès de nos ressortissants, d'autres organismes et syndicats faisaient de même. Nous leur avons donc proposé de travailler de manière collégiale pour plus d'efficacité » explique Charles Roger, directeur général adjoint de la CCI. Ainsi, le 27 février, la CCI organisait un groupe de travail réunissant les représentants des Chambres consulaires, de la Direction de l'économie, de la formation et de l'emploi de la province Sud, du syndicat des commerçants, du MEDEF-NC, de la CGPME-NC et de la société des citoyens du Mont-Dore. Prochaine étape pour le groupe de travail : organiser rapidement une rencontre avec les représentants de l'Etat, du gouvernement, de la province Sud et de la mairie du Mont-Dore afin de leur proposer le plan d'actions acté par les Chambres en janvier. Parmi les propositions : la création d'une zone franche pour inciter les entrepreneurs à rester sur place et à ne pas envisager de déménager ; la possibilité d'étudier aux côtés de la mairie du Mont-Dore un modèle économique qui permette la mise en place pérenne de navettes maritimes. Pour per-

mettre aux entrepreneurs d'être informés quasi instantanément des risques de blocages et de pouvoir mieux s'y préparer, la CCI propose d'étendre son dispositif Alerte commerces à tout le secteur du Mont-Dore. « Un représentant de la mairie du Mont-Dore nous a fait savoir que la mairie est intéressée par cette proposition » précise Jennifer Seagoe, présidente de la CCI.

### Des propositions qui trouvent écho auprès des institutions

Le gouvernement et la province Sud ont proposé d'ouvrir l'ensemble des aides du PULSE à toutes les entreprises implantées au sud de St Louis (hors secteur de la mine). Par ailleurs, la province Sud devrait mettre en place une nouvelle « aide à la trésorerie » qui permettrait d'aider les entreprises à faire face à un événement extérieur, tel celui du blocage de la RP1. Cette aide permettrait de couvrir tout ou partie des charges d'exploitation de l'entreprise confrontée à une difficulté ponctuelle de trésorerie dans la limite de 1 500 000 F sur une durée maximale de 6 mois.

### Les Chambres au plus près de leurs ressortissants

Les 3 Chambres consulaires accompagnent d'ores-et-déjà les entrepreneurs dans la constitution de leurs dossiers de demandes d'échelonnement des dettes bancaires, fiscales et sociales (CAFAT et DSF), de prise en charge de leurs pertes d'exploitation (prise en charge directe ou sous forme de crédit d'impôt). Elles accompagnent les entreprises dans la recherche de solutions adaptées tels que des audits, plans de redressement, gestion des liquidités...

### Contacts :

CCI au 24 48 36

CMA au 28 23 37 / rebond@cma.nc

CANC au 24 31 60

# SUNDECK

LAME DE DECK COMPOSITE  
Disponible chez 3P et ses revendeurs

## LE MEILLEUR DU BOIS ET DU PVC

ASPECT NATUREL  
ET CHALEUREUX DU BOIS,  
DURABILITÉ ET FACILITÉ  
D'ENTRETIEN DU PVC,  
DANS LE RESPECT  
DE L'ENVIRONNEMENT.

QUALITÉ ET CONCEPTION  
DU PRODUIT ADAPTÉES  
AUX CONTRAINTES CLIMATIQUES  
DE LA RÉGION PACIFIQUE



PACIFIC PLASTIC PROFILE



Ziza Lot. N°42 - BP 171 - 98890 PAITA  
Tél. 43 54 83 - pacificpp@lagoon.nc



## ENSEMBLE NOUS AGISSONS POUR UN COMMERCE ECO RESPONSABLE



Découvrez la liste des commerces labellisés sur  
[www.commerce-ecoresponsable.cci.nc](http://www.commerce-ecoresponsable.cci.nc)



# David Guyenne cultive l'esprit de famille

Commerçant dans l'âme, David Guyenne a choisi de travailler en famille. Cet élu de la CCI, à l'origine du centre commercial Les 2 baies, au Pont-des-Français, ne s'en cache pas : selon lui, l'entrepreneuriat familial est une richesse pour cette terre de pionniers qu'est la Nouvelle-Calédonie.

8

Il l'avoue volontiers, « le commerce, je baigne dedans depuis mon enfance ». Car, chez les Guyenne, on est commerçant de génération en génération. Lui non plus n'a pas dérogé à la règle, perpétuant une tradition familiale vieille de 50 ans. Après un double cursus à l'École française de commerce et de gestion, l'EDHEC, et la London school of economics, David Guyenne met le cap sur Tokyo où il travaille durant deux ans pour le compte de la BNP, à l'organisation et au contrôle des risques. Puis il intègre le cabinet de conseil Capgemini Ernst and Young, missionné pour assurer la fusion de BNP avec Paribas. Ce qui l'amène à voyager de façon régulière entre Paris, Londres, Singapour et Hong Kong afin de réorganiser les unités. Une période « très enrichissante » qui se solde par son retour en Nouvelle-Calédonie en 2002, à l'âge de 28 ans. Ce retour aux sources coïncide avec le lancement d'un projet familial : le centre commercial Super U de Kaméré. Dans cette zone nouvelle, tout reste à faire. Mais le défi est passionnant. « Ce projet a permis

le développement et la valorisation de ce quartier et nous a offert de très belles rencontres », se remémore-t-il. Aux côtés de son frère, ses sœurs et ses parents, David Guyenne se retrouve à gérer 25 salariés en plus des 6 boutiques implantées dans la galerie marchande.

## Pérenniser l'entreprise familiale

Soucieux d'améliorer « l'organisation familiale », David Guyenne ressent alors le besoin de se former. En 2006, il s'inscrit à l'INSEAD pour suivre un MBA avec une spécialisation « entreprise familiale et entrepreneuriat ». Et dès 2007, il met en application ce qu'il a appris durant cette année d'études. « Le projet d'hypermarché de l'anse Uaré, à Ducos, nous a forcé à nous structurer et à chercher d'autres idées. En 2008, nous avons entamé une réflexion sur le projet d'un centre commercial au Pont-des-Français (...). Nous étions convaincus du potentiel de développement du nord de Nouméa où tous les besoins n'étaient pas (encore) remplis. Et nous avons toujours cette volonté de proposer des commerces de proximité mettant le client et la qualité de nos services au centre de nos préoccupations. » La construction du centre commercial Les 2 baies débute en 2013. Il ouvre ses portes en décembre 2015 avec 4 500 m<sup>2</sup> de surface répartis entre l'enseigne Korail, 5 commerces, ainsi que des

activités de services. Il permet la création de 60 emplois. Entre-temps, la famille a vendu le supermarché Super U de Kaméré, ne conservant que la boulangerie.

## Son implication à la CCI

Sa philosophie de l'entreprise repose sur trois facteurs essentiels : la confiance, l'entente et la coopération. « Évoluer au sein d'une entreprise familiale suppose de bien s'entendre, s'aimer beaucoup et nourrir un certain détachement, de façon à ce que le côté professionnel n'affecte pas les liens familiaux (...). » Pour David Guyenne, travailler en famille est une force. « La plupart des entreprises calédoniennes sont des entités familiales. C'est d'ailleurs le schéma le plus répandu au monde, le plus stable et le plus pérenne. Car en famille, on investit sur du long terme ! »

L'élusigne son 2<sup>e</sup> mandat à la CCI, le premier qu'il qualifie de « découverte », le second « d'implication ». « La Nouvelle-Calédonie m'a beaucoup donné et m'a permis de mener à bien mes projets professionnels. Cela me semblait donc logique de mettre mes compétences à son service. » Ses motivations ? « L'envie de valoriser l'esprit pionnier, de défendre les petits et moyens commerces mais aussi d'inciter la jeunesse, notamment calédonienne, à s'installer en facilitant et en favorisant la création d'entreprise. »



DAVID GUYENNE  
43 ANS

- Gérant de la boulangerie Le pain quotidien et du restaurant Bon appétit
- Vice-président en charge du commerce
- Membre des commissions : Commerce, Fiscalité, Formation, Aéroport, Avis





# 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](http://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

# Les Oranges locales : le plein de vitamines !

Proposer un produit innovant, 100 % local, tout en créant de l'emploi, c'est le pari de la jeune entreprise Les Oranges locales. La société commercialise depuis novembre dernier du jus d'oranges pressées à la minute. Implantées dans sept grandes surfaces de Nouméa, Les Oranges locales fait déjà un carton et compte bien poursuivre son développement.

**T**hierry Akinga est producteur d'agrumes depuis plus de 30 ans à La Foa. S'inspirant de différents modèles existant dans le monde, il a ainsi décidé d'exploiter à 100 % sa production de fruits pour mettre sur le marché un jus de fruits naturel fraîchement pressé et mis en bouteille devant les clients : une nouveauté en Nouvelle-Calédonie. Les Oranges locales a déjà conquis les consommateurs calédoniens qui lui ont décerné le coup de cœur du public aux derniers Trophées de l'entreprise organisés par la CCI-NC et Les Nouvelles calédoniennes.

10

### Un produit naturel et local

L'objectif de la société est avant tout d'offrir aux Calédoniens le choix d'un produit naturel (sans sucres ajoutés, ni conservateurs), fait uniquement avec des oranges locales. Des machines de pressage ont ainsi été installées dans différents lieux de vente. « Afin de retrouver la qualité de nos oranges dans le jus, nous avons effectué des tests sur différents types d'équipements. Les machines que nous utilisons viennent d'Espagne et garantissent un pressage optimal », précise Charlie Pinto, gérant de la société. Avec l'exploitation de l'orange Navel de janvier à mai, et de la Valencia de mai à décembre, le producteur espère répondre à la demande de façon linéaire toute l'année en proposant des jus aux goûts légèrement variés : naturellement sucré pour la première variété et plus acidulé pour la deuxième. Chaque bouteille de 75cl peut être conservée pendant 48 heures afin de préserver toutes les vitamines et les bienfaits des fruits.

### Des perspectives de développement

Après un lancement réussi, l'entreprise compte désormais s'implanter à plus grande échelle sur le territoire en plaçant plus de machines et en créant donc plus d'emplois. « En parallèle, nous sommes actuellement en mesure d'absorber l'excé-



dent de production d'autres agriculteurs locaux. L'objectif serait de limiter les pertes tout en faisant baisser le prix de la bouteille de jus dans le cas d'une surproduction », indique Charlie Pinto. La société réfléchit également à des projets de plus grande envergure avec la construction d'une usine de transformation d'agrumes d'ici 2018. « Notre domaine d'activité reste dépendant de phénomènes naturels qui peuvent impacter notre production. Cette année par exemple, la production a subi de plein fouet une attaque de papillons piqueurs qui a décimé nos champs. Pour pallier ces problèmes et répondre à la demande, nous voudrions proposer à nos clients du jus d'oranges pressées pasteurisé », souligne le gérant. La pasteurisation garantirait en effet un produit de même qualité, tout en évitant les ruptures de stock. « Grâce à ce procédé, qui permet

d'allonger la date limite de consommation à un an, nous pourrions en plus être présents sur tout le territoire, jusque dans les stations-services, les épiceries, les restaurants ou encore les cantines scolaires. La compagnie Air Calédonie nous a également sollicités pour proposer du jus de fruits pressés sur ses vols. » Les Oranges locales prévoit enfin d'utiliser le même procédé pour mettre en bouteille du jus de citron (vert et jaune) pressé, et pourquoi pas à l'avenir d'ananas, de tomates ou de concombres... pour continuer à faire le plein de vitamines !

### Contact

Les Oranges locales

Tél. : 78 55 07

Facebook Les Oranges Locales « LOL »

# NOUVEAU PEUGEOT EXPERT


ET SA PLATEFORME NOUVELLE GÉNÉRATION

— SA MISSION : VOTRE BUSINESS —



**5,3 - 6,1M<sup>3</sup>**  
**JUSQU'À 150 CV**

À PARTIR DE —————  
**2 670 000 FRS\***

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

\*Tarif HTGI version Expert Fourgon 5,3m<sup>3</sup> - 1,6L HDI 90 CV. Photo non contractuelle.

