

DOSSIER

Le secteur des services :
le géant de l'ombre

LES ACTIONS DE LA CCI

Discussions autour de la réforme
des statuts de la CCI, de la CMA et de la CANC

PROVINCES

Consolider l'élan économique des Loyauté

**VOUS CHERCHEZ
UN EMPLOI,
UNE ACTIVITÉ
PONCTUELLE,
UNE FORMATION* ?**

*les formations sont exclusivement
réservées aux demandeurs d'emploi



**VOUS VOULEZ
RECRUTER, CRÉER
OU DÉVELOPPER
VOTRE ENTREPRISE,
VOUS ÊTES PORTEUR
DE PROJETS ?**



RENDEZ-VOUS À LA

DEFE
PROVINCE SUD



Où vous trouverez :

des offres d'emplois, des dispositifs d'accompagnement et d'insertion, des mises en relations employés/employeurs, des aides à la création, des soutiens financiers, des conseils.

Tout savoir sur la **DEFE** province-sud.nc/DEFE

Sommaire

Le secteur des services : le géant de l'ombre p22



Actualités

E-Learning : formations TGC p4

Les actions de la CCI

Discussions autour de la réforme
des statuts de la CCI, de la CMA
et de la CANC p5

La Semaine de l'apprentissage /
BNP Paribas partenaire de l'EGC p6

Tontouta Mouv' : des trajets professionnels
plus sûrs, moins chers et plus verts p7

Portrait d'élus

Cyrille Berhaut,
les bras ouverts sur le Nord p8

AU CŒUR DE L'INNOVATION

Inlive.nc : des puces
en haut du podium



L'actualité
des entreprises p12-13-14

Création d'entreprise

Prépa concours,
bientôt dans le Nord p16

Économie

J.-P. Philibert : oser le tourisme
calédonien de demain... p18

Les brèves du Pacifique p19

Provinces

Robert Truijij : consolider l'élan
économique des Loyauté p20

Économie numérique

Vers une hyperpersonnalisation
des offres commerciales ? p28

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Les Recettes bénéfiques :
une vague verte à la cantine



Formation

Se différencier de la concurrence
grâce à Facebook p31

Fiche pratique

Le licenciement pour motif
économique p32-33

C'est officiel p34

Repères économiques p35

Foire aux questions
Échéances fiscales et sociales p36

Reprise d'entreprises p37

Foires & salons p37

Revue de presse p38

Le CCI Info est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie - 15, rue de Verdun, BP M3, 98849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 - Site Internet : www.cci.nc - Directrice de publication : Jennifer Seagoe - Comité de rédaction et coordination : Sidonie Ganatchian et Fany Torre - Rédaction : Anne-Charlotte Cocault, Béril Ziegler, Fany Torre, Marianne Page, Nathalie Vermorel - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage : 10 050 exemplaires - Le CCI Info est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



Édito

JENNIFER SEAGOE
Présidente de la CCI-NC

Être flexible et concurrentiel : le secteur des services en Nouvelle-Calédonie se doit aujourd'hui de répondre à ces deux nécessités pour évoluer avec succès. Le dossier de ce CCI Info propose une cartographie de la situation actuelle de ce secteur qui recouvre un spectre d'activités aux dimensions parfois insoupçonnées. Sont en effet concernés les transports, les sciences, les techniques, les administrations, la santé, le social, la finance, le soutien, les assurances... Dans ce dossier, plusieurs chefs d'entreprises témoignent de leur réalité respective, et de leurs perspectives.

Autre sujet d'avenir dans ce numéro, la formation. Les nombreuses initiatives et performances de notre École de gestion et de commerce (EGC) et la Semaine de l'apprentissage, que nous organisons de concert avec les deux autres Chambres consulaires du territoire : la Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) et la Chambre d'agriculture de Nouvelle-Calédonie (CANC). Cet événement, attendu des jeunes, mais aussi de leur famille et des entrepreneurs, se déroulera du 29 août au 1^{er} septembre à Wé, Nouméa et Koné. Nous l'espérons le plus réussi possible, car une bonne orientation, à ce moment charnière de la vie, est d'une très grande importance.

Bonne lecture.

E-LEARNING : LA CCI LANCE DES FORMATIONS TGC EN LIGNE



Où que l'on soit et quelle que soit l'heure, il est désormais possible de suivre une formation en ligne pour comprendre et correctement appliquer la TGC, la taxe générale sur la consommation.

Ce parcours d'apprentissage à distance vient en relais des ateliers TGC que de très nombreux entrepreneurs ont suivi ces derniers mois, dans différentes agences de la CCI réparties sur le territoire.

Il se compose de quatre modules vidéo d'une vingtaine de minutes, complétés par des exercices et une évaluation finale. Il est proposé, en accès illimité pendant un an, au tarif de 5000 F.

