

ccinfo

NOUVELLE FORMULE

N° 266

MAI

JUIN

2018

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES DE NOUVELLE-CALÉDONIE

DOSSIER

Agir ensemble pour plus de sûreté
dans les locaux professionnels

ÉCONOMIE

« La TGC doit se mettre en place rapidement »

ACTIONS DE LA CCI

La 1^{ère} formation en réalité virtuelle
de Nouvelle-Calédonie



cci
@ NOUVELLE-CALÉDONIE
WWW.CCI.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



CHINA NAVIGATION

www.swireshipping.com

CCinfo

SOMMAIRE



ÉDITO

Plus moderne, plus dynamique, toujours plus proche de ses ressortissants, avec également plus d'ouverture sur l'international et davantage d'interactivité avec les nouveaux sites Internet de la CCI. Nous espérons que vous apprécierez cette nouvelle formule du *CCI Info*, qui s'articule autour des mots clés « économie », « innovation », « formation », « environnement », « numérique » et « tourisme ».

En réponse à l'actualité, le dossier de ce numéro propose des solutions concrètes pour plus de sûreté au sein des entreprises et des commerces. Il informe sur les risques, sur les moyens de se protéger, sur les erreurs à ne pas commettre, sur les aides, les moyens et la réglementation existants et offre de nombreux conseils et préconisations.

En vous souhaitant une lecture aussi instructive qu'agréable,

Jennifer Seagoe,
présidente de la CCI-NC

ACTUALITÉS

- 4 **À la Une**
Actions de la CCI
- 5 Accompagner les commerçants dans l'amélioration de l'accueil des touristes
- 6 5 questions sur...
Nouméa-La Tontouta : un aéroport toujours plus écoresponsable
- 7 La 1^{ère} formation en réalité virtuelle de Nouvelle-Calédonie
- Création d'entreprise**
- 8 Le monde virtuel de Digitââ...
- 10 **Actualités des entreprises**
International
- 14 À l'assaut des opportunités dans le Pacifique
- Innovation**
- 16 La bonne fée des startups

DÉCRYPTAGES

- Portrait**
- 19 Jean-Michel Deveza, la passion de l'énergie
- Dossier**
- 20 **Agir ensemble pour plus de sûreté dans les locaux professionnels**
- Économie**
- 26 « La TGC doit se mettre en place rapidement »
- Qualité, hygiène, sécurité et environnement**
- 28 La gestion des déchets en progression notable

Économie numérique

- 30 Quand l'email devient vecteur de communication

Tourisme

- 32 La Groupama Race, une course au paradis

INFOS PRATIQUES

Formation

- 35 Apprendre à entreprendre autrement

Fiche pratique

- 36 Expert-comptable : partenaire privilégié de l'entreprise

Données du mois

- 37 Le financement des entreprises à la loupe

- 38 Chiffres et échéances



Visite d'un référent sûreté de la gendarmerie nationale dans un commerce nouméen, avril 2018. © Aude-Émilie Dorion pour la CCI-NC

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 - Directrice de publication : Jennifer Seagoe - Comité de rédaction et coordination : Sidonie Ganatchian et Fanny Torre - Rédaction : Aude-Émilie Dorion, Véronique Mézille, Antoine Pecquet, Sophie Pecquet, Fanny Torre - Coordination rédaction : Sophie Pecquet et Fanny Torre - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Millin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducois, tél. 28 32 99 - Tirage : 10 000 exemplaires - Le *CCI Info* est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse de la directrice de publication.



À la Une

Commerçants écoresponsables, à vos candidatures !

Les commerçants et restaurateurs qui souhaitent valoriser leur engagement dans le développement durable peuvent candidater au label « commerce écoresponsable » 2018, sur le site commerce-ecoresponsable.cci.nc, jusqu'au 31 juillet prochain. Intégrer ce réseau permet d'anticiper les contraintes réglementaires, réaliser des économies et répondre à la demande des consommateurs à la recherche d'une consommation éthique.



Ce label a été lancé en 2015 par la CCI, en partenariat avec l'ADEME, la province Sud, le gouvernement, le syndicat des commerçants et la Ville de Nouméa, à destination des commerçants (hors grandes et moyennes surfaces) et restaurateurs de l'ensemble du territoire.

Plus d'information
Tél. : 24 31 15 / environnement@cci.nc

Une nouvelle obligation pour les sociétés : la déclaration de leurs bénéficiaires effectifs

Toutes les entités immatriculées au Registre du commerce et des sociétés (RCS)* doivent à présent identifier leurs « bénéficiaires effectifs », c'est-à-dire les personnes possédant plus de 25 % du capital ou des droits de vote, ou celles exerçant un contrôle sur les organes de direction ou de gestion. Le dépôt de cette formalité s'effectue auprès du RCS ou à la CCI (uniquement dans le cadre d'une demande d'immatriculation ou de modification). Une notice explicative et les formulaires à remplir sont disponibles sur le site dae.gouv.nc

*Les sociétés commerciales (SARL, SAS, SA, SNC, etc.), les sociétés civiles, les GIE, les associations immatriculées au RCS, les organismes de placement collectif.

Plus d'information
CCI - Tél. : 24 31 30 / cfe@cci.nc
DAE-RCS - Tél. : 23 22 56

Brousse : la CCI présente dans davantage de communes



En 2018, la CCI mise sur plus de proximité avec les entreprises de la Côte Ouest, grâce à son nouveau réseau de conseillers mobiles au service de ses ressortissants de Bourail, Koumac et, pour la 1^{ère} fois, de La Foa. Ce nouveau déploiement d'effectif permet d'accroître la qualité des services offerts en matière de conseil, d'accompagnement et de formation. Chaque semaine, ces interventions seront assurées par des conseillers entreprise qualifiés venus de l'agence CCI Pont-Blanc de Koné. Adresses et horaires des permanences sur www.cci.nc/actualites/la-cci-presente-dans-davantage-de-communes.

Plus d'information
CCI Koné - Tél. : 42 68 20 / kne@cci.nc

Une nouvelle équipe à la tête du MEDEF-NC



Depuis mars dernier, le MEDEF-NC s'organise autour de son nouveau président, Daniel Ochida. Il est à noter que deux des nouveaux vice-présidents de cette organisation patronale sont également élus à la CCI-NC : Dominique Katrawa et Frédéric Pratelli. Des missions inédites ont été confiées aux présidents de commission et aux vice-présidents, notamment celles des relations extérieures et de l'export, de l'innovation et de l'appui aux TPE. Deux pôles ont été créés : entrepreneuriat/croissance et services aux entreprises, et un porte-parole a été désigné, en la personne de Éric Durand.

Plus d'information

www.medef.nc



Actions de la CCI

ACCOMPAGNER LES COMMERÇANTS DANS L'AMÉLIORATION DE L'ACCUEIL DES TOURISTES

► Des croisiéristes toujours plus nombreux
430 000 croisiéristes ont débarqué à Nouméa
en 2016. En 2017, ils étaient plus de 470 000...

Les formations professionnelles Thank You For Coming

Les ateliers thématiques Thank You For Coming sont menés par des spécialistes de la CCI-NC. Ils portent notamment sur des bonnes pratiques à acquérir ou perfectionner sur :

- la connaissance des clientèles locales, régionales et internationales
- l'accueil - notamment pour les clients en situation de handicap physique ou mental
- la connaissance et la promotion de la destination calédonienne
- la valorisation des produits locaux
- les démarches qualité et écoresponsables
- le management et la dynamisation des équipes en relation avec les touristes, etc.

Plus d'information
CCI-NC : c.tillon@cci.nc / Tél. : 24 42 23

Dans l'optique d'améliorer avec pragmatisme et efficacité l'accueil des croisiéristes, Nouméa Centre Ville (NCV) et la CCI-NC lancent un dispositif novateur en deux étapes : Cruise Friendly et Thank You For Coming.

La 1^{re} étape, le programme Cruise Friendly proposé par NCV, met à disposition des commerçants et des professionnels qui accueillent des croisiéristes à Nouméa, de l'information, un référencement et des outils de communication.

La 2^e étape, le programme Thank You For Coming déployé par la CCI-NC, offre des ateliers de formation, des visites de « client mystère », des analyses de pratiques et des conseils élaborés au cas par cas, directement au sein des entreprises. Proposé dans un premier temps aux commerçants et restaurateurs du centre-ville de Nouméa dans le cadre d'une opération pilote, il a vocation à être décliné ensuite sur l'ensemble du territoire.

Ces deux étapes forment ensemble un programme d'actions innovant et gratuit pour accompagner les professionnels dans leur démarche d'amélioration, de valorisation et de professionnalisation de l'accueil des croisiéristes



à Nouméa. 70 commerces nouméens sont déjà impliqués dans l'opération pilote.

Un projet pilote pour une vision sur le long terme

Au-delà de l'intérêt économique pour les commerçants et les prestataires de services, il s'agit de donner à ces touristes une image positive de la ville et de susciter leur envie de revenir en Nouvelle-Calédonie, sur un séjour plus long cette fois.

Face aux forts enjeux qui pèsent sur le tourisme en Nouvelle-Calédonie, et pour concrétiser la volonté d'en faire un relai de croissance alternatif au nickel, le dispositif Cruise Friendly / Thank You For Coming se veut une démarche structurante pour ce secteur.

• Plus d'information sur Cruise Friendly
Nouméa Centre Ville : ncv@ncv.nc / Tél. : 28 02 07

• Plus d'information sur Thank You For Coming
CCI-NC : c.tillon@cci.nc / Tél. : 24 42 23



THANK YOU
FOR COMING
bienvenue



Actions de la CCI

Anthony Delunel,
à gauche, et Cédric Catteau



NOUMÉA-LA TONTOUTA : UN AÉROPORT TOUJOURS PLUS ÉCORESPONSABLE

« Cette initiative est l'occasion, pour les infrastructures aéroportuaires, de définir de manière uniforme et indépendante leurs émissions de CO₂. »

Une ambitieuse politique écoresponsable a été engagée par la CCI afin de maîtriser et réduire les impacts des activités de l'aéroport de Nouméa-La Tontouta sur l'environnement. Tour de piste en 4 questions à Cédric Catteau, élu de la Chambre, et Anthony Delunel, directeur d'exploitation de l'aéroport.

En quoi consiste l'Airport Carbon Accreditation que l'aéroport vient d'obtenir ?

Cédric Catteau : L'ACA est le seul programme mondial de certification pour la gestion des émissions de carbone dédié aux aéroports. La CCI a obtenu, en février, son 1^{er} niveau de certification.

Anthony Delunel : Cette initiative est l'occasion, pour les infrastructures aéroportuaires, de définir de manière uniforme et indépendante leurs émissions de CO₂, de les réduire et de valoriser les efforts consentis. Dans le monde, 68 aéroports sont certifiés ACA.

Vous avez aussi des projets concernant la réduction de la consommation électrique ?

CC : Oui, depuis deux ans, la CCI met en place des dispositifs permettant de réduire chaque année sa consommation d'électricité. En 2017, la Chambre et la société Quadran ont initié le projet innovant de déployer des ombrières photovoltaïques sur le parking public de l'aéroport. Il a été présenté dans le cadre d'un appel à concurrence lancé par le gouvernement, mais n'a pas été retenu.

AD : Nous sommes cependant convaincus de la pertinence de ce projet innovant et continuons de l'optimiser pour le présenter lors du futur appel à projets. Nous sommes confiants. De plus, il accompagnerait très bien

le développement de solutions de mobilité électrique que nous proposons déjà avec Tontouta mov'...

Qu'est-ce que Tontouta mov' ?

CC : C'est un PDIE, un plan de déplacement inter-entreprises. Il a été lancé en juillet dernier et c'est le 1^{er} plan de ce type en Nouvelle-Calédonie. Son but est de mieux connaître et optimiser l'ensemble des trajets des salariés, visiteurs et passagers de la plateforme aéroportuaire afin de rationaliser, mutualiser et faciliter les déplacements.

AD : Les moyens préconisés sont : des actions de sensibilisation, le covoiturage, l'utilisation de véhicules électriques, dont certains sont mis à disposition par la CCI, etc. Ce plan est une collaboration entre l'ADEME⁽¹⁾, le gouvernement et onze organisations ayant des activités sur la plateforme.

