

## DOSSIER

Export :  
la dynamique est lancée !

LES ACTIONS DE LA CCI

Welcome à la gare maritime de Nouméa

FICHE PRATIQUE

Déclaration de la TGC : mode d'emploi

Transitaire de marchandises

Maritime & Aérien

# NOUMÉA TRANSIT

Partner of the DB Schenker Network



VOTRE PASSERELLE LOGISTIQUE

Douane & Assurance  
Entreposage sous douane  
& Livraison

Tél standard :  
**+687 23 96 10**  
FAX: +687 25 23 89

NOUMÉA TRANSIT SARL NOUVILLE 12 RUE DU CDT ALEXANDRE BABO  
BP 173 98845 NOUMÉA CEDEX NOUVELLE-CALÉDONIE  
EMAIL: [ASSISTCOM@NOUMÉATRANSIT.NC](mailto:ASSISTCOM@NOUMÉATRANSIT.NC)



Bac de rétention et absorbant



Equipement de Protection Individuelle



Poubelles et cageots plastique



Tapis caoutchouc et joints



Excellente aptitude au collage



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

# Sommaire

## Export : la dynamique est lancée !

p22



### Actualités

Donnez votre avis ! p4

### Les actions de la CCI

Le monde de l'entreprise de A à Z ! p5

L'autosuffisance et l'authenticité au menu de la formation culinaire p6

Welcome à la gare maritime de Nouméa p7

### Portrait d'élus

Stéphane Yoteau, fervent défenseur de l'entrepreneuriat p8

## AU CŒUR DE L'INNOVATION

Le rhum naturel et 100 % calédonien

p10



L'actualité des entreprises p12-13-14

### Création d'entreprise

Pour une installation sereine en province Nord p16

### Économie

Commerces : se sécuriser mais à quel prix ? p18

Les brèves du Pacifique p19

### Provinces

Alerte commerces s'étend à Bourail p20

### Économie numérique

Cybercriminalité : comment s'en prémunir ? p28

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

Habitat : mieux construire pour dépenser moins

p30



### Formation

Maîtriser l'énergie pour gagner en productivité p31

### Fiche pratique

Déclaration de la TGC : mode d'emploi p32-33

C'est officiel p34

Repères économiques p35

Foire aux questions Échéances fiscales et sociales p36

Reprise d'entreprises p37

Foires & salons p37

Revue de presse p38

Le *CCI Info* est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 – Site Internet : [www.cci.nc](http://www.cci.nc) – Directrice de publication : Jennifer Seagoë  
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 : 10 050 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 SEAGOË  
Présidente de la CCI-NC

3

Si nos exportations sont essentiellement liées au secteur du nickel et de la métallurgie (plus de 90 %), la Nouvelle-Calédonie ne manque pourtant pas de potentiels pour développer d'autres filières à l'export et permettre aux entreprises calédoniennes de prendre des parts de marché dans la région Pacifique. À l'heure où le territoire connaît un net ralentissement économique, le développement des exportations apparaît comme un relais de croissance essentiel. C'est justement un des leviers retenus par le gouvernement qui a arrêté, en 2016, un schéma d'Orientations pour le soutien à l'export (OSE). Missions diplomatiques et économiques, création du cluster NCT&I, implication des acteurs économiques, reconnaissance du savoir-faire calédonien : des indicateurs qui laissent présager un avenir prometteur aux entreprises s'ouvrant à l'export.

Entrepreneurs et porteurs de projet, je vous invite à la CCI de Pont-Blanc à Koné le 19 juillet pour une nouvelle édition de la Journée de l'entreprise. Les équipes de la CCI vous proposent cette année un nouveau format avec des conférences sur des sujets qui vous concernent tous : la TGC et le FIAF. Venez nombreux, car des experts du monde économique seront également à votre disposition pour répondre à toutes vos interrogations.

Bonne lecture.

## DONNEZ VOTRE AVIS !



Accompagner, aider et défendre les entrepreneurs : tel est le cœur des missions de la CCI. Afin de faire entendre votre voix et vos préoccupations, la CCI souhaite mettre en place un outil de sondage qui vous permettra de réagir immédiatement sur des sujets d'actualité importants pour les entreprises calédoniennes et

l'économie. Pour ce faire, la CCI a besoin de créer un panel permanent de 100 entreprises qui seront invitées à donner leur avis quand l'intérêt commun s'en fera sentir. Vous souhaitez faire partie de ce panel ? Une invitation à devenir membre sera prochainement envoyée par mail.

Plus d'informations :  
contacter Caroline Kaupp au 24 23 70 / c.kaupp@cci.nc

4

## 4 entreprises calédoniennes récompensées

Parmi 50 projets déposés pour la conférence internationale de l'innovation les 12 et 13 avril derniers aux Açores – dont l'objectif était de distinguer des projets à la fois innovants et favorables à un développement durable dans les PTOM – 4 entreprises calédoniennes ont été distinguées. L'événement était organisé par l'OCTA (association européenne regroupant 22 pays et territoires d'outre-mer de l'Union Européenne, dans toutes les régions du monde) afin de soutenir l'innovation dans les PTOM de l'UE. Grâce à cette récompense qui leur a été remise par Philippe Germain le 3 mai dernier, les lauréats du prix BIC (business, innovation, creativity) bénéficieront d'une belle visibilité tant en Europe que dans les PTOM. **Prix entreprise : Agrilogic systèmes** (systèmes de culture hors sol). **Prix innovation : Vision** (systèmes d'analyse vidéo de la biodiversité marine et terrestre). **Prix créativité : Pacific game lab** (conception de serious games présents et virtuels à but éducatif) et **Alternative constructions** (construction avec un éco-matériau, le béton de terre). Alternative constructions avait été le gagnant des Trophées de l'entreprise organisés par la CCI, catégorie innovation, en 2016. Bravo aux lauréats qui font ainsi briller jusqu'en Europe l'esprit d'entreprise calédonien !

## La semaine de l'industrie

La FINC relaie à nouveau cet événement national sur le territoire du 24 au 29 juillet prochains. Toutes les entreprises du grand Nouméa, de brousse et des îles sont invitées à ouvrir leurs portes aux Calédoniens pour faire rayonner la semaine de l'industrie. Les petits commerces de brousse et les stations-services sont conviés à mettre en place une opération commerciale. Le Jeudi du centre-ville du 24 juillet sera consacré à l'événement avec 3 espaces thématiques : animations interactives autour de différents métiers, exposition de produits locaux, de la matière 1<sup>ère</sup> au produit fini, et détente-dégustation. Les acteurs économiques sont invités à participer à des tables rondes qui se dérouleront à la mairie de Nouméa les 26 et 27 juillet au soir.

Plus d'informations :

Visites d'industries : Marie-Ange au 28 69 31 / secretariat@finc.nc  
Opération commerciale : Flavie au 28 69 32 / dir@finc.nc  
Jeudi du centre-ville : Marjorie au 28 69 34 / com@finc.nc  
Tables rondes : Claire au 28 70 05 / etudes@finc.nc

## À vos agendas pour le prochain Docker Meetup !

2 rencontres autour de Docker – innovation numérique permettant aux entreprises de réussir leur virage technologique et organisationnel – ont réuni de nombreux professionnels de la DSI en 2016. Ne ratez pas le prochain Docker Meetup, événement officiel Docker, qui aura lieu le 21 juin prochain à l'auditorium de la CCI.



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

## Caledonia

4 mai 2017 : NCTV change de nom et devient Caledonia, une télévision pays, pluraliste qui reflète la Nouvelle-Calédonie dans toute sa diversité et sa richesse. Nouveaux locaux, nouveau logo, nouveau site Internet, nouvelle offre de programmes qui place l'information au cœur de la chaîne. Une information qui se décline à travers un JT, mais également avec de nombreux magazines thématiques et des documentaires. Selon Laurent Lebrun, directeur général de Caledonia « l'actionnaire principal demeure la province Nord, mais le capital reste ouvert à toutes les institutions calédoniennes qui voudraient nous rejoindre ». Caledonia se veut une chaîne qui s'adresse à tous les habitants, à tous les citoyens. Au-delà de notre territoire, la chaîne a d'ores-et-déjà signé des partenariats avec la télévision du Vanuatu et Tahiti Nui TV, afin de devenir une télévision de référence dans le Pacifique.

www.caledonia.nc



# Le monde de l'entreprise de A à Z !

Cette année, la Journée de l'entreprise se déroulera le 19 juillet de 8h à 16h dans les locaux de la CCI de Pont-Blanc à Koné. C'est LE rendez-vous annuel des entrepreneurs et des porteurs de projet consacré à l'entrepreneuriat. L'objectif ? Permettre aux visiteurs de rencontrer tous les intervenants indispensables à la vie de l'entreprise et les informer sur des sujets d'actualité tels que le FIAF ou la TGC.

**A**fin d'accompagner au plus près les porteurs de projet et les entrepreneurs, la CCI organise la 5<sup>e</sup> édition de la Journée de l'entreprise, le 19 juillet. Cette année, ce sera dans les locaux de la CCI de Pont-Blanc et de la pépinière d'entreprises, Initiative Nord, à Koné que les différents intervenants accueilleront les visiteurs.

« Soutenir l'esprit pionnier en favorisant la création d'un terrain propice pour aider les entrepreneurs à concrétiser leurs idées et leurs projets, c'est tout l'enjeu de cette journée que nous organisons en province Nord depuis 5 ans maintenant, explique Jennifer Seagoe, présidente de la CCI. La force de cette journée est de proposer aux visiteurs –qu'ils soient en recherche de conseils avisés et concrets pour se lancer dans la grande et passionnante aventure de la création d'entreprise, ou entrepreneurs souhaitant développer leur activité– des experts du monde économique en capacité de répondre à toutes leurs questions. » Services de la province Nord, institutions, conseillers des Chambres consulaires, organismes de financement, service fiscaux, CAFAT, spécialistes de l'aménagement foncier ont répondu encore une fois présent à l'invitation de la CCI et démontrent ainsi leur volonté de se rapprocher des Calédoniens qui font vivre au quotidien l'esprit d'entreprise.

### TGC et FIAF : des conférences sur des sujets d'actualité

Le 1<sup>er</sup> avril, la TGC est entrée en vigueur avec la mise en place de la marche à blanc et, depuis cette même date, s'applique également le Fonds interprofessionnel d'assurance formation (FIAF). « Deux thématiques particulièrement importantes et pour lesquelles il nous est apparu indispensable de mettre en place des conférences auxquelles les visiteurs auront libre accès. Afin que chacun puisse y assister selon ses disponibilités, elles se tiendront de manière simultanée, le matin et l'après-midi »



## RETOUR AUX SOURCES POUR LE NOUVEAU RESPONSABLE DES AGENCES CCI

Après avoir été responsable de l'agence de Poindimié en 1990, puis responsable des agences CCI hors Nouméa de 1993 à 2010, Frédéric Marques a rejoint la direction générale à Nouméa en tant que chargé de mission. Depuis le 1<sup>er</sup> avril, il est à nouveau responsable des agences CCI. « Je suis très attaché à la province Nord et aux actions de proximité avec les entreprises. Ce travail de terrain me manquait, et aujourd'hui, alors que la Nouvelle-Calédonie traverse une période économique tendue, j'avais à cœur d'accompagner au plus près les entreprises en difficulté, situées hors du Grand Nouméa. »

précise Frédéric Marques, responsable des agences CCI. Par ailleurs, une réunion Info création est également programmée de 11h30 à 13h à destination des porteurs de projet afin de leur permettre d'avoir une première approche de la création et de la vie de l'entreprise : choix d'un statut juridique et ses impacts fiscal et social, couverture sociale, fiscalité, réglementation, formalités et autres obligations. « Une réunion qui a fait ses preuves et que nous proposons gratuitement depuis de nombreuses années sur tout le territoire » ajoute Frédéric Marques.

La CCI mettra en place un service gratuit de navettes afin de conduire les visiteurs qui le souhaitent du centre du village de Koné et de Pouembout à la CCI de Pont-Blanc (aller et retour). Réservation indispensable au 42 68 20 / [kne@cci.nc](mailto:kne@cci.nc)

### Info pratique :

**Journée de l'entreprise**  
**Mercredi 19 juillet de 8h à 16h**  
**Entrée libre**  
**Tél. 42 68 20 / [kne@cci.nc](mailto:kne@cci.nc)**  
**[www.cci.nc](http://www.cci.nc)**

# L'autosuffisance et l'authenticité au menu de la formation culinaire

La saison 2017 de la formation culinaire à l'attention des responsables des tables d'hôtes et des petites structures de restauration – financée par la province Sud et mise en œuvre par la CCI – est placée sous le signe de l'autonomie. Le but recherché : offrir aux clients des produits authentiques.

6

En choisissant une table d'hôtes, les clients – qu'ils soient touristes locaux ou étrangers – sont à la recherche d'une cuisine à caractère familial. Dans l'imaginaire collectif qui s'est construit autour de la formule table d'hôtes, le repas attendu se doit d'être traditionnel, à base de produits régionaux, issus autant que possible de produits du terroir et de produits du jardin. « C'est pour aider les tables d'hôtes à atteindre cet objectif que nous avons élaboré des sessions de formation visant à développer une certaine autosuffisance dans la culture des produits locaux, notamment les petits légumes, explique Christian Tillon, chargé du développement touristique et responsable de la formation culinaire à la CCI. Ainsi, la première session a vu bambou et palmier prendre la vedette, en partenariat avec l'IAC (Institut agronomique néo-calédonien) qui participe au développement d'une variété de palmier multipliant, idéal pour la cuisine, et que nous pourrions retrouver sur le marché calédonien. »

### À la découverte de la permaculture

« Pour encourager l'autoproduction, nous avons programmé plusieurs sessions sur la permaculture afin d'aider les participants à concevoir des cultures respectueuses de

l'environnement en s'inspirant du fonctionnement des écosystèmes et des savoir-faire traditionnels. Une méthode de jardinage qui valorise la diversité d'un lieu, les atouts et les contraintes des différents espaces, la culture sur buttes étant une des techniques de plus en plus répandues », précise Christian Tillon. C'est donc à Moindou, dans la propriété de Frédéric Garcia, Fred, potager bio, que les dirigeants d'une dizaine de tables d'hôtes ont découvert les principes de cette culture éthique. « Une session riche en échanges sur la démarche et les techniques. Chacun des participants pourra maintenant s'approprier la méthode et produire dans son propre jardin. Deux autres sessions dédiées à la permaculture se dérouleront au sein de deux tables d'hôtes dans le courant de l'année. Nous pourrions alors voir (et goûter !) aux fruits de leur travail. »

### Retrouver l'identité calédonienne...

Comment mieux valoriser les produits locaux ? À cette question, Christian Tillon l'assure « rien de tel que les classiques ! Nous sommes allés à la source en ressortant les recettes d'antan qui répondent parfaitement à cette recherche d'authenticité. En misant sur les produits locaux et les recettes de nos aînés

## LES TABLES D'HÔTES DE LA FORMATION CULINAIRE 2017

- Couleur mangue à La Foa
- Léopard Home au Mont Mou
- Aux délices des jumelles à Farino
- Auberge de la Pierrat à La Foa
- Auberge du pêcheur à Bourail
- La table du banian à La Foa
- Poé côté lagon à Bourail
- Auberge historique à Moindou
- Gîte Les Nautilus à Moindou
- La ferme de Néméara à Bourail
- Le gîte Nèkwata à Bourail
- La table d'hôtes Nepara my à Bourail
- Le gîte Nataïwatch à l'Île des Pins

(des XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles), nous allons également aider les tables d'hôtes à retrouver une identité calédonienne. Chacune d'entre elles développera sa propre signature, ses particularités, ses recettes. » Dans cet esprit, la session des 16 et 17 mai derniers consacrée aux desserts, animée par Laurent Gloagen du gîte Nataïwatch, a mis à l'honneur les madeleines, les flancs aux œufs, le Pithiviers, les choux ou encore la tarte au tarot Bourbon (et oui, point de pommes, du temps de nos arrières grands-mères !). Une prochaine formation sera consacrée aux cuissons anciennes et à la maîtrise du feu (feu de bois, barbecue...). « Une crème brûlée au feu de bois, c'est inimitable et absolument délicieux ! » conclut Christian Tillon. Une invitation au voyage culinaire qui ne se refuse pas ...



