

## DOSSIER

### TGC et immobilier : gérer la phase de transition



### LES ACTIONS DE LA CCI

Publication du 3<sup>e</sup> Baromètre des industries

### FICHE PRATIQUE

Soldes, liquidations, promotions et déstockage :  
quelles différences ?





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

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

**\* 52%**  
des entrepreneurs  
font déjà confiance à la BCI.  
Elle est la première banque  
du territoire en encours  
de crédit aux entreprises.

 **BCI**  
Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

# Sommaire

## TGC et immobilier : gérer la phase de transition

p25



### Actualités

SCIE nouveau parrain de l'EGC p4

### Les actions de la CCI

Température de l'industrie calédonienne p5

L'envol des anges du business calédonien p6

Formation aéroportuaire : Tontouta déploie la grande échelle vers le Vanuatu p7

### Portrait

L'héritage de Michel Merzeau p8

## AU CŒUR DE L'INNOVATION

Un incubateur pour l'économie de demain

p10



L'actualité des entreprises p12-13-14

### Création d'entreprise

Un service de ressources humaines sur-mesure p16

### Économie

Intense développement économique au Mont-Dore p18

Les brèves du Pacifique p19

### Provinces

Agir face à la délinquance p22

### Économie numérique

Protéger ses données = protéger son entreprise p30

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

La phytopharmacie agricole sous étroite surveillance

p32



### Fiche pratique

Soldes, liquidations, promotions et déstockage : quelles différences ? p34-35

Foire aux questions Échéances fiscales et sociales p36

### Formation

Sécurité en entreprise : un enjeu stratégique p37

C'est officiel p38

Repères économiques p39

Reprise d'entreprises p41

Foires & salons p41

Revue de presse p42

Le CCI Info est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie - 15, rue de Verdun, BP M3, 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 : Françoise Bonnet-Crestani, Sidonie Ganatchian, Fany Torre - Rédaction : Anne-Charlotte Cocault, Béryl Ziegler, Fany Torre, Françoise Bonnet-Crestani, Jean-Marc Estournès, Marianne Page, Nathalie Vermorel - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Crédit photo couverture : FSH Tirage : 10 050 exemplaires - Le CCI Info est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



## Édito

JENNIFER SEAGOE  
Présidente de la CCI-NC

Depuis l'entrée en vigueur de la TGC et jusqu'à la fin de la marche à blanc\*, la CCI déploie un plan d'accompagnement d'envergure auprès des 8000 structures identifiées comme susceptibles d'être assujetties. Près de 5000 personnes en ont déjà bénéficié, ce qui a facilité le déploiement de cette nouvelle fiscalité. Pour compléter ce dispositif, et puisque le secteur de l'immobilier relève de règles très spécifiques, nous avons décidé de consacrer le dossier de ce CCI Info aux subtilités fiscales s'appliquant à la filière immobilière.

La sortie de ce 6<sup>e</sup> numéro de l'année est aussi l'occasion pour moi de remercier Michel Merzeau, qui vient de prendre sa retraite après dix-huit ans passés à la direction de la CCI. De 1999 à 2017, il aura été l'initiateur de grands chantiers qui auront permis un considérable élargissement des champs d'intervention et des offres de services de notre Chambre ; notamment dans les domaines de la formation, du soutien à l'entrepreneuriat, du développement durable et de la gestion d'infrastructures touristiques comme l'aéroport de Nouméa-LaTontouta. Il aura aussi lancé une dynamique amenant la CCI à être de plus en plus indépendante des fonds publics.

L'ensemble des équipes de la CCI se joint à moi pour saluer son engagement indéfectible et sa grande humanité.

Pour finir, je vous informe que Charles Roger, notre actuel directeur général adjoint, assurera la direction générale par suppléance jusqu'au début de l'an prochain.

Bonne lecture.

## DÉPART À LA RETRAITE DE MICHEL MERZEAU

Michel Merzeau a décidé de prendre sa retraite, après avoir été Directeur de la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie pendant dix-huit ans. Il a quitté son poste le 16 juin et fera valoir ses droits à congés jusqu'à la date de sa retraite officielle, début 2018. Pendant cette période, sa suppléance sera effectuée par Charles Roger, actuellement Directeur général adjoint de la CCI.

## ↳ Dépotoirs de la zone VKP : les modalités d'accès

Les dépotoirs municipaux de Voh, Koné et Pouembout arrivent à saturation et posent de graves problèmes d'insalubrité. Les sites n'étant prévus que pour les déchets ménagers, Pacifique Environnement demande aux entreprises, artisans et patentés de l'informer par téléphone de tout dépôt supérieur à 3m<sup>3</sup> par semaine. Ils seront alors informés de la démarche à suivre pour se débarrasser de leurs déchets, en fonction de leur nature et de leur volume. Un panneau à l'entrée de chaque site reprend aussi ces informations. Il est rappelé qu'une pénalité de 200 000 F peut être appliquée en cas de dépôt non autorisé.

↳ Tél. : 05 05 06 (appel gratuit)  
contact@pacifique-environnement.nc

## ↳ Convention entre le CESE, la CCI, la CMA et la CANC

Le mois dernier, le Conseil économique, social et environnemental de la Nouvelle-Calédonie (CESE) et les trois Chambres consulaires ont signé un partenariat de mise en commun de leurs compétences et savoir-faire, qui leur permettra d'accroître la pertinence des avis qu'ils transmettent régulièrement aux institutions. En effet, ces quatre corps intermédiaires sont des forces de proposition importantes dans les processus de décision du gouvernement et des provinces. Cette convention les réunit autour du même objectif : contribuer au mieux au développement de la Nouvelle-Calédonie.



## ↳ SCIE nouveau parrain de l'EGC

Le 19 juin, SCIE Distribution est devenu le parrain officiel de la promotion 2017-2019 de l'École de gestion et de commerce du Pacifique Sud (EGC). Au travers de cet accord, le groupe s'engage notamment à proposer des stages aux 41 étudiants, à encourager l'implication de ses cadres dans la vie de l'école et à verser une contribution financière conséquente à l'association des parrains de l'EGC, pour le financement de projets pédagogiques et de bourses. Jusqu'en 2019, les étudiants auront l'opportunité de travailler sur des études de cas liées aux différentes enseignes de SCIE Distribution (Géant Casino, supermarchés Casino, Yves Rocher, Club Avantage et Leader Price), ainsi que sur son grand projet d'hypermarché à Dumbéa. Depuis 1997, ces parrainages permettent aux étudiants de l'EGC de s'inscrire concrètement dans la réalité de la vie des entreprises calédoniennes.



## ↳ Semaine de fierté industrielle

Les industries calédoniennes ouvriront leurs portes aux scolaires et au grand public lors de la Semaine de l'industrie, du 24 au 29 juillet prochains. Tous les secteurs d'activité participent cette année à cet événement national relayé sur le territoire pour la 5<sup>e</sup> année consécutive par la Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie (FINC). Dans le cadre de ces festivités, Nouméa Centre-Ville organisera un Jeudi de l'industrie le 27 juillet sur la place des Cocotiers. De nombreuses opérations commerciales, des tables rondes de professionnels et des visites d'entreprises sont aussi programmées. Cette semaine sera l'occasion pour tous de découvrir ou redécouvrir les produits locaux, les processus de fabrication et les différentes filières de production de notre industrie. Elle permettra aussi aux industriels d'être en contact direct avec les consommateurs et de pouvoir montrer leur savoir-faire.

↳ Du 24 au 29 juillet 2017 sur tout le territoire calédonien  
[www.finc.nc/semaineindustrie](http://www.finc.nc/semaineindustrie)



# Température de l'industrie calédonienne

Quel regard portez-vous sur votre activité, votre secteur ? Quel est votre ressenti sur la situation de l'économie ? Quels sont vos projets ? Trois des grandes questions auxquelles a répondu un panel d'industriels de Nouvelle-Calédonie, dans le cadre du 3<sup>e</sup> Baromètre des industries. Synthèse de ses résultats.

Face aux nombreux enjeux qui attendent l'industrie calédonienne, la CCI entend la représenter, la défendre et la soutenir de la manière la plus efficace possible. Pour cela, il lui faut connaître de manière précise les problématiques de ce vaste secteur\* « Le Baromètre nous permet d'évaluer la santé économique et le dynamisme des entreprises afin d'apporter les réponses les plus rigoureusement adaptées à leurs attentes, explique Pierre-Yves Carassus, élu de la CCI, président de la commission industrie. Il représente un véritable contrat de confiance et d'implication réciproque entre les élus de la CCI et ses ressortissants ». Autre point fort de cette enquête : sa régularité semestrielle qui permet de tracer de grandes tendances dans le temps. « Ce recul permet des analyses qui sont une base pour les prises de décisions importantes, notamment pour celles des institutions », souligne-t-il.

## Les orientations du 1<sup>er</sup> semestre 2017

Plus de 60 % des entreprises ayant répondu à ce questionnaire mettent actuellement en place une stratégie de maintien de leurs effectifs. En parallèle, la volonté d'avoir recours à la formation pour la montée en expertise des salariés est en forte hausse : il y a six mois 37 % des employeurs la prévoient contre 49 % aujourd'hui. Quant à l'intérim, il demeure une forme de contrat auquel près d'une entreprise sur six a recours ce semestre. Les capacités de production restent également stables pour plus de 60 % des sondés. En revanche, une entreprise sur deux déclare une baisse de ses marges. Et, d'ici la fin de l'année, quatre entrepreneurs sur dix prévoient une baisse de leur chiffre d'affaires. Le taux de réalisation des projets reste quasi constant : 31 % pour le 1<sup>er</sup> semestre et 33 % pour la fin 2016. Cependant, les projections pour le



2<sup>e</sup> semestre 2017 sont plus optimistes que lors du précédent Baromètre car la part d'entrepreneurs qui identifie des risques à venir est moins nombreuse (41 %, contre 52 % fin 2016). Enfin, l'autofinancement demeure l'option choisie pour 2/3 des créations d'entreprise et pour 3/4 des investissements. Pour éviter de s'endetter pendant cette période économique difficile, les entrepreneurs calédoniens se tournent de moins en moins vers les crédits bancaires. Ce qui n'empêche pas une très large majorité des entreprises interrogées d'estimer avoir une relation « normale », « bonne » voire même « très bonne » avec leur banque.

\* La catégorie « Industrie » des ressortissants de la CCI regroupe les industries extractive et manufacturière, le BTP, l'agriculture, la pêche et les secteurs de l'énergie et des déchets.



## L'IEOM S'ASSOCIE À CETTE ÉTUDE DE LA CCI

L'Institut d'émission d'outre-mer (IEOM), qui exerce les fonctions de banque centrale dans les collectivités d'outre-mer du Pacifique, a souhaité s'associer à ce 3<sup>e</sup> Baromètre des industries. Cette participation lui permet de collecter de précieuses informations jusqu'alors non disponibles, notamment sur l'accès aux crédits et sur la qualité des relations bancaires. Dans le cadre de ce Baromètre, c'est d'ailleurs l'IEOM qui s'est chargé d'analyser les questions spécifiques aux financements auxquels les TPE et PME peuvent avoir recours et à l'adéquation de ces systèmes avec leurs besoins.

[www.ieom.fr/nouvelle-caledonie/](http://www.ieom.fr/nouvelle-caledonie/)

## Contacts

Pour consulter l'intégralité de l'enquête [www.cci.nc](http://www.cci.nc) (rubrique Observatoire économique)  
Pour plus d'informations ou pour participer au prochain Baromètre des industries (programmé fin 2017)  
CCI - QHSE Industrie  
[m.ladiesse@cci.nc](mailto:m.ladiesse@cci.nc)

# L'envol des anges du business calédonien

Un an après le lancement de la première plateforme de financement participatif calédonienne, quatre projets ont pu voir le jour grâce à la confiance que leur ont accordé plusieurs dizaines d'investisseurs. Et ce n'est qu'un commencement.

C'est avec le sourire que la Financière du Pacifique (FIPAC) vient de souffler sa première bougie. Cette entreprise propose du crowdfunding (financement par la foule). « Ce système est simple : une association ou une société calédoniennes nous présente son projet et, si nous le trouvons novateur et prometteur, nous l'accompagnons dans sa création et/ou son développement, sur la base de cofinancements participatifs », explique Pierrick Maury, fondateur de la FIPAC. Un appel est ensuite lancé sur le web. Les internautes sont ainsi invités à faire un don (sans contrepartie) ou à contribuer au financement de cette initiative.

La participation peut être d'échelle très variable : de 1000 à 300 000 F pour les actions actuellement soutenues. Les crowdfunders apportant des financements modestes ne sont engagés qu'à la hauteur de leur investissement. Les passionnés de l'aventure entrepreneuriale, qui décident d'apporter davantage que leur argent, peuvent aussi partager leur expérience et leur réseau, et représenter une surface financière de garantie. On les nomme les business angels.

Depuis son lancement en avril 2016, la CCI est partenaire de ce projet, car il soutient activement la création et le développement des entreprises. La Chambre a en effet pour objectifs de faciliter et promouvoir le financement alternatif.

## Encourager des projets audacieux

« Et ce système novateur semble séduire les Calédoniens puisque plus de 50 crowdfunders ont soutenu les quatre projets bouclés cette année, précise Pierrick Maury, et dix nouveaux investisseurs font confiance à une initiative toujours en cours de montage financier mais qui fait déjà parler d'elle : Colis Câlin. Elle est intéressante car elle promeut originalement des produits calédoniens en Métropole, et bientôt au Japon, en Australie et en Nouvelle-Zélande ». Après un lancement réussi, ce principe de coffrets cadeaux livrés à l'étranger continue de se développer grâce à la FIPAC.

Avant lui, et toujours grâce à cette plateforme, la brasserie artisanale Néocallitropsis, les vins arrangés des Délices des îles, les rhums de la Distillerie du soleil et le Fonds de dotation des amis des industriels fidjiens ont tous trouvé

les capitaux qu'ils recherchaient (de deux à six millions de francs).

Quatre projets sont en cours de financement et trois sont en préparation, dans des domaines aussi variés que la production d'huile essentielle de niaouli, d'achards, de charbon, ainsi que de services funéraires et de fabrication artisanale de gâteaux. Une manière constructive de fixer localement les capitaux et de créer des richesses qui bénéficient au pays en ayant des retombées sociales et économiques, mais aussi culturelles.