Avez-vous aussi une politique d'optimisation des déchets de la plateforme ?

CC : Tout à fait. En moyenne, 500 tonnes de déchets non dangereux sont produites chaque année sur la plateforme. La CCI a initié un grand plan de modernisation de leur gestion. Depuis de nombreuses années, nous stérilisons les déchets de bord. Actuellement, en collaboration avec le SIVAP⁽²⁾ et les acteurs concernés, nous travaillons à toujours plus d'optimisation de la gestion de ces déchets particuliers.

AD : La CCI va aussi ouvrir un Point vert, une déchetterie réservée aux entreprises de la plateforme, puis, à terme, ouverte aux habitants de la zone. TRECOCODEC y mettra à notre disposition un container aménagé permettant d'accueillir les déchets réglementés : piles, accumulateurs au plomb et déchets électriques et électroniques. Enfin, nous nous apprêtons à déployer un dispositif de tri des déchets des passagers et des visiteurs, dans l'aérogare. Toutes ces initiatives sont en cours et doivent aboutir en 2018.

CC : Ce sont autant de projets ambitieux que la CCI ne pourrait réaliser sans l'engagement primordial de ses partenaires, que nous souhaitons ici remercier.

Plus d'information
Tél. : 24 31 15 - environnement@cci.nc

⁽¹⁾ Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie

⁽²⁾ Service d'inspection vétérinaire, alimentaire et phytosanitaire





Actions de la CCI

► Sur un territoire insulaire fortement industrialisé, la réalité virtuelle représente des opportunités de développement sans précédent.



LA 1^{ÈRE} FORMATION EN RÉALITÉ VIRTUELLE DE NOUVELLE-CALÉDONIE

La CCI lance une formation innovante en maintenance industrielle utilisant une application, un casque et des manettes permettant d'immerger les salariés dans des univers virtuels de travail et de situations à risque, sans danger.

La première version du logiciel ReVE (Réalité Virtuelle Électrique) a été conçue pour la formation à l'habilitation électrique haute tension. Elle vise à simuler toutes sortes de travaux pratiques : réparations, maintenance, sensibilisation aux risques, protocoles de sécurité...

Ce dispositif novateur, développé par le Cluster d'innovation pédagogique et numérique d'Arles (CIPEN) et la CCI-NC, pourra bientôt être décliné dans d'autres domaines. En effet, la formation étant un des cœurs de métier de la Chambre, elle développe en permanence des solutions ainsi adaptées aux besoins spécifiques des entreprises.

Et sur un territoire insulaire fortement industrialisé, la réalité virtuelle représente des opportunités de développement sans précédent. De ce fait, ReVE augure les potentiels de la formation du futur : multichamps, multiactions, multidangers

et multiscénarios, pour habiliter au mieux les apprenants de tous les secteurs, de manière personnalisée, sans risques, et à moindre coût.

ReVE : l'expérience de la haute tension en toute sécurité

Cet outil numérique précurseur a été programmé pour modéliser des opérations d'ordre électrique haute tension, en vue de s'entraîner pour obtenir l'Habilitation à manœuvrer des cellules haute tension, en référence au recueil UTE 18-510 et à la norme NFC 18-510.

Les 21 et 22 août prochains, sur le plateau technique de l'IRA Pacific à Nouville, des agents d'exploitation ou de maintenance des installations électriques, des exécutants électriciens, des ouvriers qualifiés, et des chargés de travaux, de consignation et d'intervention élémentaire expérimenteront cette nouvelle technologie pour la première fois sur le territoire.

Ils apprendront alors à consigner une alimentation électrique dans le domaine de la haute tension ; à identifier et à se prémunir des risques pour réaliser l'ensemble des opérations en haute tension ; à analyser et à adapter les moyens de prévention et de protection et à adopter la conduite à tenir en cas d'accident.

Plus d'information
fpc@cci.nc / Tél. : 24 31 35

*Institut de régulation et d'automatisme

► ReVE augure les potentiels de la formation du futur : multichamps, multiactions, multidangers et multiscénarios.



Création d'entreprise

LE MONDE VIRTUEL DE DIGITÂÂ...

Pourquoi l'Espace performance ?

« Quand on débute, on n'a pas de moyens importants et réduire les frais fixes s'impose. À la pépinière de la CCI, on trouve tous les services dont on a besoin pour travailler et se développer, en plein centre-ville et dans un cadre convivial. »

Résidente à l'Espace performance de la CCI depuis fin 2017, la société Digitââ propose services et produits liés au marketing digital. Rencontre avec la cogérante, Maxine Demgenski.

C'est un léger accent qui retient d'abord l'attention. « Normal, je suis Allemande, annonce Maxine Demgenski. J'ai fait des études de marketing digital à Paris, et travaillé dans le tourisme en Allemagne, puis en France, avant de m'installer en Nouvelle-Calédonie. Je suis née et j'ai grandi avec le web. C'est devenu une véritable passion. » Et elle assume haut et fort ce petit côté geek. Mais comment aborde-t-elle le marketing digital dont elle a fait son métier ?

De la réalité virtuelle...

« Nous avons quatre domaines d'expertise, explique-t-elle. La réalité virtuelle, le web marketing, le conseil en digital et la création de supports audiovisuels. » Quelques explications s'imposent. « La réalité virtuelle est une technologie qui permet de plonger une personne dans un monde artificiel créé numérique-

ment. Cette immersion se fait au moyen d'un casque de réalité virtuelle qui place un système d'affichage 3D stéréoscopique sur le nez, devant les yeux. Mais on peut aussi regarder sur un smartphone ou une tablette. » On utilise cette technologie dans des domaines aussi variés que la médecine, l'immobilier ou tourisme. « Nous avons réalisé une visite virtuelle de Nouméa pour le Bonjour French Festival de la Gold Coast, illustre Maxine. Une façon innovante de donner envie aux touristes australiens de découvrir la ville. »

...aux conseils en digital

Autres produits développés par Digitââ, le web marketing (création de sites Internet, d'applications...), les supports audiovisuels (films institutionnels, teasers...), ainsi que le conseil en digital. « Nous travaillons beaucoup sur l'UI, l'interface utilisateur, et l'UX, pour User eXperience, c'est-à-dire la qualité de l'expérience vécue par l'utilisateur d'une interface, d'un appareil digital. Notre rôle consiste à concevoir une interface centrée sur l'utilisateur, sur la façon dont il entre en contact avec le produit. »

► « Nous avons réalisé une visite virtuelle de Nouméa pour le Bonjour French Festival de la Gold Coast. Une façon innovante de donner envie aux touristes australiens de découvrir la ville. »



Mutuelle
du Commerce et Divers

Pour protéger l'avenir de votre famille et lui assurer une sécurité financière en cas d'accident majeur de la vie privée tel que l'invalidité et le décès, la Mutuelle du Commerce a créé pour vous, salariés, des contrats collectifs de Prévoyance.



M PRÉVOYANCE

Protégez l'avenir de
votre famille !

POUR TOUT RENSEIGNEMENT, CONTACTEZ :

Paul Mitrail au **79 31 47** ou à pmitrail@mutuelleducommerce.nc

Tatie Kempfer au **41 08 11** ou à tkempfer@mutuelleducommerce.nc

www.mutuelleducommerce.nc



L'actualité des entreprises



© L'épicerie Vrac

Exit les emballages

Acheter tous ses produits en vrac, sans emballage : c'est le concept de L'épicerie Vrac du Faubourg. « L'idée est venue de la demande de clients », explique la gérante, Fabienne Gandet, qui travaille par ailleurs dans la vente de produits bio. « Il suffit d'apporter ses propres contenants, ce qu'on a déjà à la maison, comme les bocaux, les bouteilles, les barquettes. Nous tarons et étiquetons ces emballages en boutique, avec des étiquettes lavables qui permettent de les réutiliser. » Reste à faire ses courses : produits alimentaires, ménagers, avec l'avantage de pouvoir choisir la quantité désirée. « Nous proposons l'essentiel, ce qu'on utilise quotidiennement à la maison, avec une vraie philosophie zéro déchet », conclut la commerçante.

L'épicerie Vrac du Faubourg - 89, route du Port-Despointes - Nouméa - Tél. : 29 11 28

L'épicerie Vrac du faubourg



© Station Shell

Une station-service unique en son genre

Elle dénote dans le paysage classique des fournisseurs de carburant. La nouvelle station Shell de Koné, inaugurée fin 2017, est une véritable œuvre architecturale, née de la volonté de René Féré, directeur général de Pacific Energy, soutenu par l'architecte Karine Demortier. « Nous avons souhaité intégrer des éléments évoquant l'architecture kanak, comme les sculptures dans les espaces verts, explique René Féré. Ainsi que des éléments de l'identité calédonienne, du destin commun. On a voulu marquer les esprits. » Et le pari est réussi, avec notamment le snack surmonté d'un fronton en bois sur lequel est représentée la poignée de mains de Jean-Marie Tjibaou et Jacques Lafleur, symbole des accords de Matignon. Côté services, la volonté était de « construire une station-service moderne en province Nord, où on fait son plein de carburant, éventuellement d'électricité, mais aussi qui propose toutes les denrées possibles aux prix de la grande distribution. »

Station Shell - RT1 - Koné - Tél. : 47 33 85



© Mama Nature

Comme à la maison

Petit restaurant niché au centre-ville, Mama Nature ne propose que des plats à base de produits frais et de saison. Poulet basquaise, curry de crevettes et poisson, filet mignon de porc à l'orange... Il y en a pour tous les goûts. Ouvert depuis novembre 2017, Mama Nature est l'œuvre de Jennifer et Emmanuelle, toutes deux passionnées de cuisine. « Nous proposons une carte ainsi qu'un plat du jour, explique Emmanuelle. Le tout fait maison avec des produits du marché. » Une clientèle d'habitues se presse chaque jour pour déguster le fameux Tataki de thon aux graines de sésame, « un vrai succès », selon la gérante, ainsi que le dessert fêliche, le riz au lait avec son caramel au beurre salé.

Mama Nature - 3, rue d'Austerlitz - Nouméa - Tél. : 24 96 31

Mama Nature

Erratum

Dans le dossier « Tendances et opportunités du e-commerce calédonien » du n° 265 du CCI Info, les noms des sites Eticket.nc et Tickets.nc ont été inversés par erreur. Les services innovants de pilotage de la billetterie par l'organisateur de l'événement et de suivi des ventes en temps réel sont en effet proposés par Eticket.nc. Nos excuses à ces deux entreprises et à nos lecteurs.