### Contact

CCI – Formation culinaire  
c.tillon@cci.nc

# Welcome à la gare maritime de Nouméa !

Règlement d'exploitation en cours de validation avec le Port autonome de Nouvelle-Calédonie, finalisation de la convention avec la mairie de Nouméa pour la gestion du périmètre autour de la gare, meilleure coordination entre les différents usagers : la gare maritime a bel et bien pris son rythme de croisière.



**D**epuis le 1<sup>er</sup> mars, les actions mises en place par la CCI ont permis de fluidifier et d'apaiser les relations entre les différents usagers. « Les transporteurs qui proposent des tours à la carte et des activités pour des groupes de petite taille ont pu ainsi retrouver leur place. De même, le marché artisanal situé au 1<sup>er</sup> étage a vu sa fréquentation progresser, affirme Laure Aubin, directrice des aéroports domestiques et de la gare maritime de Nouméa. Nous avons finalisé le règlement d'exploitation présenté au Port autonome de Nouméa pour validation avec une mise en place probable courant juin. »

## Des règles communes pour une gare maritime accueillante et performante

Sécurité du bâtiment recevant du public, règles de circulation et de stationnement, horaires d'ouverture et de fermeture de la gare, gardiennage, entretien des installations et des équipements, gestion des flux de croisiéristes, consignes à respecter, accueil optimal des visiteurs... le futur règlement d'exploitation permettra à chacun des usagers de travailler de concert pour un objectif commun : offrir aux croisiéristes un accueil

et des services de qualité afin d'atteindre les standards internationaux. « Un code de bonne conduite et de comportement entre usagers et avec les clients est également intégré au règlement d'exploitation. Code qui se devra d'être respecté par tous, bien entendu », ajoute Laure Aubin.

## Autour de la gare...

Une convention d'occupation avec la mairie de Nouméa sera très prochainement signée pour la gestion du périmètre comprenant l'esplanade et les espaces verts autour de la gare. « Cela nous permettra de gérer également les occupants des abords, le dépose-bus ainsi que l'événementiel. Avec la volonté de valoriser l'extérieur de la gare, de diversifier l'offre faite aux croisiéristes et de faire vivre la zone, pour la plus grande satisfaction des Calédoniens et des touristes », ajoute Laure Aubin. Par ailleurs, la police municipale, qui a parfaitement compris l'enjeu lié au tourisme, s'est emparée du sujet sécurité aux abords de la gare maritime. « Et nous avons d'ores et déjà pu constater une amélioration de la situation. »

## Welcome et bienvenue !

Le welcome desk, immédiatement mis en place par la CCI dès le mois de mars, est un véritable point d'entrée qui permet à la fois la bonne gestion des usagers de la plateforme maritime et un accueil qualitatif pour les croisiéristes en quête d'informations générales (taxi, change, tours opérateurs...). « Pour toutes les questions liées au tourisme, il y a désormais l'Office du tourisme qui a pris ses quartiers tout à côté », précise Catherine Takale, superviseur d'exploitation.

Afin de mesurer la qualité de service au sein de la gare, une enquête auprès des croisiéristes et des usagers est sur le point d'être réalisée. Avec toujours le même objectif : définir les points d'amélioration. En préparation également Ask me!, une initiative soutenue tout particulièrement par Jennifer Seagoe, présidente de la CCI. « À l'instar de ce qui existe chez nos voisins anglo-saxons, des bénévoles accueilleront avec le sourire les croisiéristes et leur donneront de menues informations de bienvenue (les bonnes adresses, un peu d'histoire...). »

Une nouvelle signalétique bilingue est en cours d'élaboration afin de faciliter la circulation des croisiéristes au sein de la gare et de leur donner une meilleure visibilité des services offerts par ses usagers.



## Contact

CCI - Gare maritime quai ferry  
Tél. 24 73 60

# Stéphane Yoteau, fervent défenseur de l'entrepreneuriat

**Stéphane Yoteau, directeur du Fonds social de l'habitat (FSH), ne s'en cache pas : il est des combats qui lui tiennent à cœur. Élu de la CCI depuis 2014, il poursuit un ardent plaidoyer pour la défense de l'entrepreneuriat.**

8

C'est à la suite de son service militaire, à l'ambassade de France à Séoul, que Stéphane Yoteau décide de s'octroyer quelques vacances. Et, c'est « *les mains dans les poches* » qu'il rejoint, en 1990, son père en Nouvelle-Calédonie. Tombé sous le charme du pays, il décide d'y rester et intègre la société Shell où il passera douze années, alternant les allers-retours entre le territoire et l'Australie. Embauché en tant qu'attaché commercial, il accepte un poste d'expatriation à Sydney et à Melbourne où il a en charge la gestion d'une partie du réseau des stations-services. Nommé directeur commercial, il rejoint la Nouvelle-Calédonie pour trois ans puis repart à nouveau en Australie afin de gérer les ventes des stations-services Shell dans l'ensemble des îles du Pacifique : Papouasie-Nouvelle-Guinée, Fidji, Guam, Polynésie, Samoa...

Le poste lui offre l'opportunité de découvrir de nombreuses îles. Néanmoins, « *l'envie du changement* » et sa volonté de se poser en terre calédonienne, « *par choix de vie* », l'amènent, en 2002, à se lancer dans l'entrepreneuriat. Il rachète la société Vigiplis, spécialisée dans la livraison et le transport rapide de plis, de jour comme de nuit. « *Et, dit-il, c'était une bonne façon de me lancer car la société comportait un gros volet de ventes qui me plaisait bien.* »

## Huit années au FSH

2007 marque un nouveau virage dans sa carrière professionnelle. Après avoir revendu Vigiplis, suite « *à un conflit social de trop* », Stéphane Yoteau crée Novatech, une petite entreprise d'informatique spécialisée dans la sauvegarde de données à distance à des prix si attractifs qu'à l'époque, « *on représentait 50 % du trafic Internet nocturne* ». En 2009, se présente une opportunité, « *de celles qui ne se ratent pas* ». Passionné par la construction, l'architecture et l'aménagement, Stéphane Yoteau candidate pour le poste de directeur du Fonds social de l'habitat (FSH), qu'il obtient. Dans cette entreprise qu'il qualifie « *d'atypique par ses missions multiples puisque nous sommes aménageur, promoteur, gestionnaire d'un parc de 2 300 logements, banquier. Sans oublier les 10 milliards investis chaque année* », Stéphane

Yoteau s'épanouit. Sa fierté ? Avoir fait sortir de terre de beaux programmes, tant par leur qualité visuelle qu'en matière de construction, dans lesquels les locataires et les propriétaires se sentent bien. « *Et c'est là le plus important* », souligne-t-il. Sa philosophie de l'entreprise tient en quelques mots : l'honnêteté, la rigueur et une priorité aux clients. Des valeurs auxquelles il se plie au quotidien. Après huit années passées à la tête du FSH, Stéphane Yoteau s'apprête à écrire un nouveau chapitre professionnel, d'ici la fin de l'année, « *en Nouvelle-Calédonie, bien évidemment!* ».

## Participer à l'essor du pays

Son implication à la Chambre consulaire date de la dernière mandature. « *À titre personnel, j'ai toujours voulu participer à la construction du pays à travers un prisme que je connais bien, l'entreprise (...). Aujourd'hui encore, je suis stupéfait de voir la diabolisation que l'on fait de l'entrepreneur et de l'entreprise qui réussit.* » Assesseur au Tribunal du travail de Nouméa durant quatre ans, juge au Tribunal de commerce durant deux ans, Stéphane Yoteau est actuellement président de l'Association des maîtres d'ouvrages sociaux (AMOS).



© Eric Aubry/FSH

## STÉPHANE YOTEAU

49 ANS

- Directeur du Fonds social de l'habitat
- Représentant du secteur des services
- Membre des commissions : Appel d'offres, Fiscalité, Délégation de services publics, Finances, Services



— L'ABONNEMENT —

## UNE AUTRE FAÇON DE VOYAGER

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



 **Aircalin**  
Nouvelle-Calédonie

[www.aircalin.com](http://www.aircalin.com) | 26 55 44 | 

Quelle est LA banque  
La PLUS  
PERFORMANTE  
POUR MON  
ENTREPRISE ? \*

[BCI LA banque.nc](http://BCI LA banque.nc)

\* 52%

des entrepreneurs  
font déjà confiance à la BCI.

Elle est la première banque du territoire  
en encours de crédit aux entreprises.

 **BCI**  
Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

# Le rhum naturel et 100 % calédonien

Quelques mois après son lancement, la première distillerie d'alcool du territoire connaît déjà un beau succès. En plus d'avoir conquis le cœur des Calédoniens, les rhums de la Distillerie du soleil commencent à s'exporter à l'international. Avec la volonté de fabriquer des produits de qualité pour faire rayonner la Nouvelle-Calédonie partout dans le monde.

Quand Philippe Bruot s'est lancé, il y a deux ans, dans l'aventure de la création d'une distillerie, c'était avant tout par passion. Le fondateur de la Distillerie du soleil connaissait depuis longtemps les différentes techniques de distillation pour avoir grandi dans le nord de la France et appris à faire des liqueurs de poire et de mirabelle. Aujourd'hui, c'est dans son laboratoire du Mont-Dore qu'il élabore les différentes recettes qui font le succès de ses produits Terre du Sud.

## Des produits naturels haut de gamme

Première condition sine qua non à la fabrication d'un rhum d'exception : le choix d'un matériel de qualité. Philippe Bruot a ainsi investi dans un alambic haut de gamme, tout en cuivre et fabriqué main en Europe. Cette machine sert à passer de l'étape de la fermentation des levures (dans des cuves à température régulée dans le cas

de la Distillerie du soleil) à la fabrication de l'alcool. « Cet alambic permet une distillation unique au monde grâce à sa colonne à arborescence qui permet de séparer les vapeurs d'alcool des vapeurs d'eau de manière efficace. De fait, l'alcool obtenu est très rond et semble avoir déjà vieilli de 5 ou 6 ans », précise Philippe Bruot. En parallèle, la jeune entreprise a décidé de travailler au maximum avec des producteurs locaux. « La canne à sucre, qui est l'ingrédient de base du rhum, provient exclusivement de cultures calédoniennes. Il en va de même pour les fruits que nous utilisons dans la fabrication des rhums arrangés », souligne le maître distilleur. En plus d'être 100 % locaux, les produits de la Distillerie du soleil sont naturels, sans aucun additif. « Nous souhaitons garantir à nos clients la qualité d'un produit original élaboré de façon artisanale et fabriqué de manière haut de gamme. »

## Des projets de développement

La distillerie produit actuellement 12 000 bouteilles de rhum par mois. Rhum blanc traditionnel, rhum épicé, rhum blanc agricole ou encore rhum arrangé (coco-ananas, corossol, caramel, gingembre, passion, concombre-cumin-menthe, etc.), la gamme de spiritueux et de liqueurs est variée. « Nous testons régulièrement de nouvelles recettes et travaillons également en fonction des producteurs locaux. Nous devrions par exemple bientôt élaborer un rhum aromatisé aux fèves de cacao et de macadamia fraîches, produites en Nouvelle-Calédonie », indique Philippe Bruot. L'entreprise prévoit également la création d'un rhum ambré ou encore d'un ti-punch local à base de rhum agricole, de citrons de Poya et de miel de La Foa. Ce ne sont pas les idées de recettes qui manquent ! D'autant que la distillerie sera bientôt équipée d'une ligne d'embouteillage semi-automatique pour faciliter et augmenter la production. Disponibles dans de nombreux points de vente calédoniens (caves, supermarchés, bars, restaurants), les produits Terre du Sud sont également exportés à l'étranger. Déjà présent au Japon, en Chine et en Corée, le rhum local devrait bientôt partir à la conquête de l'Europe et de la Russie. « Le rhum est un produit de partage et nous espérons qu'il pourra aider à faire connaître la Nouvelle-Calédonie et son savoir-faire local dans le monde. »

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé. À consommer avec modération.



## Contact

La Distillerie du soleil

Tél. : 75 88 28

 Distillerie du soleil



L'eau douce, pour tous.  
*par La Calédonienne des Eaux*



**Calédonienne  
des Eaux**

CONTACTEZ LE SERVICE CLIENT

**NUMÉRO D'ASSISTANCE 41 37 37**

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

Ça coule de source



- UNE SOLUTION À TOUS VOS TRAVAUX -



## UN SITE WEB DÉDIÉ À L'ÉCHANGE DE SERVICES À LA PERSONNE



Depuis mars dernier, une nouvelle plateforme permet à tous les Calédoniens en recherche d'un service à la personne de se mettre en relation avec des particuliers ou des professionnels pouvant le leur fournir. Que ce soit pour du babysitting, du ménage, du jardinage, mais aussi pour l'aide scolaire ou encore l'esthétique à domicile, les internautes peuvent dorénavant poster des annonces directement sur [caledom.nc](http://caledom.nc) pour rechercher ou proposer des services. Pour cela, il suffit de créer un profil et de passer une annonce sur le site. Inscription gratuite pour les particuliers et abonnement possible pour les professionnels.

[www.caledom.nc](http://www.caledom.nc)  
Tél. 71 28 76 - [contact@caledom.nc](mailto:contact@caledom.nc)  
[Caledom.nc](https://www.facebook.com/Caledom.nc)

12

## De nouvelles évolutions pour se conformer à la réglementation



Le site [www.hse.nc](http://www.hse.nc) est depuis 4 ans une référence pour les entreprises calédoniennes dans la gestion en ligne de la santé et de la sécurité au travail des salariés. L'application web a été développée localement pour répondre à notre réglementation. Cette année, le bureau d'étude Kawana Conseil et la société SS21 Skazy ont mis en place un partenariat qui permettra de donner un nouveau souffle au développement de cet outil. Des améliorations de la version actuelle sont en cours ainsi que la mise en place d'enquête accident, de bilan annuel en SST et de gestion des alertes mails ou mobilis. À venir également pour la fin d'année un module concernant l'environnement, notamment la gestion des documents et des données.