## DES DÉRIVES POSSIBLES, MAIS FACILEMENT IDENTIFIABLES

Depuis l'an dernier, le terme de crowdfunding est entaché par une escroquerie dont plus de 2500 Calédoniens sont victimes\*. Une société néerlandaise promet la réalisation de projets ou de forts gains après l'intégration d'un réseau, dont le droit d'entrée s'élève à 25 000 F. Les « fileuls » ainsi recrutés deviennent ensuite des « parrains » une fois qu'ils ont eux-mêmes déniché de nouvelles recrues... Ce système est dit « pyramidal » et est illégal en Nouvelle-Calédonie.

Même si elle est une forme de crowdfunding, la FIPAC a un système de fonctionnement tout à fait différent. Aucun paiement n'est effectué en ligne, les investisseurs déposent leurs fonds directement sur le compte du porteur du projet. « Tout est parfaitement encadré et transparent », assure le créateur de la Financière du Pacifique.

\*Fiche information consultable sur [www.dae.gouv.nc](http://www.dae.gouv.nc)



© Colis Cailin

**En savoir plus**  
FIPAC - Tél. : 45 74 56 - [www.fipac.nc](http://www.fipac.nc)

# Formation aéroportuaire : Tontouta déploie la grande échelle vers le Vanuatu

**Consolider les compétences des pompiers du Vanuatu : tel est un des objectifs des accords signés entre la CCI-NC et Airports Vanuatu Limited en décembre dernier. Six mois plus tard, les entraînements des Vanuatais ont déjà commencé. Ils démontrent l'efficacité de la CCI à concrètement exporter son savoir-faire en gestion d'infrastructures touristiques.**



**D**ans le cadre de la coopération régionale, la CCI-NC souhaite contribuer au renforcement du réseau de transport aérien entre les deux archipels. « Les questions de sécurité étant centrales dans ce processus, nous nous sommes engagés à mettre en place des formations pour les pompiers de Port-Vila, Santo et Tana à l'Institut de formation des pompiers d'aérodromes de Nouméa-La Tontouta (IFPA), explique Anthony Delunel, le directeur d'exploitation de l'aéroport international calédonien. Cette forme de transmission de notre expertise aéroportuaire s'opère déjà depuis 2011 avec Wallis, Futuna et la Polynésie française. Elle a vocation à s'étendre encore davantage dans la zone Pacifique, à travers notamment des partenariats avec les Îles Salomon et Tonga, dès l'an prochain. »

Ces pays ont conscience de la valeur ajoutée que représentent les similarités entre nos cultures. « La plupart de ces hommes quittaient le Vanuatu pour la première fois et notre accueil à l'océanienne a été un soulagement pour eux. Ils nous ont dit se sentir "comme à la maison". Nous étions nous-mêmes familiers des gestes coutumiers qu'ils nous ont faits et les avons beaucoup appréciés. Forcément, cette connivence facilite les rapports et pose les bases d'une transmission de compétences efficace », affirme Clovis Sao, le responsable du Service de sauvetage et de lutte contre l'incendie des avions (SSLIA).

Dans ces bonnes conditions, le programme

a débuté par une revue des équipements de protection, des moyens d'extinction et des appareils respiratoires. Des ateliers ont ensuite mis l'accent sur le phénomène de flashover (embrasement généralisé éclair) et sur les feux d'hydrocarbures. Puis se sont déroulées des mises en situation de crash avec extinction de feux divers, recherche de victimes, etc. « Les aéroports vanuatais ne disposent pas d'infrastructures tels que les nôtres, c'est pourquoi nous nous concentrons beaucoup sur le travail pratique, explique Clovis Sao.

## Une motivation mutuelle

Le groupe qui a participé à cette première formation, du 11 au 16 juin, avait fait un sérieux travail de préparation physique avant de venir. « Ils



avaient même fait l'effort de prendre des cours de français à l'Alliance française de Port-Vila, et deux d'entre eux avaient le niveau de traduire tous nos échanges en bichlamar ».

« Nous avons été impressionnés par ces confrères très droits et plein de respect, de motivation et de gentillesse, souligne Yannick Pattoua-Liuhau, un des chefs d'équipe les plus impliqués dans cette initiative. Des qualités qui nous avaient déjà touchés lorsque nous étions en renfort chez eux, suite au cyclone Pam en 2015. Alors qu'ils avaient tout perdu, les Vanuatais gardaient le sourire et demeuraient généreux. »

Au final, Clovis Sao se dit très satisfait de cette formation. « Depuis sa reprise du SSLIA en 2004, la CCI a largement répondu aux besoins de formation que nous avons exprimés. En treize ans, nos compétences se sont multipliées et nous sommes aujourd'hui en mesure de les partager, ce qui est pour nous une forme d'aboutissement », conclut-il.

La prochaine formation aura lieu du 16 au 21 juillet. Elle accueillera à nouveau huit pompiers vanuatais, le but étant à court terme de former l'ensemble des pompiers de ce pays.

# L'héritage de Michel Merzeau

Directeur général de la CCI-NC depuis mars 1999, Michel Merzeau a décidé, à 58 ans, de prendre sa retraite. En dix-huit ans, la Chambre, qu'il a managée comme une entreprise privée, a changé de dimension.

« Ma décision est mûrie, préparée, en accord total avec la présidente. La période est propice, la Chambre sereine, et la relève assurée avec une équipe de jeunes très compétents. Partir dans ces conditions est pour moi une sécurité. »

Michel Merzeau quitte la CCI, dix-huit ans après y être entré comme directeur général, en laissant sur son bureau un héritage éloquent. De 1999 à 2017, le budget de la Chambre est en effet passé de 1,4 à 5 milliards de francs, la ressource fiscale ne pesant plus que 13 %. Dans le même temps, les effectifs triplaient, de 100 à près de 300 personnes, et le nombre de ressortissants passait de 8000 à 14 000.

Après une carrière démarrée en Lorraine et au nord de la France dans la reconversion de sites industriels, il s'installe à Nouméa en 1994 et crée aussitôt une société de conseil aux collectivités et entreprises. Lorsqu'il prend ses fonctions à la CCI, ses priorités consistent à « la redynamiser un peu, être davantage force de proposition et améliorer la symbiose entre élus et permanents ». Il va innover, moderniser, réformer, réorganiser, toujours à l'écoute, avec diplomatie – « il faut savoir lâcher sur l'accessoire, jamais sur le principal ». Cet homme pressé, un poil têtu, commence par

un énorme boulot de toilettage du statut du personnel, lequel date alors de 1976. Avec les partenaires sociaux, il enchaînera 42 réunions en une année (2000).

## La formation, sa principale fierté

Il apprend par ailleurs assez vite qu'il faudra hiérarchiser les volontés des élus – « des gens d'une richesse incroyable qui ont... une idée par minute ! ». Avec ses troupes, il va beaucoup travailler sur l'exemplarité, la délégation et l'engagement responsable, afin de leur donner le plus d'autonomie possible. Ses collaborateurs les plus proches s'accordent à dire qu'il a en effet réussi à faire grandir ses équipes et à les valoriser. D'où un niveau de confiance réciproque élevé, un excellent climat de travail, des collègues engagés, motivés et épanouis. « Mes plus belles victoires, je les ai eues avec eux, quand on parvenait à décrocher un marché. »

Mais la formation reste peut-être sa plus grande satisfaction. « C'est une vraie fierté d'aller à la remise des diplômes du CFA ou de l'EGC, et de me dire que 7500 jeunes ont été formés par l'apprentissage, qu'en leur mettant le pied à l'étrier on leur a permis de s'intégrer dans la société et que le taux d'insertion dépasse aujourd'hui les 85 %. »

Autre grande joie, l'extension de la plateforme aéroportuaire de Nouméa-La Tontouta (2008-2013), malgré les multiples chausse-trappes qui l'ont jalonnée. « Nous avons aujourd'hui une aérogare très fonctionnelle, à l'architecture assez enviée. En 2015, le New York Times a établi le top 50 des meilleures destinations mondiales. La Nouvelle-Calédonie y figurait, avec quatre incontournables à visiter : l'Île des Pins, le centre culturel Tjibaou, un restaurant de l'Anse Vata et... l'aéroport international. Et lorsqu'on mène des enquêtes auprès des utilisateurs, les taux de satisfaction sont excellents », sourit-il.

## SES AUTRES SATISFACTIONS

- La reprise en gestion des aéroports de Magenta, Île des Pins et Lifou, et de la gare maritime de Nouméa, qui aura permis une mutualisation des compétences au bénéfice de l'ensemble des aéroports.
- L'aide aux ressortissants à travers l'optimisation de la relation client, son credo, la création de pépinières d'entreprises à Nouméa puis Koné, et le partenariat tissé avec la province Nord en faveur du rééquilibrage.
- Les nombreux avis et propositions émis au gouvernement et aux provinces, avis généralement suivis (comme le récent plan de relance de l'économie), car très étayés et fruit d'une large concertation entre les acteurs.



« Si elle veut rester exemplaire, la CCI doit toujours compter une longueur d'avance, notamment en termes d'offre de services. »

# Déployer un réseau mobile performant, c'est construire le lien entre vous et le monde.



Une couverture 4G qui s'étend aujourd'hui à 82 %\* de la population et 96 %\* des Calédoniens qui disposent du réseau mobile... En développant et en densifiant chaque jour un peu plus son réseau, l'OPT garantit à chaque Calédonien de pouvoir surfer en toute mobilité et garder le contact avec le monde entier.

# Un incubateur pour l'économie de demain

Véritable accélérateur de croissance des filières d'excellence, le Cluster d'innovation pédagogique et numérique (CIPEN) a créé un pôle d'innovation unique au monde, à Arles, en Métropole. Il s'apprête maintenant à partager son expertise avec la CCI-NC.

**L**e CIPEN résulte d'une fusion de trois écoles de la CCI d'Arles : l'IRA (Institut d'automatisme et de régulation), le PFC (Pôle formation et compétences) et la MOPA (Motion pictures in Arles, une école spécialisée dans l'animation et les réalisations 3D). Le Cluster se définit comme étant à la fois « un détecteur et un incubateur de talents, et un pôle de ressources technologiques et numériques pour les bâtisseurs du futur ». Son ambition est également de faciliter la création d'entreprises dans la région.

## L'entreprise au cœur de la stratégie

Le campus du CIPEN a les capacités de proposer aux entreprises un ensemble cohérent pour accompagner leur développement : espaces partagés couplés à des services mutuels facilitant le renouvellement des productions, création et développement de start-up innovantes, ainsi que les synergies des différents acteurs économiques. Au total, sur 15 000 m<sup>2</sup>, le CIPEN consacre 6500 m<sup>2</sup> à l'enseignement

supérieur, 6000 à la formation professionnelle continue, 1000 à la R&D (Recherche et développement) et 1500 à une pépinière d'entreprises, sans oublier les espaces de coworking. « L'action du CIPEN s'inscrit dans une charte éthique qui vise à donner aux femmes et aux hommes les capacités d'agir au sein du développement collaboratif et pérenne du Pays d'Arles et des territoires connectés. Notre approche multi-sectorielle et notre expertise générique nous permet de proposer nos services à tous les types d'entreprises, toute taille et tout secteur d'activité confondus », indique Alain Chaix, directeur du CIPEN.

## Des innovations constantes

En parallèle des projets d'innovation propres à chaque école, le CIPEN a installé sur son campus un FabLab (laboratoire de fabrication) pour tous les étudiants et entrepreneurs qui veulent mettre en application des projets technologiques grâce à des équipements dernier cri. « Le FabLab a déjà permis à plusieurs projets de voir le jour : impression 3D et dévelop-

*pement des interfaces de modélisation, création d'applications en réalité virtuelle, prototypage d'une application numérique industrielle dans le domaine du contrôle commande, MDE, systèmes instrumentés de sécurité... détaille Alain Chaix. Notre objectif est de mutualiser les moyens afin que l'ensemble du territoire puisse bénéficier de ressources partagées et d'innovations adaptées. »*

## LES OUTILS DU CIPEN ADAPTÉS À LA NOUVELLE-CALÉDONIE

Dans le cadre de son partenariat avec l'IRA, la CCI-NC a récemment signé une convention avec le CIPEN afin de favoriser la mise en place de plusieurs outils numériques sur le territoire. Il s'agit de technologies développées par le CIPEN et adaptées aux besoins locaux. MediaEval, une évaluation des compétences dont la base est enrichie par l'IRA et la CCI-NC, sera mise en place courant 2017. Son objectif est d'aider les entreprises calédoniennes dans la mise en place de plans de formation en interne. La CCI prévoit également la mise en place de Brainforce, une plateforme qui propose des tests psychotechniques pour déterminer le profil cognitif des apprentis. Chaque étudiant pourra ainsi bénéficier de méthodes de formation adaptées et accélérer ainsi son apprentissage.



## Plus d'informations

CIPEN

CCI-Direction des opérations

c.soviche@cci.nc

www.cipen.fr

 CIPEN Arles



**LA CARTE**

**LE RÉSEAU  
NÉOCARTE-NC**



**QUI ÇA ?**

**LA CARTE ...  
ET SON RÉSEAU !**

**LA VOILÀ !!**

**WOUAHH !!**

**GÉNIAL !!**

**ENFIN !!**

**SUPER !**



**Tel: 26 56 00**  **Rejoignez-nous**  
**[www.cheques-services-caledoniens.nc](http://www.cheques-services-caledoniens.nc)**



## LAGOON EN PERSPECTIVES



Lagoon, le 1<sup>er</sup> fournisseur d'accès Internet (FAI) de Nouvelle-Calédonie fêtera cette année ses vingt ans. L'occasion de faire un point sur l'évolution des usages du web sur le territoire. En effet, la consommation moyenne de ses 22 000 abonnés ne cesse d'augmenter. Elle est actuellement de 82 Go/mois par abonnement, soit 40 % de plus qu'en 2016. En parallèle, la place des réseaux sociaux est de plus en plus importante. Sur l'année 2016-2017, Instagram et Snapchat entrent dans le top 15 des consommations observées, et Facebook occupe 14 % du volume Internet consommé (versus 9 % en 2015-2016). Lagoon poursuit également son engagement de satisfaction client. Cela passe, entre autres, par l'amélioration de son parcours : réduire l'attente, étoffer l'accueil client, etc. Par ailleurs, toujours dans l'optique d'optimiser ses services et de faciliter la vie de ses abonnés, Lagoon travaille au développement de la signature numérique et de l'Espace entreprise en ligne. En 2017, ce secteur professionnel représente, lui aussi, un levier de croissance. Enfin, différentes mesures devraient être prises pour améliorer la sécurité des données et du trafic, ainsi que la qualité des services. Des services de sauvegarde et de gestion dématérialisés (Cloud, Espace client entreprise, outils RH...) sont au cœur des projets du pôle Entreprise.