Médisud, un pôle médical audacieux

C'est un centre médical entièrement conçu et financé par des professionnels de santé. Lancé il y a quatre ans par le pharmacien Christophe Goujon, Médisud n'a pas d'égal en Nouvelle-Calédonie : « *Nous sommes tous copropriétaires, réunis en SCA dans le cadre d'une promotion sans marge commerciale, que nous supportons à 100 %, sans aucune aide financière.* » Pour 1,2 milliard investi. Judicieusement situé route de l'Anse-Vata, près de la future ex-clinique, l'immeuble déploie 2700 m² de surface utile sur 7 niveaux et 80 places de parking. En plus de la pharmacie, ouverte depuis février, une vingtaine de praticiens (tous coexploitants) s'installeront d'ici juin : médecins, dentistes, kinésithérapeutes, infirmières, psychologue, orthophonistes, centres de dialyse, de radiologie... Ont travaillé sur le projet, le cabinet d'architecture AEN-AIA, le constructeur Prom'Océan et l'étude notariale Bernigaud et Bergeot. Pour Christophe Goujon, qui prévoit 500 patients cumulés par jour, « *ce projet est avant tout une expérience humaine.* »

► « *Ce projet est avant tout une expérience humaine.* »

► « *Nous sommes tous copropriétaires, réunis en SCA dans le cadre d'une promotion sans marge commerciale, que nous supportons à 100 %, sans aucune aide financière.* »

L'actualité des entreprises

La province des Îles Loyauté crée la toute première SPL

Une SPL, Société publique locale, est une société de droit privé détenue à 100 % par des collectivités – contrairement à une SEM. Outil technique au service de l'intérêt général, ce cadre juridique est disponible en Nouvelle-Calédonie depuis 2013. « *Le politique a une vision, la SPL en est sa déclinaison technique* », résume Christophe Archambault, directeur général de la toute première SPL du territoire, créée à Lifou en août 2017 et présidée par Alain Siwoine, élu de la province des Îles Loyauté en charge notamment de l'habitat et de l'aménagement. La SPL Loyauté Habitat, composée à 85 % de la PIL et à 15 % des trois communes de Lifou, Maré et Ouvéa à parts égales, a pour objet de favoriser la construction d'habitat social dans la province et de venir en appui des trois communes dans les opérations de construction d'infrastructures. Opérationnelle depuis janvier 2018, elle porte notamment un projet de construction de 50 maisons en accession à la propriété par an jusqu'en 2020, dans le cadre du contrat de développement État/PIL. Alain Siwoine explique : « *Concrètement, la province donne les orientations politiques et traite les demandes des attributaires, Loyauté Habitat déploie la partie technique et permet, par sa gouvernance, un dialogue renforcé entre province et communes, le tout à un moindre coût, grâce à la mutualisation des fonctions administratives avec la Secal.* »

► « *Le politique a une vision, la SPL en est sa déclinaison technique.* »



À Lifou, une transmission familiale réussie

Guy Bouna, 31 ans, aîné d'une famille de quatre enfants, a repris en 2017, avec son épouse Davina, l'« Accueil en tribu chez Bouna Benoît », créé par son père il y a plus de 20 ans à Easo (district de Weatr). « *Quand mon père a eu un accident de santé l'an dernier, je me suis fait un devoir de rentrer de France et de poursuivre l'activité* », raconte le jeune entrepreneur. Car après un cursus en cuisine et pâtisserie au lycée Escoffier, il a suivi un BTS hôtellerie à Grenoble. Soutenu par la CCI dans ses démarches, le couple se fait fort aujourd'hui de relancer la structure. « *On souhaite la rénover et apporter notre touche personnelle, pour accueillir durablement les touristes et pas seulement les croisiéristes* », prévoit le nouveau gérant.

Accueil en tribu chez Bouna Benoît - Easo, Lifou - Tél. : 54 70 68 / 54 70 71 / 45 11 11



L'actualité des entreprises



BNP Paribas aux côtés des « Femmes d'entreprises » de la CCI, CMA et CANC

BNP Paribas Nouvelle-Calédonie s'est associé à l'exposition photographique « Femmes d'entreprises » initiée par la CCI à l'occasion de la Journée internationale du droit des femmes 2018, en partenariat étroit avec la CANC et la CMA (photographes : Delphine Mayeux et Claude Beaudemoulin). Après avoir conquis l'œil des passants de la rue Gallieni, en mars et avril, sur les grilles de l'hôtel de ville de Nouméa, ces portraits de Calédoniennes engagées dans la vie économique sont présentés dans les agences BNP Victoire, Ducos et Koné. Le groupe BNP Paribas est en effet très engagé dans l'entrepreneuriat au féminin. Sur l'ensemble du territoire, différentes actions sont mises en place, notamment des offres dédiées aux dirigeantes d'entreprise.

Voir toutes les photos sur

www.cci.nc/actualites/exposition-photo-femmes-d-entreprises

Ylang, un parfum d'élégance à Koné

Mettre à la portée de la population du Nord « une mode ethnique hors des sentiers battus », telle est l'ambition de Marie Lehmanne, la gérante d'Ylang. Créée fin 2017 dans un bungalow du village d'artistes Toucouleur, sur la zone de Kataviti à Koné, la boutique vient de doubler sa surface pour accueillir la nouvelle collection de vêtements, accessoires de mode et bijoux que Marie Lhemanne a rapporté de Thaïlande. Un mélange coloré d'articles chinois sur les marchés, et de pièces conçues spécialement à sa demande.

Ylang - Zone de Kataviti à Koné - Tél. : 76 69 24



Les Bancouliers, nature et délices

Palo Kaateu et Arno Blouin ont récemment repris le gîte des Bancouliers, à Farino, avec l'envie d'y concilier accueil chaleureux et saveurs locales. Côté hébergement, le gîte situé dans la verdure, à proximité du Parc des Grandes-Fougères, dispose de deux chambres familiales redécorées et d'un bungalow pour six personnes. On peut également y camper. Côté gastronomie, la demi-pension est de rigueur. « Nous cuisinons uniquement des produits des environs, cerf, cochon, poissons et crevettes, accompagnés des légumes de notre jardin. Au petit déjeuner et au dîner, nos hôtes se retrouvent autour d'une grande table pour favoriser la rencontre et le partage », précise Arno Blouin.

Les Bancouliers de Farino - Tél. : 41 20 41

[Les Bancouliers de Farino](#)

bancouliers.blogspot.com

Le logement social se diversifie dans le Nord

Carré Outremer Pacifique est une société, implantée en Nouvelle-Calédonie, spécialisée dans la recherche de solutions de financement pour des opérations d'accession sociale à la propriété ou des investissements productifs.

Elle se concentre pour le moment sur des opérations de construction sur terres coutumières dans le Nord, avec l'association Teasoa. Catherine Hobel, sa directrice régionale, explique : « Nous mettons en œuvre la loi Girardin logement social, dans le cadre de la Lodeom, Loi pour le développement en outre-mer, qui permet à des particuliers éligibles au logement social de devenir propriétaires à moindres frais grâce au concours d'investisseurs métropolitains. » La défiscalisation représente 30 % de l'investissement et permet donc à l'accédant de n'emprunter que 70 %. Il est locataire d'une SCI pendant 5 ans, avant de devenir unique propriétaire.

Carré Outremer Pacifique - Tél. : 83 17 04 / catherine.hobel@iterato.fr





L'actualité des entreprises

L'énergie renouvelable tirée de l'assiette

Lancée par Engie en 2011, la filière de collecte des huiles usagées « l'Assiette verte » – modèle exemplaire d'économie circulaire – est porteuse, avec 300 adhérents (restaurateurs, collectivités, etc.) et 120 000 litres d'huile végétale usagée collectés par an, décantés, filtrés, centrifugés et transformés en biocarburant.



Ce dernier alimente la centrale de Lifou, les deux centrales hybrides de l'île Ouen, « et ne demande qu'à se développer », note Nicolas Casenobas, ingénieur spécialisé dans la gestion des déchets en charge du dossier. Car seuls 5 à 6 % du gisement global sont valorisés. « Mais si nous voulons produire plus, ajoute l'ingénieur, nous devons atteindre plus de gisements et donc doter cette substance d'un statut de "fin de déchet" ». C'est-à-dire de produit. Or, pour qu'un déchet obtienne le statut de produit, il faut qu'il ait subi une opération de valorisation tout en respectant les conditions définies par le code de l'environnement. Et à ce jour, les codes de l'environnement calédoniens ne prennent pas en compte ce statut particulier. « La mise en place d'une politique d'encouragement à la transformation des huiles permettrait d'étendre la collecte à l'ensemble du territoire et de répondre aux besoins énergétiques », conclut l'expert.

Pour adhérer à l'Assiette verte
Alizés Energie - Tél. : 41 42 22 / infos.ao@engie.com



Un salon à la pointe de la mode

Lové dans une coursive du centre commercial Les 2 Baies, le nouveau salon de coiffure et d'esthétique mixte Bôm s'affiche avec un décor élégant. « Ouvert en mars 2018, le salon répond à notre volonté de proposer une offre de service diversifiée aux habitants du Mont-Dore sans se déplacer sur Nouméa », précise Alexia Liaubet, en charge de la communication du centre. Du lundi au samedi, deux fins ciseaux proposent une consultation sur mesure. Côté esthétique, l'offre est également ultra-tendance.

Institut Bôm
Centre commercial Les 2 Baies - Pont-des-Français - Tél. : 41 18 11



Une solution d'accueil innovante pour les tout petits



Permettre aux parents de prendre du temps pour eux ou de participer à un événement (salons, foires, marchés...) en toute sérénité. C'est de ce besoin identifié par Nicolas Richette, dirigeant de L'Îlot sports, structure sportive et itinérante, que le concept de Garderie Éphémère est né. L'idée ? Mettre à disposition un espace sécurisé et adapté à l'accueil du jeune enfant, avec des jeux non connectés et écologiques. Encadrée par des professionnels de la petite enfance, la Garderie Éphémère assure un environnement spécialement conçu pour un accueil collectif individualisé.

Garderie éphémère - Tél. : 90 61 53 / nicolasrichette@yahoo.fr

Païta : une mutualisation des dépenses des entreprises

L'Association des zones d'activités de Païta (AZAP) a été créée sur la ZIZA-ZICO ZIPAD de Païta, dans le cadre d'un projet d'écologie industrielle lancé en 2016 par la CCI. Objectif : aider les entreprises à trouver des opportunités de coopération afin de générer des gains économiques et environnementaux. « Les professionnels de la zone ne se connaissaient pas, explique Mélanie Azaïs, présidente de l'association, alors qu'il y a un intérêt évident à mutualiser certains services comme la collecte des déchets, le gardiennage ou la gestion des espaces verts. » Grâce à l'implication des différentes parties prenantes, mairie et entreprises, les actions se poursuivent en 2018 et contribuent au renforcement de la gestion durable de la zone et à son dynamisme.

Pour adhérer à l'AZAP : asso.azap@gmail.com



Vous créez une société ? Votre entreprise propose des nouveautés ?

Contactez-nous via com@cci.nc
pour que nous relayions votre actualité dans ces pages.



International

► Délégations politiques et économiques ont participé aux PBDs : Australie, Fidji, Îles Cook, Îles Marshall, Îles Salomon, Niue, Nouvelle-Zélande, Nouvelle-Calédonie, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Samoa, Tokelau, Tonga, Tuvalu, Vanuatu et Wallis-et-Futuna.



À L'ASSAUT DES OPPORTUNITÉS DANS LE PACIFIQUE

Du 20 au 22 mars, la Polynésie française a accueilli les Pacific Business Days (PBDs). Une opportunité pour les chefs d'entreprise calédoniens de développer des relations économiques avec leurs homologues régionaux.

Quinze pays, des séances plénières où chacun se présente, des conférences sur le tourisme, le transport, l'entrepreneuriat, etc. Mais aussi des débats, des rencontres B2B, avec pour objectif de stimuler les échanges économiques dans le Pacifique, tels sont les nombreux ingrédients des PBDs. « Une délégation calédonienne, conduite par le président du gouvernement, des représentants de la CPME-NC, du cluster pour le soutien à l'export NCT&I, de la CCI et vingt chefs d'entreprises ont fait le déplacement, explique Carold Vassilev, élu de la CCI-NC. Nous avons été particulièrement bien accueillis et je tiens à souligner que la Nouvelle-Calédonie, qui a diffusé un film pour se présenter, a été le seul pays applaudi. »

Communiquer en direct pour exporter

Le plus de cette rencontre ? Favoriser une communication directe entre les délégations des principaux pays exportateurs de la région. « Ce genre de rencontre est indispensable pour développer les échanges et donc nos exportations, précise Carold Vassilev. Il faut remplir trois conditions pour exporter : avoir des entreprises tournées vers l'export, organiser des relations directes, B2B, entre les acheteurs et les fournisseurs, et enfin avoir le

soutien politique du gouvernement. La CCI est depuis longtemps engagée dans cette démarche et nous avons désormais toutes les clés pour réussir. »

Des PBF aux PBDs...