## NOUVEAU PEUGEOT EXPERT

MOTION & EMOTION



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



**OSMOSE**  
CONSULTING

Depuis 2009,  
le bureau d'études met à votre disposition  
**son savoir-faire autour de**  
**4 domaines d'intervention**

 **DEVELOPPEMENT TERRITORIAL  
ET SERVICES A LA POPULATION**

- . Politique publique et prévention de la délinquance
- . Tranquillité résidentielle et sécurité dans les transports
- . Politique sociale et urbaine

 **PROTECTION DES DONNÉES À  
CARACTÈRE PERSONNEL**

Conformité informatique et libertés (CNIL)

 **PROTECTIONS DES ORGANISMES  
PUBLICS ET PRIVÉS**

- . Système de management de la sécurité-sûreté
- . Technologie appliquée à la sûreté

 **FORMATION STRATÉGIQUE ET  
OPÉRATIONNELLE DANS  
L'INGÉNIERIE DES RISQUES**

Numéro d'enregistrement DFPC 988/0550/17R



Immeuble Le Moraré  
40 RUE DE LA REPUBLIQUE  
Centre-ville - 98800 NOUMEA

Tél : 23 70 08 / 74 03 63

[www.osmoseconsulting.nc](http://www.osmoseconsulting.nc)  
[contact@osmoseconsulting.nc](mailto:contact@osmoseconsulting.nc)

## VISION NETTE : LE NOUVEL OPTICIEN DE KOUTIO



Implanté en face du Médipôle depuis juillet dernier, Vision nette apporte de nouveaux services aux Calédoniens. Équipé en appareils de dernière génération, le nouveau magasin d'optique offre gratuitement des dépistages visuels (vérification de l'acuité visuelle, réfraction automatique), un accompagnement dans l'adaptation aux lentilles et un examen de vue. En effet, toute prescription de verres correcteurs postérieure au 25 novembre 2015 peut être renouvelée et adaptée par l'opticien. L'examen de vue est réalisé directement en magasin et les clients n'avancent aucuns frais. En parallèle, l'enseigne propose une large gamme de montures, et pour tout achat d'une paire de lunettes, la deuxième est offerte avec des traitements de qualité sur les verres (antireflets, polarisants).

❖ Vision nette

57, boulevard Jacques Wamytan - Médi Centre - Koutio

Tél. : 45 17 45

📍 Vision Nette Opticien Optométriste

## ❖ Arrach'Patou : le spécialiste des espaces verts



Depuis 2008, la société Arrach'Patou - récompensée au Florilège des enseignes 2016 - propose des services de création et d'aménagement des espaces verts ainsi que l'entretien de jardins pour les particuliers et les professionnels. Composée de 6 personnes, dont un paysagiste professionnel, l'équipe d'Arrach'Patou tra-

vaille sur tout ce qui concerne l'extérieur de la maison et des collectivités. Elle s'occupe ainsi de construire et modifier ou de réaliser la maintenance de clôtures, de decks ou de faire de la maçonnerie paysagère. En parallèle, l'entreprise se propose de faire de l'enlèvement de déchets verts et prévoit de commercialiser du compost courant 2017. L'objectif : travailler sans engrais et sans pesticides.

❖ Arrach'Patou

Tél. : 95 10 00 - 📍 Arrach'Patou

## ❖ Des plats faits maison à emporter

Située à Montagne Coupée, La Dernière chance - récompensée au Florilège des enseignes 2016 - est une épicerie qui propose à ses clients des plats et salades variés à emporter. Tout est fait maison et sur place chaque matin pour assurer la fraîcheur et la qualité des



plats. Rouleaux de printemps, nems, salades de crevettes, de bœuf ou porc au sucre, il y en a pour tous les goûts. Il est également possible de passer y prendre un petit déjeuner le matin avec café et viennoiseries. En parallèle, les clients trouvent en magasin tous les produits de première nécessité (sauf les produits pour bébés). Enfin, La Dernière chance est partenaire de l'enseigne Go Deal et propose donc du matériel informatique et high-tech, des accessoires de téléphonie mobile, etc. en dépôt vente.

❖ La Dernière chance

120 rue Édouard Unger - Montagne Coupée - Tél. : 28 81 58

📍 La Dernière Chance 📍 GO DEAL NC - [www.godealnc.com](http://www.godealnc.com)

## ❖ Préprepa.nc : l'accompagnement scolaire dès le lycée

Créée en 2014, Préprepa.nc propose un renforcement scolaire pour tous les lycéens désireux d'approfondir leurs connaissances en culture générale et d'acquérir une méthodologie solide. L'objectif est de les aider à construire un bagage essentiel pour la poursuite de leurs études dans l'enseignement supérieur. Cours de philosophie, d'histoire, de français, d'anglais ou suivi de l'actualité, tous les élèves sont coachés quotidiennement par mail et ont accès à des cours deux fois par mois. Les étudiants sont également encouragés à assister à des conférences sur différents types de sujets pour favoriser leur ouverture d'esprit et leur sens critique. Préprepa.nc affiche un taux de réussite de 100 % au Bac en 2016 (dont 5 mentions très bien sur 6 élèves).

❖ Préprepa.nc

Tél. : 25 96 29

[www.preprepanc.wixsite.com/preprepanc](http://www.preprepanc.wixsite.com/preprepanc) - 📍 preprepa.nc



## ❖ Boucherie et self-service à Bourail

Installée au centre de Bourail depuis 1989, la boucherie Au veau gras – récompensée au Florilège des enseignes 2016 – est devenue une véritable institution, transmise de père en fils. L'enseigne propose à la vente de la viande, de la charcuterie et des fruits et légumes frais.



L'objectif est de favoriser un circuit court entre les producteurs et les clients tout en mettant en avant des produits locaux. Pour faire face à la forte demande en matière de traiteur, les gérants ont également ouvert il y a 4 ans un service de restauration sur place ou en livraison : La Restauration bouraillaise. Ce self-service propose tous les jours 8 plats chauds, 8 entrées, des desserts et des glaces italiennes pour les particuliers et les entreprises du secteur. Devis pour événements (mariages) sur demande.

- ❖ Boucherie Au veau gras  
Centre du village de Bourail - Tél. : 44 12 67  
f Boucherie Au Veau Gras  
Restauration bouraillaise  
Route du collège de Sacré Cœur – Bourail  
Tél. : 41 27 49  
f La Restauration Bouraillaise

## ❖ Des offres promotionnelles à portée de clic

Reduc.nc est le tout nouveau site web dédié aux bonnes affaires calédonniennes. Créé en octobre 2016, le site propose des offres promotionnelles sous forme d'e-coupons téléchargeables gratuitement après inscription. L'objectif est double : permettre aux commerçants de réaliser des actions commerciales en ligne en fonction de leur actualité, et faire profiter les consommateurs de bonnes affaires. Une fois inscrit, le client peut donc choisir d'imprimer son bon de réduction avant de se déplacer en magasin ou de le présenter directement en format PDF sur smartphone ou tablette.

- ❖ Reduc.nc  
Tél. : 79 70 04  
www.reduc.nc  
f Reduc.nc



## ❖ Santéo : le centre spécialisé dans le domaine de la santé, du sport et du bien-être

C'est dans une magnifique villa coloniale entièrement rénovée et réaménagée que Solenne Figuès de Sainte Marie, gérante de Santéo, a choisi d'installer son centre sport santé et bien-être. Ancienne championne du monde et championne olympique de natation, elle exerce aujourd'hui comme kinésithérapeute et coach. Santéo s'adresse aussi bien aux enfants, adolescents, adultes, femmes enceintes, sportifs et personnes âgées, tant les formules proposées au sein de la structure sont variées. Des packs découverte permettent par exemple à ceux qui hésitent à pratiquer ou à reprendre une activité physique d'évaluer leurs capacités, leur alimentation et leurs habitudes de vie, sans omettre de les conseiller dans leurs objectifs de reprise. En plus des partenariats individuels, Santéo travaille également avec les entreprises, en proposant des journées de cohésion ou bien de sensibilisation et d'information sur divers thèmes d'actualité et de prévention sport-santé.



- ❖ Santéo  
86 avenue du Général de Gaulle  
Baie de l'Orphelinat  
Tél. : 25 80 80  
www.santéo.nc  
f Santéo

## ❖ La technologie 2.0 au service de l'eau et le chauffe-eau connecté Hybride.

Créée en 2014, Eau-rigine distribue des marques et produits exclusifs pour tout ce qui a trait à la fabrication, la filtration, la revitalisation et le chauffage de l'eau. Son objectif est de pouvoir garantir aux Calédoniens une eau de qualité grâce à des produits fiables dans le temps au travers de technologies durables. La revitalisation permet par exemple de redonner à l'eau du robinet ses propriétés vivantes et hydratantes (Le revitalisateur GIE a reçu le prix de l'innovation en 2007). Autre produit phare de l'enseigne : le chauffe-eau Twido. Made in France, ce chauffe-eau 2.0 va à l'encontre de l'obsolescence programmée, et cela sans entretien. Compact et design, il permet de gagner 1m<sup>2</sup> de surface. Créé pour faire des économies d'énergie, il suffit de 3/4 d'heure à 2h30 pour fournir 120 à 320 litres d'eau chaude avec 1200 w/h maximum. Connecté et programmable à distance par un smartphone, il permet de gérer votre consommation par plages horaires. Cela permet d'économiser de l'énergie tout en ayant une vision éco-responsable de sa consommation. Et Twido peut être connecté à des panneaux solaires photovoltaïques.

❖ Eau-rigine  
Showroom à Magenta (ouvert sur rendez-vous)  
12 rue du 18 Juin - Tél. : 80 35 05  
[www.eaurigine-mac.com/FR](http://www.eaurigine-mac.com/FR)  
f Eaurigine MAC & Twido Pacifique



## ❖ Tout ce dont vous avez besoin à Koné



Véritable service de proximité, Altobus – lauréat du Nautile d'or au Florilège des enseignes 2016 - a ouvert ses portes il y a 17 ans, en face de l'ancien arrêt de bus de Koné. Alimentation générale, bazar, vêtements, chaussures, accessoires, articles de pêche, vélos, quincaillerie, produits pour animaux... On y trouve de tout et ça dépanne ! Ouvert dès 5h le matin, les salariés de la région viennent également y chercher leurs sandwiches ou leurs plats chauds pour la pause déjeuner. Tous les plats et sandwiches sont préparés et livrés le matin même par des fournisseurs locaux. Grand parking.

❖ Altobus  
Rond-point de l'OPT – Centre de Koné  
Tél. : 47 22 30

Retrouvez les enseignes distinguées par le concours Florilège des enseignes dans la plaquette éditée par l'Alliance Champlain. Pour la recevoir : [alliance.champlain@offratel.nc](mailto:alliance.champlain@offratel.nc)

## ❖ L'Amirauté : un lieu d'exception à Nouméa

C'est dans une grande maison coloniale classée, à côté du conservatoire de musique, qu'ont décidé de s'installer Guy Sanchez et Christophe Ravera. Ces deux passionnés de design et d'art déco, anciens gérants d'une maison d'hôte dans le Luberon, ont entièrement rénové les lieux pour proposer aux Nouméens un nouveau lieu convivial pour y boire un verre le soir. C'est donc dans l'un des trois salons de leur maison ou dans le jardin de 2 500m<sup>2</sup> avec piscine à débordement que l'on s'installe pour siroter un cocktail ou admirer la collection de tableaux et d'objets chinés qui font le charme de ce lieu atypique, le tout dans une ambiance jazzy. Fort de son succès, l'Amirauté souhaite ouvrir un restaurant gastronomique au mois de juillet. Objectif : obtenir une étoile dans le guide Michelin d'ici un an !

❖ L'Amirauté  
15 avenue des frères Carcopino – Artillerie  
Tél. : 45 18 24 - f L'amirauté



COPROD  
100% LOCALE  
CANAL+

# AU CŒUR DES POUVOIRS

UN FILM EN 2 EPISODES DE JACQUES-OLIVIER TROMPAS

LE 15 MARS A 20H  
SUR **CANAL+**  
ET *my* **CANAL**

**CANAL+**

[canalplus-caledonie.com](http://canalplus-caledonie.com)

[facebook.com/canalpluscaledonie](https://facebook.com/canalpluscaledonie)

EGALEMENT DISPONIBLE GRATUITEMENT AVEC  
L'APPLICATION *my* **CANAL** CALEDONIE SUR

DISPONIBLE SUR  
Google play

DISPONIBLE SUR  
App Store



© 2015 Canal+ Caledonie

CANAL+ CALEDONIE, 365 avenue de la République, 98800 Nouméa 94 8 397 430 - AGENCY

# Luris consult : le droit au service des sociétés calédoniennes

Entreprise de conseil et de formation juridique, **luris consult** accompagne les Calédoniens dans leurs démarches juridiques au quotidien et assiste notamment les entreprises locales dans le lancement de leur activité.

**C**réée en 2009 par Jean-Marie Hisquin, Docteur en droit et juriste libéral, **luris consult** a pour vocation de conseiller les particuliers et les professionnels dans le domaine juridique. La principale activité de l'entreprise consiste à accompagner les sociétés calédoniennes dans leurs démarches de création et dans tout ce qui a trait à la vie des entreprises (droit du travail, droit des sociétés). « *Nous travaillons en amont afin de prodiguer des conseils préventifs et de rédiger des contrats qui éviteront tout problème juridique par la suite* », souligne le juriste.