[www.hse.nc](http://www.hse.nc)  
[HSE.nc](https://www.facebook.com/HSE.nc)

## Le vin des Calédoniens sous bonne garde !



Fort de son expérience dans la location de box individuels de stockage, la société Locabox propose désormais aux Calédoniens le premier espace de stockage mutualisé spécialement dédié à la conservation du vin. Les professionnels ou les particuliers peuvent y entreposer leurs bouteilles dans des conditions de conservation adaptées, en toute sécurité. Les clients peuvent ainsi augmenter la capacité de stockage de leur cave à vin et acheter des grands crus en primeur, à moindre coût, en vue de les faire vieillir localement, le tout dans des conditions idéales !

[Cave in box, chez Locabox](#)  
6, rue Jean Chalier - PK4  
Tél. 28 26 30  
[CAVE in Box](https://www.facebook.com/CAVEinBox)

## Quizz box : le jeu qui part à la rencontre des participants !



La Quizz box est un jeu de culture générale au ton humoristique sous forme de QCM et filmé en caméras cachées. Les candidats ont 4 minutes pour répondre au plus grand nombre de questions et atteindre 80 points. De Hienghène à Nouméa, en passant par Poindimié, Koné et La Foa, les Calédoniens de plus de 12 ans sont invités à jouer pour gagner de nombreux cadeaux. La voix anime le jeu en posant les questions aux candidats et leur propose de relever des défis pour gagner des points supplémentaires. La Quizz box créée par T!Prod est diffusée quotidiennement depuis avril dernier sur Canal+.

[T!Prod](#)  
Tél. : 28 49 00 - [laquizzbox](https://www.facebook.com/laquizzbox)

## Passion macarons : le plaisir gourmand



Le spécialiste des macarons et des petits gâteaux a entrepris des actions écoresponsables dans son magasin depuis déjà plusieurs années. Passion macarons propose notamment à ses clients une consigne pour les verrines en verre. Et pour réduire encore les emballages, tout client se présentant avec son propre contenant, ou qui revient avec l'emballage du magasin, se verra offrir une remise de 10 % sur ses achats. Côté production, l'enseigne utilise des feuilles de cuisson lavables et réutilisables. Toutes les douceurs de Passion macarons sont fabriquées sur place avec des produits de qualité, sans conservateurs ni arômes artificiels.

Passion macarons  
33, rue Louis Boucher - Tuband  
Tél. : 28 31 21  
Passion macarons NC

## La cuisine fusion dans un cadre zen

C'est dans un cadre verdoyant et chaleureux que l'Edzen accueille ses clients avec des plats originaux et travaillés avec de nombreux produits bio et locaux. La volonté du restaurant de produire le moins de déchets possible pousse son chef à la créativité puisque la majorité des produits est utilisée (les fruits trop mûrs servent à faire de la confiture, par exemple). L'Edzen a également adopté de nombreux gestes écoresponsables : tri des déchets, recyclage de l'huile de friture, achat de mousses hydroéconomiques et de produits d'entretien labellisés, impression des menus sur du papier recyclé, etc.

L'Edzen  
20, rue Gabriel Laroque - Val Plaisance  
Tél. : 25 39 59  
L'Edzen



## Pour ne plus jeter ses médicaments

La pharmacie de l'Anse Vata s'est engagée dans la reprise et le traitement des médicaments non-utilisés. Tous les produits périmés sont ainsi détruits de manière écologique par une entreprise spécialisée, tandis que les médicaments dont la date de péremption n'est pas dépassée sont remis à une association locale qui les envoie au Vanuatu. L'enseigne a également pris le parti de recycler son papier ainsi que ses emballages en carton. Les six pharmaciens présents en magasin proposent par ailleurs à leurs clients des sachets en papier, afin de limiter les déchets au maximum.

Pharmacie de l'Anse Vata  
91, route de l'Anse Vata - Motor Pool  
Tél. : 26 10 66  
Pharmacie de l'Anse Vata

## Le bio a tout bon !



Alimentation, bien-être, santé, textile, équipement de la maison, cosmétique... les deux magasins d'alimentation biologique et diététique Biomonde, situés à Nouméa, surfent sur la vague écologique depuis leur création. Le bois utilisé dans le mobilier est labellisé FSC, certifiant une gestion écologique des forêts, l'éclairage est entièrement en LED, les matières organiques sont compostées et les produits sont pour certains proposés à la vente en vrac, tels les fruits secs, afin de réduire la consommation d'emballage. La force des magasins tient notamment aux produits frais (légumes et fruits) approvisionnés par une quinzaine de producteurs locaux, certifiés bio via l'association Bio Calédonia, ce qui permet de proposer des produits diversifiés.

- ❖ Biomonde  
44, rue Anatole France - Centre-ville - Tél. : 28 32 00
- ❖ Biomonde Michel Ange  
1, avenue Michel Ange - Motor Pool - Tél. : 23 15 01

## La boutique de fleurs et cadeaux à Kenu-In



Implantée depuis quatorze ans dans la galerie Kenu-In à Koutio, l'enseigne Flowershop est animée par la volonté de réduire l'impact écologique de son activité ; l'équipe (la Flowerteam) utilise ainsi des produits d'emballage certifiés et imprimés avec des encres à l'eau, ainsi que des produits bio, des ampoules basse consommation et recycle ses bombes aérosol. Parallèlement, afin de réduire son empreinte carbone, la boutique collabore en priorité avec les fournisseurs locaux. Depuis deux ans, Flowershop participe également à la Semaine européenne de la gestion des déchets par le biais d'une action visant à verser des fonds de soutien à l'association Caledoclean.

- ❖ Flowershop  
Centre commercial Kenu-In - Koutio  
Tél. : 41 53 53  
[www.flowershop.nc](http://www.flowershop.nc) - Facebook Flowershop

## Lagoon s'engage pour l'environnement



Lagoon, 1<sup>er</sup> fournisseur d'accès Internet de Nouvelle-Calédonie, est engagé depuis près de 20 années en faveur de la protection et du respect de l'environnement. Cela se traduit par des actions au quotidien, aussi bien mises en place par la direction qu'appliquées par les employés. Le tri des déchets (papier, carton, plastique et aluminium), l'installation de mousseurs hydroéconomiques et de chasses d'eau double débit, la mise en place d'une borne de collecte de bouchons... sont autant d'actions menées par Lagoon qui sensibilise régulièrement ses salariés en les encourageant à s'impliquer dans des actions écoresponsables au quotidien.

- ❖ Lagoon Plexus  
63, rue Fernand Forest - Ducos  
Tél. : 28 88 88  
[www.lagoon.nc](http://www.lagoon.nc) - Facebook Lagoon

## L'atelier-boutique dédié au chocolat et à la pâtisserie

Chocolats, petits et grands gâteaux, macarons, sorbets, confiseries, dragées, thés... La chocolaterie Morand transmet son savoir-faire et sa passion des saveurs gourmandes à ses clients depuis maintenant 17 ans. En parallèle, l'enseigne travaille depuis de nombreuses années à mener des actions écoresponsables et à sensibiliser ses clients aux problématiques écologiques : sachets biodégradables, système d'éclairage LED, mise en place d'un électrolyseur pour limiter l'utilisation de produits ménagers, installation de climatiseurs avec inverseurs... Pour limiter l'utilisation d'emballage, les clients des Chocolats Morand bénéficient d'une remise de 10 % s'ils se présentent avec leur propre contenant.

- ❖ Chocolats Morand  
13, rue Porcheron - Quartier Latin - Tél. : 27 31 77  
[www.chocolatsmorand.nc](http://www.chocolatsmorand.nc) - Facebook Chocolats Morand - Nouméa



**FIAT** SCUDO  
SÉRIE CARGO

VRAIMENT  
[TRÈS]

# COSTAUD

À PARTIR DE

**34 208** F HTGI / MOIS \*



PROFESSIONAL

\* Offre valable pour un Scudo Cargo 5 m<sup>3</sup> au prix de 2378 500 F HTGI. Crédit auto sur une durée de 60 mois. Apport en défiscalisation : 653 800 F. Frais de dossier 21 000 F. Coût total du crédit 2 073 480 F. Taux intérêt nominal 6,36 %.

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. Montant Hors TGI. Offre réservée aux professionnels éligibles à la défiscalisation métropolitaine. Sous réserve d'acceptation du crédit par OCEOR LEASE et sous réserve d'acceptation du dossier de défiscalisation.



**US AUTOMOBILES** | PK4 | NOUMÉA | 43 77 19 | usa@hgj.nc  
**PARKING DU NORD** | KONÉ | 47 50 60 | parkingdunord@mls.nc  
AGENTS : BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 / GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94



Retrouvez nos offres  
[www.groupejeandot.nc](http://www.groupejeandot.nc)

617

**NESPRESSO** PROFESSIONNEL

Bénéficiez  
de la mise à disposition  
gratuite d'une machine  
*Nespresso* au bureau.

Partagez le plaisir des Grands Crus *Nespresso*  
avec vos clients et collègues sur votre lieu de travail.

Contactez notre équipe, nous vous  
proposerons une solution personnalisée.

Appel  
gratuit

**050 200**

[commercial@nespresso-nc.com](mailto:commercial@nespresso-nc.com)



# Pour une installation sereine en province Nord

Société spécialisée dans le conseil et l'assistance aux entreprises et aux familles qui viennent s'installer en Nouvelle-Calédonie, notamment en province Nord, Ellipseconsulting propose désormais de nouvelles offres à ses clients.

Lancée en janvier 2006, Ellipseconsulting se positionne en premier lieu comme un relais pour les entreprises internationales qui souhaitent s'installer en Nouvelle-Calédonie. « Notre mission est d'apporter des solutions innovantes et adaptées à nos clients en étant à l'écoute, polyvalents et proactifs », indique Cyrille Berhault, co-fondateur et co-gérant d'Ellipseconsulting. La société se spécialise rapidement dans le domaine du développement d'affaires (mise en contact avec des entreprises locales, compréhension du contexte calédonien), en conciergerie d'entreprise (recherches de locaux commerciaux, domiciliation, traduction, interprétariat, etc.) et en mobilité professionnelle (gestion des dossiers de permis de travail, visas, relocation et installation des familles). « À partir de fin 2007, dans le cadre du projet Koniambo Nickel, nous avons travaillé en collaboration avec l'usine et ses sous-traitants pour gérer l'installation de près de 300 familles sur VKP. De fait, en janvier 2009, nous avons décidé de déménager et d'installer notre siège social à Koné, tout en gardant notre agence à Nouméa », souligne Cyrille Berhault.

### Une offre complète

L'enseigne ouvre en 2014 une agence immobilière à Koné, Ellipseimmo, qui propose des offres de logement (achat et/ou location)



aux habitants et aux nouveaux arrivants de la région. « Notre connaissance des acteurs locaux nous a permis de conclure un partenariat avec Nouméa immobilier, qui gère la partie administrative (bail, loyer, juridique, etc.), alors que nous gérons la logistique de terrain : recherche de biens locatifs et de locataires, visites de biens, états des lieux, maintenance immobilière, etc. », précise le co-gérant. Enfin, lancé début 2016, Ellipsebox est le dernier-né de la société et vise à faciliter les déménagements dans le nord et entre les provinces. Il s'agit en l'occurrence d'un service de déménagement et de location de box de stockage (de 6 m<sup>3</sup> minimum) pour les particuliers et les professionnels. « Nous avons noué un partenariat gagnant-gagnant avec AGS (entreprise française, implantée à l'international, spécialisée dans le secteur du déménagement) afin d'apporter une offre

de services de proximité pour les professionnels », ajoute Cyrille Berhault.

### Des axes de développement

Ellipseconsulting s'est récemment installée dans les pépinières d'entreprises de la CCI, Initiative nord à Koné et Espace performance à Nouméa. « Ces nouveaux bureaux nous permettent d'être en contact plus étroit avec les entreprises locales. Dans cette période de crise, il est important de rebondir, de se remettre en cause et la présence au sein d'une pépinière permet de capter de nouveaux marchés et aussi d'apporter nos services à nos voisins ! » En plus de sa volonté de pérenniser sa présence en province Nord, et de développer le tissu économique local, Ellipseconsulting a une vision stratégique dans la zone Pacifique. L'entreprise étudie notamment la possibilité d'exporter son savoir-faire dans d'autres territoires de la région. Dans cette optique, elle prévoit de faire en juin prochain une mission commerciale prospective en Papouasie-Nouvelle-Guinée.

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOIN...

www.bci.nc

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOIN

BCI  
Groupe BRED

### Contact

Ellipseconsulting – Ellipseimmo  
Ellipsebox  
Bureau 4, Pépinière Initiative nord  
CCI de Pont-Blanc à Koné  
Tél. : 42 45 15  
www.ellipseconsulting.nc  
www.ellipseimmo.nc



# Néobus

bientôt une  
autre façon  
de se déplacer



facile  
régulier  
rapide  
confortable  
sûr

Demain, on sera gagnants sur toute la ligne !

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



## EMPLOYEURS

**PARTICIPEZ À L'ENQUÊTE  
EMPLOI - FORMATION 2017 !**



Quels sont  
vos besoins  
en emploi ?

Comment  
recrutez  
vous ?

Quels  
sont vos  
effectifs ?



**VOS RÉPONSES  
SONT ESSENTIELLES**

**pour adapter ensemble les formations  
et connaître vos besoins en métiers.**

Envoyez vos réponses  
par courrier ou mail,  
ou **RÉPONDEZ EN LIGNE**  
sur [www.idcnc.nc](http://www.idcnc.nc)  
**AVANT LE 1<sup>ER</sup> OCTOBRE**

**BESOIN D'AIDE ?** Appelez nos enquêteurs au 28 42 98  
ou rendez-vous sur [www.idcnc.nc](http://www.idcnc.nc)

Institut pour le Développement des Compétences en Nouvelle-Calédonie



# Commerces : se sécuriser mais à quel prix ?

Face à l'insécurité grandissante, les commerces s'organisent : dispositif Alerte commerces, caméras de surveillance, alarmes et vigiles pour certains... tous les moyens sont bons pour se prémunir des tentatives de vols ou d'effraction. Mais la sécurité a un coût et l'investissement peut s'avérer très lourd pour les plus petites structures.

**E**n juillet 2015, une commerçante du centre-ville, victime d'un vol avec violence, était retrouvée grièvement blessée par une cliente. Une agression barbare qui avait choqué l'opinion publique. En signe de protestation, une marche contre la violence était organisée par la CCI et le syndicat des commerçants le 7 août, mobilisant plus de 3 000 Calédoniens. La manifestation s'était soldée par la remise d'un Livre blanc au Haut-Commissaire de la République, lequel comportait des propositions pour tenter d'enrayer cette insécurité dont les commerçants font régulièrement les frais. « Ce fait divers dramatique conforte l'extension du dispositif Alerte commerces en complément des actions entreprises par la mairie de Nouméa et les forces de l'ordre », souligne Frédéric Pratelli, président du syndicat des commerçants de Nouvelle-Calédonie et élu à la CCI.