La Représentation patronale du Pacifique Sud a organisé ces Pacific Business Days. « La RPPS avait initié le Pacific Business Forum, PBF, qui s'est tenu en 2016 et en 2017 à Nouméa, explique Chérifa Linossier, présidente de la CPME-NC et vice-présidente de la RPPS. La stratégie était de connecter d'abord les entreprises entre elles, avec le PBF, puis de connecter le monde économique et politique, avec les PBDs, pour une véritable intégration régionale. »

Signer des accords économiques

« Ces relations en direct vont permettre la signature de contrats et d'échanges économiques entre pays et partenaires, souligne encore Carold Vassilev. Ces PBDs ont été un véritable succès dont nous pouvons être fiers. Le retour pour le pays, en termes d'investissements, d'emplois, de relations extérieures, est très important ; d'autant plus que la Nouvelle-Calédonie, avec Wallis-et-Futuna et la Polynésie française, est une porte d'entrée dans le Pacifique pour l'Europe. »

Les perspectives de partenariats économiques sont très encourageantes, souligne ainsi le premier bilan effectué par le cluster NCT&I, notamment dans les secteurs environnement, mines, BTP, hydrologie et ressources en eau, géotechnique, BTP, énergies renouvelables, numérique, transformation, formation, tourisme et agroalimentaire.

www.pacific-business-days.com

UN BON UTILITAIRE,
C'EST COMME UN BON PROFESSIONNEL,
**IL DOIT TOUT
SAVOIR-FAIRE.**



BERLINGO

À PARTIR DE
1 550 000 F HTGI
PRIX CLÉ
EN MAIN

JUMPY

À PARTIR DE
2 400 000 F HTGI
PRIX CLÉ
EN MAIN

JUMPER

À PARTIR DE
2 900 000 F HTGI
PRIX CLÉ
EN MAIN

citroen.nc

**INSPIRED
BY YOU**

*Offres soumises à conditions. Voir conditions en concession. Clé en main incluant éco taxe, carte grise et TGC.
Hors modification de la réglementation liée à l'application de la TGC mise en application au 1^{er} avril 2017.
Selon stock disponible.

Innovation

LA BONNE FÉE DES STARTUPS



Juliette Viollet est responsable des communautés de l'incubateur de startups de l'École Polytechnique de Paris. En disponibilité et installée depuis quelques mois en Nouvelle-Calédonie, elle s'envisage comme une interface entre les porteurs de projets, les financeurs et les pouvoirs publics.

« J'aimerais créer une association pour l'innovation sur le territoire. Elle jouerait le rôle de médiateur entre les jeunes entrepreneurs et les institutions, et les mettrait en relation avec les bons interlocuteurs pour faire avancer leurs projets », livre d'entrée Juliette Viollet. Master de communication en poche, la jeune femme a participé, en Métropole, au lancement de deux startups à forte croissance avant de se retrouver pilote, ou plus précisément *head of community*, d'un incubateur et accélérateur de startups au sein de la très prestigieuse École Polytechnique. « Mon travail consiste à aider les jeunes ingénieurs à avancer dans leurs projets de création d'entreprise en leur trouvant des partenaires utiles, dans des domaines allant de la santé connectée à la robotique sous-marine », résume-t-elle. En rappelant au passage la caractéristique fondamentale des startups :

« elles se basent sur un concept innovant, et présentent de ce fait un risque important. Pour pallier ce risque, il faut lever beaucoup de fonds. »

► « Mon travail consiste à aider les jeunes ingénieurs à avancer dans leurs projets de création d'entreprise en leur trouvant des partenaires utiles, dans des domaines allant de la santé connectée à la robotique sous-marine. »

Pour un fonds d'investissement

Si elle a mis une parenthèse à ces responsabilités, pour suivre en Nouvelle-Calédonie son conjoint recruté à un poste clé dans le secteur industriel, Juliette Viollet reste active sur le front de l'innovation. « J'ai effectué une mission de conseil pour la cellule économie numérique du gouvernement, et je suis aussi intervenue auprès du pôle innovation de l'ADECAL Technopole, pour former les porteurs de projets à la présentation de leurs concepts. Expliquer un projet d'ingénierie complexe en termes simples à des investisseurs, ça ne va pas de soi », précise-t-elle. Pour que les bonnes idées puissent trouver des financements, elle appelle de ses vœux la création d'un fonds d'investissement

calédonien. « En Métropole, de plus en plus de gens choisissent d'investir dans l'innovation plutôt que dans la pierre. Si les choses se passent bien, c'est beaucoup plus rentable. »

Une implication auprès de la jeunesse calédonienne

Juliette Viollet a participé à l'organisation du Startup Weekend de l'EGC*, les 20 et 21 avril derniers, qui a vu des entrepreneurs en herbe créer, en vingt heures intenses, des idées innovantes et des simulations d'investissements. Elle intervient aussi dans le cadre du Worklab Innov proposé aux étudiants de cette école de la CCI-NC. « J'ai animé un premier cours avec Mathieu Vernet, qui a monté la startup Igloo, spécialisée dans l'accompagnement d'entreprises par le jeu sérieux. L'idée était d'entraîner les élèves à développer leurs idées en intégrant des contraintes tirées au hasard. » Un exercice des plus utiles, car « l'innovation arrive toujours grâce à la contrainte », rappelle-t-elle dans un sourire.

*Lire article page 35.



CRÉDIT AUTO + ASSURANCE AUTO

OFFRE DE LANCEMENT DU 16 AVRIL AU 15 JUIN

**PROFITEZ DE CONDITIONS
EXCEPTIONNELLES !**



UN CRÉDIT VOUS ENGAGE ET DOIT ÊTRE REMBOURSÉ. VÉRIFIEZ VOS CAPACITÉS DE REMBOURSEMENT AVANT DE VOUS ENGAGER.

+ d'info au **256 990**
coût d'un appel local

► www.bci.nc



ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN



La nouvelle version !

⊕ CLAIRE ⊕ SIMPLE ⊕ COMPLÈTE



Un moteur de recherche puissant



Demande de devis en ligne (bientôt)



Nombre de photos illimité



Une géolocalisation précise

voiture vitrine
à partir de
8 000 F^{HT} /an

Et beaucoup d'autres fonctionnalités ...

Tu cherches un pro ? demande à



Pour plus d'infos, contactez-nous au 77 19 72 ou par mail à rezomedias@gmail.com

Vous êtes porteur d'un projet dans l'intérieur ou les îles et vous ne disposez pas de la totalité de l'apport en fonds propres exigé par votre banquier ?

Contactez l'ICAP : 27 62 18 - icap@canl.nc - www.icap.nc

Mission

La vocation de l'ICAP consiste à promouvoir des projets concourant au rééquilibrage économique entre le grand Nouméa et le reste de la Nouvelle-Calédonie.

Moyens

- Renforcement de la structure financière des entreprises.
- Pleine capacité de gestion et de responsabilité des promoteurs.
- Mesures d'accompagnement pour conforter le succès des opérations.



 bpi france





Portrait

JEAN-MICHEL DEVEZA, LA PASSION DE L'ÉNERGIE

Directeur général d'Enercal depuis 2013, Jean-Michel Deveza annonce une passion pour l'énergie et ses différents métiers. D'EDF à Enercal, il poursuit un objectif : « créer de la valeur, de la richesse à la maille d'un territoire »...

Responsable de réseaux, responsable d'agence, directeur des ressources humaines, directeur régional, directeur d'EDF Réunion, responsable des réseaux électriques intelligents à Paris, puis directeur d'Enercal, Jean-Michel Deveza a touché à tous les métiers dans le domaine de la distribution et du transport de l'électricité, en France comme à l'étranger.

Relever des challenges

L'homme confie deux passions, son travail et sa famille, avec en ligne de mire de nombreux défis. Il découvre le monde des îles à La Réunion, « une situation similaire à la Nouvelle-Calédonie, avec un acteur pays intégré production, transport, distribution. Et un schéma de transition énergétique qui avait pour objectif le 100 % renouvelable en 2030. » Et c'est le déclic : « les îles, l'énergie, à la maille d'un territoire ». Avec une question essentielle : « comment créer de la valeur dans le secteur de l'énergie et faire ce qu'il y a de mieux pour le territoire ? »

Depuis six ans à la tête d'Enercal, Jean-Michel Deveza dit n'avoir pas vu passer le temps. « Ce qui m'a attiré ici, c'est le challenge à relever : comment passer de productions centralisées et thermiques

à un monde énergétique de productions décentralisées, décarbonées, avec du photovoltaïque, des éoliennes, de la biomasse, de l'hydroélectricité, du stockage de l'énergie, avec le digital pour faire fonctionner le tout et des clients qui deviennent acteur de leur consommation ou de leur propre production ! »

Avancer tous ensemble

Actuellement en pleine action pour réussir ce 100 % d'énergie renouvelable pour la distribution publique à l'échéance 2030, le patron d'Enercal voit comme « une chance pour moi et mes équipes d'être à la pointe de cette réflexion et de ce challenge » et livre sa vision de l'entreprise : « En arrivant, j'ai trouvé une entreprise avec un dialogue social de qualité que l'on a conforté. Je considère qu'on ne peut attaquer les défis de l'externe que lorsqu'on est fort en interne, d'un point de vue social et managérial. Il faut transférer son savoir et faire grandir ses collaborateurs avec un but : avancer tous ensemble et dans la même direction. » Créativité, performance et confiance sont les éléments de sa ligne managériale.

« On avance tous ensemble et dans la même direction. »

Les postes marquants de sa carrière

- DRH en Bourgogne : « Passer par les RH donne les meilleurs outils pour les managers de demain »
- Directeur commercial d'une grosse filiale d'EDF en Argentine : « La pratique de la relation sociale et l'art de la négociation m'ont été indispensables dans ce poste où j'ai dû discuter avec de très gros clients industriels »
- Directeur régional Normandie : « J'ai pris ce poste à l'époque cruciale de l'ouverture à la concurrence du marché de l'électricité »

Son engagement de conseiller technique à la CCI

« Je considère qu'Enercal fait travailler les sociétés du territoire, donc ce lien avec le tissu industriel et commercial, via la CCI, est important pour moi. Quoi de mieux que l'engagement de son directeur pour incarner cette relation ? »



Dossier

AGIR ENSEMBLE POUR PLUS DE SÛRETÉ DANS LES LOCAUX PROFESSIONNELS

Début avril, la CCI a présenté son plan pour la sûreté des commerces et des entreprises. Fruit d'un travail mené main dans la main avec les forces de l'ordre et de nombreux partenaires, il s'appuie notamment sur le renforcement du dispositif d'alerte par SMS existant et la création d'un Observatoire de la sécurité des professionnels. Des actions d'information sont également déployés, ainsi qu'un outil, nouveau sur le territoire, mais déjà très apprécié : l'expertise des référents sûreté.

La recrudescence des pillages de magasins a atteint son paroxysme au début d'année, avec une dizaine de cas spectaculaires en l'espace de quelques semaines. En 2017, les cambriolages de locaux d'activités professionnelles, commerciales et associatives étaient en hausse (+37,5 %, + 223 faits). Et depuis le début de l'année, cette tendance se confirme (+ 26%, + 43 faits), alors qu'en parallèle les cambriolages de logements affichent un net recul.

Face à la vive inquiétude de ses ressortissants, la CCI a réagi en apportant des réponses concrètes. « Dès janvier, nous avons pris la mesure de l'angoisse des commerçants, et même du désespoir de certains. En dialogue avec nos partenaires de l'État, des collectivités, des syndicats des commerçants, des importateurs et des distributeurs de Nouvelle-Calédonie, et de Nouméa Centre Ville, nous avons élaboré un plan de sûreté, le plus complet possible, dans la limite des compétences de la CCI », explique David Guyenne, vice-président de la CCI en charge du commerce.

Structuré en cinq volets, « Information », « Accompagnement », « Observatoire de la sécurité des professionnels », « Vigilance » et « Soutien », le plan peut se résumer en « trois consignes essentielles », selon David Guyenne : « Les commerçants sont invités



Jean-Louis Barré, Maréchal des logis-chef de la gendarmerie nationale, référent sûreté en visite chez un caviste de Dumbéa.