❖ Lagoon  
Tél. : 28 88 88 / [www.lagoon.nc](http://www.lagoon.nc)  
f LagoonNC

## ❖ Un nouveau repaire pour les gourmands



Installé à la place du restaurant la Kasbah, les Gourmandises de Paps Olysh est à la fois un restaurant et un salon de thé. Paps Olysh, le chef, travaille uniquement à l'ardoise et renouvelle sa carte toutes les semaines en fonction des produits de saison. Au menu : encornets farcis avec son risotto, tataki de thon, pâtes fraîches et pâtisseries maison. Cerise sur les gâteaux, l'équipe de Paps Olysh organise des cours de pâtisserie un à deux dimanches par mois.

❖ Les Gourmandises de Paps Olysh  
15, rue de Sébastopol - Centre-ville, Nouméa  
Tél. : 27 88 61  
f Les gourmandises de Paps Olysh

## ❖ Des bijoux à prix doux



C'est au sein d'une petite boutique conviviale en centre-ville de Nouméa que s'est installé Éclats de Paris il y a 11 ans. Des bijoux fantaisie (colliers, bracelets, bagues, boucles d'oreille, etc.) aux parures sophistiquées, il y en a pour tous les goûts et pour toutes les occasions, à des prix tout doux. Chez Éclats de Paris, on trouve aussi des bijoux en argent et en plaqué or ainsi que des montres fantaisie et des créations originales réalisées sur place. À noter : des nouveautés sont présentées tous les mois.

❖ Éclats de Paris  
26, rue de Sébastopol - Centre-ville, Nouméa  
Tél. : 27 70 88  
f Éclats de PARIS

## ❖ Le grand Sud tout confort



Au cœur d'un jardin tropical, face à la mer et à 35 km de Nouméa, sont installés les quatre bungalows tout équipés des Cases de Plum. Piscine, transats, barbecue, jeux de société, pétanque, tous les éléments sont réunis pour passer un moment agréable. Les gérants proposent une table d'hôte où les convives peuvent dîner à la demande, selon leurs envies et les arrivages du jour. Tout est fait maison et cuisiné avec des produits frais. Plusieurs balades sillonnent les alentours et, de juillet à septembre, il est également possible d'aller observer les baleines depuis la baie de Prony.

❖ Les Cases de Plum  
5133, route du Sud - Mont-Dore  
Tél. : 43 83 07  
[www.lescasesdeplum.com](http://www.lescasesdeplum.com)  
f les cases de Plum

## Le plan stratégique 2017 de l'OPT



Suite au second conseil d'administration de l'OPT-NC de l'année, plusieurs délibérations ont été approuvées. Conformément aux engagements pris au plan stratégique OPT2017, l'OPT-NC a notamment décidé de réviser son offre Céléris Ethernet International. Il s'agit pour la gamme « Terminaison OPT Australie » d'une simplification et d'une extension de la grille, d'une baisse des tarifs et d'un alignement des durées de contrats. Un accord-cadre ainsi que deux conventions de collaboration ont également été agréés entre Enercal et l'OPT-NC dans la perspective de la réalisation de leurs objectifs stratégiques respectifs et de la mutualisation de leurs démarches opérationnelles.

OPT-NC  
[www.opt.nc/](http://www.opt.nc/) OPT-NC

## Un traiteur pour les VG

Le Relais de la BD a rouvert ses portes avec un nouveau chef aux fourneaux. Ce traiteur propose des recettes originales végétariennes et végan. Au menu : buddha bowls, salades, tartes fines, pizzas, quiches et desserts variés. La carte est renouvelée toutes les semaines en fonction des produits de saison et des idées du chef. En parallèle, le Relais de la BD prévoit d'organiser des concerts, ainsi que des projections de films (pour sensibiliser les Calédoniens à une alimentation saine et équilibrée). Possibilité de manger sur place ou de commander des plats à emporter midi et soir.

Le Relais de la BD  
33, promenade Roger Laroque - Baie des Citrons, Nouméa  
Tél. : 45 70 31  
 Le Relais de la BD



## Une entreprise écologique au quotidien

Prestataire de santé, Seprodom représente et distribue des équipements médicaux sur tout le territoire depuis 2007. Impliquée dans les problématiques environnementales, l'entreprise a à cœur de réduire sa consommation énergétique et d'impliquer son personnel dans cette démarche. Une campagne d'affichage a ainsi été menée au sein de l'entreprise pour sensibiliser les salariés aux bons gestes du quotidien : éteindre les lumières en sortant, limiter la température de la climatisation, réduire la consommation de carburant lors des tournées chez les patients, etc. Seprodom a également instauré des bacs de tri des déchets et a demandé à ses fournisseurs de réduire au maximum le packaging des marchandises.

Seprodom  
5, rue Paul Doumer - Centre-ville, Nouméa  
Tél. : 28 13 77  
[www.seprodom.nc/](http://www.seprodom.nc/) Seprodom Calédonie

## Un salon de thé écoresponsable



En parallèle de la vente de thés bio certifiés AB, le salon de thé le 7<sup>e</sup> Shell a mis en place une campagne de sensibilisation au tri des déchets destinée aussi bien à ses clients qu'à ses salariés. Des affiches explicatives indiquent ainsi quels sont les déchets qui peuvent être triés, et ce qu'ils deviennent une fois recyclés. L'objectif est d'inciter tout le monde à participer à ces actions écoresponsables. Le 7<sup>e</sup> Shell a également installé un système de réducteur d'eau, des ampoules LED, ainsi que des lavabos avec système d'arrêt automatique afin de réduire sa consommation d'énergie.

**Le 7<sup>e</sup> Shell**  
339, rue Jacques Iekawe - 7<sup>e</sup> km, Nouméa  
Tél. : 99 37 65  
Facebook: Septieme Shell

## Tendance écoresponsable : l'achat en vrac

Sensibilisée aux problématiques environnementales depuis sa création, Biomonde Robinson propose à ses clients d'acheter de nombreux aliments en vrac : thé, café, fruits secs, chocolat, céréales, etc. L'enseigne fournit pour cela des sachets en papier et vend également des sacs en coton bio réutilisables. Les habitués amènent parfois même leur propres contenants. Cette démarche s'accompagne de l'installation d'ampoules LED dans tout le magasin et de la mise en place d'un nouveau contrat de maintenance de la climatisation avec une société qui travaille sans fongicides ni insecticides.

**Biomonde Robinson**  
48, rue Victorin Boewa - Robinson, Mont-Dore  
Tél. : 29 82 81  
Facebook: Biomonde Robinson - [www.clicnbio.com/robinson](http://www.clicnbio.com/robinson)



## Une chocolaterie verte

Depuis 1979, Tonton Jules propose des chocolats fins, confiseries et petites gourmandises en partie élaborés dans ses ateliers selon des recettes haut de gamme. Impliquée dans les problématiques environnementales, l'enseigne a mis en place des équipements pour réduire sa consommation d'énergie dans ses deux magasins : luminaires avec détecteur de présence, tri des déchets, utilisation d'eau électrolysée. Tonton Jules a également mené une campagne de sensibilisation aux gestes écoresponsables auprès de ses salariés et prévoit d'organiser des formations sur ce thème courant 2017.

**Tonton Jules**  
27, promenade Roger Laroque - Baie des Citrons, Nouméa  
Tél. : 24 83 48  
et  
7 bis, rue du Général Mangin - Centre-ville, Nouméa  
Tél. : 27 39 49  
Facebook: Tonton Jules - Chocolats à Nouméa



# DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

## Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose  
des terrains :

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



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



**PANDA**  
PARC D'ACTIVITÉS



| **secal** | **46 70 10**

# Un service de ressources humaines sur-mesure

Des ressources humaines finement adaptées à chaque entreprise, c'est le service que propose Vaïana Keletaona. La jeune entrepreneuse accompagne depuis deux ans les sociétés calédoniennes dans la gestion quotidienne et opérationnelle de leur personnel et des affaires sociales.

Installée depuis mai dernier à la Pépinière d'entreprises de l'Espace performance de la CCI à Nouméa, Effcience RH est spécialisée dans tout ce qui a trait aux ressources humaines : audits, reportings, conseil, gestion du personnel, etc. « Mon rôle est d'accompagner les entreprises qui n'ont pas les moyens d'avoir un service dédié aux ressources humaines en interne. Pour cela, j'assure une permanence sur place, dans leurs locaux, pour être au plus près des salariés et pour mieux comprendre les problématiques de chacun d'entre eux », précise Vaïana Keletaona, la fondatrice d'Effcience RH.

### Apporter un regard extérieur

Responsable des ressources humaines de Sodexo durant trois années après l'obtention de son diplôme, Vaïana Keletaona a été amenée à gérer jusqu'à trois cent cinquante salariés. « Cette expérience m'a permis d'être confrontée à des situations multiples et très diversifiées et de pouvoir appréhender mon métier dans sa globalité. » Aujourd'hui, cette spécialiste souhaite apporter son savoir-faire et ses compétences à de plus petites structures. « Pour moi, la présence sur le terrain est indispensable. Et j'ai constaté que les salariés se confient plus facilement à une personne extérieure à l'entreprise. C'est



la partie la plus intéressante de mon métier : être à l'écoute et aider les professionnels à se sentir à leur place dans leurs fonctions et dans leur équipe. » Suite à des audits dans chaque service et auprès de chaque salarié, Effcience RH offre aux dirigeants des entreprises locales une vision plus documentée des problématiques auxquelles ils sont confrontés.

### Une stratégie « donnant-donnant »

Recrutement, création et mise en œuvre de plan de formation, organisation d'élections professionnelles, aide à la conduite d'entretiens d'évaluation ou disciplinaire, rupture de contrats... les services proposés s'adaptent aux besoins et projets des entreprises selon un système de forfait horaire. « L'externalisation de la gestion des ressources humaines offre plusieurs avantages : les entreprises font des économies sur leurs charges de personnel et, surtout, elles gagnent du temps et sont assurées de mettre en place des actions conformes à la législation, qui seront bénéfiques à leur structure », détaille Vaïana Keletaona. Passionnée par son métier, elle cherche désormais à fidéliser ses clients afin de suivre leur évolution dans le temps, « dans la perspective et avec la certitude de ne jamais m'ennuyer à mon poste. »

16

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOIN...

www.bci.nc

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOIN

BCI  
Groupe BRED

### Contacts

Effcience RH  
Espace performance - CCI  
15, rue de Verdun - Centre-ville (Nouméa)  
Tél. : 24 40 13 ou 75 63 77  
effcience.rh.nc@gmail.com

## Déclaration Nominative Trimestrielle des salaires

# Simplifiez-vous la vie, déclarez et *payez* en ligne !

### ► Les avantages :

Données préremplies,  
calculs automatiques,  
modification possible,  
confirmation immédiate  
par e-mail...

### ► À SAVOIR :

Ce service en ligne est accessible,  
pour le moment, aux employeurs  
de moins de 20 salariés.

The image shows a sample of the CAFAT 'Déclaration Nominative Trimestrielle' form. It is divided into several sections: 'IDENTIFICATION DE L'EMPLOYEUR', 'DÉCLARATION DU PERSONNEL' (with a grid for employee details), and 'RÉCAPITULATIF DES SOMMES DUES'. The form includes fields for company name, SIRET number, and employee names and salaries.



Sur [www.cafat.nc](http://www.cafat.nc),  
connectez-vous à  
«  Mon espace privé »

**DÉCLARER**

**PAYER**

Pour en savoir +

Contactez-nous :

 [e-recouvrement@cafat.nc](mailto:e-recouvrement@cafat.nc)

  **05.00.44** (appel gratuit)

# Intense développement économique au Mont-Dore

Promotions immobilières, cinéma, parc aquatique flottant, agrandissement de la marina de Boulari... les projets de développement économique s'intensifient sur la commune du Mont-Dore.

Lancée il y a sept ans, la création du centre de Boulari a pour objectif de fixer les populations tout en répondant à leurs attentes en matière de services, de commerces et de loisirs. À terme, le challenge est ambitieux puisqu'il a pour but de permettre aux habitants de travailler sur leur commune, d'y consommer et de gagner en qualité de vie. Consciente d'avoir une carte à jouer, la ville du Mont-Dore poursuit sa politique de développement économique en faisant le lien entre les entreprises, la population et les collectivités. « Les projets en cours sont nombreux. Tous ont pour dénominateur commun d'apporter un plus aux administrés tout en veillant au respect de l'environnement. Mais pour en arriver là, il a fallu anticiper et trouver les investisseurs en vue de créer de la valeur ajoutée », indique Jean-Pierre Achilli, le chargé d'études au développement économique de la ville du Mont-Dore.

## Le centre de Boulari en mutation

L'essor du centre de Boulari se poursuit activement. Plusieurs projets immobiliers y ont cours afin de répondre à la demande. Notamment le To'ata, livré fin 2016, qui propose 44 logements et accueille une dizaine de commerces et de services à l'entrée du centre-ville. Située à l'arrière du marché municipal, la promotion immobilière Le Colonnaire sort actuellement de terre : la première tranche devrait être livrée au 2<sup>e</sup> semestre 2017. À terme,



La promotion immobilière Le Colonnaire, à l'arrière du marché municipal du Mont-Dore.



© Ville du Mont-Dore

elle comportera trois immeubles proposant des logements de standing, ainsi que trois surfaces commerciales. Enfin, le projet immobilier Îlot Mangrove s'étendra sur 25 000 m<sup>2</sup> et sera composé de cinq immeubles avec vue sur mer et de 4500 m<sup>2</sup> de surface commerciale et tertiaire répartis sur trois niveaux. « Nous profitons de l'agrandissement de la marina de Boulari, qui va doubler sa capacité d'accueil à flot et à sec, pour transporter les déblais issus du dragage du bassin sur la presqu'île, afin de permettre la réalisation de cet îlot », souligne Jean-Pierre Achilli.

## Le développement de l'offre touristique

Autre projet, propre à la ville : la création d'un espace de travail partagé (coworking) assorti de différents services (secrétariat, administration, etc.) et d'une vitrine du numérique, situés au-dessus du marché municipal, à côté du restaurant. L'objectif étant de proposer aux entrepreneurs les moyens numériques les plus innovants en termes de communication.

Côté loisirs, la commune devrait accueillir un projet d'envergure avec l'ouverture d'un multiplexe comprenant sept salles, dont une VIP, et la remise en service du drive-in au Pont des Français.