18

## L'insécurité au quotidien

Le dispositif Alerte commerces, destiné aux enseignes commerciales, leur permet d'être prévenues en temps réel des délits commis dans d'autres établissements situés à proximité et d'accroître leur vigilance (voir encadré page 20). Gratuit pour les commerçants, il est opérationnel depuis février 2014 sur Nouméa où il recense 414 adhérents, et depuis cette année sur Bourail, où il rassemble déjà 64 commerçants. « Néanmoins, cet outil ne résout pas la problématique des larcins car l'insécurité, nous la vivons au quotidien dans les commerces, observe Frédéric Pratelli. Elle ne relève pas d'une délinquance organisée mais plutôt de délits réguliers (vols ou tentatives de vol à l'étalage, effractions...) qui concordent à ce sentiment d'exaspération et d'insécurité (...). En 2015, nous avons incité les commerçants à mutualiser leurs moyens pour qu'ils se regroupent afin de financer des vigiles. C'est le cas notamment à la galerie de Gifi et à celle de l'Alma. Mais l'investissement est trop important pour les petites structures. »



© E. Bua

## Un surcoût dans l'exploitation

À défaut d'un vigile, certains commerces optent pour l'installation d'une alarme sonore et/ou de caméras de surveillance, deux options qui représentent un surcoût dans l'exploitation pouvant s'échelonner entre 300 000 et 500 000 francs. « Mais tout le monde ne peut pas se l'offrir », note Frédéric Pratelli. D'autres, seuls dans leur boutique, préfèrent miser sur le principe de précaution et n'ont d'autre choix que celui de s'enfermer lorsque des bandes de jeunes déambulent dans le centre-ville. « On le sait pertinemment. Il y a des jours plus problématiques que d'autres : les mercredis, les vendredis après-midi et les vacances scolaires sont des périodes plus sensibles puisque de nombreux jeunes errent dans les rues sans but ni activité. »

## Des jours à risque

Patrice Skoupsky, le directeur d'exploitation du groupe Ballande, ne s'en cache pas « le sentiment d'insécurité est réel surtout en centre-ville avec des jours à risque. Face à la progression des tentatives de vol et d'effraction, nous avons renforcé notre sécurité à différents niveaux sur l'ensemble de nos sites du centre-ville, notamment dans le quartier de l'Alma, où nous faisons appel à des vigiles et à des sociétés de télésurveillance. Nos commerces sont également équipés de l'outil Alerte commerces qui nous permet d'être prévenus en temps réel de faits commis à proximité et d'accroître notre vigilance. Non seulement les équipes sont plus attentives mais ça les rassure. » Pour le groupe Ballande, le coût de la sécurité a un poids : il représente 50 millions de francs par an.

## IMMIGRATION RECORD EN NOUVELLE-ZÉLANDE

Pour le mois de mars, le taux d'immigration en Nouvelle-Zélande, ajusté des variations saisonnières, était de 6 100 personnes, soit une légère hausse par rapport au mois précédent. On comptabilisait 129 500 nouveaux arrivants contre 57 600 individus en partance, soit un nouveau record. Le solde migratoire annuel a donc progressé de 71 900 personnes. En cause, une forte augmentation des étudiants, des routards et de Néo-Zélandais rentrant chez eux. Le gouvernement a donc décidé de renforcer les règles relatives aux visas de travail qualifié et de limiter la durée de séjour des travailleurs non qualifiés.



## De la pêche industrielle aux Marquises



Les maires des Marquises veulent développer la pêche semi-industrielle dans l'archipel. C'est le pari de la Communauté de communes des Marquises (CODIM) et du groupe Degage. Leur projet implique le recyclage d'une douzaine de bateaux et d'un navire-usine. Objectif : 6 tonnes de poissons par jour. Dès le mois de septembre prochain, il est prévu de baser une dizaine de bateaux dans l'archipel pour débiter une première campagne de pêche. L'intention des initiateurs du projet est d'exporter ensuite les poissons vers le Japon et les États-Unis.

## Fidji et les changements climatiques

Les îles Fidji, qui organiseront la 23<sup>e</sup> conférence de l'ONU sur le climat (COP23), ont en vain exhorté le président américain Donald Trump à ne pas renoncer à l'accord de Paris contre le réchauffement climatique. Particulièrement menacé par la montée des eaux provoquée par les dérèglements du climat, les Fidji ont été choisies pour organiser cette réunion internationale, à la fin de l'année. Pour des raisons logistiques, elle ne se tiendra cependant pas aux Fidji mais à Bonn, en Allemagne, où se trouve le siège de la Convention-cadre des Nations-Unies sur les changements climatiques (CCNUCC).

## Des indemnités liées aux essais nucléaires

Le Parlement a définitivement adopté, à la mi-février, une disposition destinée à favoriser l'indemnisation des victimes d'essais nucléaires, inscrite dans la loi Égalité réelle Outre-mer. Huit vétérans irradiés lors des essais nucléaires français en Polynésie française, dans les années 1960 à 1990, ont ainsi obtenu le droit d'être indemnisés par l'État, a-t-on appris auprès de la cour administrative d'appel de Nantes. La loi Morin, adoptée en 2010, avait seulement permis à 2 % des demandeurs d'obtenir gain de cause auprès de la justice.



## Le Vanuatu veut développer l'aquaculture

À Maewo, les habitants du village de Talise viennent de pêcher 1 500 crevettes dans un bassin expérimental. Matai Seremaiah, le ministre de l'agriculture du Vanuatu, a précisé que le gouvernement voulait développer des projets respectueux de l'environnement, assurant aux habitants de Maewo que des techniciens étaient prêts à les conseiller. Dans une ferme aquacole, les crevettes sont pêchées 3 fois par an contre 2 fois par an en rivière. À Port-Vila, le kilo de crevettes se vend 35 dollars US, soit plus de 3 900 F.

## LA GRANDE BARRIÈRE DE CORAIL PLUS BLANCHE QUE JAMAIS



C'est le 3<sup>e</sup> épisode de blanchissement de la grande barrière de corail recensé depuis 1998. Des photos aériennes, prises dans le cadre d'une étude scientifique sur la partie nord de la grande barrière australienne, ont révélé que le blanchissement du corail était de l'ordre de 95 %. Sur 520 récifs examinés, seuls 4 n'étaient pas affectés par ce phénomène.

Cela va bien au-delà des prévisions des scientifiques. Le professeur Terry Hughes, spécialiste du corail basé à l'Université James Cook de Townsville, qui a mené cette étude, explique que la situation est à présent critique.

# Alerte commerces s'étend à Bourail

La commune a adopté le dispositif Alerte commerces qui permet à ses adhérents d'être prévenus en temps réel des délits commis dans des établissements situés à proximité via des SMS : 64 commerçants de Bourail y ont déjà adhéré.



20

Le 27 avril dernier, une convention portant sur le déploiement et le financement du dispositif Alerte commerces sur la commune de Bourail a été signée entre la maire, Brigitte El Arbi, Graziella Novella, présidente du Syndicat des commerçants, artisans, professions libérales et patentés de Bourail (SCALP) et Jennifer Seagoe, présidente de la CCI. Opérationnel sur Nouméa depuis février 2014, ce dispositif d'alerte est destiné aux enseignes commerciales. Il permet aux adhérents d'être prévenus en temps réel, via l'envoi de SMS, des délits commis dans d'autres établissements limitrophes. La diffusion rapide de cette information leur permet d'accroître leur vigilance. « C'est à la suite d'une recrudescence de la délinquance à Bourail, dont plusieurs casses à la voiture bélier en 2016, que nous avons sollicité la mise en place de ce dispositif sur la commune », indique Graziella Novella, la présidente du SCALP. « Gratuit pour les commerçants, Alerte commerces est un appel à la vigilance fondé sur les principes de solidarité et de civisme. Il s'agit d'un outil complémentaire de prévention qui repose, en grande partie, sur une coopération entre les commerçants et les forces de l'ordre. » À ce jour, 64 commerces de Bourail situés au centre-ville, à Poé, à La Roche... y ont adhéré mais une centaine de dossiers a été déposée.

## Un sentiment d'insécurité

La commune de Bourail n'échappe pas au sentiment d'insécurité lié à l'accroissement de faits délinquants que subit le territoire. Les principaux problèmes de sécurité et les plus récurrents<sup>(1)</sup> concernent les atteintes aux biens : ils représentent 46,6 % des faits constatés par rapport à la délinquance générale. Les vols sont les plus représentatifs sur les trois dernières années. En 2016, 67 % des atteintes aux biens étaient des vols auxquels s'ajoutent les cambriolages (25 %). La délinquance générale est irrégulière d'une année sur l'autre, la part des mineurs dans les faits de délinquance restant faible (elle

représentait 16 % des auteurs en 2016). Entre 2015 et 2016, on constate néanmoins une hausse de 3,8 % des atteintes volontaires à l'intégrité physique (menaces avec violences, violences physiques non crapuleuses). Des chiffres en hausse qui s'expliquent par l'augmentation du nombre de plaintes, liées aux campagnes de prévention et aux actions des services de gendarmerie. En effet, les habitants hésitent de moins en moins à déclarer les faits de délinquance.

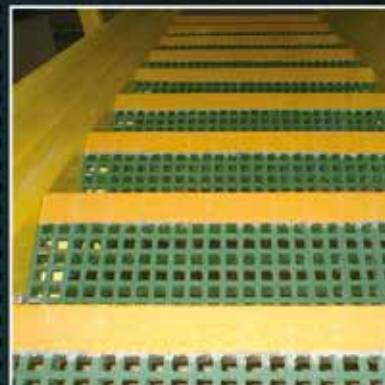
(1) Sources : Diagnostic local de sécurité de la commune de Bourail par Osmose consulting, chiffres de la gendarmerie de Bourail et données mairie de Bourail

## ALERTE COMMERCES : COMMENT ÇA MARCHE ?

1. Un professionnel est victime d'un préjudice : vol ou tentative de vol à main armée ou avec violence, vol à l'étalage commis en bande et escroquerie, dégradation sur les établissements professionnels, menace ou agression physique, menace en réunion ou individu sous l'emprise de l'alcool ou de stupéfiants.
2. Il appelle la gendarmerie (17).
3. La gendarmerie analyse le préjudice et, après contrôle des faits, décide, ou non, d'émettre un SMS aux commerçants adhérents de la commune. Attention : les SMS sont ciblés sur une zone géographique. En conséquence, ils ne sont pas envoyés à l'ensemble des adhérents mais seulement à ceux faisant partie de la zone concernée.
4. Une fois prévenus, les adhérents renforcent leur vigilance en fonction de l'information reçue. La diffusion rapide de l'information permet d'éviter la répétition des délits qui sont souvent reproduits dans différents établissements en un laps de temps réduit.

# CP COMPOSITES

CAILLEBOTIS ET PROFILES POLYESTER

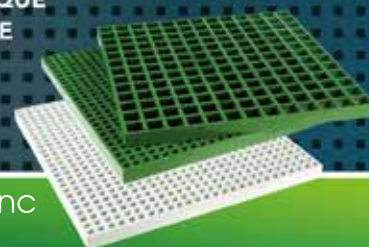


SOLUTION ANTICORROSION - RESISTANCE MECANIQUE  
ISOLANT ELECTRIQUE, THERMIQUE ET PHONIQUE  
LEGERETE ET FACILITE DE MONTAGE



UN CONCEPT INNOVANT

Tél. 46 64 69 / 79 61 32 ■ [contact@cpcomposites.nc](mailto:contact@cpcomposites.nc)  
Zone d'activité Panda - Dumbéa sur Mer



Créative



# SKY

## AIR CARGO SPÉCIALISTE

Société de transport aérien international  
**AGENT GÉNÉRAL FRET**  
**D'AIR NEW ZEALAND CARGO ET AIR VANUATU CARGO**

Nous organisons :

- le transport
- l'acheminement  
de vos colis à travers le monde



Notre activité :

le conseil et les formalités  
pour toutes vos exportations aériennes

207 rue August BÉNÉBIG - BP 12269 - 98802 Nouméa  
tel : (+687) 280 281 - fax : (+687) 280 284 e-mail : [sky@sky.nc](mailto:sky@sky.nc)



AIR NEW ZEALAND  
CARGO

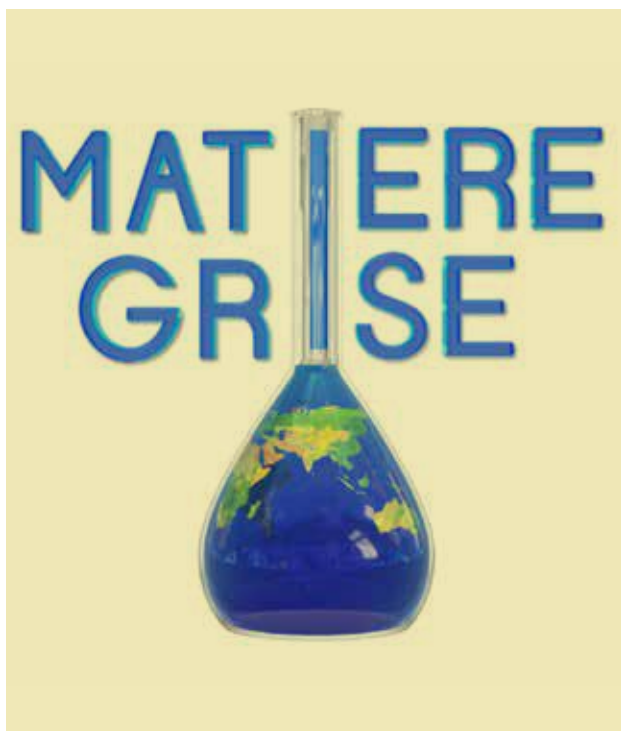
Air Vanuatu  
Cargo



© M. Le Châtelier



© Aircalin



© INCT&I



## Export : la dynamique est lancée !

C'est un fait, nombreux sont les entrepreneurs calédoniens qui envisagent de se développer en partant à la conquête de nouveaux marchés à l'export. Même si nos exportations sont encore essentiellement liées au secteur de la métallurgie, une nouvelle dynamique est en train de se mettre en place depuis deux ans. Institutions et acteurs économiques travaillent ensemble à favoriser l'ouverture à l'export des entreprises locales dans la région Pacifique, quel que soit leur secteur d'activité.

Après avoir connu une forte période de croissance, la Nouvelle-Calédonie subit un net ralentissement économique qui pèse sur les investissements, la consommation et, au final, sur les finances publiques et l'emploi. La situation actuelle impose de créer de nouveaux relais de croissance pour les entreprises calédoniennes. Le développement des exportations est l'un des leviers retenus par le gouvernement qui, fin 2016, s'est doté d'un schéma d'Orientations pour le soutien à l'export (OSE) composé de trois grandes orientations stratégiques. La première vise à intégrer la Nouvelle-Calédonie dans son environnement régional avec le développement d'une diplomatie économique. « Aujourd'hui, le soutien à l'export se traduit, notamment, par l'association des acteurs économiques aux missions officielles afin de provoquer des opportunités permettant d'ouvrir des marchés à l'exportation », indique François Bockel, chef du Service de la coopération régionale et des relations extérieures de la Nouvelle-Calédonie (SCRRE).