à prendre rendez-vous avec un référent sûreté des forces de l'ordre. Il leur est également conseillé d'adhérer au dispositif Alerte commerces et entreprises. Et, enfin, ils seraient bon, pour tous, qu'ils réagissent aux alertes diffusées par ce réseau. »

Conseils d'experts

Institués en Métropole il y a une dizaine d'années, les référents sûreté de la police nationale et de la gendarmerie sont désormais actifs sur le territoire (lire interview p. 22). Leur mission consiste à proposer gratuitement des diagnostics personnalisés aux commerces et aux entreprises, et à donner des conseils d'experts pour sécuriser aussi bien les lieux que les modes de fonctionnement. Les sociétés qui les ont déjà consultés s'en félicitent. « En quelques mois, nous avons eu plusieurs tentatives d'intrusion, en dépit des moyens importants que nous mettons en œuvre pour la sécurité de nos établissements. Donc nous avons vu cette mesure d'un bon œil, et avons été parmi les premiers à solliciter la visite du référent de la police

Dossier

nationale », raconte William Brevi, le responsable de la gestion des risques du groupe Ballande. « Ça se passe de manière informelle, verbalement, et c'est très intéressant. Le référent nous a apporté un regard expérimenté, à jour sur les méthodes d'effraction qu'emploient les malfrats », témoigne le spécialiste. Même satisfaction pour Émilie Montchanin, gérante de station-service. « J'ai été mise en relation avec le référent sûreté via le site Internet de la CCI. Deux jours après, il est passé voir la station et m'a donné de bons conseils pour renforcer la sécurité matérielle, et pour adopter des comportements plus sûrs dans le travail », explique-t-elle.

Un réseau consolidé

Le nouveau plan de sûreté tire également parti de l'existant, en renforçant le dispositif Alerte commerces, lancé en 2015 par la CCI, qui s'élargit et devient « Alerte commerces et entreprises » (lire encadré p.23). Ce réseau qui permet à ses adhérents d'être gratuitement avertis en temps réel par SMS des infractions et comportements suspects, va bientôt s'étendre à l'ensemble du territoire. « Nous nous y engageons en tant qu'entreprise citoyenne et aussi parce que nous sommes nous-mêmes régulièrement visés par les effractions et les dégradations », confie Philippe Gervolino, le directeur de l'OPT, partenaire central du dispositif.

Agir ensemble

Au Mont-Dore, comme à Nouméa et à Bourail*, le système Alerte commerces et entreprises fait déjà partie intégrante de la panoplie sécuritaire de la Ville. « Nous subventionnons ce dispositif, et nous incitons vivement les commerçants à y adhérer. Il leur permet d'être informés immédiatement quand des vols ou des dégradations sont commis sur la commune, et de réagir pour se protéger », apprécie Eddie Lecourieux, le premier adjoint mondorien.

Réagir, tel est bien le mot d'ordre du plan pour la sûreté des locaux professionnels. Et il s'applique à tous. « En orchestrant ce dispositif, la CCI remplit son rôle, comme le font l'État, les collectivités et les syndicats professionnels en cherchant ensemble à trouver des solutions concrètes aux problèmes d'insécurité. C'est maintenant aux entreprises de s'emparer de ces solutions, et de les faire vivre », conclut David Guyenne.

*À date du 1^{er} mai 2018. D'autres communes sont actuellement en cours d'adhésion au dispositif.



LA SÉCURITÉ FORTEMENT AIDÉE

L'une des attentes portées par la CCI est que les commerces et entreprises qui veulent mieux se protéger des intrusions bénéficient d'un coup de pouce financier. Le 5 avril dernier, lors du Rendez-vous de l'économie sur le thème de la prévention sûreté des entreprises et des locaux commerciaux, le président Philippe Germain a annoncé que le gouvernement proposera au Congrès, courant juin 2018, un crédit d'impôt de l'ordre de 30 % du montant des coûts d'équipement des commerces en matériel de sécurité.

Présent lui aussi à cette conférence, Philippe Michel, président de la province Sud, a confirmé que celle-ci pourrait subventionner jusqu'à 50 % de ces frais, dans la limite d'un plafond de dépenses. Le 26 avril, la province confirmait cette annonce en votant une enveloppe de 100 millions de francs, qui seront distribués sous forme de subventions aux établissements vendant du tabac et de l'alcool de moins de 350 m².

Ce serait ainsi jusqu'à 80 % du coût des équipements de sûreté qui devraient être pris en charge par les collectivités.



Interview



© AFD CCI-NC

« Le but est de retarder au maximum les intrusions »

Le territoire est désormais pourvu de deux référents sûreté, formés à l'expertise des espaces et des méthodes de travail sous l'angle sécuritaire. Jean-Loup Robert-Traeger assume cette fonction au sein de la police nationale, Jean-Louis Barré est son homologue en zone gendarmerie. Entretien croisé.

SÉCURITÉ-SÛRETÉ, UNE EXPERTISE PROFESSIONNELLE

En Nouvelle-Calédonie, des acteurs privés œuvrent dans la filière d'ingénierie des risques. Selon Philippe Gauvin, gérant du bureau d'étude Osmose consulting, « la question de la sécurité-sûreté nécessite une approche plurielle : juridique, déontologique, économique, architecturale (aménagement des espaces/volumes), organisationnelle et humaine. Pour réussir une mise sous protection des personnes et des biens efficace, il faut prendre garde à ne pas adopter un modèle du "mille-feuille" de la sécurité-sûreté. La mise en place d'un système de management doit être adaptée aux enjeux de l'entreprise, et l'auditeur est alors un maillon de la coproduction. Ce sur-mesure, s'il représente un coût, est avant tout un investissement. »

La fonction de référent sûreté de la police et de la gendarmerie existe depuis 2007 en Métropole, mais elle est encore nouvelle ici. En quoi consiste-t-elle ?

Jean-Loup Robert-Traeger : L'idée de base derrière la mise en place des référents sûreté au sein des forces de l'ordre, c'est que la prévention des atteintes aux biens et aux personnes constitue une mission de sécurité à part entière. Nos leviers, ce sont l'urbanisme, l'architecture, les équipements et le fonctionnement des organisations. En Métropole, nos collègues travaillent en collaboration avec les urbanistes et les architectes sur l'aménagement des villes, pour essayer de réduire, en amont, les risques de violences urbaines. En Nouvelle-Calédonie, pour l'instant, nous sommes surtout sur la protection des entreprises, des commerces et des particuliers.

Concrètement, quel type d'assistance proposez-vous, et comment peut-on faire appel à vous ?

Jean-Louis Barré : Les personnes intéressées, commerçants ou entrepreneurs, doivent nous solliciter, par l'intermédiaire de la CCI ou directement*. Il est important qu'il s'agisse d'un acte volontaire, et non imposé. Ensuite, les gens peuvent venir à notre bureau pour un premier contact, afin de nous faire part

de leur problématique. De notre côté, nous leur exposons le cadre et les limites de notre intervention avant d'effectuer la visite de l'entreprise. Ils doivent bien comprendre que notre mission s'arrête à faire des préconisations pour sécuriser leur boutique, leur bureau ou leur dock. Nous ne pouvons pas, par exemple, les mettre en relation avec telle entreprise pour réaliser telle prestation. Par ailleurs, nos préconisations restent verbales, et n'ont pas de force contraignante, cela reste du conseil.

Comment se déroule une visite ?

JLB : On travaille suivant la règle des espaces, en commençant par faire le tour du périmètre. Puis on regarde les accès et l'intérieur des bâtiments, et enfin on examine les points

LANCEMENT DE L'OBSERVATOIRE DE LA SÉCURITÉ DES PROFESSIONNELS

Ce nouvel observatoire piloté par la CCI va permettre de disposer de données transparentes sur les faits commis, afin de les mesurer, les analyser et mettre en place des actions ciblées.

La CCI consolidera et publiera mensuellement sur le site www.cci.nc l'ensemble des données qui lui seront transmises par la police et la gendarmerie nationales. Il s'agira dans un 1^{er} temps de recenser le nombre de plaintes déposées par commune. À terme, il est espéré que ce recensement favorise le dépôt de plaintes.

Des réunions visant à analyser les résultats seront ensuite organisées entre la CCI et les partenaires. Concrètement, ces analyses pourront déboucher sur un accompagnement spécifique sur certaines zones ou activités identifiées comme sensibles.

Dossier

vitaux : la caisse, le coffre-fort ou les stocks, de tabac et d'alcool notamment. À chaque étape, quand c'est nécessaire, nous préconisons des aménagements ou des équipements matériels. Cela peut être la pose d'un rideau de fer aux normes, ou d'une jardinière en béton devant l'entrée pour parer aux effractions à la voiture-bélier, ou encore l'installation d'une alarme volumétrique ou de caméras de vidéo-protection...

JLRT : Le but n'est pas de rendre les lieux impénétrables, ce qui est quasi-impossible, mais de retarder aux maximum les intrusions. Nous savons que lorsqu'une installation leur résiste plus de cinq minutes, la grande majorité des malfrats se découragent et s'en vont. À ce propos, j'insiste sur la nécessité de ne pas faire une confiance aveugle aux installateurs, et de bien mettre à l'épreuve le matériel après la pose. Il m'est arrivé de soulever moi-même un volet roulant à deux millions, qui venait d'être installé...

Vos conseils sont-ils aussi organisationnels ?

JLRT : Bien sûr. Nous insistons sur des points qui peuvent sembler de simple bon sens, mais qui ne sont pas toujours suivis. Par exemple : gérer sa caisse de façon à n'avoir jamais trop de fonds facilement accessibles. Ou encore éviter de laisser une personne seule pour tenir un commerce, surtout en soirée et surtout si elle vend du tabac ou de l'alcool.

JLB : Nous alertons aussi sur l'importance d'avoir une bonne communication au sein de l'entreprise, et de faire passer des messages de prudence clairs au personnel. Enfin, il ne faut jamais laisser passer un vol ou une tentative de vol sans réaction. Tous les faits de ce type doivent être signalés en appelant le 17. C'est essentiel.

*Contact
alerte@cci.nc ou référent gendarmerie au 29 51 15, référent police au 24 34 21



COMMENT FONCTIONNE ALERTE COMMERCES ET ENTREPRISES ?

1. Un professionnel est victime d'un des préjudices suivants : vol ou tentative de vol, menace, agression physique, effraction et/ou dégradation de locaux.
2. Il compose le 17.
3. La gendarmerie (ou police nationale en fonction du lieu) analyse le préjudice et émet un SMS aux entreprises adhérentes de la commune. Le SMS précise le lieu exact, le quartier, l'heure et la nature du délit.
4. Les adhérents prévenus renforcent ainsi leur vigilance en fonction de l'information reçue.

Ce dispositif s'adresse actuellement à toutes les entreprises du territoire et il est gratuit.



Le capitaine Jean-Loup Robert-Traeger, référent sûreté de la police nationale, lors d'une consultation à la Croix-Rouge (Montravel, Nouméa)

BUT ATTEINT POUR LA MARCHÉ EN NOIR

Très impliqué dans l'élaboration du plan de sûreté de la CCI, Frédéric Pratelli, élu de la CCI et président du Syndicat des commerçants, se dit satisfait des actions prévues dans ce cadre. « C'est l'aboutissement de la Marche en noir que nous avons lancée le 8 mars pour interpeller les pouvoirs publics. Le travail des différents partenaires concernés a permis d'apporter des solutions intéressantes, à plusieurs niveaux. Notamment une présence policière accrue sur le terrain, et l'extension du dispositif Alerte commerces et entreprises à toutes les communes. Les aides financières du gouvernement et de la province Sud sont aussi de bonnes nouvelles. On espère que les autres provinces suivront le mouvement. »

Important

Les mesures issues de ce plan constituent un moyen complémentaire à court et moyen termes de lutte contre l'insécurité mis à disposition des entreprises. Elles n'ont nullement la prétention de pouvoir éradiquer les problèmes d'insécurité. Elles s'ajoutent aux mesures de prévention et de répression existantes, mais elles ne s'y substituent en aucun cas.



Dossier



© ABB/CCI-NC



Une épicerie de Rivière-Salée (Nouméa), qui vient de s'équiper d'un plot contre les voitures-béliers.

L'ASSURANCE EN 3 MOTS-CLÉS

Focus sur des termes importants pour comprendre le fonctionnement des assurances, et à quelles conditions elles couvrent le risque de cambriolage, avec Emmanuel Roche, président du Comité des sociétés d'assurances de Nouvelle-Calédonie (COSODA NC).

Protection

Avant d'assurer un commerce contre les cambriolages, les compagnies demandent qu'il soit protégé par un certain nombre d'équipements de sécurité. Le niveau de protection requis varie selon la nature de l'activité.