## L'exploitation du littoral

Sa forte proximité avec le littoral est un atout que la ville du Mont-Dore compte bien exploiter. La création d'une base nautique est présente à la Conception qui proposera différentes activités (jet-ski, bouée tractée, kayak, stand up paddle, etc.), ainsi qu'un parc aquatique flottant. Une partie terrestre abritera un atelier de réparation, de la restauration, etc. Le dossier, actuellement en cours d'instruction, devrait permettre de créer entre 60 et 80 emplois directs ou induits. Également en préparation, le système de navettes maritimes avec le Syndicat mixte des transports urbains (SMTU) reliant le Vallon-Dore à Nouméa. « Nous étudions les projets d'aménagements portuaires et le mode de gestion des embarcations qui devraient s'inscrire dans le cadre du réseau de transports collectifs du Grand Nouméa, relève le chargé d'études. Ce plan permettrait de désengorger la circulation aux heures de pointe et d'offrir aux habitants du sud de la commune un moyen de locomotion supplémentaire. »

## LA NOUVELLE-ZÉLANDE VEUT PLUS D'ÉTUDIANTS EUROPÉENS

Pour se démarquer de l'Australie et attirer les étudiants européens, la Nouvelle-Zélande a décidé d'appliquer à l'enseignement supérieur la stratégie marketing qu'elle a déjà mise en œuvre pour le tourisme. Si les touristes du Vieux Continent ont été conquis, les étudiants restent à convaincre. L'éloignement géographique, la rentrée en février et le coût élevé des études sont autant de freins aux projets d'études. À ce jour, les Européens représentent 10 % de la mobilité étudiante chez les Kiwis. Ils sont 2300 par an, dont 1600 pour suivre des cours d'anglais.



## La COP 23 sans les États-Unis

Organisatrices de la 23<sup>e</sup> Conférence de l'ONU sur le climat (COP23) à la fin de l'année, les Îles Fidji sont particulièrement menacées par la montée des eaux provoquée par les dérèglements climatiques. Pour des raisons logistiques, la COP 23 se tiendra à Bonn, en Allemagne, où se trouve le siège de la Convention cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (CCNUCC). Pour rappel, le président fidjien avait exhorté le président américain Donald Trump à ne pas renoncer à l'Accord de Paris contre le réchauffement climatique...

## Bientôt un office du tourisme à Wallis



La Chambre de commerce, d'industrie et des métiers de l'artisanat (CCIMA) de Wallis-et-Futuna envisage la création d'un office du tourisme à Mata'Utu. L'idée a émergé en 2015, après une étude de l'Agence de développement touristique Atout France. La création d'un office de tourisme est une des six mesures d'un projet global, intitulé « Pôle entreprises », qui entre dans le cadre de la stratégie de développement 2016-2030. Ce projet reviendra à plus de 100 millions de francs et sera financé par le 11<sup>e</sup> FED (Fonds européen de développement).

## Qantas de retour au Vanuatu

Depuis le 15 juin, l'aéroport international de Bauerfield accueille de nouveau des vols Qantas, en partenariat avec la compagnie Air Vanuatu. Jusqu'alors, Qantas refusait d'envoyer des passagers à Port-Vila pour cause de piste d'atterrissage endommagée. La piste ayant été remise en état, les vols ont pu reprendre. Ce sont à présent les travaux de réhabilitation de l'aérogare qui vont démarrer. La nouvelle a été accueillie avec enthousiasme par les professionnels du tourisme de l'archipel.



## La biosécurité australienne fait du zèle

Un herbier vieux de plus de deux siècles, composé de planches contenant une centaine de plantes rares, a été incinéré, par erreur, par des agents en charge de la biosécurité. Envoyées à Brisbane par le Muséum national d'histoire naturelle de Paris, à l'occasion d'un prêt, les précieuses plantes avaient été numérisées, mais leur composition organique est perdue à jamais. C'est la seconde fois, en peu de temps, qu'une telle erreur se produit. L'Australie a, depuis, annoncé qu'elle allait revoir les procédures de sa quarantaine.

## DU RHUM BIO EN POLYNÉSIE

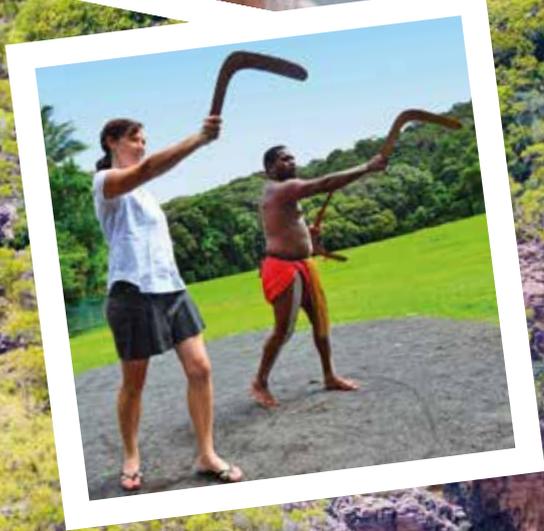
Après le vin, le Domaine Dominique Auroy se lance dans la production de rhum bio à Rangiroa, aux Tuamotu. Quatre variétés de canne à sucre seront cultivées aux côtés du vignoble. Cette culture gourmande en eau est possible car Rangiroa en possède des réserves dans son sol et son sous-sol. La récolte a déjà débuté et tous espèrent que le sol corallien apportera une saveur unique à ce nouveau rhum. Le volume attendu, avant distillation, pour cette plantation expérimentale est de 20 000 litres pour la première récolte.



Offrez-vous un monde

d'aventures...

AMERICAN  
EXPRESS



Jim Jim Falls  
Kakadu, Australia.



Avec la Carte Qantas American Express®  
**L' AVENTURE COMMENCE AUJOURD'HUI !**

Votre Carte est gratuite pendant 2 ans <sup>(1)</sup> et nous vous offrons jusqu'à 10 000 Points Qantas de bienvenue <sup>(2)</sup>. En plus, vous pouvez gagner jusqu'à 15 000 Points Qantas supplémentaires si vous dépensez au moins 450 000 XPF dans les 3 premiers mois <sup>(3)</sup>.

OFINA

F R E Q U E N T  
F L Y E R 

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

# 15 000 !

**Jusqu'à 15 000 Points QANTAS  
supplémentaires offerts  
si vous dépensez 450 000 XPF  
dans les 3 premiers mois\*.**

**Assez pour vous offrir un monde  
d'aventures !**



*Jim Jim Falls Kakadu, Australia*

**Offrez-vous un monde d'aventures,  
avec la Carte Qantas American Express®  
en adhérant maintenant**  
[www.americanexpress.nc](http://www.americanexpress.nc)  
ou 463 900

# Agir face à la délinquance

Afin de répondre à la montée de la délinquance dans leur ville, le Syndicat des commerçants, artisans, professions libérales et patentés de Bourail (SCALP) et l'association Zone côtière ouest sont à l'initiative d'actions de responsabilisation citoyennes. Avec la volonté affirmée d'œuvrer à la réinsertion des jeunes délinquants, de les responsabiliser et de leur redonner un cadre.



pour la collectivité quand on sait que le coût annuel d'une personne incarcérée est d'environ quatre millions ! »

## Fédérer les institutions autour d'un projet citoyen

Soutenu par l'aire coutumière Ajië-Aro, ce projet a besoin, pour voir le jour, d'un partenariat total puisqu'il implique la justice et l'État. Et il nécessite également de trouver des partenaires afin de le financer. « En effet, les entreprises qui accueilleront ces jeunes devront pouvoir bénéficier d'une suppression des charges sociales liées à leur réinsertion/apprentissage. Nous avons eu la chance de recevoir un écho favorable de la part de Philippe Germain, lors d'une rencontre au gouvernement en mai dernier », se félicite la présidente du SCALP. « Madame Novella nous a présenté son projet citoyen lors de la signature du dispositif Alerte commerces avec la mairie de Bourail. C'est une très belle initiative, prise par des entrepreneurs particulièrement impliqués dans la vie de leur région. Nous leur souhaitons d'aboutir dans leurs démarches et que toutes les bonnes volontés s'unissent », ajoute Jennifer Seagoe, présidente de la CCI.

22

C'est en mars dernier que le SCALP, la Zone côtière ouest et le collège Louis-Léopold-Djiet de Bourail ont signé une convention particulièrement novatrice. Auparavant, les élèves en délicatesse avec le règlement intérieur du collège se voyaient infliger des sanctions disciplinaires voire, dans certains cas, une exclusion temporaire. Grâce à cette convention, les collégiens ayant commis de petits actes d'incivilité se voient proposer de participer à différentes actions. « Plutôt que d'exclure les élèves et ainsi risquer d'amplifier l'échec scolaire, nous avons mis en place des travaux d'intérêt général en concertation avec la direction du collège et avec l'accord du responsable légal des enfants mineurs. Les jeunes effectuent par exemple des travaux de peinture pour recouvrir des graffitis ou encore nettoient un site de ses déchets. Au final, ceux qui ont déjà participé à ces actions de responsabilisation se sont sentis fiers d'avoir pu faire acte de réparation avant de retourner à l'école », explique Graziella Novella, présidente du SCALP. Et le SCALP a souhaité s'impliquer davantage encore dans la recherche de solutions

responsables pour réinsérer les jeunes délinquants dans la société.

## Une mobilisation d'entrepreneurs bourillais

Avec une dizaine d'entrepreneurs du SCALP de différents secteurs d'activité – commerce, BTP, agricole, restauration – le SCALP a monté un projet de réinsertion pour les primo-délinquants déscolarisés. Il s'agit cette fois pour l'association d'agir pour réinsérer les jeunes après une condamnation. « La commune de Bourail souffre de la délinquance. Mais elle n'est pas un fléau contre lequel rien ne peut être entrepris », ajoute Graziella Novella. Le mécanisme de ce projet ? Proposer au juge, après la condamnation des jeunes délinquants, de les intégrer au sein d'une entreprise locale afin de leur permettre de rester dans leur région, d'apprendre un métier et de réparer leurs erreurs. « Avec cette initiative, nous proposons aux primo-délinquants une main tendue et la possibilité de choisir le secteur d'activité, l'entreprise dans laquelle effectuer leur réinsertion et l'apprentissage d'un métier. Un projet intéressant également



Frédéric Marques, Jennifer Seagoe, de la CCI et Brigitte El Arbi, la maire de Bourail.

SOLUTIONS POUR  
TPE/PME

INFOGÉRENCE

SOLUTIONS  
APPLICATIONS MÉTIER

FACTURATION  
EN CAISSE

# scannc

## Gérez toute votre chaîne logistique en un scan

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



**OFFICE**  
PLUS  
INFORMATIQUE

La solution locale de gestion de stocks

+687 24 20 40 - [informatique@officeplus.nc](mailto:informatique@officeplus.nc)

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

# VOTRE BUSINESS N'EST PAS UN JOUET



L@GOON  
ENTREPRISES



CONNECTIVITÉ



I.S.R.E



HÉBERGEMENT



STOCKAGE  
& SAUVEGARDE



CLOUD

**L@goon**  
BUSINESS

**TOUS** les services adaptés à vos besoins professionnels

Pour en savoir plus, contactez le service L@goon Entreprises

[entreprises@lagoon.nc](mailto:entreprises@lagoon.nc) | [www.lagoon.nc](http://www.lagoon.nc) | 296 296





## Dossier

# TGC et immobilier : gérer la phase de transition

Suite à l'entrée en vigueur de la TGC le 1<sup>er</sup> avril dernier, son mécanisme au sein du secteur de l'immobilier apparaît de plus en plus clair. Retour en détail sur la situation actuelle et pendant toute la marche à blanc.

**Q**ue les entreprises du secteur du BTP se rassurent. Les principes de la TGC leur seront bientôt familiers à tous. Une fois la marche à blanc terminée et le régime définitif en vigueur, la simplicité sera de mise. Concrètement, à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2018, pour les contrats de construction et permis de construire signés après cette date, tous les professionnels collecteront et déduiront la TGC, sauf cas particuliers des logements sociaux ou ZODEP. En attendant, réponses à des questions qui se posent toujours, avec Carole Bidou, spécialiste de la TGC appliquée au secteur et gérante de PME Formation Conseil.

### Quels taux de TGC dans l'immobilier pendant la marche à blanc ?

Cette période transitoire de quinze mois, qui s'achèvera le 30 juin 2018, a pour objectif de préparer les entreprises au passage à la TGC. Cinq taux (en comptant le taux zéro) s'appliquent depuis le 1<sup>er</sup> avril en se superposant à la fiscalité actuelle, dont quatre dans l'immobilier :

- **un taux à 0 %** pour la promotion immobilière (logement social, terrains sociaux à bâtir des ZAC et ZODEP - permis de construire avant le 1<sup>er</sup> avril 2017) et pour les constructeurs de maisons individuelles (contrats enregistrés avant le 1<sup>er</sup> avril 2017 également).
- **un taux réduit à 0,25 %** pour les livraisons d'immeubles bâtis et de terrains à bâtir, les travaux réalisés dans les logements et les travaux de construction de maisons individuelles lorsque ces opérations sont réalisées au profit de primo-accédants (permis de construire obtenu pendant la marche à blanc). Ceci afin de favoriser

l'accès à la propriété des jeunes ménages.

- **un taux spécifique à 0,35 %** pour tous les autres travaux immobiliers. « Ce taux a été conçu pour ne pas majorer le prix du secteur de l'immobilier, déjà en crise », précise Carole Bidou.
- **un taux normal à 0,5 %**, de façon très marginale.

À terme, ce test grandeur nature va permettre de fixer les taux définitifs de la TGC.

### Quelle collecte et quelle déductibilité de la TGC pendant la marche à blanc ?

Tout dépend de la nature de l'entreprise.

### Vous êtes une TPE

Aujourd'hui, la plupart des artisans du bâtiment bénéficient du régime de franchise en base de TGC c'est-à-dire qu'ils sont dispensés de déclaration et de collecte de la taxe. Pour être en conformité avec la loi, il leur suffit d'indiquer la mention « entreprise bénéficiant de la franchise en base. Art. LP 509 de la LP n° 2016-14 du 30 septembre 2016 » sur leurs factures établies hors TGC (mais avec TSS). En contrepartie, la TGC réglée lors de l'achat de biens ou de services (matières premières, achats, frais généraux, etc.) n'est pas déductible.