## Accompagner les entrepreneurs

**luris consult** est force de conseils pour toutes les démarches liées à la création d'entreprise, de la rédaction des statuts à la création de contrats spécifiques ou de conditions générales de vente. « *Les jeunes entrepreneurs se retrouvent régulièrement confrontés à des formalités administratives de création et à des interrogations juridiques au moment du lancement de leur société. Quel type de société créer ? Comment répartir le capital social ? (...) Autant de questions auxquelles nous pouvons apporter une réponse juridique* », précise Jean-Marie Hisquin. En parallèle, le juriste est régulièrement amené



à conseiller les entrepreneurs indépendants ou artisans qui souhaitent passer en société pour des raisons sociales, fiscales ou de protection de leur patrimoine personnel. « *Il est essentiel pour un artisan de savoir qu'il peut faire un apport dit en nature dans sa future société, grâce à la valeur de sa pré-*

## Installé à la pépinière de la CCI

*cédente activité. Nous faisons alors appel à un commissaire aux comptes qui va estimer la valeur de l'activité afin de pouvoir l'intégrer au capital social* », souligne le fondateur d'**luris consult**.  
**Installé à la pépinière de la CCI**  
En marge de cette activité, Jean-Marie Hisquin enseigne le droit privé à l'Université de Nouvelle-Calédonie, à l'IUT, à l'École d'infirmiers ainsi qu'à l'ACESTE-CNAM. « *Je prends beaucoup de plaisir à enseigner le droit et je pense qu'il s'agit d'une activité parfaitement complémentaire. En effet, je m'appuie régulièrement sur des cas pratiques lors de mes cours. Ces exemples sont issus soit de ma propre expérience professionnelle avec des entreprises locales, soit de la jurisprudence métropolitaine que j'étudie régulièrement pour la rédaction de notes techniques publiées dans les revues juridiques.* » À la fois juriste, enseignant et chercheur en droit, Jean-Marie Hisquin s'est installé à l'Espace Performance de la CCI afin de pouvoir y recevoir ses clients, profiter des infrastructures offertes aux entrepreneurs tout en étant géographiquement proche de la CCI pour toutes les démarches liées aux créations d'entreprise.

16

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOIN...

► [www.bci.nc](http://www.bci.nc)

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOIN

## Contact

**luris consult**  
Espace performance  
15, rue de Verdun  
Tél. : 24 42 19 ou 99 88 36  
[j\\_mhis@yahoo.fr](mailto:j_mhis@yahoo.fr)



# Négbus



Demain, on sera gagnants sur toute la ligne !



de confort  
de régularité  
de simplicité  
de qualité de vie

→ ligne 1 :  
1<sup>er</sup> départ  
2019 !

**STU**  
SYNDICAT MIXTE  
DES TRANSPORTS URBAINS  
DU GRAND NOUMÉA

## UN VÉRITABLE PORTE-OUTILS POUR DE MULTIPLES APPLICATIONS MLT-X 732

À PARTIR DE  
**153 430<sup>F</sup>** / MOIS<sup>(1)</sup>

○ EXTENSION GARANTIE  
○ CONTRAT D'ENTRETIEN **3 ANS**<sup>(2)</sup>



Potence crochet



Godet multi-fonctions

**CIPAC** Industrie | **41 47 00**

**MANITOU**  
HANDLING YOUR WORLD

<sup>(1)</sup> Offre soumise à conditions et sous réserve d'acceptation du dossier par la ste NC FINANCES, hors accessoires. <sup>(2)</sup> 60 loyers de 153 430 f cfp incluant un entretien de 3 ans ou 2000 h au 1<sup>er</sup> terme échu, une garantie de 3 ans dans la limite de 3000 h, une assurance décès sur une tête avec une quotité de 100%, une assurance tous risques sur le matériel avec perte financière et une franchise de 90 000 frs incluant une garantie vol avec boîtier de géolocalisation installé !

# Néobus : le chantier est aux portes de Nouméa

Les travaux du Néobus ont démarré en 2017 avec le lancement de trois nouveaux fronts de chantiers au cœur de la Vallée-du-Tir, à l'Impérial et au rond-point Patch. Parallèlement, des réunions d'information sont organisées avec les commerçants situés sur le tracé.



18

Une première vague de travaux a été lancée au cœur de la Vallée-du-Tir avec la fermeture de la rue Ali Raleb durant trois mois. À terme, celle-ci passera en double sens de circulation et le parking déjà existant sera revu à la hausse, portant à 72 le nombre de places de stationnement. Le chantier, qui concerne aussi la rue Berthelot, va s'étendre sur une partie de la rue Unger, amenée à passer en sens unique montant (pour les véhicules venant du centre-ville vers Montravel) entre l'intersection de la rue Ali Raleb et la rue Sainte-Cécile. À l'Impérial, les travaux ont démarré aux abords de la zone et devraient s'intensifier progressivement avec la fermeture de l'échangeur. Enfin, au rond-point Patch, les travaux ont débuté sans avoir d'impact sur la circulation puisqu'ils concernent, dans un premier temps, le réseau des eaux fluviales, des eaux usées et le passage de la fibre optique. Néanmoins, ils vont s'intensifier avec la fermeture de la partie nord de la rue d'Austerlitz. Au 3<sup>e</sup> trimestre, un nouveau plan de circulation va être mis en place à l'entrée de la ville avec la mise en double sens de la rue Clémenceau, l'inversion des sens des rues Doumer, République et Foch, de nouveaux carrefours à feux...

## Deux zones rouges identifiées

Conscient des perturbations que vont occasionner les travaux, le Syndicat mixte des transports urbains (SMTU) a mis en place une commission d'aide à l'activité en direction des 131 commerces et entreprises situés sur le tracé du chantier. Ceux-ci pourront prétendre à des indemnités à l'amiable<sup>(1)</sup> si le préjudice subi est constaté pendant au moins trois mois. Certaines zones ont déjà été identifiées comme plus contraignantes en termes d'accessibilité et de densité de commerces à l'image de certaines rues de la Vallée-du-Tir et du centre-ville de Nouméa.

## Des réunions avec les commerçants

Afin de faciliter la vie des commerçants, trois médiatrices du SMTU sont déjà présentes sur le terrain. Et plusieurs rendez-vous sont programmés dans l'année, en lien avec l'avancée des travaux. Une première rencontre informative était prévue le 7 mars avec les 25 commerces situés au cœur de la Vallée-du-Tir pour faire le point sur l'avancée du chantier et répondre aux diverses interrogations. Deux cafés-commerces ont également été organisés début mars par l'association Nouméa

centre-ville avec la CCI. Ces réunions se sont déroulées en présence de Nathalie Garell, chargée d'études pour le Néobus à la Chambre consulaire. « L'objectif était de présenter mes missions, d'échanger sur les dispositions à mettre en place durant la durée du chantier en matière de gestion et de comptabilité, notamment pour les petites structures, et d'informer les commerçants de l'accompagnement mis en place par la CCI. » En plus des visites sur le terrain, la CCI offre un accompagnement personnalisé aux entreprises impactées. Des rendez-vous individuels permettent aux commerçants d'obtenir des compléments d'information et de bénéficier d'une aide au montage de dossiers de demande d'indemnisation à remettre auprès de la Commission de soutien à l'activité des entreprises.

(1) L'indemnisation, calculée sur la perte de marge brute constatée durant trois mois successifs, est destinée à compenser une baisse du CA imputable aux travaux.

## UN SUIVI RIGOUREUX DE LA COMPTABILITÉ

Les entreprises réalisant un CA inférieur à 50 millions de francs dans les services et 80 millions dans le commerce, pourront apporter la preuve de la perte de marge brute durant trois mois successifs par une documentation comptable simplifiée permettant de mesurer le chiffre d'affaires, les achats et les variations de stock. Pour justifier de l'ouverture d'un dossier, le suivi de la compatibilité devra être très rigoureux.

## Renseignements

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

CCI au 24 40 19 / [n.garell@cci.nc](mailto:n.garell@cci.nc)

## LA DENGUE EXPLOSE EN MÉLANÉSIE !

Palau a confirmé l'épidémie de type 2 sur son sol, avec 51 cas depuis octobre 2016, dont 41 % ont été hospitalisés. Au Vanuatu, on recensait 822 cas de dengue de type 2, entre novembre 2016 et fin janvier 2017. En moyenne, 200 nouveaux cas se produisent chaque semaine. Santo est également touchée par l'épidémie et les hospitalisations sont en augmentation. Aux îles Salomon, 8536 cas suspects de type 2 ont été déclarés et 40 % des malades admis à l'hôpital sont des enfants.



## L'aéroport de Guam accroît ses revenus

Selon un rapport publié par les autorités aéroportuaires, l'aéroport de Guam a vu ses revenus augmenter de 1,5 million de dollars en 2016, rapportant 65 millions de dollars, alors que les taxes de départ, d'arrivée, d'immigration et d'inspection ont été revues à la baisse. Ces réductions avaient été effectuées dans le but d'encourager l'augmentation des vols vers cette destination et, effectivement, les vols vers Guam ont été de 3,4 millions en 2016 contre 3,2 millions l'année précédente.



## L'automobile en Polynésie en situation d'oligopole

Sept entreprises, réparties au sein de quatre groupes, réalisent près de 95 % du chiffre d'affaires du secteur de l'automobile en Polynésie française. « Le degré de concentration apparaît élevé », apprend-t-on dans l'Observatoire des concentrations, rendu public en février. En avril 2015, quand la Sopadep a racheté les sociétés Prestige Auto et Performance Autos, le nombre de groupes opérant dans ce secteur est passé de 5 à 4, pour un chiffre d'affaires global de 19 milliards de francs.



## Le thon du Pacifique sous surveillance

Au cours des 30 prochaines années, un peu plus de 14,5 millions de francs seront versés annuellement par l'Australie pour soutenir l'Agence des pêches du Forum des îles du Pacifique dans sa gestion de la plus grande pêcherie thonnière au monde. Le Directeur général de l'agence, James Movick, explique qu'avec un ou plusieurs avions, ils seraient en mesure de surveiller la région, en particulier les activités des petits bateaux comme celles des « blue boats » vietnamiens.



## Le traité transpacifique sans les USA

Quelques heures après l'arrivée de Donald Trump à la Maison-Blanche, celui-ci a annoncé que les États-Unis se retireraient du TTP. Ce partenariat devait permettre de baisser les droits de douanes tout en laissant chaque pays souverain chez lui. Pierre angulaire de la politique commerciale de Barack Obama, il devait booster le commerce des États-Unis avec l'Asie et contrebalancer l'influence de la Chine dans la région. Le gouvernement australien demande au Parlement de ratifier ce pacte commercial qu'il estime bénéfique pour le Pacifique.

## FIDJI VEUT INTERDIRE LA PÊCHE AUX HOLOTHURIES

À cause de la surpêche, le ministre de la pêche de Fidji s'apprête à rédiger un projet de loi pour interdire la pêche aux holothuries dans tout le pays. En décembre, le ministre avait déjà interdit l'utilisation des appareils respiratoires autonomes de plongée afin de limiter la pêche en eaux profondes et « permettre aux stocks d'holothuries de se reconstituer, en particulier les espèces qui sont exportées vers les marchés asiatiques ». Les exportations de ces animaux marins rapportent environ 2 milliards de francs par an à Fidji.



# NCTV et la CCI : un partenariat pour l'économie

NCTV proposera dès le 19 mars un nouveau magazine économique de 26 minutes, *Au cœur de l'économie*, fruit d'un récent partenariat avec la Chambre de commerce et d'industrie. Le premier numéro sera consacré aux croisières. Au programme : deux reportages tournés au centre-ville et à Lifou avec des invités intervenant du plateau mobile installé quai Ferry.



Duke Menango, présentateur du nouveau magazine économique de NCTV, en partenariat avec la CCI.

**N**CTV poursuit son développement. Lancé en fin d'année dernière, le magazine NCTV au cœur, qui traite en alternance de l'agriculture, des sciences et de la politique, s'étoffe d'une nouvelle thématique : l'économie. Fruit d'un partenariat avec la Chambre de commerce et d'industrie, ce magazine mensuel a pour vocation de décortiquer l'économie du pays afin de mieux en comprendre les rouages. « Notre approche éditoriale est citoyenne : notre équipe de journalistes raconte le pays tel qu'il est, au plus proche des Calédoniens, qu'ils vivent à Nouméa, en Brousse ou sur les Îles. La collaboration avec la CCI était donc évidente puisque nous poursuivons

des objectifs communs, à savoir informer et faire comprendre. L'idée de cette collaboration étant de nous appuyer sur l'expertise de la Chambre, d'échanger et de définir les sujets », souligne Jérémie Gandin, directeur éditorial de la chaîne.