« Un boulanger, par exemple, n'est pas contraint de protéger sa devanture par un rideau métallique. Il doit en revanche avoir une porte pleine, de préférence munie de deux points de fixation, dont au moins un à la norme A2P. »

Un magasin de vêtements ou un tabac doivent être munis d'une grille ou d'un rideau métallique en devanture et de barreaux, de volets ou de vitres anti-effractions. Certaines activités doivent aussi être équipées d'une porte blindée, à la norme NF.

Indemnisation

Face au risque de vol, deux possibilités existent pour les commerçants : assumer seuls cette éventualité et ses conséquences, ou les faire prendre en charge par une compagnie d'assurance, moyennant le versement d'une prime. En cas de sinistre, sous réserve que les termes du contrat ont été respectés par l'assuré, l'assureur l'indemniserait en fonction du préjudice subi.

« Soit on lui verse directement une somme d'argent en réparation du préjudice subi, dont le montant est souvent fixé par un expert, soit on s'occupe nous-mêmes de faire réaliser les travaux de réparation du sinistre. La tendance actuelle est à la seconde solution, car elle facilite la vie des assurés. Comme les assureurs sont de bons clients, les artisans sont attentifs à la qualité des prestations et au respect des délais. »

Résiliation

Si une enseigne est victime de vols à répétition, la compagnie d'assurance peut être contrainte, en dernier recours, de résilier son contrat avec l'assuré. « Dans notre métier, il est capital de maintenir un équilibre entre le montant des primes collectées et les indemnités versées. Quand la probabilité est trop forte que le magasin soit à nouveau visé par les cambrioleurs, et que le niveau de franchise ne peut plus être relevé, l'assureur hésite à continuer », commente Emmanuel Roche. « En général, on regarde les trois années écoulées. S'il y a eu plus de deux vols avec effractions dans ce laps de temps, soit on exclut la garantie vol en maintenant les garanties responsabilité civile et incendie, soit, dans les cas extrêmes, on résilie le contrat. »

UN SEUL CONTACT

Pour toute information sur l'ensemble de ces mesures (Alerte commerces et entreprises, visite référent sûreté, Observatoire de la sécurité des professionnels, etc.), un seul email : alerte@cci.nc.

Les inscriptions aux différents dispositifs peuvent s'effectuer directement sur www.cci.nc (rubrique Les Incontournables).



TRANQUILISEZ VOTRE FOYER

Interphonie
Automatisme
Maintenance

Vidéo protection
Alarme intrusion
Alarme incendie



Lieux d'interventions, Nord et îles de loyautés

📍 1 boutique à Koné

112 rue des CASSIS - PAIAMBOUE - 98860 KONE

Tél. 78 27 29
com-domotech@lagoon.nc



Telcom Sécurité

SÉCURISEZ VOTRE ENTREPRISE

Tél. 75 83 63

com-telcom@lagoon.nc

📧 telcomsecurite.com



Vidéo protection
Alarme intrusion
Alarme incendie
Interphonie
Automatisme
Maintenance

Lieu d'intervention, Province Sud

📍 1 boutique à Nouméa

lot. 320, avenue des géomètres pionniers
La ZAC Panda, 98835 Dumbéa



OSMOSE CONSULTING

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

DEVELOPPEMENT TERRITORIAL ET SERVICES A LA POPULATION

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

PROTECTION DES DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

- . Conformité informatique et libertés / application du RGPD (CNIL)
- . Mise à disposition d'un délégué à la protection des données à temps partagé

PROTECTIONS DES ORGANISMES PUBLICS ET PRIVÉS

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

FORMATION STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNELLE DANS L'INGÉNIERIE DES RISQUES

Numéro d'enregistrement DFPC 988/0550/17R



Immeuble Le Moravé
40 RUE DE LA REPUBLIQUE
Centre-ville - 98800 NOUMÉA

Tél : 23 70 08 / 74 03 63

www.osmoseconsulting.nc
contact@osmoseconsulting.nc



Économie



David Guyenne, commerçant, vice-président de la CCI chargé du commerce et président de la commission fiscalité.

« LA TGC DOIT SE METTRE EN PLACE RAPIDEMENT »

La date d'entrée en vigueur de la TGC à taux pleins connaît des hésitations. Prévues dans la loi au 1^{er} juillet 2018, elle pourrait être repoussée. Le point de vue de la CCI sur ce sujet.

IMPORTANT

Les informations contenues dans cet article se basaient sur la situation au 1^{er} mai 2018.

Le gouvernement souhaite donner un temps supplémentaire à l'entrée en vigueur de la TGC à taux pleins. Ce sujet sera tranché par le Congrès. Au-delà de la question de la date, comment appréciez-vous cette mise en place ?

David Guyenne, vice-président de la CCI chargé du commerce et président de la commission fiscalité :

Un rapport d'évaluation de la marche à blanc conclut que le rendement fiscal est assuré à 97 %. Il faut donc souligner le civisme exceptionnel des entreprises. Ce bon comportement est le fruit du travail remarquable d'écoute et de pédagogie de Lionel Bauvalet, chargé de mission TGC à la Direction des services fiscaux, et de l'accompagnement efficace de la CCI, qui a formé, informé ou accompagné plus de 6000 entreprises en moins de six mois, entre décembre 2016 et avril 2017. Les entreprises ont bien pris conscience de l'importance de cette réforme fiscale et

elles ont joué le jeu dans un temps record et sans se plaindre de l'investissement lourd que représente une telle évolution dans leurs procédures d'exploitation et de comptabilité. Nos ressortissants ne comprendraient pas un report, alors qu'on leur a demandé une adaptation majeure dans un délai extrêmement restreint.

Les entreprises sont donc prêtes ?

DG : Les entreprises sont prêtes, techniquement. Mais nous souhaitons apporter des recommandations pour que la mise en place de la TGC à taux pleins se déroule dans les meilleures conditions.

Quelles sont vos préconisations ?

DG : La première concerne des mesures de protection des entreprises industrielles. Il s'agit de leur permettre de s'adapter aux nouveaux équilibres économiques qui vont se mettre en place, sans les fragiliser. Elles auront besoin d'un peu de recul pour voir comment le marché se régule. Nous préconisons un dispositif transitoire pour les accompagner, qui reste à déterminer. La seconde recommandation concerne le remboursement des taxes d'importation sur les stocks. La marche à blanc aura permis de collecter 3,5 milliards de francs, alors que les stocks sont évalués entre 6 et 9 milliards - tout dépendra de la période. Nous recommandons un remboursement

rapide de ces taxes avec le produit de la marche à blanc, auquel pourrait s'ajouter un crédit de TGC selon un mécanisme d'étalement.

Qu'en est-il des négociations sur la compétitivité ?

DG : Sur le volet compétitivité, nous estimons que les entreprises ont fait leur part du travail. Elles ont montré de grandes capacités d'adaptation et sont engagées dans un mécanisme qui vise à contenir les prix. Il faut leur faire confiance. La réforme est sans doute perfectible mais mieux vaut la mettre en place et l'améliorer ensuite. La convergence des taux et la composante sociale peuvent être l'étape suivante.

► « Il faut souligner le civisme exceptionnel des entreprises. »

Vous n'êtes donc pas favorable à un report ?

DG : La TGC doit se mettre en place rapidement. Les entreprises ont besoin de visibilité, une date de mise en place intangible, sans réserve ni condition doit être fixée.

Néa-HR*, le seul Système d'Information et de gestion des Ressources Humaines 100% calédonien en ligne (mode SAAS)



MODULES :

- Paye, Déclarations sociales,
- Gestion des temps et des activités,
- Workflows, Portails salariés,
- Formation, EAE, GPEC, Budget, Décisionnel.

SERVICES :

- SIRH en ligne en mode service
- Externalisation partielle ou totale de la Paie avec notre partenaire MULTIDESK

Informations : Rémi • Tél : 760.155 / 285.582
• remi@etime-pacific.nc • www.etime-pacific.nc

Nos partenaires :



*Néa-HR solution développée par Nouméa-Informatique

Gestion des temps, pointage, planification, contrôle d'accès.

HOROQUARTZ

AGENCE OFFICIELLE AMANO GROUP

VALEUR HUMAINE | VALEUR AJOUTÉE

Mesurer, Éclairer, Piloter la relation entreprise/ collaborateur

HOROQUARTZ : ÉDITEUR, INTÉGRATEUR, EXPERT

Horoquartz est éditeur et intégrateur de solutions RH :

- La Gestion des temps, la planification du personnel et le suivi d'activité, avec eTemptation,
- Les solutions de sûreté-sécurité pour le contrôle d'accès, la vidéosurveillance et la détection-intrusion, avec Protecsys 2 Suite,
- Les solutions de dématérialisation de processus RH
- Optimisation des processus RH /PAYE

Horoquartz aide 5000 clients dans 28 pays à optimiser la relation entreprise-collaborateur. Nos solutions gèrent plus de 4 millions de salariés en France et dans le mode de la PME au grand compte.

Présent en Nouvelle Calédonie de puis 2007 par la société eTime-Pacifique

- plus de 25 projets actifs sur le territoire,
- plus de 3500 salariés gérés quotidiennement,

Contact : Rémi LAMBERT - tél : 760.155 / 285.582 - remi@etime-pacific.nc - www.etime-pacific.nc

29 rue Félix BROCHE, Ht MAGENTA - 98800 Nouméa

eTime-Pacifique Membre de la Maison de la RH



Ne cherchez plus vos outils de travail...



Géolocalisez-les !



Jusqu'à 5 ans d'autonomie !

Idéal pour les engins non-alimentés en électricité



1500F/mois
balise comprise

2 rue du frère Marmolton - 74 route du Port Despointes
98800 Nouméa - Tél. : 26 16 87 - Mob : 77 94 06
Facebook : Navitec.nc

NAVITEC
www.navitec.nc

TOURTOUTE 78 88 16



QHSE

QUALITÉ

HYGIÈNE

SÉCURITÉ

ENVIRONNEMENT



Nicolas Casenobas au dépotoir de Koné, bientôt transformé en centre de stockage aux normes.

LA GESTION DES DÉCHETS EN PROGRESSION NOTABLE...

De nouveaux projets émergent et permettent de réduire les quantités de déchets destinées aux décharges. Le point avec Nicolas Casenobas, dirigeant d'un bureau d'études spécialisé.

« En Nouvelle-Calédonie, l'élimination et la gestion des déchets sont encore inégales, avec des disparités importantes selon les provinces », indique Nicolas Casenobas, gérant de Calédonie Bureau d'Études (CBE). Cependant, du Nord au Sud en passant par les Îles Loyauté, les projets en cours ouvrent des perspectives encourageantes.

► En province Nord, aux 5 déchets réglementés (piles, véhicules, batteries, pneus, huiles) s'ajouteront cette année deux nouvelles filières : D3E et papier. CBE vient de finaliser l'écriture de cette nouvelle réglementation.

Touho vire au vert

Adoptés en 2011, les premiers schémas provinciaux de gestion des déchets définissent les grandes lignes. Complémentaires, les schémas locaux, établis par les communes, planifient les travaux à long terme, qu'il s'agisse d'installer une déchetterie, de collecter les déchets, de fermer ou de réhabiliter des dépotoirs. « Fin 2017, Touho finalisait les études de réhabilitation de son dépotoir pour une mise en œuvre du chantier ce mois de mai, relève Nicolas Casenobas. Technique, notre intervention est aussi délicate, car nous devons protéger la végétation et les organismes aquatiques présents dans la mangrove. » Initié par le SIVU TIPEEP, syndicat intercommunal à vocation unique, ce chantier vert (voir encadré) durera un an.

Un centre d'enfouissement sur VKP

Inscrite au contrat de développement 2017-2021 État-province, la maîtrise d'ouvrage d'une nouvelle installation de stockage des déchets (ISD) sur Koné a été

confiée par le Sivom VKP à la province Nord. « Avec le taux de population de la zone et sa forte activité économique, il y avait urgence, note Nicolas Casenobas. En l'état, la gestion des déchets pose problème, car les dépotoirs sont situés sur des zones sensibles (mangrove et nappe phréatique, NDLR). » L'ouverture de l'ISD est prévue pour 2020-2021.

Aux Loyauté, le bureau d'études a travaillé à la mise en place de la déchetterie d'Ouvéa cette année, puis ce sera au tour de Maré.