Financé par le gouvernement, ce programme innovant est déployé dans le cadre de la convention d'accompagnement des entreprises à la mise en place de la TGC, par la CCI.

Information et inscription
Tél. 24 31 00 / conseil@cci.nc

Le registre du commerce et des sociétés s'installe rue Gallieni



En juillet dernier, le registre du commerce et des sociétés (RCS) a déménagé au 34 bis, rue du Général Gallieni, à Nouméa. Ce service de la Direction des affaires économiques (DAE) est dédié au recueil des formalités obligatoires et à la conservation des actes émanant des entreprises, qui permettent d'attester de l'identité et de la situation juridique exacte de l'entreprise.

Le dépôt des formalités obligatoires (immatriculations, modifications, radiations d'entreprises, dépôts d'actes de nantissements, dépôts des comptes, etc.) peut aussi s'effectuer via les centres de formalité des entreprises (CFE) situés au sein de chaque Chambre consulaire : CCI, CMA et CANC. Mais seule la DAE est compétente pour délivrer les Kbis, copies d'actes, copies de bilans et inscriptions de nantissement des entreprises.

Les horaires d'ouverture au public demeurent inchangés : de 7 h 30 à midi, du lundi au vendredi (fermeture au public le 1^{er} et le 3^e lundi de chaque mois).

Les horaires d'ouverture au public demeurent inchangés : de 7 h 30 à midi, du lundi au vendredi (fermeture au public le 1^{er} et le 3^e lundi de chaque mois).

RCS : tél. 23 22 56 / rcs@gouv.nc
CFE CCI : tél. 24 31 30 / cfe@cci.nc

Le secteur de la mer à la loupe

Moins de dix minutes suffisent pour répondre au questionnaire sur l'Observatoire économique maritime* (OEM) qui permettra de mieux mesurer le poids réel du secteur de la mer dans l'économie calédonienne. Sont concernés : tous les établissements (entreprise, association, administration, etc.) liés au transport maritime et à la logistique (sujets relatifs aux ports et croisières inclus), au nautisme et aux sports ou loisirs nautiques. L'objectif est d'identifier les différents potentiels de croissance de ce secteur.

Cette importante étude, menée par la CCI et le cluster maritime Nouvelle-Calédonie, recueille des données précises qui serviront à orienter les politiques publiques de développement, à anticiper les besoins en infrastructures et à encourager les initiatives.

Elle est le deuxième volet d'un programme de quatre enquêtes réalisées sur la période 2016-2019. Les réponses sont traitées de façon anonyme et confidentielle. Clôture : le 15 septembre 2017.

Pour recevoir le questionnaire par email ou participer à l'enquête actuelle par téléphone, appeler le 24 31 26 – s.legros@cci.nc ou c.kaupp@cci.nc

Enquête impact Néobus : merci aux commerçants

La CCI remercie les 64 entreprises riveraines du tracé Néobus qui ont participé à son enquête sur l'impact de ce vaste chantier. Nombreux à contribuer (le taux de réponse s'est élevé à 72 %), les commerçants ont fait preuve d'une réelle implication dans cette étude.

Depuis plusieurs mois, la CCI accompagne les commerçants qui souhaitent préparer des dossiers de demandes d'indemnisation pour des pertes financières liées à la construction de ce réseau de transport interurbain. Dans la continuité de cette démarche, pour pouvoir mieux mettre en perspective les situations et les attentes de chacun, cette nouvelle prospection a été menée en juin et juillet derniers dans le centre-ville de Nouméa et dans les quartiers de Vallée-du-Tir, de Montagne-Coupée, de Montravel, de Rivière-Salée et de Koutio. Une conseillère de la CCI s'est rendue dans tous les magasins concernés pour recueillir des témoignages sur le terrain.

À partir de ces résultats, la CCI va pouvoir mieux comprendre et répondre aux besoins des commerçants, en adaptant notamment ses offres en formation et en services (anglais, merchandising, etc.).

Tél. 24 31 36 / conseil@cci.nc



Discussions autour de la réforme des statuts de la CCI, de la CMA et de la CANC

Le gouvernement œuvre actuellement à la réforme des statuts des Chambres consulaires calédoniennes. Il souhaite les harmoniser et les simplifier, ainsi qu'élargir son pouvoir de tutelle sur ces trois structures. Points de vue de leurs présidents sur ces importantes questions.



La Chambre de commerce et d'industrie (CCI), la Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) et la Chambre d'agriculture de Nouvelle-Calédonie (CANC) soutiennent la volonté des autorités de moderniser leurs statuts. Depuis près d'un an, elles participent activement à un groupe de travail, sous l'égide du secrétaire général du gouvernement, qui a pour objectif d'arriver à un accord sur les modalités de cette réforme. « Nos Chambres sont ouvertes au changement et favorables à la transparence, dans le respect de quelques principes que nous considérons comme fondateurs », souligne Jennifer Seagoe, présidente de la CCI.