## Un référent économique

Pour sa part, Michel Merzeau, le directeur de la CCI, salue cette initiative. « La Chambre a été sollicitée par la chaîne pour devenir son référent économique. Cela va nous permettre notamment de participer à la diffusion de l'information par un autre canal de communication et d'appuyer des sujets qui nous semblent importants tels que la TGC

ou encore le développement du tourisme de croisière (...). Notre rôle va consister à alimenter et échanger sur les sujets, fournir des données via nos différents Observatoires et des contacts, suggérer des interlocuteurs... Notre objectif commun est simple : il s'agit d'œuvrer afin que les enjeux économiques de la Nouvelle-Calédonie soient compris par le plus grand nombre. »

Présenté par Duke Menango, le magazine traitera également des sujets liés à la consommation. « L'économie est un domaine qui nous concerne tous, du plus petit cultivateur de tribu aux gérants de grandes sociétés. Avec l'équipe, nous allons travailler afin d'expliquer l'économie simplement (...). M'investir dans cette émission, c'est d'abord tenter de répondre à des questions que mes frères de quartier et moi-même nous nous posons. Ce sont les mêmes questions que les parents se posent à la maison. Comment est fabriqué tel ou tel produit de notre quotidien ? À quoi servent les taxes ? Quel est le parcours d'un produit importé ? », relève ce dernier.

## Un studio mobile sur le terrain

Duke Menango évoluera dans un studio mobile installé sur le terrain avec un dispositif très léger (3 iPhones qui remplacent les caméras et un iPad) permettant d'aller au plus près de la population. Deux reportages seront proposés et des invités interviendront au cours de l'émission. Le premier numéro de ce magazine sera consacré aux croisières. On y découvrira deux reportages à la portée diamétralement opposée : le premier s'intéressera aux croisiéristes qui débarquent un dimanche après-midi à Nouméa pour trouver des commerces essentiellement fermés. Le second, tourné à Lifou, dévoilera l'organisation mise en place par la population et les retombées économiques générées par le flux des croisiéristes sur l'île.

Offrez-vous un monde

AMERICAN EXPRESS

de rencontres...



Temple Pura Besakih,  
Bali, Indonesia



Avec la Carte Qantas American Express®  
**LES RENCONTRES COMMENCENT AUJOURD'HUI !**  
Votre Carte est gratuite pendant 2 ans <sup>(1)</sup> et nous vous offrons jusqu'à 10 000 Points Qantas de bienvenue <sup>(2)</sup>.  
En plus, vous pouvez gagner jusqu'à 15 000 Points Qantas supplémentaires si vous dépensez au moins 450 000 XPF dans les 3 premiers mois <sup>(3)</sup>.

OFINA

FREQUENT FLYER

(1) Offre spéciale réservée aux nouveaux adhérents. (2) Points offerts dès la première utilisation de la Carte, sous réserve d'acceptation du dossier. (3) Conditions applicables disponibles sur notre site [www.americanexpress.nc](http://www.americanexpress.nc) ou à l'agence OFINA NC. American Express est une marque d'American Express Company. Cette Carte est émise par OFINA, titulaire de la licence American Express.



## Chef d'entreprise : anticipez pour ne pas être en difficulté

Face au ralentissement de l'activité économique, le gouvernement et les 3 provinces ont adopté un Plan d'urgence local de soutien à l'emploi (PULSE) mis en place jusqu'au 31 décembre 2017, qui comprend des mesures territoriales et provinciales à effet immédiat. Dans cette période déstabilisante, il est essentiel que les chefs d'entreprise fassent preuve d'anticipation et soient réceptifs aux signaux d'alerte afin de pérenniser leur activité. Pour les accompagner et les soutenir, les Chambres consulaires, dont la CCI, proposent de nombreuses aides.

**A**près une croissance forte entre 2000 et 2007, dopée par les investissements, par la commande publique et par la consommation des ménages, la Nouvelle-Calédonie est progressivement entrée dans une phase de croissance faible. Confrontée depuis à un repli de sa croissance, elle traverse une zone de turbulences qui a considérablement affaibli le climat des affaires, impactant les entreprises et les emplois. Dans cette période délicate, il est primordial pour les entrepreneurs d'anticiper, de réagir et d'évoluer à temps afin de réussir à passer ce cap difficile.

### Être attentif aux signaux d'alerte

Un marché perdu, un carnet de commandes qui se rétrécit, un impayé... et tout peut basculer. « Confrontés à la crise, les dirigeants tombent souvent de haut. Ils ont la tête dans le guidon et lorsque les signaux d'alerte apparaissent, ils ne les voient pas ou trop tard », souligne Dao Deruy, responsable du département gestion des entreprises à la CCI. « Plus fragiles, les jeunes entreprises doivent redoubler de vigilance et s'assurer d'un suivi d'activité très régulier. En effet, elles sont souvent encore en période de fort endettement et doivent faire face à des remboursements plus élevés. Elles n'ont pas atteint leur vitesse de croisière ni gagné la confiance des clients(...) ». Si certains accidents arrivent

sans crier gare, des indices peuvent donner l'alerte. Et les voyants internes sont un excellent baromètre. « *Le nerf de la guerre, c'est la trésorerie*, rappelle Dao Deruy. *Tout chef d'entreprise doit établir un plan de trésorerie afin d'avoir une visibilité sur les six prochains mois. C'est le seul moyen de prévoir si l'entreprise est solvable, si elle saura faire face aux échéances à venir en temps voulu, et d'évaluer sa capacité à assurer son développement. En cas de baisse d'activité, le plan de trésorerie va permettre de mesurer la difficulté pour mieux l'anticiper.* »

### Surveiller son CA et sa rentabilité

Autres voyants tout aussi important : le chiffre d'affaires, qui reflète le volume d'activité et la rentabilité. « *Le chef d'entreprise doit regarder ce qui lui reste une fois qu'il a réglé ses tiers, ses employés et ses charges. Et si la tendance est à la baisse, il doit commencer à s'inquiéter. Idem pour le cahier de commandes. S'il se réduit ou présente des chutes régulières, il y aura forcément des impacts sur la rentabilisation des investissements et de la main-d'œuvre* », relève Dao Deruy. D'autres risques sont également à prendre en considération : l'environnement réglementaire, la qualité du portefeuille de clients et les décisions politiques. À cela, viennent s'ajouter des indicateurs de gestion liés à chaque activité permettant de détecter



une période difficile (ex. : gestion de la vitesse de rotation du stock pour l'activité de commerce).

24

### Savoir se fixer des limites

Ne pas rester isolé et savoir s'entourer participe grandement à la construction de l'aventure entrepreneuriale. Mais rares sont les entrepreneurs à demander de l'aide car se retrouver en difficulté est encore trop souvent vécu comme un échec personnel. « Grosse erreur, commente Dao Deruy. L'entrepreneur n'est qu'un maillon

d'une chaîne qui interagit avec d'autres opérateurs. La défaillance peut venir d'un fournisseur ou d'un client. Être en difficulté n'est pas une honte. Dans les pays anglo-saxons, c'est même une force. Un entrepreneur peut créer une entreprise, faire faillite et en remonter une autre ! On dira de lui qu'il a de l'expérience (...) L'important est de savoir se fixer des limites. Dès lors qu'il est engagé dans un processus de non rentabilité, il est capital que l'entrepreneur ne se surendette pas, et qu'il s'arrête à temps, c'est-à-dire lorsqu'il est encore en

mesure de régler ses cotisations sociales, ses salariés, ses fournisseurs, etc. »

### 180 entreprises reçues au GAPE

Le Plan d'urgence local de soutien à l'emploi lancé par le gouvernement repose sur plusieurs grands principes dont la création, dans chaque province, de guichets uniques chargés d'aider les entreprises en difficulté ainsi que les salariés licenciés. En province Sud, le Guichet d'appui prioritaire pour l'emploi\* (GAPE) a ouvert ses portes à Ducos dans l'objectif d'accompagner les entreprises dans la recherche de solutions et de maintenir les emplois. Il est destiné en priorité aux sous-traitants de l'industrie métallurgique, non pris en compte par les interventions nickel, et accusant une baisse de 35 % de leur activité, et aux entreprises du BTP de moins de 10 salariés accusant une perte de 35 % de leur activité. Celles-ci peuvent bénéficier d'une aide au maintien de l'effectif salarié par la prise en charge des cotisations sociales et des salaires sur une durée d'un an. « Cette aide à la poursuite de l'activité économique répond à un double objectif : permettre aux entreprises de maintenir leurs effectifs salariés indispensables à la survie de l'activité et/ou de les aider à se reconvertir, à se redéployer et à diversifier leur activité. 56 emplois ont été sauvés depuis la mise en place du dispositif », souligne Thierry Reydellet, directeur de la Direction de l'économie, de la formation et de l'emploi de la province Sud. Jusqu'au 31 décembre 2017, les salariés d'entreprises des secteurs cités allant perdre ou ayant perdu leur emploi peuvent présenter un projet

## LA CCI ACCOMPAGNE, INFORME, FORME ET DÉFEND LES INTÉRÊTS DE SES RESSORTISSANTS

Dès mai 2016, alors que tous les indicateurs étaient déjà au rouge, avec pour conséquence une dégradation de l'emploi et des perspectives pour la fin de l'année peu réjouissantes, la CCI tirait la sonnette d'alarme, sollicitant la mise en place d'un plan de relance visant à réinjecter des liquidités dans le circuit économique et l'adoption de manière collégiale de mesures exceptionnelles pour sauvegarder les entreprises et les emplois. Ce plan, constitué de 11 mesures clés a contribué au débat avec les institutions puisque de nombreux points figurent aujourd'hui dans le Plan d'urgence local de soutien à l'emploi (PULSE) en vigueur jusqu'au 31 décembre 2017. Lancé en septembre dernier par le gouvernement, il comprend plus d'une dizaine de mesures territoriales et provinciales à effet immédiat.

Par ailleurs, afin d'aider concrètement les entreprises en difficulté, la CCI a déployé de nombreuses aides personnalisées : l'analyse de la santé financière, l'aide à la lecture du bilan « pour détecter les premiers signaux d'alerte », la réalisation d'un audit et, le cas échéant, des informations sur les procédures collectives. « En cas de difficultés avérées, nous pouvons travailler sur un plan de trésorerie afin d'apporter de la visibilité à l'entreprise (trésorerie, réaménagement des flux...) et sur la maîtrise des coûts superflus pour faire baisser les charges. Car c'est la combinaison de ces deux leviers qui va permettre de sortir une entreprise d'une situation difficile », affirme Dao Deruy. Mais attention, il n'existe pas de recette miracle. La clé réside dans l'anticipation. Tout chef d'entreprise doit demander des conseils dès lors qu'il ressent le moindre malaise. »





© Fred Payet



© Fred Payet

de création d'entreprise sans tenir compte des limitations relatives aux secteurs d'activité ou aux zones géographiques applicables habituellement. Depuis octobre dernier, 180 entreprises ont été reçues au GAPE dont 42 sont éligibles au PULSE ou aux 16 dispositifs d'aides déjà existants. « *Nous faisons en sorte de recevoir tout le monde, l'idée étant d'analyser les réelles difficultés que connaissent les entreprises, tous secteurs d'activités confondus, afin d'obtenir une bonne vision de l'économie calédonienne actuelle et, si besoin, d'adapter et de faire évoluer notre dispositif d'aides* », souligne Thierry Reydellet. Les entreprises non éligibles au dispositif d'aides de la province Sud sont alors dirigées vers leurs Chambres consulaires respectives pour les accompagner et les soutenir. À noter : voir en page 6 l'extension du dispositif qui bénéficie désormais aux entreprises se situant au sud de Saint-Louis.

### 17 entreprises éligibles au PULSE en province Nord

La province Nord a adopté le plan PULSE-PN, le 21 décembre 2016. Quelle que soit leur situation, les entreprises de la province Nord peuvent bénéficier d'aides (\*\*\*) permettant de préserver l'emploi par la prise en charge partielle des cotisations au RUAMM du chef d'entreprise de moins de 3 ans. « *Ce dispositif complète d'autres mesures visant à relancer et à développer l'emploi via l'aide à la création d'un ou plusieurs emplois nouveaux et permanents régis par un contrat à durée indéterminée, et favoriser l'insertion et l'emploi*

## COMMENT VA MA BOÎTE ?

L'outil « Comment va ma boîte ? » proposé par la CCI de Bordeaux permet de détecter les signes avant-coureurs. Destiné aux dirigeants de TPE (- de 10 salariés), il a pour objectif de permettre le suivi régulier de la santé de son entreprise de façon à détecter le plus rapidement possible d'éventuelles sources de difficultés. Gratuit et simple, il est anonyme et confidentiel. Retrouvez le lien sur le site [www.cci.nc](http://www.cci.nc)

*en attribuant une subvention aux entreprises qui embauchent des demandeurs d'emplois issus d'un dispositif d'insertion de l'apprentissage (MILJ PN), en contrat à durée minimale de 6 mois », souligne Luc Bataillé, chef de la cellule Koniambo. Pilote de ce dispositif en province Nord, la cellule Koniambo héberge le Guichet unique qui a pour rôle d'informer et d'orienter les entreprises ou les salariés vers les partenaires identifiés (CAP Emploi, Chambres consulaires, DDEE-PN, antennes respectives de ces partenaires, etc.). « À ce jour, nous recensons 18 sollicitations, dont 61 % s'inscrivent dans les dispositions du PULSE PN : 11 dossiers concernant 20 demandes d'aide à la création d'emploi et 3 demandes d'aide à la prise en charge partielle des cotisations au RUAMM. Les autres ont pu bénéficier de conseils quant*

*à leur situation et ont été orientés vers les partenaires compétents. »*

### Favoriser la création d'entreprise

D'autres actions, s'inscrivant dans le cadre du PULSE-PN, ont été menées. Une réunion d'information sur la création d'entreprise s'est tenue à Vavouto en décembre. Coordinée par la cellule Koniambo, en partenariat avec le Bureau d'accompagnement KNS, elle était animée par la CCI et la CMA et s'est tenue en présence de 9 licenciés économiques de KNS désirant lancer leur activité. À noter également le dispositif Rebond de la CMA qui propose un accompagnement rapide et gratuit des entreprises en difficulté. Trois pré-diagnostic y ont été établis, renforçant ainsi la démarche du PULSE-PN. « *Ces démarches partenariales portent à 30 contacts, dont 17 entreprises, les dossiers pris en compte au titre du PULSE-PN depuis son lancement* », note Luc Bataillé.