Mutualisation à Nouville

Autre projet pour CBE, la gestion collective de la zone des pêcheries de Nouville. Lancé sur appel d'offres de la CCI, il a été initié par le cluster Cap Agro. Financé par la province Sud et l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME), son objectif est de mutualiser la collecte des déchets de la zone pour en optimiser les coûts et réduire la circulation des véhicules lourds. « Six entreprises ont déjà adhéré, ce qui laisse présager l'émergence de projets similaires sur d'autres zones d'activité », apprécie le gérant de CBE.

Le Chantier vert en bref

Lancée en 2009 par la CCI-NC, la charte Chantier vert permet de mettre en œuvre de bonnes pratiques environnementales sur les chantiers. Cinq grands thèmes : le respect de la réglementation, la gestion des déchets, la limitation du bruit et des pollutions et le respect de la biodiversité.

Toutes les informations sur

www.chantiervert.cci.nc



L'As de Trèfle
ENTREPRISES



Papeterie



Bureautique



Multimédia



Impression



Informatique

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

Notre gamme Brother
pour répondre à vos besoins.

brother®



GLOBAL TRANSACTION BANKING

MONÉTIQUE &
CASH
MANAGEMENT

COMMERCE
INTERNATIONAL

BANQUE
À DISTANCE

SERVICES DE
CHANGE
ASSOCIÉS

Une équipe dédiée pour
accompagner les entreprises



UNE EXPERTISE
LOCALE DANS PLUS DE
50 PAYS POUR VOTRE
DEVELOPPEMENT À
L'INTERNATIONAL



Pour nous contacter :
Tel. 25 73 09
accueilclicom@sgcb.nc

www.sgcb.com



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
CALÉDONIENNE DE BANQUE

DEVELOPPONS ENSEMBLE
L'ESPRIT D'ÉQUIPE



 conomie Numérique

QUAND L'EMAIL DEVIENT UN VECTEUR DE COMMUNICATION EFFICACE

Chaque année, une entreprise envoie des milliers d'emails. Et si ces courriers, ou plus précisément les signatures qui les accompagnent, devenaient un véritable moyen de communication ? C'est ce que propose Letsignit.

Le concept est simple. La signature d'un mail permet, en cliquant dessus, d'accéder à un produit ou service proposé par l'entreprise. « *Tous les messages parlent de l'entreprise, de sa marque, de ses réseaux, de son actualité. La signature joue un rôle essentiel et devient un formidable outil pour la personnalisation des échanges avec les clients. Letsignit, c'est une plateforme web avec une interface conviviale que le chargé de communication pilote sans passer par l'informatique* », explique Christophe Montfort, gérant de la société Inbusol, distributrice de la solution dans le Pacifique.

Image de marque

Premier avantage de cet outil, une signature harmonisée au sein de l'entreprise qui affirme son identité et valorise son image de marque, que ce soit en interne ou en externe. La signature professionnellement chart e par Letsignit renforce sa visibilité de manière qualitative.

Une communication qui fait mouche

« *Letsignit va permettre de cibler la communication relayée dans les signatures en fonction des métiers et produits que l'on veut valoriser. Par exemple pour une banque (3 sur 4 utilisent la solution ici) : les assurances pour particuliers, les services aux entreprises, le pôle immobilier, les avantages jeunes, etc.* », précise l'entrepreneur.

Institutionnel

Sur le territoire, plus d'une trentaine d'entreprises utilisent cette signature. Elle a aussi conquis des collectivités. « *Car elle fait de chaque salarié le meilleur ambassadeur de l'institution et est le moyen le plus pertinent de promotion vers les réseaux sociaux* », estime Christophe Montfort.

Des campagnes mesurables

Enfin, Letsignit permet de mesurer l'efficacité de sa communication. « *Un datatracker est intégré à la signature, permettant de voir combien de personnes cliquent sur les bannières et donc de mesurer l'efficacité d'une campagne, pour un c t dérisoire. On retrouve là la force du marketing digital* », conclut Christophe Montfort.

Contact
Inbusol - Tél. : 72 47 16

www.letsignit.com

www.inbusol.nc



Témoignage

« *  la BCI, nous sommes constamment en recherche d'innovation, notamment en matière de communication. Avec la mise en place de Letsignit, nous avons pu facilement harmoniser l'ensemble des signatures de nos collaborateurs. La solution nous permet également de gérer de manière centralisée nos campagnes via emails et de les adapter en fonction de nos différentes entités. Nous sommes ainsi assurés de proposer à chaque type de client un message adapté.* »

Rémy Constant, responsable marketing et communication à la BCI

TOSHIBA
Leading Innovation >>>



Découvrez notre nouvelle gamme



Systèmes multifonctions A3 couleur (impression, copie, scan et fax) nouvelle génération avec une productivité de 25 à 50 pages par minute



Une interface utilisateur conviviale et personnalisable pour une prise en main rapide et efficace



La réponse aux enjeux des entreprises de moyenne et grande taille : productivité, sécurité et mobilité

A chaque besoin sa solution, contactez un expert !

bureautique@officeplus.nc - +687 24 20 40

OFFICE
PLUS
BUREAUTIQUE
www.officeplus.nc

SERVICES
INFORMATIQUES

SOLUTIONS
MÉTIERS

MATERIEL
INFORMATIQUE

scannc

Votre inventaire approche ? Préparez-vous !

Gain de temps et de productivité
Economie globale
Personnalisable et compatible
avec tous les ERP
Ecologique



La solution locale de gestion de stocks

24 20 52 - technologies@officeplus.nc

OFFICE
PLUS
TECHNOLOGIES
www.officeplus.nc



Tourisme

La Groupama Race en chiffres

- 24 bateaux engagés : 10 calédoniens, 14 étrangers
- Chiffre d'affaires 2016, pour 19 bateaux engagés dont 5 étrangers : 45 millions de F CFP (billets d'avion, hébergement, préparation des bateaux)
- Budget communication (100 % bilingue) 2018 : 6 millions de F CFP
- Nouveauté : régates virtuelle via le fournisseur Virtual Regatta – e-mailing à 955 000 adresses
- Tracking 2016 : 28 000 vues en 6 jours



© Bryan Gauvain

LA GROUPAMA RACE, UNE COURSE AU PARADIS

Le 17 juin sera donné le départ de la 6^e édition de la New Caledonia Groupama Race, une course jugée tactique et magique, qui offre une belle vitrine à l'international. Explications avec Philippe Mazard, président du Cercle nautique calédonien (CNC) et coorganisateur de cette course au large et côtière.

« Il fait presque tout le temps beau. Le pays est magnifique, encore très sauvage, avec d'immenses espaces totalement vierges. Avec des lagons, des récifs, des petits îlots, du sable, du corail, et tous les petits poissons des aquariums ! »

Michel Desjoyeaux, double vainqueur du Vendée Globe invité lors de la précédente édition, en 2016, ne tarissait pas d'éloges sur cette course exceptionnelle. « Et c'est vrai que cette course a vraiment quelque chose d'unique, confirme Philippe Mazard. Créée il y a dix ans, c'est un tour de Nouvelle-Calédonie, à la voile et sans escale. 600 miles exigeants mais de toute beauté. »

Surfer les vagues comme nous l'avons fait le long de la côte Est était magique, s'exclamaient en 2016 le skipper néo-zélandais Antony Leighs sur le monocoque Crusader. C'est quelque chose que je n'oublierai jamais. »

Une vitrine pour la Nouvelle-Calédonie

Monocoques ou multicoques de toutes tailles, vingt-quatre bateaux étaient engagés dans la course fin avril, dont quatorze étrangers. « Cette année, nous avons fait coïncider le départ de la Groupama Race avec l'arrivée sur le Caillou de la Sail Noumea Race*, ce qui nous permet d'accueillir une flotte internationale », précise Philippe Mazard.

Le PC Course ainsi qu'un village d'animation seront installés à Port-Moselle, grâce à un partenariat avec la Sodemo. « La Groupama Race est également un moyen de faire découvrir la Nouvelle-Calédonie à l'international. Car il existe bel et bien un tourisme sportif », assure le président du CNC.

www.groupamarace.nc

*42 bateaux attendus la semaine précédente à Nouméa en provenance de Sydney (25), Auckland (11) et Brisbane (6), soit plus de 400 marins.

► « Sensationnel ! Surfer les vagues comme nous l'avons fait le long de la côte Est était magique. »

Une course tactique et exigeante

Cette 6^e édition - la course a lieu tous les deux ans - ne déroge pas à la règle. « C'est un sprint difficile avec, au départ, 300 miles marins au portant qui demandent une très bonne condition physique, détaille Philippe Mazard. Puis un passage très délicat lors du Grand Passage au nord des Bélep, notre cap Horn à nous, et enfin un retour contre le vent pour rejoindre Nouméa. »

Une course tactique et exigeante donc, à boucler en quatre jours. Mais également mémorable. « Sensationnel !

MINI CHARGEUSE
3 300 000^{FHT}

JCB

LE COMPACTEUR
11 950 000^{FHT}



UNE SOLUTION À TOUS VOS TRAVAUX

 **ALMAMETO**
EQUIPEMENTS TÉL. : 77 37 69

 **JCB NC**

Vous possédez un commerce?

Nous aussi.

Vous souhaitez être représentés, soutenus et informés?

Nous sommes là.

Le syndicat des Commerçants NC est la 1^{ère} organisation professionnelle qui veille aux intérêts des Commerçants détaillants de Nouvelle-Calédonie.

C'est simple.

Rejoignez-nous !



Syndicat
des Commerçants NC

Tél. : 27 54 10 • syndicatcommerce@lagoon.nc

www.syndicatdescommerçants.nc •  **CommerçantsNC**

Simply city, la nouvelle app' qui vous simplifie Nouméa !



Ville de
NOUMÉA

➤ noumea.nc
f [Nouméamaville](#)



Les 20 et 21 avril derniers, 110 élèves de l'EGC ont participé au Startup Weekend, au Château Royal, à Nouméa.

Atelier business plan : appel à projets

Entrepreneurs, vous avez un projet et souhaitez vous faire accompagner sur la création de votre business plan ? Un 2^e atelier Business plan sera lancé en septembre par l'EGC, en partenariat avec OBA Grandes Écoles. Les 40 étudiants de 2^e année suivront 7 projets d'entreprise jusqu'en mai 2019. Le corps enseignant de l'EGC, 7 tuteurs issus du monde de l'entreprise, ainsi que des modules dispensés par OBA permettront aux élèves d'expérimenter le *learning by doing* (apprendre en faisant), jusqu'au business plan.

N'hésitez pas à présenter votre projet au comité de sélection qui se réunira fin août. Réception des dossiers entre le 15 mai et le 15 août 2018.

Contact : 24 31 40 ou egc@cci.nc

Formation

APPRENDRE À ENTREPRENDRE AUTREMENT

L'École de gestion et de commerce du Pacifique Sud lance un module complémentaire axé sur la culture de l'expérimentation et de l'innovation. Explications de sa directrice...

Avec la révolution du numérique, les modes de fonctionnement évoluent rapidement en entreprise. Depuis cette année, l'EGC intègre à son cursus un cycle d'enseignement fondé sur l'intelligence collective et les méthodes collaboratives. Intitulé « *Innover et entreprendre dans un monde en mutation* », le module veut répondre à ces nouveaux enjeux. Organisé sous forme d'ateliers Worklab innov, d'un Startup Weekend et d'un cours sur le design thinking, il vise à créer des espaces d'expérimentation et d'échanges interpromotions où la créativité est de mise.

Fin février, un premier Worklab innov mobilisait les élèves sur la thématique « *Quelles offres pour l'aéroport de demain ?* ». Création d'applications mobiles, nouveaux services... les idées fusent. « *Avec la digitalisation, les entreprises sont en pleine mutation. Nous souhaitons former des professionnels créatifs et adaptables pour être acteur de ces changements. L'objectif est aussi de développer le goût d'entreprendre* », précise Sophie Golfier, directrice de l'école.