### Un partenaire économique crédible

Plusieurs missions diplomatiques dotées d'un volet économique ont été organisées en 2016 en Nouvelle-Zélande, au Vanuatu et en Australie. Elles ont permis d'identifier les bons interlocuteurs et des pistes de prospection, de mieux cerner certains marchés et de consolider des contacts précédemment noués. D'autres missions sont programmées cette année aux Salomon, à Fidji et en Papouasie-Nouvelle-Guinée. « Ces premières missions ont permis de présenter la Nouvelle-Calédonie comme un partenaire économique crédible. Pour les chefs d'entreprise, il s'agit de profiter de l'opportunité, du poids et de la visibilité que peut avoir une visite diplomatique pour saisir ce moment de mobilisation afin de

mettre en avant les forces économiques de la Nouvelle-Calédonie », affirme François Bockel. À chaque déplacement, un temps économique (Business forum ou Business to business) est organisé, permettant aux entrepreneurs calédoniens de rencontrer des acteurs locaux et de présenter leurs savoir-faire. « Car, avant de décrocher des contrats, encore faut-il se faire connaître », relève François Bockel. Pour Jennifer Seago, présidente de la CCI, invitée par le gouvernement à participer à ces missions diplomatiques et économiques « le rapprochement entre les entrepreneurs calédoniens et ceux de la zone Pacifique répond au souhait de nombreux chefs d'entreprise d'être aidés dans leurs démarches à l'export. Car ce sont autant d'occasions pour eux de nouer des contacts précieux et de saisir ainsi de nouvelles opportunités de développement. Et de nombreux secteurs d'activité sont concernés par l'export, que ce soit l'industrie, le BTP, l'agroalimentaire ou encore les services. Ces derniers étant identifiés comme l'un des axes forts de l'export à travers les savoir-faire calédoniens. »

### Lever les freins à l'export

Le deuxième axe d'orientation consiste à la mise en œuvre d'une politique de soutien aux entreprises exportatrices. « L'une de nos missions vise à lever les freins à l'exportation afin de simplifier l'environnement réglementaire de l'export. Cela passe par la mise en place de réformes des mesures fiscales, des mesures d'aides à l'export aux entreprises (en lien avec les provinces) ainsi que des mesures de simplification administrative et organisationnelle », souligne François Bockel (...). Parmi les principaux freins à lever, « le coût du transport et la difficulté de la desserte maritime ailleurs qu'en Australie ou en

Nouvelle-Zélande, sous peine de voir des marchés (nous) échapper », note François Bockel. Autre frein majeur, la barrière phytosanitaire qui concerne davantage l'Australie et la Nouvelle-Zélande, des pays très protecteurs en raison de leur biodiversité exceptionnelle.

### L'organisation d'une gouvernance

Le développement d'une gouvernance de l'exportation constitue le 3<sup>e</sup> axe d'orientation stratégique. Pilotée par le gouvernement, celle-ci s'organise autour de trois entités que sont le Service de la coopération régionale et des relations extérieures, le cluster NCT&I (anciennement Avenir Export), et le Conseil du soutien à l'export, en cours de création. Ce dernier réunira, sur une base paritaire, des représentants des institutions et des acteurs économiques du territoire. Il aura une fonction à la fois consultative sur l'ensemble des initiatives menées en faveur de l'export et devra être force de propositions en matière de réformes, de mécanismes et d'adaptations réglementaires législatives pour soutenir l'export. « Nous sommes dans la phase de mise en place des premiers outils indispensables à la montée en puissance de notre action commune avec la création d'un business book dans lequel seront répertoriées toutes les cartes d'identité des entreprises exportatrices de Nouvelle-Calédonie. En effet, il s'agit également de convaincre les investisseurs étrangers de la zone et d'ailleurs de venir investir ici. La réforme de la fiscalité actuellement en cours va contribuer au développement de ces échanges économiques », indique François Bockel.

### Un cluster dédié à l'export

NCT&I, composante essentielle du schéma OSE, rassemble aujourd'hui une centaine de membres dont une part de leur



Le stand Biscochoc au Foodex à Tokyo.



Dégustation de miels par des journalistes japonaises dans le cadre d'une opération de promotion de la Nouvelle-Calédonie par NCTPS.

© NCT&I

activité est liée à l'export ou qui souhaitent la développer. Créé en 2015 à l'initiative de chefs d'entreprise calédoniens, il s'agit du premier cluster de France dédié à l'export. Résolument atypique, il touche un thème et non une filière et fédère de nombreux secteurs d'activité : artisanat, BTP, tourisme, innovation, agriculture, ingénierie, numérique... « Jusque-là, chacun agissait seul dans son coin de façon marginale car il n'y avait pas de reconnaissance des entreprises sur leur capacité à exporter des produits, et des services et personne ne se connaissait, explique Pierrick Maury, le président du cluster. Toutefois, une étude menée par la CCI en 2014 a permis de mettre en exergue que 17 % des industries calédoniennes, hors nickel, exportaient de façon ponctuelle ou régulière (lire encadré). Il était donc temps de montrer que nous étions nombreux, que nous n'avions pas à rougir de nos savoir-faire et d'inscrire la Nouvelle-Calédonie dans son environnement économique régional. »

### Des entreprises calédoniennes représentées dans les foires et salons régionaux

Deux ans après sa création, le cluster se réjouit d'avoir levé un premier frein local, d'ordre psychologique. « Les produits calédoniens sont trop souvent perçus comme de mauvaise qualité et trop chers. Il a fallu faire nos preuves, y compris localement auprès des consommateurs, pour démontrer que nous avons des produits et des services de standards internationaux et compétitifs en termes de prix »,

note Pierrick Maury. Autre frein à lever, la barrière fiscale. « Nous devons être l'un des rares pays au monde à avoir une taxe à l'export. Les produits n'ont pas encore quitté le territoire qu'ils sont déjà taxés ! » Une loi de pays est actuellement en cours d'élaboration, laquelle prévoit le remboursement des centimes additionnels, ce qui permettra aux entreprises d'améliorer leur compétitivité à l'export. Enfin, la Nouvelle-Calédonie manque de visibilité et souffre d'un éloignement géographique. « Notre première mission est de représenter les

entreprises lors des foires et des salons internationaux car il y a des rendez-vous à ne pas manquer. » Depuis sa création, le cluster a ainsi représenté des entreprises locales en Nouvelle-Zélande, en Australie lors du célèbre salon Fine Food, en Papouasie-Nouvelle-Guinée ou encore au Japon dans le cadre du Foodex, le plus grand marché agroalimentaire d'Asie. Il accompagne et/ou représente les acteurs économiques locaux lors des phases de prospection ou de promotion sur les marchés extérieurs lors des missions de diplomatie économique.

## 17 % DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES EXPORTENT

En 2014, la CCI a réalisé une enquête sur les produits manufacturés afin de mieux connaître la production locale, de mieux la représenter, la défendre et la promouvoir : 392 entreprises de transformation y ont répondu. Les données recueillies, disponibles sur le site de la CCI (Observatoire économique), ont fait apparaître la solidité des entreprises calédoniennes qui affichent, en moyenne, 17 ans d'ancienneté. Fait notable, 17 % des entreprises industrielles exportent dans des domaines variés. À noter, près de 80 % des grandes entreprises industrielles calédoniennes ont recours au négoce, et ce de manière significative pour les secteurs d'activité comme l'informatique (composants et produits spécifiques) et la fabrication de textiles qui comprend le plus d'entreprises exportatrices (42 %). Le négoce est un choix rationnel des entreprises qui est étroitement lié à leur taille. Deux groupes distincts émergent :

- Les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 milliard s'inscrivent dans une logique réactive, développant le négoce pour répondre à une demande.
- Les entreprises dépassant le milliard de chiffre d'affaires qui s'inscrivent dans une démarche proactive et considèrent le négoce comme un axe stratégique.

Pour les entreprises enregistrant un chiffre d'affaires supérieur à 200 millions, l'exportation s'avère cruciale pour développer leurs structures. Les exportations sont avant tout destinées à la zone Pacifique et se font principalement avec Tahiti ou Wallis-et-Futuna avec qui il n'y a aucun risque de change. L'étude mettait en exergue la nécessité pour les entreprises d'être épaulées et encadrées par les institutions dans leurs démarches de prospection. Une dynamique aujourd'hui en marche.





© NCT&I

© Saveurs authentiques

Visite d'une plantation de canne à sucre par les équipes de la SCRRE et de NCT&I, en présence de l'agriculteur et du gérant de la Distillerie du soleil.

## QUAND LA CCI EXPORTE SON SAVOIR-FAIRE

En décembre 2016, un partenariat était signé entre la CCI et Airports Vanuatu limited comprenant deux axes prioritaires dont la formation des pompiers d'aérodrome du Vanuatu par l'Institut de formation des pompiers d'aérodrome de Nouméa-La Tontouta, géré par la CCI. « De par les qualités de ses installations et de ses formations, l'institut assure déjà les formations continues des pompiers d'aérodrome de Nouvelle-Calédonie, de Wallis-et-Futuna et de Polynésie française. Et nous souhaitons étendre notre offre de services aux autres pays de la zone » souligne Anthony Delunel, directeur de l'aéroport international de Nouméa-La Tontouta. Le deuxième axe de ce partenariat de coopération avec le Vanuatu concerne une assistance technique et opérationnelle dans le domaine de la gestion aéroportuaire : sûreté, sécurité, management des opérations aéroportuaires, maintenance, économies d'énergie, développement des ressources extra-aéroportuaires. « Des personnels de l'aéroport de Tahiti ont également suivi une formation sur l'aéronautique, en décembre 2016, au sein de l'aéroport de Nouméa-La Tontouta. Et nous avons réalisé cette année un audit de sûreté à l'aéroport de Tahiti. Aujourd'hui c'est la compétence de nos experts aéroportuaires que nous exportons dans la région Pacifique », se félicite Jennifer Seagoe.

### Représenter et mutualiser

Par ailleurs, le cluster facilite la mutualisation des démarches logistiques, notamment lors de la phase de commercialisation des produits. « 85 % des entreprises calédoniennes ont moins de 15 salariés et ne disposent pas de service export. C'est le chef d'entreprise qui s'en charge le plus souvent et ce n'est pas toujours évident pour lui de consacrer du temps à cette activité ou de s'absenter plusieurs jours de son bureau. »

Le cluster réunit deux types de sociétés, celles qui sont dimensionnées avec un service export partiel ou total et les autres dépourvues de service ou de référent export. Ces dernières représentent 90 % de nos adhérents. « Nous leur proposons d'effectuer les premières démarches de prospection, mais aussi des diagnostics des structures des sociétés afin de les préparer pour qu'elles puissent être prêtes à exporter. En fait, nous devenons le service export externalisé des sociétés calédoniennes (...). Fait positif, les missions de diplomatie économique débouchent progressivement sur des prises de contacts, des rendez-vous, de nouveaux contrats, un développement ou une consolidation du chiffre d'affaires à l'extérieur », relève Pierrick Maury. À ce jour, le cluster compte déjà une dizaine de success stories (chiffre d'affaires à l'export) dont plusieurs créations de filiales actuellement en cours au Vanuatu et deux en Papouasie-Nouvelle-Guinée.

Patrick Garrier, gérant de la société Switi et de La Sorbetière, fait partie de ces chefs d'entreprise qui souhaiteraient ajouter une

corde à leur arc en développant le volet export. En phase de prospection depuis trois ans en Australie, au Japon, au Vanuatu et à Wallis-et-Futuna, ses déplacements personnels successifs et ses prises de contact n'ont, pour l'heure, eu aucun écho réellement positif. « J'ai obtenu des rendez-vous, rencontré des interlocuteurs, avancé certains dossiers qui ont fini par atterrir (...). Je n'ai pas de moyens dédiés à l'export, c'est moi qui m'en occupe et j'avoue que c'est une activité énergivore ! » Patrick Garrier a déjà participé deux fois au Foodex (Japon) via le cluster NCT&I et a conscience que le chemin de l'export est encore long. Mais il n'entend pas baisser les bras et espère que ses produits pourront être (re) présentés lors d'une prochaine mission à Wallis-et-Futuna.

### Alphalog, une société qui surfe déjà sur la vague de l'export

Raphaël Alla et Julien Cozzi, les deux co-gérants de la société Alphalog, spécialisée

dans la gestion de projets de logiciels et la création de sites Internet, surfent sur la vague de l'export depuis la création de la société en 2007. « J'avais déjà une société en Australie, que j'ai conservée jusqu'en 2013, ce qui a favorisé le développement de notre activité à l'export. Aujourd'hui, nous avons toujours un contact basé en Australie qui est chargé de faire de la veille commerciale », indique Raphaël Alla. Depuis 2013, la société exporte ses services au Vanuatu après avoir décroché un appel d'offres du gouvernement vanuatais pour le développement d'un logiciel « ce qui nous a permis de mettre un pied à l'étrier. Depuis, nous avons embauché un commercial qui se charge de faire de la prospection pour notre société », souligne Raphaël Alla. À l'occasion d'un salon informatique organisé au Vanuatu en 2016, les deux co-gérants ont eu l'opportunité de nouer des contacts et de décrocher un marché aux Îles Salomon. « Nous avons rencontré le représentant d'une société basée à Melbourne qui ne



Des membres de la mission diplomatique et économique qui s'est déroulée en 2016 en Australie.

© NCT&I

disposait pas de toutes les compétences requises pour répondre à un appel d'offres. Nous avons donc fait un partenariat où chacun amenait ses compétences », relève Julien Cozzi. Alphalog a également une société partenaire en Indonésie où « nous avons une mission d'assistance en gestion informatique pour la mise en place d'un logiciel de gestion pour un hôtel de Java ». Membre de NCT&I depuis début 2017, les deux co-gérants comptent s'appuyer sur son réseau pour étendre leurs contacts. Depuis trois ans, Alphalog a vu son chiffre d'affaires à l'export doubler. Il représente aujourd'hui 17 % de son activité.

### Trois zones géographiques identifiées

Si trois zones géographiques ont pu être identifiées par le cluster - l'Australie/Nouvelle-Zélande, le Japon et l'Arc mélanésien (Vanuatu, Fidji, Salomon, Tonga et Papouasie-Nouvelle-Guinée) -, il s'avère difficile de lister les secteurs d'activité les plus prometteurs à l'export. Néanmoins, des tendances se dégagent dans la zone Pacifique. En Australie, c'est l'agroalimentaire (conserverie, chocolat) qui s'exporte le mieux, ainsi que les chauffe-eau solaires,

de façon plus ponctuelle, de même qu'en Nouvelle-Zélande où les produits agroalimentaires ont la cote tout comme le second œuvre du BTP. L'agroalimentaire est également présent au Japon, où la société Saveurs Authentiques, qui regroupe différents acteurs locaux, exporte achars, miels, confitures, punch et vanille sous la même marque. Dans l'Arc mélanésien, on retrouve principalement les services : ingénierie de l'eau, bureau d'études, topographie, accompagnement aux politiques publiques et les produits du second œuvre du BTP (toitures, lambris PVC, etc).