### Les îles également impactées

Les îles Loyauté n'échappent pas aux effets de la conjoncture actuelle morose. « *D'une manière générale, la réduction des capacités financières et budgétaires des collectivités des îles entraîne une baisse*

## CHIFFRES CLÉS

Fin septembre 2016, la CCI recensait 862 immatriculations et 1 556 modifications ou radiations.

## PRÉVENIR LE SUICIDE DES CHEFS D'ENTREPRISE



Les membres du bureau de l'APESA NC : Albert Weiss (trésorier), Betty Levanque (présidente), Jennifer Seagoe (vice-présidente) et Agnès Valdeira (secrétaire).

En juin 2016, la CCI a contribué à la création et au financement de l'antenne locale de l'association APESA (Aide psychologique pour les entrepreneurs en souffrance psychologique aiguë) avec le soutien des provinces Sud et Nord, la CMA, la CANC, les représentations patronales, les banques, le mandataire liquidateur et l'Ordre des Experts comptables et des avocats, à la demande de Betty Levanque, juge consulaire au tribunal mixte de commerce durant 15 ans. Sa vocation ? Changer le regard de la société sur le chef d'entreprise et venir en aide aux entrepreneurs en détresse psychologique, en détectant au plus tôt le risque suicidaire, via des personnes dites « sentinelles ». Greffier, avocat, banquier, agent de recouvrement, huissier... tout professionnel en contact avec la gestion au quotidien d'une entreprise peut être concerné et devenir « sentinelle ». Les deux fondateurs de l'APESA, Marc Binné, greffier au Tribunal de commerce de Saintes et Jean-Luc Douillard, psychologue clinicien, sont actuellement sur le territoire pour former au mois de mars des « sentinelles » et des psychologues référents.

- Mardi 14 à 14h30 à l'auditorium de la CCI : présentation du dispositif APESA aux institutionnels et aux chefs d'entreprise
- Mercredi 15 à 8h30 : formation des « sentinelles » à l'auditorium de la CCI sur inscription par email (gratuite et ouverte au public)
- Jeudi 16 et vendredi 17 : formation des psychologues en salle consulaire de la CCI
- Mardi 21 à 9 heures à Koné
- Jeudi 23 à 17 heures à l'Auditorium de la CCI

• Renseignements  
Tél. : 78 41 48  
betty@lecafeimmobilier.nc

26

de la commande publique qui affecte négativement le niveau d'activité de certaines entreprises, notamment dans les secteurs du BTP et des services. Cette crise a également un effet immédiat dans le secteur du tourisme et la fréquentation des structures d'accueil en tribu actuellement assurée en majorité par les touristes calédoniens dont le pouvoir d'achat est affaibli », indique Robert Truijij, directeur adjoint de la Direction de l'économie intégrée. Trois mesures d'aides conjoncturelles sont donc déployées. L'aide conjoncturelle à la création d'activités s'adresse aux salariés licenciés des entreprises du BTP et des services impactées par la conjoncture. Elle leur permet de réaliser leur projet de création d'entreprise dont le montant des investissements n'excède pas 1 500 000 F. « Elle prendra en charge 70 % du coût des investissements, lesquels comprennent des biens d'équipements et des travaux », relève Robert Truijij. Les salariés souhaitant se former afin de réussir leur reconversion, soit dans un nouvel emploi salarié, soit dans un emploi non salarié sont prioritairement pris en charge à travers les dispositifs existants et notamment ceux gérés par l'EPEFIP.

Une mesure de soutien aux entreprises en difficulté relevant des secteurs du BTP et des services et les structures d'accueil en tribu « est essentiellement consacrée aux besoins de fonctionnement des entreprises via une aide qui doit leur permettre de faire face à leurs besoins de trésorerie, hors salaires, pendant 6 mois d'une part et d'autre part une aide à la sauvegarde d'emplois existants à concurrence de cinq emplois. Celle-ci prendra en charge 100 % des charges patronales pendant 12 mois dans la limite du salaire minimum applicable dans le secteur d'activité considéré », ajoute Robert Truijij.

Enfin, dans le souci de favoriser l'embauche des salariés licenciés, une aide conjoncturelle à la création d'emplois est possible via une prime correspondant à 3 fois le SMG et une prise en charge de 100 % des charges patronales pendant 12 mois. L'aide peut être accordée dans la limite de cinq emplois équivalents temps plein. Aux Îles, le Guichet unique du PULSE \*\*\* est géré par la Direction de l'économie intégrée située à Lifou et disposant de services décentralisés sur les autres îles. Pour Robert Truijij, « gérer les dossiers PULSE en interne offre des avantages puisque nos

services bénéficient déjà d'une logistique et d'une expertise en matière d'instruction de projet économique, ce qui peut garantir une certaine réactivité dans l'attribution des aides par rapport à des situations d'urgence ».

(\*) www.gape.province-sud.nc

(\*\*) Précisions et conditions sur le site www.guichetuniquevvp.nc

(\*\*\*) Direction Lifou : 45 51 71 / Service de Développement de Maré : 45 49 20 / Service de Développement d'Ouvéa : 45 52 53

### Contact

CCI – Conseil aux entreprises  
Tél. 24 40 74 / conseil@cci.nc  
www.cci.nc

## PROCHAIN DOSSIER CCI INFO D'AVRIL

Zoom sur Dumbéa, une commune atypique qui a le vent en poupe et qui héberge la plus grande ZAC de France, un golf, le Médipôle, une zone agricole...



# GOUPIL

www.goupil-industrie.eu

## VOTRE PARTENAIRE IDÉAL



- Véhicule 100% électrique destiné aux Professionnels
- Rechargeable sur 220V/16 Amp
- Polyvalence des équipements pour :
  - Collectivité
  - Aéroport
  - Industrie
  - Hôtellerie
  - Jardinage
  - Hospitalier etc....
- Depuis 1996 Présent dans 25 pays, 800 villes clientes, 10 000 véhicules vendus.



Module aspirateur



Nettoyeur haute pression



Plateau basculant grillage



Fourgon



G4- Plateau



Tél. : 291 000 • [funcar@voiturette.nc](mailto:funcar@voiturette.nc)



## RÉUSSIR ENSEMBLE

- SERVICES À L'INTERNATIONAL
- CRÉDITS D'INVESTISSEMENT
- CRÉDITS DE TRÉSORERIE
- PLAN ÉPARGNE ENTREPRISE
- OFFRES TPE
- PLACEMENTS MOYEN TERME
- BANQUE À DISTANCE



### AGENCES PROFESSIONNELLES

Agences ouvertes du lundi au vendredi de 8h à 16h :

- AGENCE ALMA  
33 ter, rue de l'Alma, Centre Ville
- AGENCE ALOHA  
2, rue émile Zola, Orphelinat
- AGENCE ALOHA Professions Libérales  
2, rue émile Zola, Orphelinat
- AGENCE DUCOS  
Complexe Le Centre  
30, route de la Baie des Dames
- AGENCE PONT DES FRANÇAIS  
Centre commercial les 2 Baies  
568 bis avenue des 2 Baies  
Pont des Français Mont-Dore
- AGENCE KONÉ  
Parc d'aménagement de Baco - Koné  
Agence fermée entre 12h et 13h
- AGENCE LA FOA  
Croisement rue Raoul Delrieu et RT1  
La Foa - Agence fermée entre 12h et 13h

ZONES LIBRE-SERVICE ouvertes en continu 24H/24 et 7 jours / 7 avec votre carte bancaire.



### Banque de Nouvelle Calédonie



BANQUE DE NOUVELLE CALÉDONIE S.A. au capital social de 12.097.944.000 FCFP - RCS Nouméa 748047688 - Ridet 047 688 001 - Siège social : 10 avenue Foch - BP L3 98849 Nouméa Cedex Nouvelle Calédonie. Intermédiaire en assurances - assurance professionnelle et garantie financière conformes aux articles - R 514-15 et R 530-11 du Code des assurances - Tél : (687) 25 74 00 Fax : (687) 27 41 47 - Courriel : [contact@bnc.nc](mailto:contact@bnc.nc) - Mars 2017

# Les technologies numériques qui vont changer nos vies

Le monde de demain sera autre. C'est ce que soutient le rapport **Sciences, technologie et innovation 2016** de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) qui a recensé les technologies qui vont impacter durablement nos vies dans un futur proche. Les enjeux sont majeurs tant au niveau de la santé et de l'environnement que du vieillissement de nos sociétés.



28

**Le big data :** pour l'OCDE, les implications socio-économiques liées au traitement de données massives seront considérables. L'enjeu pour les politiques internationales va donc être de trouver un juste milieu entre la nécessité de se protéger contre les menaces de hacking (problématiques de sécurité et de confidentialité) et la nécessité d'ouverture.

**La biologie de synthèse :** ce nouveau champ de recherche ambitionne de créer des fonctions et organismes nouveaux, qui n'existent pas dans la nature, en manufacturant des produits utiles à partir de ressources renouvelables. Elle pourrait ainsi apporter des thérapies plus efficaces, des médicaments moins chers, de nouveaux matériaux facilement recyclables ou encore des biocarburants.

**La blockchain :** cette technologie constitue une base de données sécurisée et distribuée qui contient l'historique de tous les échanges effectués entre ses utilisateurs depuis sa création. De façon générale, des blockchains pourraient remplacer la plupart des « tiers de confiance » centralisés (métiers de banques, notaires, cadastre...)

par des systèmes informatiques distribués.

**L'impression 3D (ou fabrication additive) :** ce processus de fabrication transforme un modèle 3D en un objet physique. Selon l'OCDE, il devrait notamment avoir un impact sur l'ingénierie mécanique, le secteur automobile, la défense, l'industrie spatiale, mais également la santé et la biotechnologie.

**L'intelligence artificielle :** le développement de technologies intelligentes et de robots devrait profondément transformer nos sociétés en automatisant une partie du travail et en remplaçant une main-d'œuvre existante. Selon les experts de l'institution, le pourcentage des emplois automatisables serait de 9 % en moyenne dans les 21 pays de l'OCDE.

**L'Internet des objets (ou web 3.0) :** le nombre d'objets connectés devrait passer d'un milliard en 2016 à 14 milliards en 2022. Les domaines d'applications sont variés : la gestion des déchets, la planification urbaine, les gadgets d'interaction sociale, les services d'urgence, les compteurs intelligents ou la domotique.

**Les nanomatériaux :** avec la mise au point de techniques permettant d'élaborer des matériaux dont les dimensions sont nanométriques, des propriétés ont été découvertes qui relèvent de la physique (optique, électronique, magnétisme), avec déjà un ensemble très important d'applications industrielles.

**Nano/microsatellites :** la miniaturisation des satellites regroupe les problématiques associées à la réduction de la masse des satellites artificiels et des sondes spatiales. D'ici 2020, plus de 2 000 nano et microsatellites seront lancés à travers le monde. Objectifs : assurer la défense des nations et réaliser des analyses environnementales.

**La neurotechnologie :** désigne toute technologie ayant une influence fondamentale sur le cerveau et ses fonctions supérieures. Cette innovation est donc riche de promesses dans le secteur de la santé et devrait aider à lutter contre les maladies dégénératives.

**Les technologies avancées de stockage de l'énergie :** il s'agit d'innovations permettant de valoriser avec efficacité les énergies alternatives, sûres et renouvelables. Stocker des calories ou de l'électricité permet de stabiliser les réseaux énergétiques, lisser les irrégularités de production/consommation dans le contexte de développement des énergies renouvelables.