Pour savoir si votre entreprise bénéficie de la franchise en base, il suffit de consulter votre déclaration de revenus 2016. Vous avez déclaré moins de 25 millions de francs en travaux immobiliers (fourniture et pose) ou moins de 7,5 millions (pose uniquement) ? Alors votre entreprise est soumise d'office au régime de la franchise.

Néanmoins, il peut être opportun dans certains cas d'opter pour le régime TGC. Ainsi,

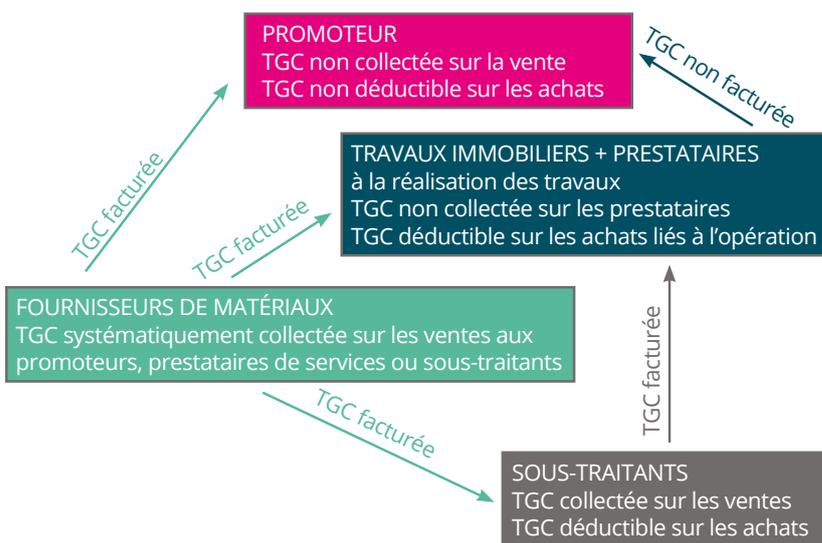


© REZO

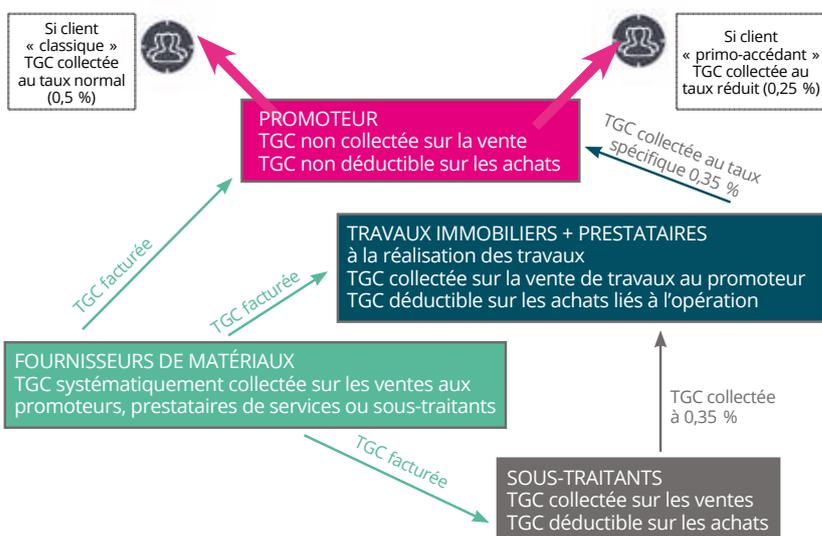
### **Vous êtes un promoteur immobilier**

La date du permis de construire engendre l'application ou pas d'un taux de TGC. Pour les promotions dont les permis de construire ont été obtenus avant le 30 juin 2018, la TGC sur les intrants ne sera pas déductible.

#### TRAITEMENT PENDANT LA MARCHÉ À BLANC, SI LE PERMIS DE CONSTRUIRE EST ANTÉRIEUR AU 1<sup>ER</sup> AVRIL 2017



#### TRAITEMENT PENDANT LA MARCHÉ À BLANC, SI LE PERMIS DE CONSTRUIRE EST OBTENU ENTRE LE 1<sup>ER</sup> AVRIL 2017 ET LE 30 JUIN 2018



l'entreprise collecte auprès de ses clients et pourra récupérer la TGC que lui facturent ses fournisseurs. Cette option peut être judicieuse si le niveau d'investissements et/ou d'intrants de l'entreprise est significatif ou si ses clients sont des entreprises soumises à la TGC, afin de ne pas créer de rupture dans la chaîne de collecte et de déductibilité de la taxe.

Une fois cette option choisie, elle est irrévocable, d'où l'importance de bien faire le tour de la question. À ce titre, n'hésitez pas à vous rapprocher des Chambres consulaires. Pendant la marche à blanc, les taux applicables sont faibles, l'option ne présente pas d'intérêt et cette période doit plutôt être mise à profit pour évaluer les conséquences qu'emporterait une option pour la TGC. « Les TPE ont tout leur temps pour évaluer la TGC supportée sur leurs dépenses puis, lorsque les taux définitifs seront connus, opérer les simulations nécessaires pour mesurer l'impact de l'application de la TGC à leur activité », explique Carole Bidou.

### **Vous êtes une entreprise du bâtiment**

Le taux de TGC s'appliquant aux entreprises du bâtiment pendant la marche à blanc dépend du type de client auquel elles s'adressent d'une part, et de la date d'obtention du permis de construire d'autre part. Dans tous les cas, elles déduisent la TGC sur leurs achats.

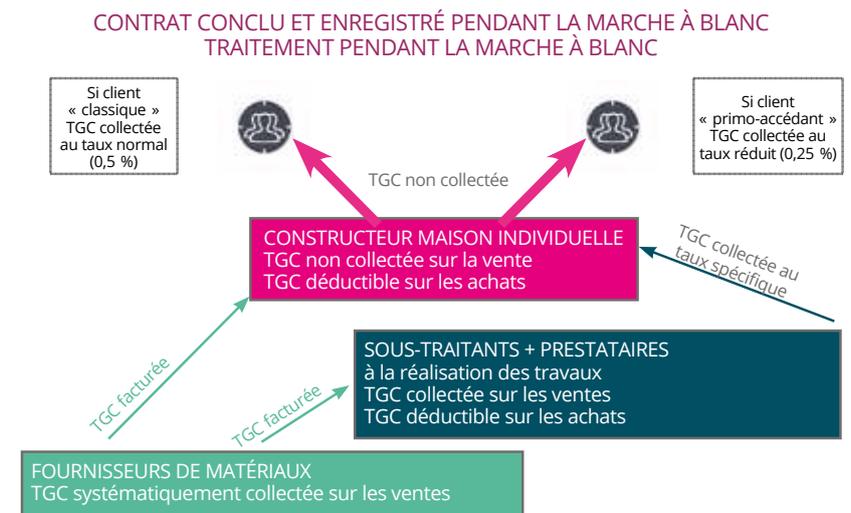
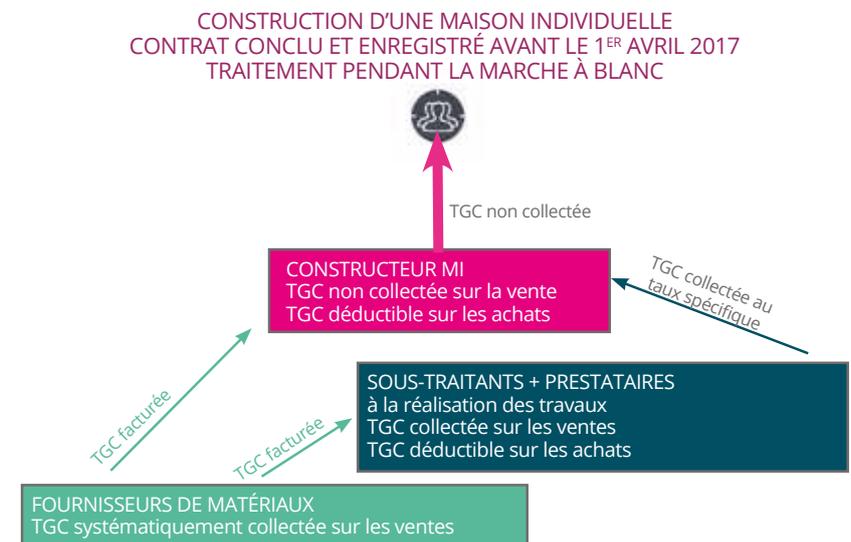
- Si le client est un **promoteur**, et si le permis de construire est obtenu pendant la marche à blanc, l'entreprise du bâti-

ment collecte la TGC au taux spécifique (0,35 %), ou ne collecte pas de TGC si le permis de construire est obtenu avant le 1<sup>er</sup> avril 2017. Idem si le client est un promoteur de terrains à bâtir ou de lotissements (sauf zones particulières).

- Si l'entreprise du bâtiment intervient pour un **constructeur de maison individuelle**, elle collecte la taxe au taux spécifique sur l'ensemble de la facture (fourniture et main-d'œuvre) et déduit la TGC sur ses achats. Tout comme pour la TSS car l'opération est considérée comme des travaux immobiliers. Ce cas de figure se présente par exemple pour un carreleur venant faire des sols dans une maison en construction.
- Si le client est une autre **entreprise** - par exemple si un menuisier vient aménager des bureaux professionnels - le taux spécifique (0,35 %) s'applique.
- S'il s'agit d'un **particulier** - par exemple si l'entreprise du bâtiment modifie l'installation électrique dans un logement dans le cadre d'une rénovation - elle facture la TGC à taux réduit (0,25 %).
- Si l'entreprise vend uniquement un **produit fabriqué par elle-même**, cette vente est soumise au taux réduit de TGC (0,25 %) car elle est apparentée à une production locale - cas du menuisier qui vend des fenêtres sans en assurer la pose.
- Si le client est une **collectivité publique**,

### **Vous êtes un constructeur de maisons individuelles**

La date du permis de construire engendre l'application ou pas d'un taux de TGC. La TGC sur les intrants est déductible pendant la marche à blanc.





© REZO

l'entreprise collecte la TGC au taux applicable à l'opération. Si le client est **maître d'ouvrage public** pour une réalisation d'immeuble public, l'opération est exonérée de TGC pour tout permis de construire obtenu avant le 1<sup>er</sup> avril 2017.

- Si l'entreprise du bâtiment intervient sur une construction de **logement social**, la SIC, le FSH ou tout autre organisme mandaté lui délivrera une attestation lui permettant d'appliquer le taux zéro.
- Si le client est une **entreprise minière**, c'est le taux zéro qui s'applique à condition d'obtenir de cette dernière une attestation d'achat en franchise de TGC. Dans ce cas, l'entreprise du bâtiment ne collecte pas de TGC et elle peut déduire la TGC supportée sur les achats nécessaires à la réalisation de l'opération. Une mention spéciale est notée sur la facture (art. LP 506.2).

À défaut d'attestation, la TGC s'applique, il en est de la responsabilité de l'entreprise. Pour toute facturation sans TGC, la référence à l'article de loi ouvrant exonération doit être inscrite sur la facture.

### Quelles sont les particularités des constructions sur terres coutumières ?

Si elles ne font pas l'objet de permis de construire, il est cependant admis que les exonérations de TGC peuvent s'appliquer aux livraisons d'immeubles ou aux travaux de construction d'immeubles qui sont réalisés sur terres coutumières, en apportant la preuve de l'antériorité du projet.

### Décryptage des termes techniques

**Travail immobilier** : tout travail réalisé par un assujetti (celui qui exécute la prestation) sur un bien immeuble est un travail immobilier considéré comme une prestation de service. La vente de biens fabriqués et posés sur un bien immeuble est un travail immobilier. Les travaux immobiliers comprennent les différents corps d'état intervenant pour la construction d'un immeuble (terrassement, gros-œuvre, maçonnerie, plomberie, électricité, menuiserie, etc.) et les travaux publics (construction d'infrastructures routières). Ils concernent tant les constructions nouvelles que les opérations de rénovations.

**Travaux d'équipement mobilier** : quelle que soit la nature de l'immeuble où elles sont effectuées, les installations d'objets ou d'appareils meubles, qui, une fois posés, conservent un caractère mobilier, s'analysent comme des ventes de matériels, assorties de prestations de services (appareils ménagers – meubles de rangement).

**ZAC** : Zone d'aménagement concerté. Opération d'aménagement qui résulte d'une initiative publique. Une collectivité publique ou un établissement public décide d'intervenir pour réaliser ou faire réaliser l'aménagement et l'équipement de terrains.

**ZODEP** : Zone de développement prioritaire. Adopté en mars 2012, le dispositif ZODEP a pour objectif de favoriser le développement social, économique et écologique de la Nouvelle-Calédonie, et particulièrement de ses terres coutumières, qui représentent 26 % du territoire. En liaison avec les politiques publiques provinciales, les ZODEP doivent permettre un déve-

## PME FORMATION CONSEIL

Créée en 2007, la société de Carole Bidou propose aux PME des formations et du conseil liés à la gestion d'entreprise. En participant au séminaire de formation des formateurs présenté par Lionel Bauvalet de la Direction des services fiscaux (DSF), elle a ajouté une corde à son arc : l'expertise en matière de TGC. « C'est une expérience professionnelle unique que de participer à une telle réforme fiscale. Mon but est d'accompagner les entreprises du mieux possible dans ce domaine », explique-t-elle.

Contacts

Tél. : 775823 - pmeformation@gmail.com

loppement équilibré d'un territoire selon quatre axes : l'habitat individuel et collectif, le développement économique, la valorisation de la terre et l'implantation d'infrastructures publiques.

**VEFA** : vente en l'état futur d'achèvement. Contrat par lequel un tiers construit un ouvrage dont il revend une partie à l'administration au fur et à mesure de la construction de cet ouvrage (cf. art. 1601-3 du code civil).

**Location meublée à usage professionnel** : local fourni avec les équipements et mobiliers nécessaires à l'exploitation - soumission de la location à la TGC de plein droit (taux spécifique).

### Pour en savoir plus

CCI

Tél. : 24 40 74 ou 24 23 85

conseil@cci.nc

Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie

Tél. : 05 01 45 (appel gratuit)

tgc.dsf@gouv.nc - www.tgc.nc

## PROCHAIN DOSSIER CCI INFO D'AOÛT

Le secteur des services : le géant de l'ombre

# EN VRAI, PROTÉGER SON ACTIVITÉ C'EST ASSURER SON AVENIR.

MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE

Une protection complète  
et personnalisée pour votre  
activité.