Historiquement, les Chambres consulaires sont des « corps intermédiaires autonomes ». Situées entre la société civile et l'État, elles sont des organes consultatifs dont une des missions fondamentales est de représenter et défendre les intérêts des entreprises vis-à-vis des pouvoirs publics. Elles tirent leur crédibilité, leur légitimité et leur efficacité de leur indépendance. « Pour correctement représenter nos 28 000 ressortissants, il est important, par exemple, que les délibérations de nos assemblées générales demeurent indépendantes des lectures des autorités », affirme Daniel Viramoutoussamy, président de la CMA, « ainsi, les avis qu'elles émettent peuvent

rester impartiaux et défendre au mieux les intérêts des acteurs du privé ».

Une gestion des ressources humaines basant sa performance sur des pratiques issues du privé

Le gouvernement est détenteur de la compétence de nomination du directeur général et/ou du secrétaire général de chacune de ces Chambres. « Traditionnellement, les autorités sont attentives à nos recommandations concernant les candidats potentiels. Il est essentiel que les personnes qui occupent ces postes clés soient déjà connues des élus des Chambres et aient acquis, en amont, la confiance des entrepreneurs qu'elles représentent », explique Gérard Pasco, président de la CANC.

« L'intégration de salariés issus de la fonction publique dans nos effectifs ne paraît pas vraiment nécessaire, ni adaptée à nos fonctionnements », précise Jennifer Seagoe. « Les Chambres doivent conserver de la souplesse dans le recrutement de leurs équipes, pour pouvoir rester en lien direct avec les évolutions de l'environnement économique et les réalités des métiers et compétences qu'elles sont censées accompagner. D'ailleurs, l'écriture de ces nouveaux statuts pourrait être

l'occasion de clairement reconnaître, dans l'ensemble des textes applicables, le rattachement de nos employés au droit privé, auquel ils appartiennent déjà de fait », propose Gérard Pasco, président de la CANC.

Transparence et autonomie dans les comptes

D'un point de vue financier, la CCI, la CMA et la CANC sont déjà soumises à de rigoureux dispositifs de surveillance. Ils incluent le contrôle interne, le contrôle des commissaires aux comptes, le contrôle de légalité du Haut-commissariat de la République et celui de la Chambre territoriale des comptes. « Il ne nous semble pas indispensable ni justifié d'ajouter à ces dispositifs, déjà lourds et coûteux, de nouvelles procédures de contrôle, qui seraient directement liées au gouvernement », note Daniel Viramoutoussamy.

Jennifer Seagoe de conclure, « le respect de ces principes d'autonomie en matière de gouvernance, ainsi que de gestion des ressources humaines et des finances, est impératif pour que les statuts de la CCI, de la CMA et de la CANC puissent être réformés en accord avec leur histoire, avec leurs raisons d'être et avec la situation actuelle de l'économie en Nouvelle-Calédonie. »

La Semaine de l'apprentissage déployée dans les trois provinces

Apprentissage, mode d'emploi : toutes les informations seront disponibles lors des rencontres et animations proposées pendant la Semaine de l'apprentissage, qui se tiendra du 29 août au 1^{er} septembre à Lifou, Koné et Nouméa.

Cette Semaine, organisée par les Chambres consulaires (CCI, CMA et CANC), est l'occasion pour les jeunes de 16 à 25 ans, pour leur famille, comme pour les entreprises, de découvrir les avantages de ces formations diplômantes directement connectées au monde du travail, qui alternent cours théoriques et immersion en entreprise.



6

NOUVELLES FORMATIONS 2018 À LA CCI APPRENTISSAGE

- Bachelor commerce international
- Bachelor développement commercial (spécialité : banque-assurance)

Proposées en partenariat avec les professionnels, ces deux formations se déroulent en un an après un bac + 2.

Toutes les informations sur le site de la CCI Apprentissage : www.cfa.cci.nc

En échangeant avec des apprentis et des entreprises, les futurs candidats y trouveront des informations sur les métiers proposés en alternance, ainsi que des conseils sur l'orientation et le choix des formations. Ils pourront également retirer un dossier d'inscription pour la rentrée 2018.

Contact :

Point apprentissage
Tél. : 24 69 49
contact@apprentissage.nc
14, rue de Verdun, Nouméa
www.apprentissage.nc
Facebook Point Apprentissage NC

BNP Paribas, nouveau partenaire de l'EGC



Un partenariat signé par BNP Paribas et la CCI en juillet dernier permet aux étudiants de l'EGC de bénéficier, dans cette banque, d'un taux unique préférentiel de crédit, sans nécessité de caution de leurs parents et avec possibilité d'un remboursement différé à leur entrée dans la vie active. La gratuité des frais de dossier et de plusieurs services tels que la carte bleue leur sont aussi offerts.