.....  
Plus d'information :  
[www.oecd.org](http://www.oecd.org)

# ABEH SARL

TRANSPORT EN COMMUN



SCOLAIRE - CULTUREL  
SPORTIF

Tél./Fax : 47 34 78 - 79 15 73 - email : [trans.abeh@canl.nc](mailto:trans.abeh@canl.nc)



ACGM SARL  
DEPUIS 1993

CONSTRUCTEUR  
DE MAISON BOIS



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

467 367

ZI Boulouparis

# En 2017, devenez un commerce éco-responsable

Le label « Commerce éco-responsable » prend son envol. Depuis mars, un site Internet lui est dédié, marquant la réouverture des candidatures. Il est désormais possible de s'inscrire en ligne, de s'auto-diagnostiquer et de bénéficier d'outils et de fiches pédagogiques téléchargeables.

**O**n ne change pas une formule qui marche ! L'opération pilote menée à l'initiative de la CCI en partenariat avec la province Sud, l'ADEME, le gouvernement, le CTME, le syndicat des commerçants et la ville de Nouméa a connu un vif succès. Lancée mi-2015 à destination des commerçants soucieux de s'engager dans une démarche de développement durable, elle s'est soldée par la labellisation de treize enseignes en 2016. Rappelons que ce label a pour objectif de valoriser les commerçants, hors grandes et moyennes surfaces, tous secteurs d'activité confondus, ayant mis en œuvre des actions en faveur de l'environnement selon des champs d'intervention préconisés par la Chambre consulaire : réduction des consommations d'eau et d'énergie, réduction et tri des déchets, utilisation d'écoproduits et achats durables ainsi que des actions sociétales (emploi de jeunes apprentis, accessibilité pour les personnes souffrant d'un handicap, etc.).

« Pour les commerçants labellisés, les avantages sont multiples. Ils peuvent anticiper les contraintes réglementaires et potentiellement réaliser des économies puisque la maîtrise de l'énergie et l'optimisation des déchets se répercutent sur leurs charges de fonctionnement. Sans oublier le changement d'image de l'enseigne, en interne et en externe », indique Matthieu Ladiesse, responsable QHSE-Industrie à la CCI.

## Des visites de contrôle sur le terrain

Afin de faire connaître ce label et le rendre accessible au plus grand nombre, un site Internet lui est désormais dédié. Lancé début mars, il marque également la réouverture de la labellisation ! En clair, les périodes de candidatures sont ouvertes chaque année jusqu'à la fin du mois de juin. Pour candidater, rien de plus simple : les commerçants doivent créer un compte professionnel. Les dossiers sont à remplir en ligne, ce qui permet un gain de temps.

Mais pas seulement. Les candidats ont également la possibilité de s'auto-évaluer gratuitement<sup>(1)</sup> afin de se situer par rapport aux critères demandés pour décrocher le label. « Cela va leur permettre de rectifier le tir, si besoin (...) », relève Matthieu Ladiesse. Après réception des dossiers, le service environnement de la CCI effectuera des visites de contrôle courant juillet-août pour vérifier si les actions déclarées sont réellement appliquées sur le terrain. En septembre, le comité de labellisation se réunira afin de délivrer les labels pour trois ans.

## Des zooms sur les commerces labellisés

Décomposé en différents onglets, le site présente le label et son règlement. On y apprend comment devenir un commerce éco-responsable, les avantages pour le commerçant et le consommateur. Des outils et des fiches pédagogiques téléchargeables y sont proposés ainsi qu'un guide des bonnes pratiques pouvant être mises en place dans ce cadre. Une carte de géolocalisation indique tous les commerces labellisés. En cliquant dessus, l'internaute accède au détail de l'activité, les actions entreprises et les coordonnées. « L'objectif est double : il s'agit de mettre en avant les commerces déjà labellisés qui (nous) font part de leur retour d'expériences et d'inciter le parrainage entre les commerces », souligne Matthieu Ladiesse.

(1) À noter qu'une fois labellisé, un forfait annuel de 5 000 francs sera demandé au commerçant afin d'assurer la gestion administrative du site.



## Contact

CCI  
15, rue de Verdun  
Tél. : 28 12 33  
environnement@cci.nc  
www.commerce-ecoresponsable.cci.nc

# POUR VOTRE ENTREPRISE, NE COMPTEZ PAS QUE SUR LA CHANCE !



L'EXPERT-COMPTABLE :  
votre **PARTENAIRE CONSEIL**

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES  
ET COMPTABLES LIBÉRAUX DE NOUVELLE-CALÉDONIE



# La franchise : tout savoir pour se lancer dans l'aventure !

Créer une entreprise en franchise, c'est faire le choix d'appartenir à un groupe et de bénéficier de son réseau ainsi que d'un concept clé-en-main. Malgré des contraintes pour les franchisés, dont le coût lié au droit d'exploiter un concept et des obligations à respecter, les avantages sont nombreux. Explications.



32

## Qu'entend-on par franchisé et franchiseur ?

Ce sont deux entreprises, juridiquement et financièrement indépendantes, qui concluent entre elles un contrat au titre duquel l'une d'elles, le franchiseur, concède à l'autre, le franchisé, le droit de dupliquer un concept qu'elle a déjà expérimenté avec succès, en échange d'une compensation financière. Le franchiseur accorde le droit d'utiliser sa marque et son enseigne au franchisé qui s'engage alors à en respecter le concept.

## À qui s'adresse la franchise ?

Le franchisé doit être un entrepreneur indépendant, que ce soit une personne physique (entreprise individuelle) ou une personne morale (société). Il doit disposer d'un apport personnel conséquent, savoir gérer une affaire au quotidien, tant sur le plan comptable et commercial que sur celui du management de ses équipes.

## Quels sont les avantages pour le franchisé ?

Choisir cette option, c'est s'assurer le développement rapide d'une marque tout en bénéficiant d'un concept rodé.

Les avantages sont nombreux : notoriété, exclusivité d'exploitation sur un territoire donné, assistance, aide et soutien, méthodes de vente et de gestion, achat de gros pour certains, partage des frais publicitaires et réduction des risques.

## Et les inconvénients ?

Le coût élevé de l'acquisition d'une franchise, du fait notamment de l'obligation d'un emplacement bien situé, d'un aménagement imposé, du droit d'entrée, du paiement des redevances (généralement calculé sur le chiffre d'affaires hors taxe) et une liberté encadrée puisque le franchisé reste soumis aux conditions de son contrat et n'est pas libre de sa stratégie de développement.

## Quels sont les éléments importants à prendre en compte dans l'étude de marché en franchise ?

L'avantage de la franchise est de bénéficier d'un concept qui a déjà fait ses preuves sur le marché. Contrairement à une étude de marché classique, le concept n'évoluera pas en fonction des informations recueillies sur la zone

d'implantation. En effet, dans le cadre d'une étude de marché en franchise, il faut surtout s'assurer que le concept du franchiseur, tel qu'il est proposé, est transposable et viable dans les conditions dans lesquelles il sera exploité par le franchisé :

- le concept a-t-il une réelle originalité par rapport à l'offre existante (étude de la concurrence) ou par rapport aux conditions d'exploitation généralement observées (réelle plus-value en matière d'appui logistique, d'approvisionnement, notoriété de la marque, etc.) ?
- la situation du local repéré est-elle optimale pour le développement du concept ?
- la clientèle située dans la zone de chalandise est-elle adaptée au concept ?

## Quel statut juridique choisir lorsqu'on souhaite se lancer en franchise ?

Il est vivement conseillé de consulter un professionnel pour choisir son statut juridique. Néanmoins, pour ceux qui souhaitent se lancer sans associé, les formules les plus courantes sont l'entreprise individuelle, la SARLU (officiellement l'EURL se nomme la SARLU depuis peu) et la SASU. Pour les créateurs souhaitant créer à plusieurs, seules certaines formes sociétaires sont possibles (SARL, SA, SAS). Généralement, lorsque les investissements sont conséquents, la forme sociétaire est la plus utilisée (SARL, EURL/SARLU, SA, SAS, SASU). Ceci s'impose, notamment lorsque le(s) créateur(s) doit/vent faire appel à des financements extérieurs nécessitant un formalisme dans le fonctionnement de l'entreprise. À l'inverse, lorsque les investissements sont plus restreints, le statut d'entreprise individuelle est privilégié.



## LES GARANTIES DU FRANCHISEUR

Le franchiseur doit garantir qu'il détient un concept original, déjà expérimenté avec succès et pour lequel il a développé un réel savoir-faire. Il doit avoir exploité au moins un site pilote pendant une période suffisante. Il convient aussi de vérifier que la marque et l'enseigne lui appartiennent et qu'elles sont bien protégées.



### Comment obtenir suffisamment d'informations avant de s'engager ?

Le document d'information précontractuel (DIP) est un ensemble d'informations concernant le franchiseur et son réseau que celui-ci est légalement obligé de remettre à tout candidat à la franchise, afin que l'intéressé puisse prendre sa décision en connaissance de cause. Il s'agit d'une sorte de carte de visite du franchiseur reprenant le CV de celui-ci, l'enregistrement de sa marque, la présentation du réseau (liste des succursales, des franchisés, des contrats terminés l'année précédente et des défaillances...), une présentation du marché général et local, les deux derniers bilans du franchiseur, les domiciliations bancaires, les obligations financières spécifiques à la franchise, les clauses essentielles du contrat. Le DIP doit être remis au minimum 20 jours avant la signature du contrat de franchise.

### Justement, quels éléments doit contenir un contrat de franchise ?

Il n'existe pas de contrat de franchise type. Chaque contrat est différent en fonction du réseau et du secteur d'activité. Il existe toutefois une structure que l'on peut qualifier de standard : de manière générale, le contrat comprendra les éléments indispensables et nécessaires à la bonne mise en place du concept du franchiseur. On y trouvera des clauses portant sur les produits et services concernés, les modalités de transmission du savoir-faire et d'utilisa-

tion de la marque, l'étendue de l'exclusivité territoriale accordée au franchisé, l'assistance du franchiseur, les éléments financiers et ses conditions de cession, transmission, renouvellement et résiliation, généralement complétées par une clause de non concurrence.

### Le droit d'entrée est-il obligatoire ?

Le versement d'un droit d'entrée n'est pas obligatoire mais la quasi-totalité des franchiseurs en fixent un. Celui-ci rémunère le droit d'utilisation de la marque, les études préalables (financières, techniques...), le savoir-faire, l'exclusivité territoriale, la formation initiale, l'accompagnement à l'ouverture, etc. Attention, il faut se méfier à la fois des droits d'entrée trop faibles, qui peuvent cacher la faiblesse d'un réseau et d'une marque, et des droits d'entrée surévalués. Le montant du droit d'entrée doit être cohérent avec la valeur réelle de la marque, la concurrence dans le secteur d'activité, les investissements réalisés par le franchiseur pour la mise au point du concept et les prestations qu'il apporte à ses franchisés (durée et contenu de la formation initiale, etc.). Le versement de ce droit d'entrée doit être pris en compte lors de l'établissement des prévisionnels financiers, notamment dans le plan de financement initial établi à la création de l'entreprise. Lorsque le contrat de franchise arrive à l'échéance, le franchisé ne reverse pas de droit d'entrée, mais il arrive que ce contrat prévoie le versement de la différence entre la

valeur du droit d'entrée estimée à la date de renouvellement et celle payée à la signature du contrat.

### Comment se rémunère le franchiseur ?

Le franchisé rétribuera le franchiseur par :

- un droit d'entrée : montant forfaitaire acquitté par le franchisé à la signature du contrat,
- des redevances directes ou royalties : calculées sur une base forfaitaire ou sur la base d'un pourcentage sur le CA HT mensuel,
- des redevances indirectes ou de publicité nationale : calculées sur la base d'un pourcentage du CA HT mensuel.

## BON À SAVOIR

Dans la plupart des cas, le contrat de franchise est conclu pour une durée déterminée, qui varie entre 5 et 10 ans. Une clause de tacite reconduction est souvent mentionnée. Attention : le franchisé doit s'assurer que la durée du contrat est suffisante pour lui permettre d'amortir ses investissements.

### Contact

CCI

Service création et gestion d'entreprise

15, rue de Verdun

Tél. : 24 40 74

conseil@cci.nc



GAMME PROFESSIONNELLE

**PHILIPS**

## Écran D-Line, à la pointe de l'innovation

Un nouvel écran doté d'un système d'affichage plus intelligent et rapide. Avec Wi-Fi intégré et conçu pour exécuter des applications Android, il représente la prochaine étape des solutions d'affichage. (1,45 m par 0,83 m)

Plus de renseignements :  
tél : 78 79 89 - 27 22 84  
[preaud@visualcom.nc](mailto:preaud@visualcom.nc)

**VisualCom**

Le bon message, au bon endroit, au bon moment

➔ Entrepreneurs, vous recherchez  
un jeune employé fiable et disponible ?