Groupama-Gan protège votre activité contre les différents risques auxquels elle est exposée : Responsabilité Civile de votre entreprise, protection de votre outil de travail, protection financière de votre activité, défense de vos intérêts...



**Groupama**  
la vraie vie s'assure ici

DEVENEZ CLIENT

 25 55 00

\*Pour les conditions et limites des garanties, se reporter au contrat. GAN OUTRE MER IARD - SA au capital de 7 807 392 euros. 344 877 881 RCS Paris. 8-10 rue d'Astorg 75008 Paris. Entreprise régie par le code des assurances. Crédit photo : Aurélien Chauvaud - Document et visuels non contractuels. Juin 2017.

## FORFAITS

Rester proche de ceux qu'on



### 3 manières d'être connecté



**Véronique Kerangouarec**  
Gérante de la société Recy'Verre

1er prix du Trophée de l'environnement  
2014, organisé par la CCI

0971 47 01 01 - 2, RUE PAUL MONTECHOVET - 98841 NOUMEA CEDEX - RCS NOUMEA B 132 720

Document non contractuel



Mobilis

Pour + d'infos : contactez le 1016  
[www.mobilis.nc](http://www.mobilis.nc)



# Protéger ses données = protéger son entreprise

Dans un contexte de multiplication des actes de hacking et de vandalisme envers les entreprises, il semble crucial de protéger ses données pour assurer la pérennité de son activité. Dans ce cadre, les data centers (centres de données) apparaissent comme un outil efficace pour la sauvegarde et la protection des informations numériques. Explications avec Pascal Bouttier, directeur de la société Citius, spécialisée en hébergement de données.



30

### CITIUS : DES SOLUTIONS DE STOCKAGE ET D'HÉBERGEMENT POUR TOUS

#### Qu'est-ce qu'un data center ?

Un data center est une sorte de coffre-fort numérique dans lequel les entreprises viennent héberger leurs serveurs informatiques. Il offre un environnement hautement sécurisé afin de protéger les données numériques.

#### Comment cela fonctionne-t-il ?

Il existe différents niveaux de services dans les data centers. Les clients peuvent venir avec leurs propres serveurs, auquel cas il s'agit simplement d'une solution d'hébergement physique. Il est également possible de faire appel à des services plus poussés, comme par exemple la mise à disposition de capacité de sauvegarde ou de puissance de calcul via des serveurs virtuels.

#### Quels sont les avantages pour les entreprises ?

L'avantage principal d'un data center est bien évidemment la qualité des infrastructures et le niveau de sécurité et de confidentialité des données. Il permet également aux entreprises de bénéficier d'un effet de volume et d'économiser sur le coût lié à la mise en place d'un local informatique avec une équipe dédiée. En parallèle, un data center assure un gain de place, une

mutualisation des coûts et surtout une plus grande sérénité pour les entrepreneurs ! En effet, on estime que si une entreprise, quelle que soit sa taille, perd ses données, elle dispose de trois mois pour rebondir, à défaut de quoi elle va très probablement disparaître.

#### Quelle différence avec le Cloud ?

Le Cloud est une forme de stockage des données dématérialisé. C'est un modèle complet qui permet un accès simple et rapide à un réseau partagé ainsi qu'à un ensemble de ressources informatiques configurables (des réseaux, des serveurs, du stockage, des applications et des services). Attention cependant, en stockant ses données sur le Cloud, l'utilisateur prend le risque de transférer ses données chez un hébergeur étranger qui n'aura pas le même niveau de confidentialité que les normes françaises.

Créée en 2008, la société Citius exploite un data center de 170 m<sup>2</sup> depuis novembre 2011. Située à Nouville, l'entreprise est composée de sept personnes sur site, dont quatre dépendent du service technique et sont soumises à une astreinte technique 24h/24 et 7j/7 afin de garantir une qualité de service optimum. Pour assurer aux entreprises la continuité de leurs activités, Citius met à leur disposition un data center unique en Nouvelle-Calédonie, conçu selon les normes de sécurité édictées par l'Uptime Institute. Grâce à cette infrastructure technique dernière génération, Citius est en mesure de proposer des services d'hébergement informatique hautement sécurisés. Le centre dispose ainsi d'une quarantaine de caméras de sécurité et d'une autonomie énergétique d'une semaine en cas de coupure prolongée du courant. L'entreprise a aussi récemment développé un service opérationnel de sauvegarde (SOS) comprenant des offres adaptées à tous types d'entreprises selon leurs besoins. Il est ainsi possible pour les plus petites structures de sauvegarder leurs données rapidement et à moindre coût.

#### Contact

Citius  
Tél. : 26 66 18  
[www.citius.nc](http://www.citius.nc)  
Citius NC

Service Opérationnel  
de Sauvegarde

SoS



À partir de 2000 FHT/mois pour 100 Go

Décentralisez la sauvegarde de vos données  
informatiques dans un environnement sécurisé.

Astreinte H 24 et 7 jours / 7

Pour en savoir plus sur nos offres :  
Tel : 26.66.18  
@ : [contactsos@citius.nc](mailto:contactsos@citius.nc)  
web : [www.citius.nc](http://www.citius.nc)



Vous souhaitez  
réserver un espace  
publicitaire  
dans le CCI Info

Contactez-nous  
au 28 63 01

rezo.  
M E D I A S

SOLUTIONS POUR  
TPE/ PME

INFOGÉRANCE

SOLUTIONS  
APPLICATIONS MÉTIER

FACTURATION  
EN CAISSE

80%

des entreprises ayant  
perdu leurs **données**  
font **faillite** dans **l'année**



L'HÉBERGEMENT CLOUD  
SÉCURITÉ - FIABILITÉ - FLEXIBILITÉ

+687 24 20 40 - [informatique@officeplus.nc](mailto:informatique@officeplus.nc)

OFFICE  
PLUS  
INFORMATIQUE

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

# La phytopharmacie agricole sous étroite surveillance

Protéger les usagers et l'environnement en instaurant des règles strictes progressivement appliquées sur les produits phytopharmaceutiques à usage agricole et de jardin : tel est le but de la loi du pays n°2017-3 adoptée par le Congrès en février dernier.

Désormais, tout acte professionnel portant sur l'utilisation, la distribution, le conseil et la vente de produits phytopharmaceutiques est soumis à la détention d'un certificat individuel Certiphyto-NC qui attestera de connaissances suffisantes pour les utiliser en toute sécurité et pour en limiter leur usage. Plusieurs niveaux de qualification sont d'ores et déjà prévus à destination des petits utilisateurs (une journée), des agriculteurs utilisant des produits dangereux (trois jours) et des distributeurs, applicateurs, conseillers agricoles et prestataires de services (quatre jours). Les importateurs de produits phytopharmaceutiques à usage agricole (PPUA) ont un an pour se mettre en conformité ; les distributeurs de produits de jardin devront, eux, être tous certifiés avant février 2019.

### Offrir un maximum de garanties

De plus, de nombreux arrêtés ont été décidés par le gouvernement afin de rendre applicables les règles encadrant les PPUA et à usage « jardin » (PPUJ) qui vont entrer en vigueur progressivement. « Cette réglementation qui s'adosse principalement à la réglementation européenne précise les conditions de commercialisation et d'utilisation de ces produits afin d'offrir un maximum de garanties pour la santé des consommateurs et l'environnement (...). Les 400 substances et 1600 produits agréés par la Commission européenne pourront l'être également en Nouvelle-Calédonie sur présentation de dossiers de demandes d'agrément pour les substances actives (SA) et d'un dossier de demande d'homologation pour les produits commerciaux », relève Aurélie Chan, du Pôle biosécurité - section protection des végétaux au service d'Inspection vétérinaire, alimentaire et phytosanitaire (SIVAP). Quant aux produits contenant des substances non agréées par l'UE, ou en provenance de pays non autorisés, ils seront soumis à l'aval d'un comité



consultatif pour permettre des adaptations aux particularités du climat calédonien, des cultures et des ravageurs présents.

### Traçabilité et conseils

Tout produit phytopharmaceutique à usage agricole importé, fabriqué, conditionné, mis sur le marché ou utilisé en Nouvelle-Calédonie devra être au préalable homologué par le SIVAP. « Seuls les importateurs/distributeurs disposant d'une autorisation spécifique du gouvernement, les provinces, les instituts de recherche, la Chambre d'agriculture et les groupements ou associations professionnelles agricoles reconnus par la Chambre d'agriculture peuvent effectuer des demandes d'agrément de SA et d'homologation de PPUA », note Aurélie Chan. Des règles d'organisation strictes encadrent également l'emplacement et la signalétique des PPUA et des PPUJ dans les différents points de vente. Ceux-ci devront être obligatoirement séparés des produits de consommation et faire l'objet d'une signalétique distincte. Les produits à usage

agricole seront aussi différenciés des produits pour le jardin. Les distributeurs ont également pour obligation de dispenser des conseils aux clients, via un vendeur et/ou des fiches techniques afin de les informer sur la dangerosité des produits. Des mentions obligatoires devront figurer sur les étiquettes ou les notices pour permettre d'identifier la contenance du produit, sa provenance, sa validité, et indiquer sa dangerosité. Devront également être indiquées : les consignes à respecter en matière d'utilisation, de précautions d'emploi, de transport et de stockage. Enfin, la traçabilité des produits devra être garantie par la tenue à jour de registres mentionnant le cheminement des produits, leur importation et leur utilisation.

### Contact

SIVAP

Tél. : 24 37 45

davar-sivap-pv@gouv.nc

ENTREPRISES

## DÉVELOPPER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES

Sélectionnez parmi une large gamme, le TPE (Terminal de Paiement Électronique) qui répond à vos besoins : FIXE, MOBILE, NOMADE ou CONNECTÉ.



Banque de Nouvelle Calédonie



www.bnc.nc

Banque de Nouvelle Calédonie

BANQUE DE NOUVELLE CALÉDONIE SA au capital de 12 097 944 000 FCFP - RCS de Nouméa 74 B 047 688 - Rédit 047 688 001 - Siège social : 10 avenue du Maréchal Foch - BP L3 - 98 849 Nouméa Cedex - Nouvelle-Calédonie - intermédiaire en assurances - assurance professionnelle et garantie financière conformes aux articles Lp 512-6 et Lp 512-7 du Code des assurances. - Tél : (687) 25 74 00 - Fax : (687) 27 41 47 - Courriel : contact@bnc.nc - juillet 2017

## DES OFFRES AU BÉNÉFICE DE TOUS LES PROS

PEUGEOT PARTNER  
1 695 000 Frs\*

PEUGEOT EXPERT  
2 395 000 Frs\*

PEUGEOT BOXER  
2 895 000 Frs\*



www.le-fabrik.nc

f www.peugeot.nc

STOCK LIMITÉ

TARIFS HORS TGI  
CLÉS EN MAIN

\*Offre valable jusqu'au 15 Août, sur stock identifié en concession. Offres réservées aux professionnels éligibles au HTGI. Offre Partner valable sur le modèle Partner Fourgon 75 CV Court 1. Offre Expert valable sur le modèle Expert Fourgon 90 CV L2H1. Offre Boxer valable sur le modèle Boxer Fourgon 130 CV L1H1.

## GAMME UTILITAIRE PEUGEOT

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

MENARD - 41 44 70  
AUTOMOBILES - cloagroup.com

# Soldes, liquidations, promotions et déstockage : quelles différences ?

Si les annonces de réduction de prix sont nombreuses, elles ont néanmoins leurs spécificités. En effet, chacune de ces opérations répond à des règles différentes. Tour d'horizon.



34

## Les soldes

### Qu'est-ce qu'une opération de soldes ?

Les soldes sont des opérations commerciales réglementées et attendues par de nombreux commerçants chaque année du fait des avantages importants qu'elles peuvent apporter tant pour les consommateurs que pour les commerçants. L'article Lp 310-3 du code de commerce a été modifié par la loi du pays n° 2016-15 du 30 septembre 2016 – Art. 5 qui définit strictement les soldes : « Sont considérées comme soldes les ventes qui, d'une part, sont accompagnées ou précédées de publicité et annoncées comme tendant, par une réduction de prix, à l'écoulement accéléré de marchandises en stock et qui, d'autre part, ont lieu durant les périodes définies par un arrêté du gouvernement. »

### Bon à savoir

Durant les soldes, les commerçants ont le droit de revendre à perte (article Lp 442-2 du code de commerce).

### Comment sont définies les périodes de soldes ?

Les dates sont arrêtées chaque année par le gouvernement<sup>(1)</sup>. Ces périodes sont juridiquement encadrées afin de maintenir

une concurrence loyale entre les commerçants et assurer une protection économique optimale pour les consommateurs.

### Quels sont les domaines concernés par les soldes ?

L'offre peut porter sur tout type de produits industriels ou alimentaires. Les articles concernés doivent être clairement identifiés de façon à ce qu'il ne subsiste

aucune ambiguïté avec les autres articles ne bénéficiant pas de la réduction. Attention : les soldes ne peuvent porter que sur des produits commercialisés depuis au moins 30 jours avant le début de l'opération. Tout réapprovisionnement lié à l'opération de soldes demeure interdit durant toute sa durée.

### Quel est le but des soldes pour les commerçants ?

Il s'agit de leur permettre d'écouler rapidement une ancienne collection afin de recevoir de la marchandise récente, de se constituer et de fidéliser une clientèle, de dynamiser leurs ventes et par conséquent d'augmenter leur chiffre d'affaires. Les articles écoulés ne sont pas réapprovisionnés.

### Quels sont les risques encourus par les professionnels qui ne respectent pas la réglementation ?

Les contrevenants sont passibles d'une amende contraventionnelle de 5<sup>e</sup> classe, c'est-à-dire d'un montant maximum de 178 998 F par infraction.

## QUELLES SONT LES OBLIGATIONS DU PROFESSIONNEL VIS-À-VIS DU CONSOMMATEUR ?

Le vendeur s'engage à respecter les obligations relatives aux annonces de réduction de prix. Il doit indiquer :

- Hors du lieu de vente (supports publicitaires, annonces, vitrines, dépliants, etc.) :
  - la période d'offre de réduction des prix ;
  - les produits et services concernés (ou catégories de produits et services) ;
  - l'importance de la réduction en valeur absolue ou en pourcentage.
- Sur le lieu de vente :
  - le prix réduit annoncé ;
  - le prix de référence sur lequel la réduction est appliquée ;
  - la modalité de mise en application de la réduction (escompte de caisse sur le prix de référence, prix de référence barré et prix pratiqué) ;
  - la disponibilité des produits ou des services ;
  - le maintien de la réduction durant toute la période annoncée.