► « *C'est aussi cela l'entrepreneuriat, ne pas toujours savoir où l'on va et oser prendre des risques.* »

Stimuler le leadership et l'entrepreneuriat local

Les 20 et 21 avril, les élèves de l'EGC ont participé à un Startup Weekend. Premier du genre, le rendez-vous réunissait les trois promotions de l'école et seize experts issus du monde professionnel. Objectif : apprendre à générer des idées et à « pitcher » son projet en deux jours intenses. Les étudiants devaient ainsi, en petites équipes, identifier un produit ou un service à lancer, préparer un business model... Juliette Viollet, intervenante, souligne : « *Le concept est de développer des idées et de tester leur viabilité en très peu de temps. Car c'est aussi cela l'entrepreneuriat, ne pas toujours savoir où l'on va et oser prendre des risques.* »

Par cette pédagogie innovante, « *les étudiants sont encouragés à aller plus loin dans la création d'une entreprise. Ils peuvent d'ailleurs suivre un parcours entrepreneuriat pendant lequel les périodes de stage sont transformées en période de création de leur propre activité. Une étudiante suit ce parcours en 2018. Souhaitons qu'il y ait toujours plus de vocations !* », conclut Sophie Golfier.

www.egc.cci.nc



Fiche pratique



© AED CC-NC

Dominique Pestre-Roire, commissaire aux comptes et présidente de l'Ordre des experts-comptables de Nouvelle-Calédonie. L'Ordre coordonne l'action de plus de 50 experts-comptables agréés par le gouvernement.

EXPERT-COMPTABLE : PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ DE L'ENTREPRISE

Sans être obligatoire, l'expertise comptable représente un atout réel pour les entreprises. Menée sous l'égide de l'Ordre des experts-comptables de Nouvelle-Calédonie, elle garantit la bonne information financière, juridique et sociale, établie par des professionnels.

Plus qu'un comptable, un coéquipier

En constante évolution, le métier d'expert-comptable ne se limite pas à la tenue de comptabilité. Selon la présidente de l'Ordre des experts-comptables de Nouvelle-Calédonie, Dominique Pestre-Roire, « il s'agit non seulement de coder l'information, mais aussi de la décoder à l'usage des associés et des tiers ». Avec sa connaissance générale de l'entreprise, « l'expert-comptable peut même devenir un coéquipier de choix pour les entrepreneurs dans de nombreux domaines », souligne Fabrice Lagarde, professionnel diplômé par l'État (DPLE), dont le cabinet d'expertise suit plusieurs TPE-PME du territoire.

Accompagner la vie de l'entreprise

Que ce soit lors d'une création d'entreprise, pendant le développement de son activité ou au moment de sa transmission, l'expert, tel un « médecin généraliste », selon la présidente

de l'Ordre, « accompagne la vie de l'entreprise », vérifie sa bonne santé et propose des solutions adaptées. « Cela permet d'éviter les mauvaises surprises », précise Fabrice Lagarde.

Pour les TPE aussi

« Sur le segment des petites entreprises, on observe souvent une absence d'outils de gestion, ce qui peut conduire à des situations comptables et financières difficiles. » Bien maîtriser sa comptabilité permet a contrario d'analyser, d'anticiper et donc de mieux piloter l'activité de son entreprise. Contre toute idée reçue, les honoraires restent abordables, même pour une entreprise individuelle.

Des solutions adaptées aux besoins spécifiques

Outre sa mission fiscale et comptable, un cabinet d'expertise est aussi l'allié des entreprises dans leurs relations avec les banques et autres partenaires financiers et comme un coach dans leurs choix stratégiques et

leur mise en œuvre opérationnelle. « Notre connaissance du fonctionnement de l'administration et de l'activité des différents secteurs économiques nous permet d'apporter à nos clients les solutions les plus adaptées à leurs besoins spécifiques », poursuit Fabrice Lagarde.

Attention aux fraudeurs

Certains comptables se décrètent de la profession sans être agréés. Loin d'être anecdotique, l'exercice illégal de la profession pose problème. En effet, de plus en plus d'entrepreneurs sont victimes de faux experts-comptables qui proposent leurs services sans être reconnus par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie. Pour protéger les entreprises contre les risques de fraude, l'Ordre des experts-comptables publie la liste des professionnels certifiés sur son site Internet: www.oecca.nc



Données du mois

LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES À LA LOUPE

Mieux répondre aux besoins de financement des petites entreprises de Nouvelle-Calédonie, tel est l'objectif de l'étude conduite par l'Agence française de développement, en partenariat avec des acteurs clés de l'économie locale, CCI, ICAP et MEDEF. Éclaircissements.

En 2010, l'AFD avait produit une étude sur « le financement des TPE/PME en Nouvelle-Calédonie ». Mais, « le contexte économique local a évolué depuis de façon significative, commente le directeur adjoint de l'AFD, Philippe Leboucq : économie en perte de vitesse suite à l'essoufflement de ses principaux moteurs de croissance, diminution des investissements (fin des grands chantiers publics et privés), incertitudes liées à l'avenir institutionnel du territoire et effondrement des cours du nickel notamment. » Une nouvelle étude s'avérait donc nécessaire. Son objectif ? Dresser une cartographie des sources de financement disponibles pour mieux informer et accompagner les entreprises, tout en déterminant si les produits financiers existants sont adaptés aux besoins, pour éventuellement les compléter et/ou les rationaliser.

Quels constats ?

L'étude fait apparaître, et c'est un point positif, que les dispositifs de financement existants se complètent et couvrent les différents besoins des entreprises. Mais elle constate dans le même temps un certain nombre de déficits : manque de visibilité sur les dispositifs, baisse des demandes de crédits, notamment professionnels de faibles montants, impact significatif de la défiscalisation mais sur les seuls secteurs dits productifs, faible utilisation des prêts BPI⁽¹⁾, certains besoins peu ou non couverts (financements de trésorerie, de la TPE en difficulté et de la transmission des



TPE, financements entre 1,2 et 3 MF, secteurs commerce et services), incitations fiscales au renforcement des fonds propres peu adaptées aux TPE-PME, pérennité fragilisée de certaines structures (INC, ICAP⁽²⁾...), carences dans l'accès à l'information pour les études de marché, établissements bancaires souffrant d'un problème de refinancement.

Les recommandations de la CCI

Face à ce constat, la CCI continue de préconiser la simplification des démarches administratives pour la création et la gestion des entreprises, à laquelle elle œuvre activement. En effet, l'entrepreneur, le gérant pourraient ainsi se concentrer sur leur cœur d'activité et la gestion économique de leur affaire. Pour cela, il conviendrait d'installer un vrai guichet unique et de permettre la dématérialisation des formalités, de sorte que l'entreprise ne transmette qu'une seule fois une même information à l'ensemble des administrations. La Chambre recommande également de renforcer certains mécanismes tels que les prêts participatifs, les outils de facilitation à la transmission des petites entreprises, l'accompagnement

L'Agence française de développement est une institution financière publique qui s'engage sur des projets de développement, notamment dans les Outre-mer.

Cette étude a été financée par l'AFD, la CCI-NC, l'ICAP et le MEDEF-NC. Elle a été réalisée par le cabinet DLF en collaboration avec le cabinet Néo-calédonienne de conseil.

des entreprises en difficulté, les mesures fiscales pour encourager la constitution de fonds propres, les outils pour améliorer les ressources des banques.

Elle propose de créer un dispositif d'accompagnement complémentaire pour les TPE dépassant légèrement les seuils d'intervention de l'ADIE⁽³⁾.

La CCI note enfin qu'il faut encore renforcer l'accompagnement préalable à la création d'entreprise.

Consultez l'intégralité de cette étude sur

www.cci.nc

(1) Banque publique d'investissement

(2) Initiative Nouvelle-Calédonie. Institut calédonien de participation

(3) Association pour le droit à l'initiative économique



Chiffres et échéances

Taux de l'usure au 1^{er} avril 2018

Prêts aux personnes morales (hors activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou professionnelle non commerciale)	
• Prêts pour achats ou ventes à tempérament	5,05 %
• Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	2,04 %
• Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	2,29 %
• Découverts en compte	13,85 %
• Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	2,04 %

Intérêt légal (1^{er} semestre 2018)

Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels **3,73 %**

Autres cas **0,89 %**

Taux de base bancaire

TBB moyen pondéré **6,60 %**

Indice et taux

Prix mars 2018 **108,74 %**

Prix hors tabac mars 2018 **107,26 %**

Inflation hors tabac (12 derniers mois) *** **0,8 %**

Inflation générale (12 derniers mois) ***** **1,3 %**

Salaire minimum garanti (depuis le 1^{er} août 2017)

SMG horaire **921,28 F CFP**

SMG mensuel **155 696 F CFP**

Salaire minimum agricole

SMAG horaire **783,10 F CFP**

SMAG mensuel **132 344 F CFP**

Feuille de paie (à compter du 1^{er} janvier 2018)

Plafond CAFAT **359 800 F CFP**

Plafond maladie CAFAT / RUAMM ** **505 100 F CFP**
(tranche 1) / **5 223 400 F CFP** (tranche 2)

Plafond FSH **303 600 F CFP**

Plafond Formation professionnelle ** **359 800 F CFP**

Plafond Sécurité sociale **395 107 F CFP**

CCS **non plafonnée**

Évolution du BT21

	2016	2017	2018
Janv.	102,24	102,77	104,01
Fév.	102,18	103,06	104,03
Mars	101,99	103,22	104,29
Avril	101,67	103,58	...
Mai	101,52	103,75	...
Juin	101,66	103,84	...
Juil.	101,89	103,86	...
Août	101,99	103,74	...
Sept.	102,42	103,69	...
Oct.	102,33	103,68	...
Nov.	102,43	103,62	...
Déc.	102,53	103,55	...

Échéances

31 mai

TSS

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

Impôt sur les sociétés (IS)

- Paiement du 2^e acompte pour les sociétés clôturant leur exercice social au 30/06.
- Paiement du 1^{er} acompte pour les sociétés clôturant leur exercice social au 31/10.
- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31/01.

14 juin

TGC

- Dépôt de la télédéclaration pour les entreprises en périodicité mensuelle pour la période fiscale d'avril.

30 juin

TSS

- Dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 28/02, 31/05, 31/08 et 30/11.

Impôt sur les sociétés (IS)

- Paiement du 2^e acompte pour les sociétés clôturant leur exercice social au 31/07.
- Paiement du 1^{er} acompte pour les sociétés clôturant leur exercice social au 30/11.
- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 28/02.

RUAMM

- Paiement des cotisations des travailleurs indépendants.

14 juillet





TGC

- Dépôt de la télédéclaration pour les entreprises en périodicité mensuelle pour la période fiscale de mai.

DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose
des terrains :

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

Choisissez votre terrain
www.panda.nc



PANDA
PARC D'ACTIVITÉS



 | **46 70 10**



Pour prendre les décisions, travailler des propositions et passer à l'action...

Le MEDEF vous présente sa nouvelle équipe dirigeante



Dominique KATRAWA

"Le meilleur moyen de prévoir le futur, c'est de le créer."

1^{er} Vice-Président en charge de l'innovation et des thématiques transversales



Éric DURAND

"A vaincre sans péril on triomphe sans gloire."

Vice-Président en charge du pôle entrepreneuriat et porte-parole



Daniel OCHIDA

"On peut être sérieux sans se prendre au sérieux."

Président du MEDEF NC



Dominique LEFEIVRE

"Là où il y a une volonté, il y a un chemin."

Vice-Président en charge des relations extérieures



Frédéric PRATELLI

"Ne jamais renoncer."

Vice-Président en charge des TPE et des services aux entreprises



Laurent VIRCONDELET

"Tout obstacle renforce la détermination. Celui qui s'est fixé un but n'en change pas."

Président de la commission Relations sociales



James DOUYERE

"Plaisir d'apprendre, volonté et bienveillance sont gage de réussite et de performance."

Président de la commission Emploi formation



Divy BARTRA

"La difficulté de réussir ne fait qu'ajouter à la nécessité d'entreprendre."

Président de la commission Economie fiscalité



Alexandre LAFLEUR

"Il n'y a pas de problème, que des solutions."

Président de la commission Protection sociale



Valérie ZAOUÏ

"Agir, pour ne pas subir."

Trésorière

Nouveau site internet
www.medef.nc

la fabrik