### La création d'un Bachelor dédié à l'export

Dans le souci d'accompagner les entrepreneurs déterminés à se tourner vers des marchés extérieurs, un Bachelor « responsable commercial international » en alternance va être lancé en 2018 par la CCI Apprentissage en étroite partenariat avec le Cluster NCT&I<sup>(1)</sup>. Destiné aux titulaires d'un bac+2 avec un profil commercial, il permettra de répondre aux besoins en compétences pressants des chefs d'entreprise qui souhaitent exporter mais ne disposent actuellement pas des res-

sources nécessaires. « Nous travaillons actuellement avec des professionnels du territoire, membres du cluster, pour valider leurs besoins, affiner les contenus des cours avec des adaptations aux spécificités locales de manière à former des jeunes qui seront à même de répondre aux enjeux de l'export », indique David Leclerc, responsable de la CCI Apprentissage. Décliné sur un an, ce Bachelor comportera quatre modules : stratégie de communication et de prospection, négociation des ventes et gestion des portefeuilles clients, coordination et animation d'un réseau de vente, coordination des actions administratives. Entre 15 à 20 places seront disponibles, l'objectif n'étant pas d'inonder le marché. « Ce sera une formation gagnant-gagnant tant pour les entreprises que pour les étudiants puisque l'alternance va leur permettre de confronter leurs visions et de s'enrichir des expériences des uns et des autres », souligne David Leclerc.

(1) Renseignements auprès de la CCI Apprentissage au 24 31 45 ou par mail [cfa@cci.nc](mailto:cfa@cci.nc)

### Contacts

CCI - Département tourisme et commerce extérieur  
Tél. 24 23 83 / [v.maton@cci.nc](mailto:v.maton@cci.nc)

Cluster NCT&I  
Tél. 23 07 96 / [secretariat@avex.nc](mailto:secretariat@avex.nc)

## LE TROPHÉE DE L'EXPORTATION

En 2016, la 3<sup>e</sup> édition des Trophées de l'entreprise, organisée par la CCI-NC et Les Nouvelles calédoniennes, en partenariat avec la BCI, l'OPT et Air France, s'est étoffée d'une nouvelle catégorie : le Trophée de l'exportation. Une dizaine de sociétés ont candidaté dans de nombreux secteurs d'activité : agroalimentaire, événementiel, BTP, etc. ce qui illustre la diversité des secteurs qui exportent. « La CCI s'inscrit ainsi dans la dynamique enclenchée par le gouvernement pour le développement de l'export à travers différentes actions dont les Trophées de l'entreprise qui permettent de valoriser le potentiel économique de nos entreprises tout en leur ouvrant de nouvelles perspectives », conclut Jennifer Seagoe.

## PROCHAIN DOSSIER CCI INFO JUILLET

Tout savoir sur la TGC appliquée au secteur de l'immobilier.

# ACT

AGENCE  
CALEDONIENNE  
DE TRANSIT

45 ANS  
D'EXPERTISE  
À VOTRE SERVICE

## AÉRIEN MARITIME

TRANSIT À L'IMPORT  
ET À L'EXPORT

Correspondants et délégués  
commerciaux couvrant  
le monde entier

Tél. (687) 27 55 48 - Fax : (687) 28 61 30  
Zone des transitaires - Port Autonome  
BP 548 - 98845 Nouméa Cedex  
Nouvelle-Calédonie - Email : sales@act.nc



# ABEH SARL

TRANSPORT EN COMMUN



SCOLAIRE - CULTUREL  
SPORTIF

Tél./Fax : 47 34 78 - 79 15 73 - email : trans.abeh@canl.nc

# Cybercriminalité : comment s'en prémunir ?

**Avec la hausse du nombre de cyberattaques, leur diversification et leur évolution constante, la cybersécurité et la gestion du risque sont devenues des problématiques incontournables pour les entreprises du monde entier. La Nouvelle-Calédonie ne faisant pas exception.**

Le dernier rendez-vous de l'économie de la CCI était au cœur d'un sujet particulièrement brûlant jeudi 18 mai, puisqu'il concernait les risques liés à l'usage d'Internet et aux objets connectés. Force est de constater qu'aucun pays connecté au monde n'est épargné par les cyberattaques. L'information étant aujourd'hui considérée comme l'ADN de nos organisations, il est primordial d'apprendre à la classer et à la hiérarchiser pour mieux se protéger.

### Une menace globale

À l'instar de la criminalité traditionnelle, la cybercriminalité prend des formes diverses et touche toutes les entreprises, quels que soient leur taille économique et leurs secteurs d'activité. Le cybercrime est un phénomène complexe, regroupant des méthodes, des cibles et des motivations variées. Les attaques peuvent notamment avoir pour but le vol de documents confidentiels. Un nouveau type de menace a récemment fait son apparition sur la toile : les ransomwares. Ces malwares (logiciels

malveillants) prennent en otage des fichiers en les chiffrant. Les cybercriminels réclament ensuite une rançon à l'utilisateur pour déchiffrer les données. C'est ce type d'attaque qui a touché plus de 200 000 utilisateurs dans 150 pays au mois de mai dernier. Pour lutter contre ces risques, il est essentiel pour les entreprises de mettre en place des solutions et de sensibiliser leurs salariés à titre individuel.

### Comment se protéger ?

Pour faire face à cette hausse de la criminalité en ligne, il est devenu nécessaire de s'adapter et de modifier nos comportements. Les entreprises et les particuliers doivent apprendre à gérer leur patrimoine informationnel. Pour cela, quelques réflexes peuvent être mis en place rapidement : attention tout d'abord à ne pas cliquer sur des bannières ou des sites web suspects, à ne pas ouvrir de documents sans en connaître la source, et à ne pas brancher de clés USB dont on ne connaît pas la provenance. L'expert de la DGSI (Direction générale de la sécurité intérieure), qui animait avec brio

cette conférence, recommande également de réaliser des sauvegardes régulières de ses données cryptées sur des disques durs externes qui ne restent pas branchés sur le poste de travail. Afin de limiter les tentatives d'intrusion, la mise en place d'un compte administrateur permet de configurer l'ordinateur et de strictement limiter les droits des autres profils. Enfin, il est indispensable de sécuriser l'accès aux différentes plateformes web. Pour cela, la meilleure solution reste encore de noter les mots de passe (qui se doivent d'être tous différents) dans un carnet... papier !

### Les objets connectés, un potentiel d'attaque illimité

C'est l'une des grandes menaces dans les années à venir. Les récentes attaques ciblant les objets connectés n'ont pas eu d'impacts très importants. Les quelques cas de piratage n'ont en effet pas encore de quoi effrayer. Mais le potentiel de ces objets n'en demeure pas moins extraordinaire pour les hackers : les voitures sont de plus en plus pourvues d'informatique, les objets connectés sont tout aussi présents à la maison qu'au sein des entreprises, ou encore dans le secteur de la santé. Pourtant, ces objets restent désarmés face à des cybercriminels aux moyens importants. Alors que certains piratages peuvent aujourd'hui sembler anodins, cela pourrait donner lieu demain à des attaques beaucoup plus dangereuses comme la prise de contrôle à distance de voitures ou de pacemakers.



### Sites conseillés par la DGSI

- [www.2025exmachina.net](http://www.2025exmachina.net)
- [www.ssi.gouv.fr](http://www.ssi.gouv.fr)
- [www.internetsanscrainte.fr](http://www.internetsanscrainte.fr)
- [www.stopransomware.fr](http://www.stopransomware.fr)
- [www.secnumacademie.gouv.fr](http://www.secnumacademie.gouv.fr)

# PROTÉGEZ-VOUS

## Externalisez vos sauvegardes

01

Vos données sont compressées et cryptées avant d'être transférées

02

Réplication sur un second site

Entreprises  
Collectivités



DATA CENTRE 1



DATA CENTRE 2

100% CALÉDONIEN  
100% SATISFAIT



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



25 96 67

@contact@novatech.nc

## Résidence LE SERRA

VUE IMPRENABLE SUR LE LAGON

Investissez dans l'avenir, investissez à Nouville

Éligibles à la défiscalisation locale



**F1** à partir de 12.300.000 XPF

**F2** à partir de 17.700.000 XPF

**F3** à partir de 30.000.000 XPF

**F4** à partir de 43.000.000 XPF



Votre partenaire immobilier  
en Nouvelle-Calédonie  
[www.promobat-nc.com](http://www.promobat-nc.com)

16, rue Gallieni

**24 06 10**

Du lundi au jeudi de 8h à 12h et de 13h à 17h  
Le vendredi de 8h à 12h et de 13h à 16h



Scannez et visitez notre site internet !

# Habitat : mieux construire pour dépenser moins

La conception bioclimatique des bâtiments permet d'assurer des conditions de confort maximales tout au long de l'année. Un bâtiment adapté au climat calédonien, construit dans une démarche de qualité environnementale, est gage de confort et d'économie.

Fruit d'un partenariat entre le Comité territorial pour la maîtrise de l'énergie (CTME) et le Centre d'initiation à l'environnement (CIE), le Point info-énergie de Nouvelle-Calédonie –qui a pour vocation de répondre en priorité aux demandes des particuliers, mais aussi des petites entreprises (artisans, commerçants, agriculteurs...) et des petites collectivités– a produit un tout nouvel outil : le *Guide construire avec le climat en Nouvelle-Calédonie* financé par la Nouvelle-Calédonie et l'ADEME. « À travers ce document, nous avons souhaité attirer l'attention sur la façon de concevoir son habitat afin d'être plus attentifs à une habitation non seulement plus respectueuse de l'environnement mais permettant de bénéficier de plus de confort et de réaliser des économies », souligne Bastian Morvan, chef du service Énergie à la Direction de l'industrie, des mines et de l'énergie de la Nouvelle-Calédonie.

### Limiter les dépenses énergétiques superflues

Décliné en une quinzaine de rubriques –orientation du bâtiment, ses abords, les matériaux, la toiture, les murs, les menuiseries, la ventilation naturelle, l'éclairage, le solaire...– l'ouvrage présente les grands principes de la conception bioclimatique d'un logement en Nouvelle-Calédonie. Chaque chapitre est étayé de pictogrammes, d'illustrations, de schémas et de plans qui permettent de comprendre facilement comment limiter, dès la construction, les dépenses énergétiques superflues, et/ou comment les réduire dans un logement déjà existant. En bonus, des conseils et des idées faciles à mettre en place.

### Des formations spécifiques

Ce livret vient en complément d'outils et de référentiels déjà existants sur le territoire (RENC, Guide des matériaux...). Des formations de sensibilisation à l'architecture bio-



climatique, assurées par l'Association de formation dans le bâtiment et les travaux publics (AFBTP), sont proposées depuis deux ans par le gouvernement et l'ADEME à destination des professionnels du BTP. « Ces formations nous ont permis d'avoir un réseau de professionnels formés qui appliquent de façon plus systématique les bonnes pratiques dans la construction calédonienne », relève Bastian Morvan.

### 92 professionnels déjà formés

Quatre modules de formation<sup>(1)</sup> sont proposés par l'AFBTP qui ont tous pour dénominateur commun de permettre aux participants de comprendre les grands principes de construction environnementale des bâtiments en Nouvelle-Calédonie « afin de construire de manière à réduire au maximum la consommation énergétique en tenant compte de différents critères comme la circulation des flux d'air, la couleur des murs, l'orientation des façades et du toit ainsi que l'environnement direct (aménagement paysager) », souligne Fabrice Bernardi, responsable administratif et formation au sein de l'AFBTP. Ces formations s'adressent principalement aux maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, architectes, paysagistes, bureaux d'études...



Depuis leur lancement en mars 2015, 92 professionnels ont déjà été formés.

(1) Architecture bioclimatique (niveau 1), Maîtrise de la demande énergétique des bâtiments (niveau 2), Conception aérothermique des bâtiments bioclimatiques (niveau 2) et Aménagements paysagers de l'architecture bioclimatique (niveau 2).

### Contact

AFBTP  
761, rue Isaac Newton (ZI Ducos)  
Tél. : 28 90 65  
fbernardi-afbtp@canl.nc

# Maîtriser l'énergie pour gagner en productivité

**La maîtrise de l'énergie est devenue un enjeu primordial. En effet, si l'énergie est indispensable à toutes les activités de production, le coût des consommations varie suivant l'activité de l'entreprise et le type d'énergie utilisée.**

**P**our Matthieu Ladiesse, responsable du service QHSE-industrie de la CCI, « l'énergie représente encore bien trop souvent un poste budgétaire qui pourrait être réduit et permettrait ainsi aux entreprises de diminuer également leur empreinte énergétique tout en gagnant en productivité et en compétitivité. Un grand nombre d'entreprises ne sont toujours pas en mesure de chiffrer le poids de l'énergie dans leurs charges. Pourtant, il existe des moyens simples, rapides et peu onéreux à mettre en place pour réduire, à court, moyen et long terme leur facture énergétique. Lorsque nous suivons des entreprises dans le cadre d'un pré-diagnostic énergétique –qui vise une amélioration effective de la performance énergétique de l'entreprise et permet, à partir d'une analyse des données du site, de diminuer ses coûts de production– nous mettons en avant la démarche Négawatt. Son but ? Proposer une approche de bon sens en trois étapes : sobriété, efficacité énergétique et énergies renouvelables. »

### La chasse aux gaspillages

Cette démarche a pour objectif de permettre aux entreprises de déployer un volet d'actions, pour certaines gratuites, relevant toutes du bon sens. Premier volet, la sobriété énergétique qui consiste à supprimer les gaspillages à tous les niveaux de l'organisation d'une entreprise. « Il s'agit de petits gestes au quotidien qui, appliqués par le personnel, permettent de ne pas utiliser l'énergie lorsque le besoin n'existe pas. Éteindre la lumière en sortant d'une pièce, ne pas régler le climatiseur à 18°C font, par exemple, partie des bons réflexes à avoir », indique Matthieu Ladiesse.

### Réduire la quantité d'énergie

Second volet, l'efficacité énergétique qui vise à réduire, à la source, la quantité d'énergie nécessaire pour un même service et donc à limiter les

pertes par rapport à la ressource utilisée tout en gagnant en efficacité. L'idée est de privilégier des appareils moins énergivores (LED, catégorie A++). « Les entreprises doivent prendre conscience qu'elles seront gagnantes en investissant dans des appareils certes parfois plus chers à l'achat, car elles auront un retour sur investissement puisqu'ils consommeront moins et diminueront leurs factures », relève Matthieu Ladiesse. Troisième et dernier volet préconisé dans la démarche Négawatt, les énergies renouvelables. « Mais attention, il est inutile d'investir dans du renouvelable (solaire, hydraulique, éolien, biomasse...) si des actions de sobriété et d'efficacité énergétiques n'ont pas été précédemment mises en place afin d'optimiser ses consommations. »



**Contact**  
CCI - Formation  
Tél. : 24 31 35 / fpc@cci.nc  
www.cci.nc

## SENSIBILISATION AUX ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

### Public

Personne en charge d'un patrimoine, de la gestion de l'entreprise ou personnel technique.