**Le RSMA-NC forme  
des jeunes calédoniens  
dans 14 métiers**



[insertion.noumea@rsma.nc](mailto:insertion.noumea@rsma.nc)

**Nouméa 28 99 31**

# Exigez la qualité du bout de l'index !

## MP C306ZSPF

### Tablette Tactile

# RICOH

Photocopieurs &  
Imprimantes



# BUROCAL

**28-52-53**

**14 Rue Henri Simonin - ActiCentre - Ducos 78-16-16**

# Huit heures pour prendre en main la TGC !

Dans le cadre du dispositif d'accompagnement de ses ressortissants, la CCI propose des sessions de niveau 2 assurées par des experts formés par la Direction des services fiscaux. En jeu, l'appropriation technique de la taxe dans la gestion quotidienne de l'entreprise.



responsable du département gestion des entreprises de la CCI. *Alternativement, la formation peut être suivie d'un rendez-vous individuel pour développer les points nécessaires à la mise en pratique au sein de son entreprise.* »

## Un rythme soutenu

En huit heures, le formateur a pour mission de rappeler les grands principes de cette loi qui va se superposer à la fiscalité actuelle avec des taux marginaux du 1<sup>er</sup> avril 2017 au 30 juin 2018. La formation, qui se veut résolument pragmatique et interactive, aborde différents points via des exercices pratiques : impacts sur l'entreprise (saisie comptable, paramétrage des factures, gestion, etc.), traitement comptable des écritures courantes et particulières et préparation de la déclaration mensuelle ou trimestrielle.

## Inciter les entreprises à jouer le jeu

« Dès le 1<sup>er</sup> avril 2017, la TGC devra apparaître sur tous les tickets de caisse et les factures, ce qui suppose une adaptation des logiciels (facturation et comptabilité). L'un de nos objectifs est de voir comment paramétrer toutes ces saisies afin de faciliter la déclaration de la TGC durant la marche à blanc et permettre ainsi aux entreprises d'intégrer le mécanisme de cette taxe, relève Dao Deruy. Cette phase d'accompagnement s'avère indispensable pour la réussite de la réforme, qui dépend aussi mécaniquement d'une évaluation au plus précis de l'assiette et du rendement fiscal. C'est pourquoi nous encourageons toutes les entreprises à s'y engager avec rigueur car la justesse des taux définitifs en dépend. »

Pour les services fiscaux, c'est un test « grandeur nature ».

## ❖ Pour plus de renseignements sur cette formation, contacter :

CCI

À Nouméa : Tél. : 24 31 35 et [fpc@cci.nc](mailto:fpc@cci.nc)

En province Nord : Tél. : 42 68 20 et

[formation-nord@cci.nc](mailto:formation-nord@cci.nc)

## LA GESTION DE LA TAXE GÉNÉRALE SUR LA CONSOMMATION

### Public

Dirigeants et responsables de TPE et PME-PMI, personnel commercial, administratif, acheteurs, gestionnaires de stock ou comptables et toute personne concernée par la mise en place de la TGC au sein de l'entreprise.

### Objectifs

- Rappeler le mécanisme de la TGC et le principe fiscal.
- Maîtriser l'émission des documents commerciaux.
- Être capable de réaliser la déclaration TGC conforme aux obligations fiscales.
- Sensibiliser sur l'évolution de l'organisation interne de l'entreprise.

### Contenu

- Le mécanisme de la TGC : principe fiscal, application des taux TSS et TGC durant la marche à blanc, taxe collectée et taxe déductible.
- Les règles de la facturation : mentions obligatoires et formatage des documents.
- Le traitement comptable et administratif : écritures comptables associées, établissement de la déclaration, contrôles et sanctions.

### Prochaines sessions

10, 20, 22, 24, 28 et 29 mars à Nouméa ; le 22 mars à Bourail et le 23 mars à Koné. Nombre de places limité par session.

Lancés le 15 décembre, les ateliers articulés autour de la TGC connaissent un vif succès auprès des entreprises. Gratuites, ces formations généralistes de 4 heures, conventionnées avec le gouvernement, constituent l'un des premiers maillons du dispositif d'accompagnement des entreprises mis en place par la CCI. En effet, celui-ci comprend différents niveaux d'aide. Parmi elles, des sessions de niveau 2, baptisées « la gestion de la TGC », sont proposées depuis le 25 janvier dans la continuité des ateliers de la TGC. Dispensées par des experts formés par la DSF, elles sont destinées au personnel commercial et administratif des entreprises ainsi qu'aux professionnels chargés de la comptabilité. « Il s'agit d'une appropriation technique de la TGC sur la facturation, les écritures comptables et la préparation à la déclaration, pendant la marche à blanc. On aborde, de manière générale, les opérations courantes et particulières ; les spécificités sectorielles pouvant être développées lors de formations intra-entreprises, souligne Dao Deruy,

## FONCTION PUBLIQUE / EMPLOI LOCAL

Une loi du pays a institué le principe de priorité à l'emploi local dans la fonction publique en Nouvelle-Calédonie qu'il s'agisse d'un recrutement par concours, sur titre, ou par voie d'intégration.

Cette priorité va au bénéfice :

- 1° des citoyens de la Nouvelle-Calédonie,
- 2° des personnes qui justifient d'une durée de résidence en Nouvelle-Calédonie au moins égale à dix ans,
- 3° des personnes qui justifient d'une durée suffisante de résidence en Nouvelle-Calédonie appréciée en fonction des difficultés locales de recrutement.

La commission paritaire de l'emploi local de la fonction publique peut notamment :

- 1° préconiser des actions de protection, de promotion et de soutien de l'emploi local dans la fonction publique,
- 2° être consultée par ses membres sur toutes les questions relevant de la problématique de l'emploi local dans le secteur public,
- 3° formuler toute proposition et recommandation entrant dans son champ de compétence.

*Loi du pays n° 2016-17 du 19 décembre 2016*

*JONC n°9355 du 22/12/2016*

*Délibération n°216 du 29/12/16*

*JONC n°9368 du 17/01/16*

## IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

Les I, II, et IV de l'article 18 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie indique que le bénéfice imposable est le bénéfice net, (...) il est constitué par la différence entre les valeurs de l'actif net à la clôture et à l'ouverture de la période dont les résultats doivent servir de base à l'impôt, (...).

S'agissant des stocks il est indiqué qu'ils sont évalués au prix de revient ou au cours du jour de la clôture de l'exercice, si ce cours est inférieur au prix de revient.

Il est ajouté un alinéa qui précise que la valeur des stocks de bois sur pieds, plantés ou replantés jusqu'à leur coupe n'est pas retenue dans la détermination du résultat fiscal des sociétés forestières.

La loi du pays, prévoit également d'autres mesures d'ordres fiscales en matière d'impôts directs et taxes assimilées, droits d'enregistrements, ou encore d'imposition au profit des communes.

*LP n°2016-20 du 31/12/16*

*JONC n°9360 du 31/12/16*

## ANNONCES LÉGALES

Les annonces judiciaires et légales pourront être insérées pour l'année 2017, au choix des parties, dans l'un des journaux ci-après désignés :

- *Ecran + Magazine NC*

- *Actu.nc*

- *Les Nouvelles calédoniennes*

*Arrêté n° HC/DIRAG/BELP/n° 436 du 16/12/16*

*JONC n°9357 du 27/12/16*

## JONC

Par arrêté n° 2017-143/GNC du 17 janvier 2017, les tarifs des abonnements au journal officiel de Nouvelle-Calédonie, des travaux d'impression et des ventes d'ouvrages, notamment, ont été modifiés.

Dans ce cadre, les tarifs liés à l'insertion des déclarations des associations, des syndicats, les modifications de bureaux, ainsi que les publications effectuées à la diligence du tribunal mixte de commerce sont désormais de l'ordre 9 500 Francs.

*Arrêté n° 2017-143/GNC du 17 janvier 2017*

*JONC n°9371 du 26/01/2017*

## TGC

Un arrêté relatif aux taux de la taxe générale sur la consommation a fixé la liste des opérations relevant du taux réduit, du taux supérieur et du taux spécifique. Il fixe également la liste des biens alimentaires de première nécessité et définit ce que sont les produits transformés localement.

*Arrêté n° 2017-209/GNC du 17/01/17*

*JONC n°9369 du 19/01/2017*

## CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

Conformément à l'article 15 de la délibération n° 119 du 21 avril 2016 relative aux certifications professionnelles délivrées en Nouvelle-Calédonie, les certifications professionnelles délivrées pour le compte de l'État, du Conservatoire national des arts et métiers (CNAM), du Centre de formation de la profession bancaire (CFPB) et de CCI France, mentionnées en annexe de l'arrêté n° 2017-165/GNC du 17 janvier 2017 sont enregistrées au Répertoire de la certification professionnelle de la Nouvelle-Calédonie (RCP-NC) jusqu'au 31 décembre 2021

*Arrêté n° 2017-165/GNC du 17 janvier 2017*

*JONC n°371 du 26/01/2017*

## MÉCÉNAT

Les organismes dont l'objet exclusif est l'aide financière et la délivrance de prestations d'accompagnement aux petites et moyennes entreprises réalisant des investissements en Nouvelle-Calédonie, qui souhaitent recueillir des dons ouvrant droit au crédit d'impôt prévu par l'article Lp 37-3 du Code des impôts ou à la réduction d'impôt prévue par l'article Lp 136-4 du même code, doivent préalablement déposer au service du contentieux fiscal, leurs statuts en vigueur, leur rapport annuel d'activité, ainsi que l'engagement de respecter les conditions posées par les articles précités et de fournir chaque année un relevé de l'origine et de l'importance des sommes recueillies précisant leur utilisation.

*Arrêté n° 2017-227/GNC du 17/01/17*

*JONC n°9371 du 26/01/17*

## MARCHÉS PUBLICS

Un arrêté procède à deux modifications substantielles de la délibération n°136/CP relative aux marchés publics :

- d'une part l'arrêté procède à un assouplissement global du régime de versement des avances : plus de libertés laissées à l'acheteur public pour l'inciter à prévoir des avances dans les marchés, et ainsi inciter les entreprises à répondre aux marchés publics,
- d'autre part, l'arrêté modifie le délai de mandatement, qui passe de 45 jours à 30 jours.

*Arrêté n°187 du 01/12/16*

*JONC n°9354 du 20/12/16*

## SMG ET SMAG

À compter du 1<sup>er</sup> février 2017, le taux du salaire horaire minimum garanti est fixé à 910,42 francs brut correspondant à 153 861 francs brut pour une rémunération mensualisée de 169 heures<sup>1</sup>.

À compter du 1<sup>er</sup> février 2017, le taux du salaire horaire minimum agricole garanti est fixé à 773,86 francs brut correspondant à 130 782 francs brut pour une rémunération mensualisée de 169 heures.

*Arrêté n° 2017-195/GNC du 17 janvier 2017*

*Arrêté n° 2017-197/GNC du 17 janvier 2017*

## TAUX DE L'USURE AU 1<sup>ER</sup> 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 <sup>er</sup> semestre	2 <sup>ème</sup> semestre	1 <sup>er</sup> semestre	2 <sup>ème</sup> semestre
Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels	4,54 %	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<sup>er</sup> janvier 2007, les loyers des locaux à usage d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2% par an, conformément à la délibération n°152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (Base 100 en décembre 2006). IRL décembre : 120,45 / janvier : 120,53\*

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

## INDICE ET TAUX

- Prix janvier 2017	107,27 %
- Prix janvier 2017 hors tabac	106,34 %
- Inflation 2017 hors tabac	0,3 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	0,9 %

### SALAIRE MINIMUM GARANTI \* (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> FÉVRIER 2017)

- SMG horaire	910,42 <sup>F</sup>
- SMG mensuel	153 861 <sup>F</sup>

### SALAIRE MINIMUM AGRICOLE (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> FÉVRIER 2017)

- SMAG horaire	773,86 <sup>F</sup>
- SMAG mensuel	130 783 <sup>F</sup>

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

## FEUILLE DE PAIE

### LES PLAFONDS À COMPTER DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2015

- Plafond Cafat	354 900 <sup>F</sup>
- Plafond maladie Cafat / Ruamm	
- Tranche 1	498 300 <sup>F</sup>
- Tranche 2 (de 498 301 F CFP)	5152 900 <sup>F</sup>
- Plafond FSH (fonds social de l'habitat) Délibération modifiée n° 210 du 30.10.1992 - Article 2	299 500 <sup>F</sup>
- Plafond Formation professionnelle Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie	354 900 <sup>F</sup>
- Plafond Sécurité Sociale - CCS non plafonnée	390 095 <sup>F</sup>

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

## ÉVOLUTION DU BT21

	2015	2016	2017
Janvier	101,34	102,24	102,77*
Février	101,50	102,18	
Mars	101,27	101,99	
Avril	101,32	101,67	
Mai	102,11	101,52	
Juin	102,18	101,66	
Juillet	102,20	101,89**	
Août	102,04	101,99	
Septembre	101,90	102,42	
Octobre	101,99	102,33	
Novembre	101,98	102,43	
Décembre	101,85	102,53	

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

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

## Quelles sont les principales causes de cessation des nouvelles entreprises ?

Trois causes sont récurrentes :

- l'insuffisance en nombre de clients,
- une trop faible rentabilité : facturation trop faible au regard des charges que doit payer l'entreprise,
- le manque de fonds propres au démarrage : fonds propres ne permettant pas de faire face à l'ensemble des charges de l'entreprise avant que cette dernière trouve son équilibre financier.