(1) En 2017 : soldes d'été (du 7 au 28 janvier), soldes d'hiver (du 19 juillet au 5 août), Bravo l'été (7 octobre) et Black Friday (24 novembre).



De plus, est puni d'une amende délictuelle de 1789 950 F (article Lp 310-4 du code de commerce) :

- le fait de réaliser des soldes portant sur des marchandises détenues depuis moins d'un mois à la date de début de la période des soldes considérées ;
- le fait d'utiliser le mot « solde(s) » ou ses dérivés dans les cas où cette utilisation ne se rapporte pas à une opération de soldes définie par l'article Lp310-3 du code de commerce.

## Les liquidations

### En quoi consistent les liquidations ?

C'est la vente de marchandises à bas prix avant la fermeture définitive ou temporaire (ex. : travaux) de la boutique ou avant un changement, une cessation, une suspension saisonnière d'activité (minimum 5 mois) ou une modification des conditions d'exploitation. La durée maximum des liquidations est fixée à 60 jours par période de 12 mois. Les liquidations doivent permettre un écoulement rapide des stocks qui ne peuvent pas être réapprovisionnés. À noter que les commerçants ont le droit de vendre à perte pendant la période de liquidation.

### Font-elles l'objet d'une déclaration ?

Oui. Les liquidations sont soumises à une déclaration préalable, auprès de la Direction des affaires économiques, 30 jours au moins avant la date prévue pour

le début de la vente. Seule exception : si la vente est motivée par un fait imprévisible de nature à interrompre le fonctionnement de l'établissement, la demande peut être déposée 5 jours avant le début de la vente. Sur toute publicité doivent figurer le numéro et la date du récépissé délivrés par la DAE.

## Les promotions

### À quels articles s'appliquent-elles ?

Les promotions ont pour objectif de dynamiser les ventes par une opération de réductions de prix qui ne portent, en général, que sur quelques articles ou familles d'articles en vue de les promouvoir et les faire connaître, pour faire profiter aux clients d'une réduction effectuée par le fournisseur et pour relancer les ventes d'un rayon.

### Quand sont-elles autorisées ?

Toute l'année. La durée est définie par le professionnel et limitée dans le temps. Le commerçant est tenu d'annoncer la durée de l'opération de promotion. Il doit également s'assurer de la disponibilité du produit et du prix qui doit être garanti tout au long de la période de promotion.

## Le déstockage

### Quand peut-on parler de déstockage ?

Les opérations de déstockage visent à écouler les stocks et peuvent être menées sur des périodes librement déterminées

## QUELLES SONT LES OBLIGATIONS POUR LES PROFESSIONNELS VIS-À-VIS DE LA DAE ?

Les professionnels doivent tenir à disposition des agents chargés du contrôle de la réglementation économique tout justificatif concernant la réduction de prix :

- son prix de référence : prix le plus bas effectivement pratiqué au cours des 30 derniers jours (ou prix conseillé du fabricant/importateur) ;
- sa commercialisation depuis au moins 30 jours avant le début de l'opération : factures, documents internes de gestion de stock...

L'annonceur doit pouvoir justifier de la réalité du prix de référence à la demande des services de contrôle par notes, bordereaux, bons de commande, tickets de caisse, etc.

par le commerçant et ce tout au long de l'année. Attention : les articles ne peuvent pas être vendus à perte sauf si ces derniers entre dans le champ des dérogations prévues à l'article Lp 442-4 du code de commerce.

### Quel doit-être le but d'un déstockage ?

Contrairement aux promotions, les déstockages doivent avoir pour unique objectif de libérer de la place et non de booster les ventes. Les opérations de déstockage ne doivent pas mentionner le mot « solde » dont l'usage est réglementé (articles Lp 310-3 et Lp 310-4 du code de commerce).

## Contacts

Direction des affaires économiques  
Permanence « conso » du service  
de la protection des consommateurs  
Tél. : 23 22 60  
(lundi et vendredi de 7 h 30 à 11 h 30)  
dae.spc@gouv.nc

CCI  
Tél. : 24 31 00  
jur@cci.nc / doc@cci.nc

## Comment obtenir une exonération de TGI ?



En mars 2007, la Direction régionale des douanes (DRG) a décidé de simplifier les formalités d'exonération de la taxe générale à l'importation (TGI) sur les biens d'investissement. Il existe trois cas de figure, selon que l'entreprise importe ou achète localement, de manière ponctuelle ou régulière, et que la valeur du bien d'investissement est limitée ou pas à un seuil de valeur coût-assurance-fret (CAF).

- 1<sup>er</sup> cas : l'entreprise importe ou achète localement un bien d'investissement dont la valeur CAF ne dépasse pas 200 000 F. Elle n'est plus obligée de faire une demande d'autorisation auprès de la DRG. Seule formalité qu'elle doit accomplir : établir directement une attestation d'exonération, à présenter à son fournisseur local ou à son transitaire. Le seuil de 200 000 F s'apprécie par article (par position tarifaire) sur la base de la déclaration en douane.
- 2<sup>e</sup> cas : ponctuellement, l'entreprise importe ou achète localement un bien d'investissement dont la valeur CAF est supérieure à 200 000 F. Elle doit présenter à la DRG le nouveau modèle de demande d'autorisation d'exonération. Elle y fera apparaître la position tarifaire à huit chiffres correspondant à la marchandise qu'elle souhaite acquérir. L'autorisation obtenue, elle n'est plus tenue de fournir une attestation d'exonération.
- 3<sup>e</sup> cas : l'entreprise importe tout au long de l'année des biens d'investissement en exonération de TGI. Selon l'article 5 du nouveau texte de référence, elle a la possibilité de demander à la DRG un agrément annuel. Elle devra compléter l'annexe 2 de l'arrêté en indiquant la nomenclature tarifaire à quatre chiffres

des biens qu'elle prévoit d'importer. Ainsi, un loueur de véhicules qui souhaite en importer dans l'année pourra bénéficier d'un agrément global tout au long de l'année. La douane pourra à tout moment procéder à des vérifications afin de contrôler si les biens d'investissement acquis en exonération de TGI sont directement liés à l'activité de l'entreprise.

[www.douane.gouv.nc](http://www.douane.gouv.nc)

## De quelle protection sociale bénéficie un travailleur indépendant ?

La protection du travailleur indépendant dépend de la formule de cotisation choisie pour le remboursement des frais médicaux.

- 1. L'intégration complète garantit le remboursement des soins quel que soit leur taux de prise en charge.
- 2. L'intégration partielle garantit uniquement le remboursement des soins qui donnent lieu à une prise en charge à 100 %.

Ces deux formules couvrent uniquement le remboursement des soins ; une option de cotisation supplémentaire peut être souscrite pour bénéficier d'indemnités, en cas d'arrêt maladie notamment. L'option « prestations en espèces » permet de compenser la diminution ou la perte des revenus. Son taux de cotisation est fixé à 0,5 %. Il est calculé et versé selon les mêmes modalités que la cotisation obligatoire.

Cette option peut être souscrite à tout moment, mais l'option est irrévocable et ne peut être résiliée qu'en cas de circonstances exceptionnelles.

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

## Pour en savoir plus :

**CCI – Informations juridiques**  
Tél. 24 31 32 / [jur@cci.nc](mailto:jur@cci.nc)  
**CCI – Centre d'information économique**  
[doc@cci.nc](mailto:doc@cci.nc)  
[www.cci.nc](http://www.cci.nc)

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

## ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

**14 juillet**

**TGC**

Dépôt de la télé déclaration pour les entreprises en périodicité mensuelle pour la période fiscale de mai.

**20 juillet**

**Mutuelle des patentés et des libéraux MPL**

Paiement des cotisations de juillet.

**31 juillet**

**Impôt sur les sociétés – IS**

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

**TSS – Déclaration et paiement**

Dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 31 mars, 30 juin, 30 septembre et 31 décembre.

**TGC**

Dépôt de la déclaration pour les entreprises en périodicité mensuelle pour la période fiscale de juin.

**10 août**

**Mutuelle du commerce**

Paiement des cotisations de juillet.

**CAFAT**

**15 juillet**

- Gens de maison : paiement des cotisations du 2<sup>e</sup> trimestre.
- Artistes : déclaration de ressources du 2<sup>e</sup> trimestre.

**31 juillet**

Employeurs : paiement des cotisations du 2<sup>e</sup> trimestre + fourniture de la déclaration nominative trimestrielle.



# Sécurité en entreprise : un enjeu stratégique

**Assurer la sécurité de ses salariés, protéger leur santé et améliorer leurs conditions de travail sont une responsabilité morale et une obligation réglementaire. Ce sont aussi des conditions nécessaires à la bonne santé de l'entreprise dans son ensemble.**

Toute entreprise doit assurer la sécurité et protéger la santé de son personnel. À partir d'un salarié ou si elle fait appel à des prestataires, elle est assujettie à la mise en place de formations dans le cadre de la loi de pays n° 261-1 du code du travail. Celle-ci impose au chef d'entreprise de définir et de mettre en place des mesures nécessaires, dont un volet prévention et formation, « Toutefois, cette obligation réglementaire est encore trop souvent perçue par les chefs d'entreprise comme une contrainte. L'importance et les enjeux de maîtriser le volet sécurité ne sont pas toujours compris. Pourtant, réduire les risques, c'est ajouter une dimension sociale à la pérennité de son entreprise », indique Nausicaa Lhotellier, responsable santé et sécurité au travail à la CCI.

### Un véritable levier de compétitivité

En effet, la prévention contribue à la performance économique de l'entreprise. Porter une attention particulière aux salariés permet d'accroître sa compétitivité, de fidéliser et d'impliquer le personnel, de réduire l'absentéisme et de créer une meilleure cohésion sociale. « De plus, favoriser le bien-être au travail, la motivation et le sentiment de sécurité permet de réduire les coûts pour l'entreprise, relève Nausicaa Lhotellier. Les accidents du travail et les maladies professionnelles

augmentent l'absentéisme et sont à l'origine de coûts considérables pour l'entreprise, en plus d'avoir des conséquences négatives en termes de baisse de productivité. »

### L'exemple d'ENDEL

Présente sur le territoire depuis 1969, ENDEL Nouvelle-Calédonie est une filiale du Groupe ENGIE. Elle compte 249 salariés répartis entre de nombreux métiers centrés sur l'installation et la maintenance mécanique et électrique d'équipements industriels et d'infrastructures. Depuis août 1994, ENDEL est certifiée sur l'ensemble de ses activités sur trois référentiels : l'ISO 9001:2008 (management de la qualité), l'OHSAS 18001:2007 (management de la santé et de la sécurité) et l'ISO 14001:2004 (management de l'environnement). « Notre but est de faire notre métier en assurant la sécurité des hommes au plus haut niveau, la préservation des installations et de l'environnement », souligne Chrystiane Wejieme, responsable Qualité prévention environnement chez ENDEL. Cette politique se traduit par l'application de procédures qui précisent l'organisation et les mesures prises pour animer, coordonner, homogénéiser les actions, mesurer les résultats, améliorer et corriger si nécessaire. Les objectifs annuels sont formalisés dans un plan d'action qui vise à faire d'ENDEL une référence, notamment pour ses clients.



## SE FORMER À LA SÉCURITÉ

### CHSCT

#### Public

Membres du CHSCT (Comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail).

#### Objectifs

Offrir des éléments, des moyens et des méthodes qui permettent de participer à la promotion de la prévention et à l'amélioration des conditions de travail dans l'entreprise.

#### Prochaines sessions

Les 21, 22 et 23 août 2017.

### EvRP

#### Public

Chefs d'entreprise ou gérants.

#### Objectifs

Découvrir et comprendre les enjeux et bénéfices de l'Évaluation des risques professionnels (EvRP), ses étapes de mise en place, et savoir identifier les dangers sur les postes de travail pour mettre en œuvre des actions d'amélioration.

#### Prochaines sessions

Les 23 et 24 août 2017.

### SST (formation initiale)

#### Public

Tout personnel d'entreprise.

#### Objectifs

Devenir Sauveteur secouriste du travail (SST) pour connaître les règles élémentaires à suivre à l'égard d'une personne victime d'un accident du travail avant que s'organisent les soins médicaux.

#### Prochaines sessions

Les 31 août et 1<sup>er</sup> septembre 2017.

### Contact

CCI - Formation  
Tél. : 24 31 15  
fpc@cci.nc  
www.cci.nc

## CODE DES ASSURANCES

Un arrêté du gouvernement est venu modifier la partie réglementaire du code des assurances applicable en Nouvelle-Calédonie.

En effet, les entreprises d'assurance doivent notifier au gouvernement de la Nouvelle-Calédonie la nomination et le renouvellement du directeur général et des directeurs généraux délégués, du directeur général unique, des membres du directoire, ainsi que de toute personne appelée à exercer en fait des fonctions équivalentes.

Le gouvernement peut s'opposer aux nominations et aux renouvellements s'il constate que les personnes concernées ne remplissent pas les conditions d'honorabilité, de compétence et d'expérience qui leur sont applicables. Cette décision est prise après que les personnes concernées aient été mises à même de faire valoir leurs observations sur les éléments établie par le gouvernement.

Ledit arrêté prévoit ainsi la procédure de notification de nomination ou du renouvellement des personnes physiques en question

et indique en annexe, la liste des pièces à produire à l'appui de la notification.

L'arrêté prévoit également que les fonctions des personnes physiques dont la nomination ou le renouvellement a fait l'objet d'une opposition cessent 15 jours après la notification de la décision d'opposition à l'entreprise et à la personne physique concernée par lettre recommandée avec accusé de réception ou remise contre récépissé.

Par ailleurs, lorsqu'une entreprise d'assurance n'a pas respecté une disposition législative ou réglementaire dans le domaine relevant du contrôle du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, le gouvernement peut prononcer à l'encontre de l'entreprise, de ses dirigeants ou de son mandataire général, une ou plusieurs sanctions disciplinaires.

Ainsi, l'arrêté prévoit qu'un dossier est préparé par les services du gouvernement qui notifie les griefs à la personne mise en cause, qui dispose d'un délai minimum de 15 jours francs à compter de la réception de la notification pour transmettre ses observations

écrites sur ces griefs.

Au terme de la procédure contradictoire, l'intégralité des pièces de la procédure est transmise au gouvernement afin qu'il statue.