### Objectifs

- Sensibiliser les entreprises à l'usage de l'énergie afin de modifier les comportements.
- Appréhender la ressource énergétique dans son ensemble et identifier des sources d'économie dans son quotidien.

### Durée

4 heures

### Prochaine session

Mardi 18 juillet

## DEVENIR RÉFÉRENT ÉNERGIE

### Public

Personne en charge d'un patrimoine, de la gestion de l'entreprise ou personnel technique.

### Objectifs

Appréhender la ressource énergétique dans son ensemble et identifier des sources d'économie dans son quotidien.

### Durée

8 heures

### Prochaine session

Mercredi 19 juillet

## RÉALISER VOTRE PRÉ-DIAGNOSTIC ÉNERGÉTIQUE

### Public

Personne en charge d'un patrimoine, de la gestion de l'entreprise ou personnel technique.

### Objectifs

- Savoir réaliser un pré-diagnostic en interne.
- Mettre en œuvre une politique d'économie énergétique.

### Durée

14 heures

### Prochaine session

Mercredi 26 et jeudi 27 juillet

# Déclaration de la TGC : mode d'emploi

Depuis le 1<sup>er</sup> avril, toute entreprise assujettie à la Taxe générale sur la consommation (TGC), réalisant des opérations imposables, est dans l'obligation de déclarer et de verser la TGC. Comment remplir sa première déclaration en bonne et due forme ? Suivez le guide !

## Les opérations taxables HT

- **Les lignes 10 à 15** : vous devez renseigner les montants HT des opérations imposables qui constituent votre chiffre d'affaires, selon leur nature. Dans cette partie, il ne s'agit pas de se soucier des taux mais bien de la ventilation entre les ventes de marchandises, les prestations de services, etc.
- **La ligne 12** Autres opérations taxables représente la base HT de toutes les opérations qui ne constituent pas votre chiffre d'affaires (ex. : les cessions d'immobilisation).
- **La ligne 15** Régularisations comprend les opérations qui ont affecté à la hausse le montant de votre chiffre d'affaires (ex. : les avoirs, les factures de la période précédente non-envoyées, etc.).

## Les opérations non taxables HT

- **Les lignes 20 à 30** représentent toutes les opérations exonérées de la collecte de TGC, qu'elles ouvrent droit ou pas à déduction.

## Le décompte de la TGC brute

- **Les lignes 40 à 43 et 60** représentent les montants imposables HT ventilés par taux et non par leur nature.
- **La ligne 40** peut comprendre de la vente de produits locaux et de la prestation de services à taux réduit.
- **La ligne 41** concerne la plupart des prestations de services et certaines opérations du secteur immobilier car il n'y a pas de produits taxés au taux spécifique.

- **La ligne 42** concerne la plupart des produits vendus au taux normal, c'est-à-dire tous ceux qui ne sont pas listés dans les autres taux : zéro ou supérieur.
- **La ligne 43** représente la vente de produits qualifiés de luxe (ex. : le chocolat importé, la location de véhicule longue durée de plus de 24 mois, etc.).
- **Les lignes 50 à 53** sont les montants de TGC collectés selon la base déclarée (lignes 40 à 43) multipliés par les taux correspondants.
- **La ligne 62** représente le montant de TGC à reverser car indûment déduite sur les périodes antérieures.
- **La ligne 63** représente la TGC collectée sur la période en additionnant toutes les lignes ci-dessus.

**Attention : on ne peut en aucun cas inscrire des montants négatifs dans la déclaration.**

## La TGC déductible

Les entreprises ne sont pas obligées de renseigner la base HT. En effet, les montants sont renseignés directement et doivent donc être calculés en amont, soit par un système de factura-

tion et/ou de comptabilisation automatisée, soit de manière extracomptable. Puis, ils doivent être inscrits directement dans les lignes 70 à 73 et 80 à 81 selon les taux applicables correspondants.

- **La ligne 82** représente le crédit de TGC (TGC déductible > TGC collectée) de la période précédente qui n'est pas remboursable ou pour lequel il n'y a pas eu de demande de remboursement.
- **La ligne 83** est la somme de toutes les lignes ci-dessus et représente le total de la TGC déductible.

## La TGC à payer

Si la TGC collectée (ligne 63) est inférieure à la TGC déductible (ligne 83), il faut inscrire la différence (en positif) à la ligne 90.



À l'inverse, si la TGC collectée (ligne 63) est supérieure à la TGC déductible (ligne 83), il faut inscrire la différence à la ligne 91 et joindre le règlement correspondant à la déclaration, si besoin en prenant soin de renseigner le mode de règlement.

## La demande de remboursement

Rappel des conditions de demande de remboursement :

1. La demande de remboursement de la TGC est traitée par l'administration selon la procédure d'une réclamation contentieuse (contrôle, délai).
2. Attention : la demande doit être déposée par l'entreprise au terme de chaque trimestre civil, même si sa cadence déclarative est mensuelle.
3. Pour être recevable, le montant à rembourser doit être au moins égal à 300 KF si la demande est déposée durant le 3<sup>e</sup> trimestre civil et au moins égal à 100 KF si la demande est déposée au 4<sup>e</sup> trimestre.
4. En cas de cession ou de cessation d'activité, le remboursement peut être accordé sans condition de seuil.

## QUAND DÉPOSER SA DÉCLARATION ?

La date limite de dépôt de la déclaration de la TGC est toujours à la fin du mois suivant la cadence déclarative. La variable étant le montant du chiffre d'affaires annuel. Les entreprises réalisant un chiffre d'affaires annuel de plus de 200 millions de francs HT doivent déposer une déclaration mensuelle dont la date limite de dépôt est le 30 de M+1. Les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 200 millions de francs HT ont une cadence trimestrielle avec un dépôt attendu au plus tard le 30 du mois qui suit le trimestre civil. Attention : si le versement est réglé en espèces ou par chèque, le paiement doit accompagner la déclaration.

## QUEL PLAFOND POUR LA FRANCHISE EN BASE ?

Certaines entreprises peuvent être exemptées de la collecte de la taxe. En dessous de certains seuils de chiffre d'affaires, les petites entreprises, bien qu'assujetties et réalisant des opérations imposables en sont dispensées : ce sont les franchisés en base. Sont concernés : les prestataires de services dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 7,5 MF et les producteurs, commerçants, prestataires en travaux immobiliers dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 25 MF. Ces derniers se comportent comme des consommateurs finaux, c'est-à-dire qu'ils paient la TGC sur leurs dépenses mais ils ne peuvent la déduire. Ils ne facturent donc pas la TGC à leurs clients.

Si vous êtes un franchisé en base : vos factures doivent obligatoirement comporter la mention suivante : « Franchise en base – TGC non-applicable ».

Le franchisé en base a le choix d'opter pour la TGC. Cette option est irrévocable, d'où l'importance de bien analyser sa structure de prix et les impacts de l'application de la TGC avant de se décider. Par contre, elle est indépendante du régime fiscal, c'est-à-dire qu'une TPE soumise au régime fiscal du forfait peut opter pour la TGC sans devoir pour autant passer au régime fiscal du réel.

	Avantages	Inconvénients
Rester en franchise en base	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Des économies sur les coûts de conformité (achat ou mise à jour du logiciel de facturation, honoraires supplémentaires du comptable, changement de caisse enregistreuse, etc.).</li> <li>• Un gain de temps puisqu'il n'y a pas à remplir les formalités de déclaration de la TGC.</li> <li>• Si la clientèle est essentiellement constituée de particuliers, alors pas d'impact significatif en terme commercial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La TGC payée sur les achats/investissements n'étant pas déductible, elle devient une composante du coût de revient et impacte le prix de vente à la hausse, toutes choses étant égales par ailleurs.</li> <li>• Rupture du mécanisme « collecte/déductibilité » créant de la taxe « cachée ».</li> </ul>
Opter pour la TGC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La TGC sur les achats et investissements devient déductible et n'est pas un élément du coût de revient.</li> <li>• En tant qu'intermédiaire économique, on ne crée pas de TGC « cachée » ou rémanente dans les prix de vente au public.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un temps administratif supplémentaire pour le traitement de la TGC à verser.</li> <li>• Des investissements/frais nécessaires pour faciliter le traitement.</li> <li>• Des obligations déclaratives trimestrielles.</li> </ul>

## Contacts

CCI  
14, rue de Verdun  
Tél. : 24 23 85/24 40 74  
conseil@cci.nc - www.cci.nc

## CONGÉ POUR PERMANENCE SYNDICALE

Il est créé un article prévoyant que dans les entreprises de 50 salariés et plus, tout salarié a droit, sous conditions, à un congé pour permanence syndicale dont la durée est fixée par délibération du congrès. Il doit notamment avoir une ancienneté minimale.

Dans ce cadre, les cas de recours au contrat à durée déterminée (CDD) ont été étendus, et il peut désormais être conclu un CDD pour le recrutement d'un permanent syndical ou pour assurer le remplacement d'un salarié placé en congé pour permanence syndicale. La durée du contrat ne peut dépasser 4 ans, compte-tenu de ces renouvellements.

*LP n° 2017-6 du 21/03/17*

*JONC n° 9392 du 28/03/17*

*Délibération n° 59/Cp du 30/03/17*

*JONC n° 9394 du 31/03/17*

## CASE

Le titre III du livre 2 de la partie I du Code des aides pour le soutien de l'économie en province Sud est complété par un chapitre : aide à la trésorerie.

L'aide à la trésorerie consiste en la prise en charge, par la province, de tout ou partie des charges d'exploitation de l'entreprise confrontée à une difficulté ponctuelle de trésorerie directement liée à un ou plusieurs facteurs exogènes qui dégradent l'environnement économique dans lequel elle exerce.

La mise en œuvre de cette aide est subordonnée à l'adoption par le bureau de l'assemblée de la province Sud, après avis de la commission du développement économique, d'un

plan d'urgence indiquant notamment son caractère exceptionnel et sa durée ainsi que les aides, les secteurs d'activité et le périmètre géographique concernés.

*Délibération n° 22-2017/APS du 17/03/17*

*JONC n° 9392 du 28/03/17*

## FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

Une délibération est venue fixer le cadre de la Formation professionnelle continue de la province des Îles Loyauté. Ce programme s'adresse aux personnes sans emploi, jeunes et salariés, souhaitant suivre, à titre individuel, une action de formation professionnelle pour augmenter leur niveau de qualification dans le but d'accéder à un emploi à l'issue de leur formation.

Également, le Plan de formation provincial 2017 a été annexé à une seconde délibération : n°2017-08/API du 28 février 2017

*Délibération n° 2017-07/API du 28 février 2017*

*Délibération n° 2017-08/API du 28 février 2017*

*JONC n° 9397 du 11/04/2017*

## TGC / INDUSTRIE MINIÈRE ET MÉTALLURGIQUE

La liste des prestations de services éligibles à l'exonération de l'article Lp 493 du Code des impôts pour les sous-traitants miniers s'établit comme suit :

- ouverture, entretien de piste ou plateforme,
- réalisation et entretien d'ouvrage de gestion des eaux,

- réalisation de sondages géologiques,
- réalisation de sondages géotechniques (piézomètre, inclinomètre...),
- extraction, chargement de stérile et minerais,
- abattage à l'explosif de stérile et minerais,
- transport terrestre ou maritime de stérile et minerais,
- stockage de stérile et minerais,
- ravitaillement en carburant,
- travaux de réhabilitation, restauration, compensation,
- exploitation d'un site minier (tâcheron).

La liste des biens dont l'importation est exonérée figure en annexe de l'arrêté n°2017-741. Cette exonération est appliquée sur présentation au service des douanes d'une attestation délivrée au sous-traitant par la Direction des services fiscaux. L'arrêté prévoit également la procédure d'achat en franchise de TGC, lorsque les personnes utilisent les biens et services pour les besoins de leurs livraisons de minerais ou de métaux issus de leur transformation.

*Arrêté n° 2017-741/GNC du 28/03/17*

*JONC n° 9393 du 30/03/17*



## DON DE JOURS DE CONGÉS POUR ENFANT MALADE



Le chapitre I du titre IV du livre II de la partie réglementaire du Code du travail de Nouvelle-Calédonie est complété par une section 5 : Don de jours de congés pour maladie grave d'un enfant. Ainsi, tout salarié, titulaire d'un contrat à durée déterminée ou indéterminée, sans condition d'ancienneté, a la faculté de renoncer à un ou plusieurs jours de congés acquis au bénéfice d'un autre salarié ayant épuisé ses propres droits à congés.

Le salarié qui souhaite bénéficier d'un don de jours de congés formule sa demande par écrit auprès de son employeur, accompagné d'un certificat médical. L'employeur doit vérifier que les conditions d'éligibilité pour ce don sont remplies et lui signifie son accord, dans un délai maximal de huit jours suivant le dépôt de la demande. Il organise aussitôt une campagne d'appel au don, dont la durée ne peut excéder un mois. Au terme de la campagne, un courrier transmis au salarié formalise l'accord de l'employeur et lui indique le nombre de jours dont il est bénéficiaire. Le salarié bénéficiaire d'un ou plusieurs jours de congés ainsi donnés a droit au maintien de sa rémunération pendant sa période de congé, à l'exclusion des primes et indemnités qui ont le caractère de remboursement de frais ou qui sont liées à l'organisation ou au dépassement du temps de travail. La durée de ce congé est assimilée à une période de travail effectif.

*Délibération n° 63/CP du 19/04/17*

*JONC n° 9405 du 9/05/17*

## 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 F	19,96 %
- Prêts entre 357 995 F et 715 990 F	13,25 %
- Prêts supérieurs à 715 990 F	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) : mars 2017 : 120,72 / avril 2017 : 120,89\*

\*indice provisoire

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

## INDICE ET TAUX

- Prix avril 2017	107,54 %
- Prix avril 2017 hors tabac	106,59 %
- Inflation 2017 hors tabac	0,5 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	1,3 %

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

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

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

- SMAG horaire	773,86 F
- SMAG mensuel	130 783 F

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

## FEUILLE DE PAIE

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

- Plafond Cafat	354 900 F
- Plafond maladie Cafat / Ruamm	
- Tranche 1	498 300 F
- Tranche 2 (de 498 301 F)	5152 900 F
- Plafond FSH (Fonds social de l'habitat) Délibération modifiée n° 210 du 30/10/1992 - Article 2	299 500 F
- Plafond Formation professionnelle	354 900 F
Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie	
- Plafond Sécurité Sociale	390 095 F
- CCS non plafonnée	

Pour toute information complémentaire, contacter la Cafat : tél. 25 58 00

## ÉVOLUTION DU BT21

	2015	2016	2017
Janvier	101,34	102,24	102,77
Février	101,50	102,18	103,06
Mars	101,27	101,99	103,22
Avril	101,32	101,67	103,58*
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](http://www.isee.nc) ou contacter le Centre d'information économique de la CCI pour plus de renseignements - Tél. 24 31 20 / doc@cci.nc). Base 100 : décembre 2012.