Ces trois causes se traduisent par une trésorerie difficile. Une minorité de créateurs sont par ailleurs confrontés à des difficultés de trésorerie causées par une croissance rapide : paiement décalé des clients alors que les charges de salaires, charges sociales, achats pour mener à bien l'activité croissent rapidement. Ces difficultés confirment que la préparation minutieuse du projet de création est essentielle ! Mais rappelons également que plus du quart des cessations sont le fait d'événements connus par le créateur : changement de projet personnel, santé, mésentente au sein du couple ou entre associés...

## Si j'ai démissionné de la gérance de ma société, est-ce que je reste responsable des dettes ?



Oui, si ces dettes ont pour origine une mauvaise gestion de votre part et seulement si elles sont nées avant votre départ de la gérance.

Celles qui sont nées après votre départ seront de la responsabilité de votre successeur : une somme à payer après votre départ mais issue d'un engagement pris avant votre départ, reste de votre responsabilité.

## Comment recycler mes déchets ?



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

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

### Pour en savoir plus :

CCI – Informations juridiques

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

CCI – Centre d'information économique

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

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

Retrouvez la FAQ de la CCI sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc)

## ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

### 20 mars

Mutuelle des patentés et des libéraux  
 Paiement de la cotisation d'avril 2017 (pour le règlement mensuel).

### 31 mars

#### Impôt sur les sociétés

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

#### TSS

Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 28 février, 31 mai, 30 août et 30 novembre.

#### Impôt sur le revenu

Paiement du 1<sup>er</sup> acompte

Cette échéance ne concerne que les personnes ayant payé plus de 30 000 F d'impôt au titre de l'année précédente et qui n'ont pas opté pour le paiement par mensualisation. Le montant à payer figure sur les avis envoyés par voie postale.

#### Déclaration des revenus

Dépôt des déclarations des revenus sous format papier avant le 1<sup>er</sup> avril. Cette échéance concerne toutes les personnes, y compris les professionnels soumis à un régime forfaitaire d'imposition.

#### CAFAT

Les cotisations et la CCS doivent être payées avant le début de chaque trimestre soit le 31 décembre pour les cotisations du 1<sup>er</sup> trimestre, le 31 mars pour celles du 2<sup>e</sup> trimestre, le 30 juin pour celles du 3<sup>e</sup> trimestre et le 30 septembre pour celles du 4<sup>e</sup> trimestre.

### 10 avril

Mutuelle du commerce





Paiement des cotisations d'avril.



# DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

**Artisans et chefs d'entreprise.**

Le parc d'activités PANDA vous propose  
des terrains :

-  Au coeur du Grand Nouméa
-  De toutes tailles (à partir de 10 Ares)
-  Entièrement viabilisés
-  Terrassés ou non terrassés



Choisissez votre terrain  
[www.panda.nc](http://www.panda.nc)



**PANDA**

PARC D'ACTIVITÉS



secal | 46 70 10

NOUVEAU !

Déclarez  
vos ressources  
annuelles sur  
***www.cafat.nc*** ↘

Vous bénéficiez d'un délai  
supplémentaire jusqu'au 15 mai 2017.

Attention, les travailleurs indépendants artistes ne sont pas concernés.

***www.cafat.nc*** ↘ Vos démarches en quelques clics, c'est bien plus pratique.

En savoir + : e-recouvrement@cafat.nc



05.00.44 (appel gratuit)



**CAFAT**  
Votre vie, c'est notre quotidien



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

Contactez le 24 40 74 / conseil@cci.nc

## COMMERCE

### Importation et vente de spa pool

- Marque exclusive à forte notoriété
- Activité stable
- Possibilité d'acquiescer l'immobilier
- Prix : nous consulter

### Vente d'articles de plein air, de sport et de camping

- Emplacement de premier ordre
- Prix 25 MF / 209 K€

### Fonds de commerce de pâtisserie

- Forte renommée
- Cédé cause retraite
- Prix 11,5 MF / 96 K€

## HÔTELLERIE-RESTAURATION

### Hôtel en province Nord (avec murs)

- Très belle affaire
- Clientèle fidélisée
- Activité touristique jointe
- Prix : nous consulter

### Restaurant spécialisé

- Parts sociales et parts SCI
- Prix : 63,2 MF / 530 K€

## SERVICES

### Société de location de véhicules

- Forte rentabilité
- Prix : nous consulter

## INDUSTRIE

### Ferme aquacole

- Belle affaire
- Prix : nous consulter

En partenariat avec Action Entreprises

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

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



## NOUVELLE-CALÉDONIE

### Salon Habitat-déco

⌚ Du 23 au 26 mars

Le rendez-vous incontournable pour tout ceux qui s'intéressent à l'univers de la maison.

Maison des artisans  
[www.boutiques-artisanales.com](http://www.boutiques-artisanales.com)  
Tél. 77 30 90

### 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 une cinquantaine de tour-opérateurs étrangers afin de faire connaître leurs activités et nouer des accords commerciaux.

En savoir plus : [c.gervais@nctps.nc](mailto:c.gervais@nctps.nc)

### Préventical

⌚ Le 29 mars

Le salon de la prévention et des ressources humaines pour l'entreprise.

Maison des artisans  
[www.boutiques-artisanales.com](http://www.boutiques-artisanales.com)  
Tél. 77 30 90

## MÉTROPOLE

### Livre Paris

⌚ Du 24 au 27 mars

Salon international du livre de Paris.

Paris expo - Porte de Versailles  
[www.livreparis.com](http://www.livreparis.com)



## NOUVELLE-ZÉLANDE

### Food show

En 2017, la Nouvelle-Calédonie et ses saveurs seront mises en avant sur les marchés Néo-Zélandais. La gastronomie permet non seulement de différencier la Nouvelle-Calédonie de ses compétiteurs du Pacifique mais également de pouvoir aborder un grand nombre de thèmes uniques à la destination calédonienne : mélange de culture, le lagon...

Le Food Show est une institution en Nouvelle-Zélande et touche un public assez large. Ce festival a rassemblé plus de 55 000 personnes en 2016 et cette année encore des salons/expos seront organisés dans les 3 principales villes de Nouvelle Zélande :

⌚ Christchurch : du 7 au 9 avril

⌚ Wellington : du 26 au 28 mai

⌚ Auckland : du 27 au 30 juillet

Nouvelle-Calédonie tourisme aura un stand dédié à Auckland ainsi qu'une présence dans la zone VIP des 2 autres villes.

En savoir plus :

[Sallypepermans@gtitourism.co.nz](mailto:Sallypepermans@gtitourism.co.nz)  
[www.foodshow.co.nz/about](http://www.foodshow.co.nz/about)



## ITALIE

### BIT Milan

⌚ Du 2 au 5 avril

Salon international de l'échange touristique. Nouvelle-Calédonie tourisme sera présent sur ce salon. Vous souhaitez y participer ?

[nuova-caledonia@tiscali.it](mailto:nuova-caledonia@tiscali.it)  
[info@nctps.com](mailto: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.

## L'ÉTAT DE L'ÉCONOMIE 2017

Le hors-série de février du magazine **Alternatives économiques** en partenariat avec l'Observatoire français des conjonctures économiques nous propose un numéro spécial sur l'état de l'économie 2017. Des articles de fond sur l'Europe (reprise molle, banques européennes fragiles, le Brexit et après ?, 5 réformes pour retrouver la croissance...), les politiques publiques (solidarité, dépenses publiques, transition énergétique...), les phénomènes de société (campagnes abandonnées, discrimination, protection des indépendants...), la mondialisation (les nouveaux déséquilibres mondiaux, le pari à hauts risques de Donald Trump, la finance mondiale...) et l'état de la planète (démographie, climat, mobilité durable...). Passionnant!

Disponible chez  
les dépositaires de presse  
1000 F



## Vous avez dit agile ?



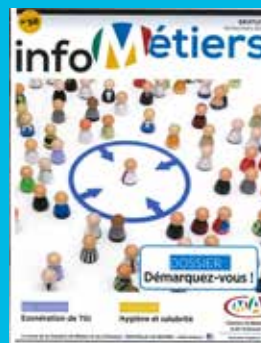
L'arrivée de la génération Z - née après 1994 - dans les entreprises remet en cause le rôle du management. Fini l'autorité hiérarchique et le pouvoir statutaire. Le magazine **Management** (avec une nouvelle formule) vous propose un dossier complet pour se mettre au diapason des mutants de l'entreprise. Contrairement à leurs prédécesseurs de la génération Y, les Z sont nés avec internet et ont grandi dedans. Ils déboulent en force dans le monde du travail et bousculent tout ce que l'on croyait savoir sur la gestion des RH. Comment attirer, fidéliser et gérer les enfants du siècle sans déstabiliser les autres générations de l'entreprise ? Vous trouverez des réponses grâce au manuel du manager agile!

Disponible chez  
les dépositaires de presse  
1500 F

## OBJECTIF : SE DÉMARQUER !

Titres, labels, concours... de nombreux dispositifs offrent l'occasion aux artisans de valoriser leur savoir-faire, de se démarquer de la concurrence et d'assurer à leurs clients et partenaires une reconnaissance de la qualité de leurs produits et services. Choisir cette stratégie peut permettre également de bénéficier d'une couverture médiatique, parfois même de remporter des gains, et crée toujours des opportunités de rencontres, voire d'affaires. **InfoMétiers**, la revue de la CMA consacre son dossier à ceux qui ont tenté leur chance. Trophées de l'entreprise, label commerce éco-responsable, garage propre, Florilège des enseignes, Nautiles de l'innovation... la liste est longue!

Disponible à la Chambre  
de métiers et de l'artisanat



## Tourisme, état des lieux



À l'heure où la stratégie tourisme s'affirme et s'affiche jusqu'en Europe, quels sont les vrais leviers dont dispose le territoire ? Tel sera le sujet du prochain dossier des **Nouvelles de l'économie** à paraître le 11 avril avec *Les Nouvelles calédoniennes*. Tous les deux mois, le supplément économique des Nouvelles s'attache à décrypter l'économie pour la rendre compréhensible par tous. Portrait, interview, reportage, formation, rubriques sectorielles sur l'industrie, le BTP, le commerce, l'agriculture ou encore le tourisme, sans oublier un focus de 3 pages qui permet d'approfondir un sujet (la filière bois en avril). À noter la naissance de deux nouvelles rubriques : numérique et juridique.

Supplément  
des **Nouvelles calédoniennes**  
(ne peut être vendu séparément)

## LE COIN DU LIVRE

### 100 conseils pratiques pour couler sa boîte Apprenez des erreurs des autres pour mieux réussir

Vous avez déjà entendu parler d'un enfant qui ne soit jamais tombé en apprenant à marcher ? D'un musicien qui n'ait pas commencé par accumuler les fausses notes ? Bien sûr que non, car l'échec est une étape indispensable pour réussir. Malgré tout, dans notre société fondée sur le culte du bon élève, le mot échec reste tabou. Difficile de crâner en soirée en se targuant d'avoir planté sa boîte... Pourtant, les échecs sont une chance. Une chance d'apprendre. Une chance de ne plus les reproduire. Une chance de mieux réussir ensuite. Enorme erreur, petit ratage ou plantage original, la palette des

échecs est large... Avec 100 conseils pratiques pour couler sa boîte, vous éviterez une bonne partie des panneaux et tartes à la crème du créateur d'entreprise. Et c'est tant mieux, car cela vous permettra de faire vos propres erreurs, celles qui serviront de socle à votre future réussite!

Avec une préface de Xavier Niel  
**Auteurs : Thomas Pons, Sylvain Tillon**  
**Éditeur : Eyrolles**





## 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](mailto:ssa@swire.nc)



**CHINA NAVIGATION**

[www.swireshipping.com](http://www.swireshipping.com)



# Caledonie numérique



Événement



Le Club



Diagnostic



Petit  
déjeuner

Le secteur du numérique est un puissant vecteur de croissance,  
de productivité, de création d'entreprises et d'emplois.

Le MEDEF-NC lance son programme d'actions 2016 / 2018 :

« MEDEF Calédonie Numérique ».

Pour faciliter l'introduction du digital dans les entreprises et  
encourager la transition numérique de l'économie calédonienne.