*Arrêté n° 2017-1205/GNC du 23/05/17  
JONC n° 9415 du 01/06/17*

## DISPOSITIF SIMPLIFIÉ D'EMPLOI

En application de l'article R. 125-16 du code du travail de la Nouvelle-Calédonie, le modèle et les mentions de la demande d'adhésion au dispositif simplifié d'emploi sont arrêtés conformément à l'annexe 1 de l'arrêté n° 2017-1161/GNC du 23 mai 2017 consultable sur [www.juridoc.gouv.nc](http://www.juridoc.gouv.nc)

Le modèle et les mentions du volet d'identification simplifié sont arrêtés conformément à l'annexe 2 dudit arrêté.

*Arrêté n° 2017-1161/GNC du 23/05/17  
JONC n° 9415 du 01/06/17*

## FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

### MODALITÉS DE DÉCLARATION

L'article Lp 545-5 du code du travail de Nouvelle-Calédonie dispose que toute personne physique ou morale qui réalise des prestations de formation professionnelle continue, dépose, auprès de l'autorité administrative, une déclaration d'activité, dès la conclusion de la première convention de formation professionnelle ou du 1<sup>er</sup> contrat de formation professionnelle.

Aussi, un arrêté prévoit que la déclaration d'activité prévue à l'article R. 545-5 du code du travail de Nouvelle-Calédonie est adressée par le prestataire de formation à la direction de la formation professionnelle continue de la Nouvelle-Calédonie (DFPC) et qu'à l'exception de la 1<sup>ère</sup> convention ou du 1<sup>er</sup> contrat de formation, le prestataire de formation doit faire figurer son numéro d'enregistrement sur les conventions ou contrats de formation professionnelle continue qu'il conclut ainsi que sur les factures qui y sont liées. Il n'est par ailleurs pas autorisé à conclure une nouvelle convention ou un nouveau contrat de formation tant qu'il n'a pas obtenu son enregistrement.

L'arrêté précise par ailleurs les pièces justificatives à joindre au formulaire de déclaration d'activité initiale.

*Arrêté n° 2017-1163/GNC du 23/05/17  
JONC n° 9415 du 01/06/17*

### AGRÈMENT DU FORMATEUR

Le formateur doit formuler une demande d'agrément qui est établie sur un imprimé tenu à la disposition des formateurs par la direction de la formation professionnelle continue.

Cette demande comprend les informations administratives d'identification de la personne physique, ainsi que les éléments attestant de ses compétences dans le ou les domaines de spécialités de formation pour lesquels l'agrément est demandé.

La demande indique précisément les numéros et dénomination des domaines de spécialités de la nomenclature des spécialités de formation validée par le décret interministériel n° 94-522 du 21 juin 1994 (niveau 100) visés par l'agrément. Le demandeur fournit, à l'appui de sa demande, tous les justificatifs attestant :

- de ses titres et qualités et de leur relation avec la ou les spécialités de formation visées par la demande d'agrément ;
- d'une durée minimale d'expérience professionnelle de trois ans dans chacun des domaines de spécialité.

La demande doit également comprendre un justificatif des compétences acquises en pédagogie applicable aux adultes.

*Arrêté N02017-1165/GNC du 23/05/17  
JONC n° 9415 du 01/06/17*

## TAUX DE L'USURE AU 1<sup>ER</sup> AVRIL 2017

### PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament .....	6,07 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans .....	2,55 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans .....	2,43 %
- Découverts en compte .....	13,55 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans .....	2,35 %

### PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte .....	13,55 %
------------------------------	---------

### PRÊTS AUX PARTICULIERS

#### Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe d'une durée inférieure à 10 ans .....	3,29 %
- Prêts à taux fixe d'une durée comprise entre 10 ans et moins de 20 ans .....	3,15 %
- Prêts à taux fixe d'une durée de 20 ans et plus .....	3,20 %
- Prêts à taux variable .....	2,75 %
- Prêts relais .....	3,25 %

#### Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995 F .....	20,27 %
- Prêts entre 357 995 F et 715 990 F .....	13,33 %
- Prêts supérieurs à 715 990 F .....	6,59 %

### INTÉRÊT LÉGAL

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

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

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

### TAUX DE BASE BANCAIRE

TBB moyen pondéré : 6,60 %

Source : Institut d'émission d'outre-mer

## IRL, INDICE DE RÉVISION DES LOYERS D'HABITATION



Créé en 2007, cet indice est venu remplacer le BT21 uniquement dans le cadre des loyers d'habitation. À compter du 11 octobre 2012, pour les baux conclus ou renouvelés après le 1<sup>er</sup> janvier 2007, les loyers des locaux à usage

d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2 % par an, conformément à la délibération n° 152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (base 100 en décembre 2006) : avril 2017 : 120,89 / mai : 121,10\*

\*indice provisoire

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

## INDICE ET TAUX

- Prix mai 2017	107,93 %
- Prix mai 2017 hors tabac	106,98 %
- Inflation 2017 hors tabac	0,9 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	2,1 %

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

- SMG horaire	915,42 F
- SMG mensuel	154 706 F

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

- SMAG horaire	778,12 F
- SMAG mensuel	131 502 F

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

## FEUILLE DE PAIE

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

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

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

## ÉVOLUTION DU BT21

	2015	2016	2017
Janvier	101,34	102,24	102,77
Février	101,50	102,18	103,06
Mars	101,27	101,99	103,22
Avril	101,32	101,67	103,58
Mai	102,11	101,52	103,75*
Juin	102,18	101,66	
Juillet	102,20	101,89**	
Août	102,04	101,99	
Septembre	101,90	102,42	
Octobre	101,99	102,33	
Novembre	101,98	102,43	
Décembre	101,85	102,53	

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

\* indice provisoire - \*\* valeur rectifiée



- UNE SOLUTION À TOUS VOS TRAVAUX -



ALMAMETO EQUIPEMENTS TÉL. IDA. : 77 37 69

f /JCBNC

ACGM<sup>SAF</sup>  
DEPUIS 1993

CONSTRUCTEUR  
DE MAISON BOIS

www.acgm.nc 467 367 ZI Boulouparis

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

Contactez le 24 40 74 / conseil@cci.nc

## COMMERCE

### ⚡ Vente et maintenance de matériels

- Forte rentabilité
- Prix : 160 MF / 1340 K€

### ⚡ Boucherie industrielle

- Forte rentabilité
- Prix : nous consulter

## HÔTELLERIE / RESTAURATION

### ⚡ Hôtel en province Nord (avec murs)

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

### ⚡ Restaurant spécialisé

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

### ⚡ Bar - Restaurant

- Nouméa, les pieds dans l'eau
- Cadre exceptionnel
- Prix : nous consulter

### ⚡ Hôtel

- Très belle affaire
- Emplacement : Nouméa
- Prix : nous consulter

## SERVICES

### ⚡ Société de pose de chauffe-eau solaire

- Petite affaire rentable
- Prix : 15 MF / 125 K€

### ⚡ Société de déménagement et garde-meuble

- Très belle affaire
- Clientèle fidélisée
- Prix : 105 MF / 880 K€

## INDUSTRIE

### ⚡ Société de production locale alimentaire

- Belle affaire rentable
- Vendue avec son immobilier
- Prix : 315 MF / 2639 K€

En partenariat avec Action Entreprises

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

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



## NOUVELLE-CALÉDONIE

### Salon jardinage et motoculture

⚡ Du 6 au 9 juillet

Une édition exceptionnelle pour ce 24<sup>e</sup> salon dédié au jardin et à ses aménagements sur un nouveau site arboré de 6000 m<sup>2</sup>.

[Quai des Volontaire](#)

Tél. 77 30 90

### Talents de femmes

⚡ Du 21 au 23 juillet

Salon consacré aux femmes, organisé par le club Soroptimist.

[Maison des artisans](#)

Tél. 77 30 90

### Salon gastronomie et art de la table

⚡ Du 27 au 30 juillet

23<sup>e</sup> édition du salon des gourmets et gourmands.

[Maison des artisans](#)

Tél. 77 30 90

### Salon de l'étudiant

⚡ Les 28 et 29 juillet

Salon réunissant différents interlocuteurs avec qui parler de ses projets de formation ou d'études post-bac en Nouvelle-Calédonie ou ailleurs. L'École de gestion et de commerce du Pacifique Sud (EGC), la CCI Apprentissage (CFA) et le Point Apprentissage (Point A) y tiendront un stand commun, sur lequel les étudiants et apprentis viendront à la rencontre du public.

[Université de Nouvelle-Calédonie \(campus de Nouville\)](#)

Tél. 29 02 90



### Pacific business forum

⚡ Les 3 et 4 août

L'édition 2016 avait permis aux entrepreneurs de la région Pacifique de se

rencontrer, d'échanger, de travailler et d'imaginer ensemble. En 2017, le PBF se tiendra à nouveau à Nouméa et explorera le concept de la nouvelle économie : innovation, connaissance, numérique et économie bleue.

[Inscriptions en ligne](#)

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

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

Tél. 24 22 42

### Salon Néowatt

⚡ Du 25 au 27 août

Salon des énergies renouvelables, initialement prévu en mai et repoussé pour cause de cyclone.

[Maison des artisans](#)

Tél. 77 30 90



## AUSTRALIE

### Good food and wine show

⚡ Du 14 au 16 juillet

Salon de l'alimentation et des vins. Perth

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

## NOUVELLE-ZÉLANDE

### The food show

⚡ Du 27 au 30 juillet

Salon grand public mettant la gastronomie à l'honneur. Une occasion unique pour les Calédoniens de faire découvrir leurs produits. Nouvelle Calédonie Tourisme bénéficiera d'un espace pour réaliser la promotion des services et produits du territoire.

Auckland

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

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

### Spring gift & homeware fair

⚡ Du 27 au 29 août

Salon des cadeaux et des produits de la maison.

Auckland

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

Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.

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

## EXPERTS-COMPTABLES ET AVOCATS : MIEUX LES COMPRENDRE

Souvent accaparé par les contraintes du quotidien, le chef d'entreprise doit pouvoir, de manière impérative, se reposer sur des professionnels du chiffre et du droit, pour aller de l'avant avec une certaine sérénité. Les experts-comptables et avocats d'affaire sont des partenaires essentiels des sociétés au plan comptable, financier, juridique et fiscal. Le magazine **Capital** consacre un dossier très complet à ces problématiques. Interviews d'avocats, d'experts-comptables, de commissaires aux comptes et de conseillers stratégiques. Quand les consulter ? Comment les choisir ? Quelles sont leurs compétences et leurs pouvoirs réels ? Dix pages de réponses dans ce numéro de juillet.

Disponible chez les dépositaires de presse  
1400 F



## Le manuel du cyberécolo



Réduire son usage du Cloud, éteindre les appareils connectés non-utilisés, vider sa boîte mail, arrêter de regarder la télévision sur le web. La survie d'Internet dépendrait de ces nouvelles habitudes écoresponsables qu'il nous faudrait prendre dès à présent. Surfer sur la toile fait consommer beaucoup d'énergie, pas seulement à cause des centres de données, mais principalement du fait de la conception des sites et de nos habitudes. Le hors-série annuel **Environnement** des Nouvelles calédoniennes fait le point sur le défi énergétique que représente Internet aujourd'hui.

Disponible chez les dépositaires de presse  
200 F

## TRAVAIL ET PLAISIR

« Faire ce qu'on aime, c'est la liberté. Aimer ce qu'on fait, c'est le bonheur ». Comment appliquer ce proverbe africain au monde de l'entreprise ? Réconcilier travail et plaisir n'est pas tant de rendre le premier facile, agréable, voire fun, que de se réconcilier avec lui ou avec l'idée qu'on s'en fait. Pour cela, il faut commencer par essayer de se mettre en condition d'avoir envie. Envie d'apprendre, d'être utile, d'avancer, d'être surpris... Un dossier qui fait du bien, dans l'édition juillet-août de **Management**.

Disponible chez les dépositaires de presse  
1500 F



## Nouméa-sur-mer



Nouveau quai et terminal passagers en projet au port, reprise en gestion de la gare maritime par la CCI, aménagement du front de mer par la ville entre les deux zones... Nouméa se prépare à répondre aux besoins d'un marché de la croisière en expansion. Un reportage dans le numéro 103 d'**Objectif** fait spécifiquement le point sur la mission relevant désormais de la CCI : améliorer l'accueil et l'offre de service à destination des croisiéristes sans cesse plus nombreux.

Disponible chez les dépositaires de presse  
100 F

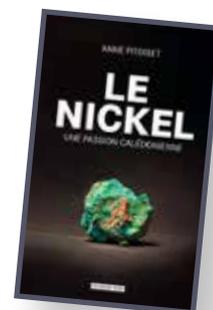
## LE COIN DU LIVRE

### Le Nickel. Une passion calédonienne

À l'approche du référendum d'autodétermination prévu en 2018, les problématiques autour du nickel s'invitent à la table des négociations. Les deux dernières décennies ont été marquées par de grands bouleversements dans ce secteur : nouvelles usines métallurgiques au nord et au sud, confrontation avec les enjeux de la mondialisation, insertion des tribus kanak dans le monde de l'entreprise, etc. La journaliste Anne Pitoiset, correspondante à Nouméa du quotidien économique *Les Échos*, est allée interviewer des décideurs politiques et industriels calédoniens, des habitants des communes minières réparties sur tout le territoire, des analystes internationaux de Londres et Singapour, des hauts fonctionnaires en Métropole et des Inuits au Québec. De ces entretiens est né un beau livre qui aborde la principale richesse naturelle du pays sous des angles à la fois historique, humain, sociologique et géostratégique.

Journaliste de formation, Anne Pitoiset est auteure, editrice, productrice (Horizon Pacifique) et réalisatrice de documentaires, dont deux dédiés à la question du nickel, qui ont été récompensés en 2014 par le Grand prix du jury France Télévisions au festival international du film documentaire de Tahiti (FIFO) et le Premier prix du festival Terra de Guadeloupe.

Par Anne Pitoiset  
Éditions Le Rayon Vert,  
228 pages (dont 32 pages de photographies)



# TU CHERCHES UN PRO ? DEMANDE À JECO !



Jeco.nc : une navigation simple et intuitive pour trouver rapidement les coordonnées des meilleurs professionnels à partir de leur spécialité, leur nom ou leur numéro de téléphone (annuaire inversé), découvrir leurs réalisations ou encore obtenir des devis en ligne.

Plus d'informations :  
rezomedias@gmail.com • 77 19 72



# UNE FORMATION UN DIPLÔME UN MÉTIER



- L'Institut universitaire de technologie :
- Des diplômes universitaires de technologie (bac +2)
  - Des licences professionnelles (bac +3)
  - Des formations en apprentissage (CFA universitaire)