\* indice provisoire - \*\* valeur rectifiée

## J'aimerais diffuser de la musique pour la clientèle, en ai-je le droit ?

Les œuvres musicales sont protégées par la propriété intellectuelle puisqu'elles sont le fruit de l'esprit et du travail d'un auteur. Ainsi, il est interdit d'utiliser ces œuvres en dehors d'un usage privé sans obtenir au préalable l'autorisation de cet auteur, sous peine de sanctions civiles mais aussi pénales. Il existe des sociétés de gestion des droits d'auteur qui facilitent les demandes d'autorisation pour les diffuseurs.

Pour pouvoir passer de la musique dans sa boutique, son café, son restaurant, etc. il faut s'adresser à la Sacenc qui centralise les demandes et octroie les autorisations adéquates, en contrepartie du paiement de redevances, qu'elle répartit ensuite entre les auteurs.

Attention, vous êtes aussi concernés si vous diffusez de la musique sur une ligne d'attente téléphonique, dans une salle d'attente, dans un hall d'accueil ou sur un site Internet hébergé en Nouvelle-Calédonie.

Pour plus d'informations, contactez la Sacenc au 26 32 64 ou [www.sacenc.nc](http://www.sacenc.nc)



## Comment sont répartis les bénéfices entre associés ?

Le bénéfice distribuable est constitué par le bénéfice de l'exercice, diminué des pertes antérieures ainsi que des sommes à porter en réserve en application de la loi ou des statuts, et augmenté du report bénéficiaire (bénéfices reportés en réserve). Un prélèvement de 5 % du bénéfice annuel doit être fait pour doter la réserve légale jusqu'à ce qu'elle atteigne 10 % du capital social. Les bénéfices distribués prennent le nom de dividendes. Ils sont répartis entre les associés en proportion de leur détention dans le capital social. Une décision unanime des associés peut décider une répartition différente. Art 232-11 du Code de commerce.

## Comment obtenir un extrait K-bis ?



L'extrait K-Bis, est un document officiel et légal, visé par le Registre du commerce et des sociétés. Il atteste de l'existence juridique d'une entreprise, c'est la carte d'identité des entreprises inscrites au RCS. Il est délivré par la Direction des affaires économiques (DAE) Tél. : 23 22 50 – courriel : [dae@gouv.nc](mailto:dae@gouv.nc)

## Les dépenses réalisées par les associés pendant la période de formation de la société peuvent-elles leur être remboursées ?

Oui, les associés qui ont effectué des dépenses, au nom et pour le compte de la société pendant sa période de formation (honoraires, achat de matériel, etc.), pourront se les faire rembourser par la société dès le déblocage des fonds, c'est-à-dire après son immatriculation. Pour cela, ils doivent relater l'ensemble de ces engagements dans un acte qui sera annexé aux statuts. La signature par les associés des statuts vaudra alors reprise de ces engagements par la société. Il est donc important de garder précieusement tous les justificatifs de dépenses. D'un point de vue comptable, ces dépenses représentent une avance en compte courant d'associé.

## Pour en savoir plus :

CCI – Informations juridiques

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

CCI – Centre d'information économique

[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 juin

#### Mutuelle des patentés et des libéraux

Paiement de la cotisation de juillet (pour le règlement mensuel).

### 30 juin

#### Impôt sur les sociétés – IS

Dépôt de la liasse fiscale pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 28 février.

Date limite du paiement de l'acompte.

#### TSS – Déclaration et paiement

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.

#### TGC

Date de fin de la période fiscale pour les entreprises à périodicité trimestrielle.

#### CAFAT

Les employeurs occupant plus de 20 salariés sont tenus au versement d'un acompte provisionnel dont le montant ne peut être inférieur au quart du montant total des cotisations afférentes au trimestre précédent. Le versement des acomptes provisionnels doit être effectué au terme de chaque mois, hors mois d'échéance, soit les 28 février, 31 mars, 31 mai, 30 juin, 31 août, 30 septembre, 30 novembre et 31 décembre.

Le non-paiement des acomptes à ces dates fait l'objet de majorations de retard, tout comme le non-paiement des cotisations aux échéances rappelées précédemment.

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

### 10 juillet

#### Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations de juillet.



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

Contactez le 24 40 74 / conseil@cci.nc

## SERVICES

✚ **Restauration** – Service de gamelle orienté vers les particuliers, situé en province Sud. Très bonne réputation. Activité stable. Atelier de production disponible à la vente. Ancienneté : plus de 10 ans. CA : entre 25 et 50 MF. Effectif : moins de 5 salariés. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Prix : 16 MF / 134 K€

✚ **Logistique** – Entreprise historique spécialisée dans la logistique. Située en province Sud. Activité stable. Ancienneté : plus de 10 ans. CA : entre 100 et 300 MF. Effectif : de 11 à 30 salariés. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Prix : 59 MF / 496 K€

✚ **OPC – Secteur du BTP** – Société de pilotage de chantier située en province Sud. Marchés signés jusqu'en 2020. Activité stable. Pas de salarié. Convierait en complément d'activité pour une société de maîtrise d'œuvre. Profil ingénieur génie civil. Accompagnement possible sur 9 mois. Bonne rémunération de gérance. Ancienneté : moins de 5 ans. CA : moins de 25 MF. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Prix : 5 MF / 42 K€

✚ **Formation** – Organisme de formation agréé. Leader sur son secteur. Activité en croissance. 1- Particuliers, formation PNL, hypnose ericksonienne, clean language. 2- Entreprises, gestion de projets, management, communication, relationnel, entretien annuel d'évaluation, gestion du stress, cohésion d'équipe. 3- Formation de formateurs en entreprise. Situé en province Sud. Ancienneté : plus de 10 ans. CA : moins de 25 MF. Effectif : moins de 5 salariés. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Prix : 13,5 MF / 113 K€

✚ **Garage, automobile, climatisation** – Atelier de réparation et entretien de climatisation sur véhicules (250 m<sup>2</sup>). Bon emplacement géographique. Pas de salarié. Stock environ 3 MF + matériel pont élévateur. Achat possible du dock d'exploitation. Situé en province Sud. Ancienneté : plus de 10 ans. CA : moins de 25 MF. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Activité à redynamiser. Prix : 10 MF / 84 K€

## INDUSTRIE/PRODUCTION

✚ **Communication/édition** – Création et édition de livres, calendriers, cartes postales... Design et suivi d'impression. Vente de produits de communication spécialisée. Activité stable. Importante photothèque, acteur historique local. Société située en province Sud. Ancienneté : plus de 10 ans. CA : entre 51 et 100 MF. Effectif : moins de 5. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Prix : 44 MF / 369 K€

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



## NOUVELLE-CALÉDONIE

### Salon 4x4 expo

✚ Du 22 au 25 juin

Tous les concessionnaires, les accessoiristes et les financeurs donnent rendez-vous aux amateurs de 4x4 pour la 24<sup>e</sup> édition de ce salon.

[Maison des artisans](#)

Tél. 77 30 90

### Salon jardinage & motoculture

✚ Du 6 au 9 juillet

24<sup>e</sup> édition de ce salon dédié au jardin et à ses aménagements.

[Maison des artisans](#)

Tél. 77 30 90

### Talents de femmes

✚ Du 21 au 23 juillet

Salon dédié aux femmes organisé par le club Soroptimist.

[Maison des artisans](#)

Tél. 74 00 79

### Pacific business forum

✚ Les 3 et 4 août

L'édition 2016 avait permis aux entrepreneurs de la région Pacifique de se rencontrer, d'échanger, de travailler et d'imaginer ensemble. En 2017, le Pacific business forum vous donne à nouveau rendez-vous à Nouméa afin d'explorer le concept de la nouvelle économie : innovation, connaissance, numérique et économie bleue.

[contact@pacificbusinessforum.com](mailto:contact@pacificbusinessforum.com)

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



## NOUVELLE-ZÉLANDE

### The Food show 2017

✚ Du 27 au 30 juillet

Salon grand public mettant la gastronomie à l'honneur, organisé par nos voisins néo-zélandais.

Une occasion unique pour les Calédoniens de faire découvrir leurs produits. Nouvelle Calédonie Tourisme bénéficiera d'un espace pour réaliser la promotion des services et produits calédoniens.

[Auckland](#)

[sallypepermans@gtitourism.co.nz](mailto:sallypepermans@gtitourism.co.nz)

[www.foodshow.co.nz](http://www.foodshow.co.nz)

### Spring gift & homeware fair 2017

✚ Du 27 au 29 août

Salon des cadeaux et des produits de la maison.

[ASB Showgrounds – Auckland](#)

[www.giftfairs.co.nz](http://www.giftfairs.co.nz)

## AUSTRALIE

### Winetech 2017

✚ Du 5 au 7 juillet

Salon de l'industrie australienne du vin.

[Adelaide event & exhibition centre](#)

[www.winetechaustralia.com.au](http://www.winetechaustralia.com.au)

### Green + building 2017

✚ Les 7 et 8 juillet

Salon professionnel de la construction écologique et de l'efficacité énergétique du bâtiment.

[Melbourne exhibition & convention centre](#)

[www.electricpower-lighting.com](http://www.electricpower-lighting.com)

### Good food and wine show

✚ Du 14 au 16 juillet

Salon australien de l'alimentation et des vins.

[Perth convention exhibition centre](#)

[www.goodfoodshow.com.au/perth](http://www.goodfoodshow.com.au/perth)

## HONG KONG

### Hong Kong Fashion week

✚ Du 10 au 13 juillet

Semaine de la mode à Hong-Kong. Et également, dans le cadre de la Fashion week : la Fashion gallery (haute-couture et marques), le Fashion designers' showcase (collections de designers et de créateurs talentueux), le World of fashion accessories et le Men in style.

[Hong Kong convention & exhibition centre / exhibitions@tdc.org.hk](#)

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.

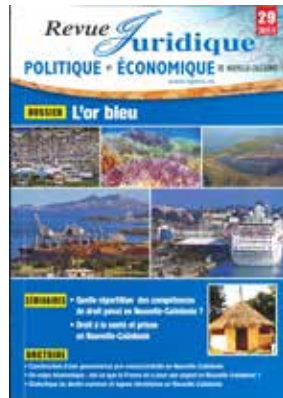
## CANALISER LES INGÉRABLES...

De l'éternel casse-pieds au zappeur invétéré en passant par la diva insupportable, le stressé, le manipulateur ou le toxique, le dossier **Comment gérer les ingérables de Management** de juin, vous permettra peut-être de trouver dans ce petit musée des horreurs des profils familiers. Mais également des conseils pour les identifier, les canaliser et mieux exploiter leurs qualités ! Le témoignage de Thierry Marx, manager hors pair qui possède des atouts indéniables pour gérer les fortes têtes au sein de son équipe, est particulièrement instructif... À lire : un article intéressant sur le diktat du « fun » ou la mode du divertissement et de la convivialité au travail.

**Disponible chez les dépositaires de presse - 1500 F**



## L'or bleu



La **Revue juridique**, politique et économique de Nouvelle-Calédonie consacre un dossier de plus de 80 pages à l'or bleu. Ce capital naturel exceptionnel ouvre d'immenses perspectives de développement dans le domaine économique, ne serait-ce que le tourisme de croisière, dans le domaine de la recherche et par l'approche entrepreneuriale mise en valeur par le Cluster maritime NC. De nombreuses personnalités ont contribué à l'écriture de ce dossier éclairant sur les grandes potentialités concernant les enjeux maritimes et la possibilité d'une nouvelle stratégie de développement pour le territoire.

**Disponible chez les dépositaires de presse - 1700 F (214 pages)**

## L'ENVIE D'ENTREPRENDRE !

Des success stories d'entreprises leader sur leur marché, ça fait du bien, non ? Leur credo ? Miser sur la qualité ! Vous découvrirez leur stratégie dans le magazine **Entreprendre** de mai. En matière de success story, la société de conseil en stratégie digitale Ametix connaît également la consécration. Son secret de fabrique : le feel good management, une philosophie qui mise sur le bien-être et le bonheur de ses 200 salariés. À lire également : une enquête sur Comment profiter du boom de l'économie verte : la transition énergétique offre en effet de belles opportunités aux entreprises en pointe.

**Disponible chez les dépositaires de presse - 1700 F**



## Industrie du nickel



Le **VKP Infos** n° 54, qui couvre le deuxième trimestre 2017, consacre un dossier à la situation à laquelle les opérateurs métallurgiques calédoniens doivent faire face : le changement de modèle économique pour l'industrie du nickel, marqué par la fin des cycles périodiques des cours et leur maintien durable à un niveau très moyen. Quelle stratégie la SLN, la SMSP et Koniambo Nickel SAS empruntent-elles pour adapter leur outil et produire de manière rentable ? Le magazine se penche aussi sur l'ouverture prochaine de l'hôpital de Koné, en fin de chantier (quels enjeux pour la santé dans le nord ?), sur le bilan 2016 des entreprises artisanales, sur l'habitat intermédiaire aidé et sur les dernières installations d'entreprises et commerces sur VKP.

**Disponible en version papier et en ligne sur [www.vkpinfos.nc](http://www.vkpinfos.nc)**

## LE COIN DU LIVRE

### Le diagnostic export : 50 outils pour évaluer vos chances de succès

Exporter les produits ou services de votre entreprise, sa technologie ou son savoir-faire vous semble une opportunité séduisante : chiffre d'affaires développé, profits supplémentaires, risques clients dilués, expérience complémentaire utilisable sur le marché national, équipe dynamisée, image de marque auprès des partenaires améliorée... Toutefois, pour éviter que ce défi ne se transforme en échec :

- Évaluez au préalable vos chances réelles de succès.
- Cerner les forces mais aussi les faiblesses de votre entreprise - organisation, capital humain, ressources financières, spécificité des produits face aux concurrents, capacités de l'outil de production, réactivité du service commercial...
- Détectez les insuffisances et corrigez les dysfonctionnements.

Pour vous aider dans cet autodiagnostic, voici 50 outils répartis sur 5 problématiques essentielles : l'entreprise, les produits, l'outil de production, le service commercial et l'aspect financier. Ils vous seront utiles pour savoir si l'adéquation entre votre projet de développement international et vos moyens humains, techniques, financiers et marketing est bonne. En mettant toutes les chances de votre côté, votre conquête de marchés étrangers sera plus facile et assurée de réussir.

**De Gérard Nissié aux éditions Vuibert - 182 pages**



**Confiez la gestion des déchets de votre entreprise à des professionnels**



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

## Nos métiers

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

## Efficace

Un interlocuteur unique pour tous vos déchets.

## Economique

Des conseils pour réduire vos coûts.

## Sécurisé

Des professionnels qui travaillent en toute sécurité.



2 sites d'activités

En Province Sud - Nouméa 41 rue Nobel

En Province Nord - Kaala Gomen Route Territoriale 1



**26 47 57**

[commercial@vivaenvironnement.nc](mailto:commercial@vivaenvironnement.nc)



## 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)