BNP Paribas Nouvelle-Calédonie vient aussi de rejoindre l'association des parrains de

l'EGC, qui permet notamment d'octroyer des bourses d'études aux étudiants et de soutenir des projets associatifs ou éducatifs.

Contact

École de gestion et de commerce
du Pacifique Sud (EGC)
Tél. 24 31 40 / egc@cci.nc
14, rue de Verdun, Nouméa
www.egc.cci.nc Facebook EGC Pacifique sud

EGC : INFORMATIONS PRATIQUES

• Soirée portes ouvertes à tous
Mercredi 6 septembre 2017 de 16 h à 20 h, pour rencontrer les étudiants et l'équipe pédagogique.

• Dates des épreuves des concours d'entrée en 1^{ère} et 2^e années
- Écrits : 4 novembre 2017
- Oraux : du 4 au 8 décembre 2017
Date limite de rendu des dossiers de candidature : 26 octobre 2017.

• Félicitations
Deux diplômées 2016, Léa Capobianco et Charlene Laurent, ont obtenu le prix d'excellence 2017 de la province Sud, d'un montant de 200 000 F.

Des trajets professionnels plus sûrs, moins chers et plus verts

Plus de 800 personnes travaillant sur la plateforme aéroportuaire de Tontouta sont concernées par Tontouta Mouv', un projet visant à rationaliser, mutualiser et faciliter leurs déplacements respectifs.



Signature de la charte d'engagement entre les partenaires de Tontouta Mouv', le 21 juillet 2017.



L'innovation se cache parfois au creux d'actions peu visibles du public, mais qui ont un impact structurant pour de nombreux secteurs et à grande échelle. C'est le cas de Tontouta Mouv', un plan de déplacement interentreprises (PDIE) qui vise à optimiser les trajets que 800 salariés font chaque jour entre leurs domiciles (souvent situés dans l'agglomération nouméenne) et l'aéroport de Nouméa-La Tontouta.

Ses objectifs font écho aux trois piliers du développement durable. Ils sont d'ordre sociétal : réduction du stress, de la fatigue et des accidents (en particulier sur la route

très accidentogène du col de la Pirogue), gain de confort, de convivialité et de qualité de vie ; ses ambitions relèvent aussi du domaine de l'écologie : réduction de l'empreinte environnementale et des émissions de gaz à effet de serre, développement de solutions alternatives à la voiture individuelle ; et enfin d'ordre économique, puisque ce plan devrait participer à de significatives diminutions de budgets de transport, ainsi qu'œuvrer à une meilleure accessibilité et attractivité de l'aéroport.

Pour exemples, les PDIE déployés avec succès par les aéroports de Bordeaux, Lyon et Nantes ont été initiateurs d'avancées telles le développement de covoiturages, la mutualisation de navettes, l'amélioration de dessertes de transports en commun, des formations à l'éco-conduite, des aménagements d'horaires ou de

sites pour limiter les déplacements personnels et professionnels (notamment lors de la pause déjeuner)...

Une démarche fédératrice et conviviale

Onze organismes publics et privés localisés sur la zone aéroportuaire ont souhaité s'associer à Tontouta Mouv' : Aircalin, les directions de l'aviation civile et des affaires vétérinaires, alimentaires et rurales, Espace surveillance, les forces armées, la gendarmerie, Pacific Airport Engie, la police aux frontières, la Restauration calédonienne, le Service des douanes et Total Pacific.

Dès la conception de ce projet d'écomobilité, l'Ademe et le gouvernement se sont engagés à financer 70 % de son budget. Les 30 % restants sont pris en charge, pour moitié par la CCI, et pour moitié par les autres structures impliquées (au prorata du nombre d'employés concernés).

D'août à septembre 2017, tous les participants sont invités à répondre à une enquête qui permettra de mieux appréhender les déplacements, les attentes et les besoins de chacun. Le plan d'action sera ensuite déployé en juillet 2018, suite aux conclusions de cette étude que la CCI a confié aux cabinets Auclair Dupont, Kamisphere, Auxilia et Quid Novi.

AMENER LE DÉVELOPPEMENT DURABLE DANS LE QUOTIDIEN ET LES STRATÉGIES DES ENTREPRISES

La CCI est la première institution de Nouvelle-Calédonie à s'être dotée d'un service « développement durable » en 2006. Aujourd'hui, les enjeux environnementaux représentent des leviers d'innovation et de développement dont toutes les entreprises peuvent se servir pour être plus compétitives. La Chambre les accompagne dans cette démarche écoresponsable, qui s'inscrit dans la droite lignée de ses missions.

Depuis 2015, la CCI participe plus spécifiquement aux travaux sur l'écomobilité menés par le gouvernement et l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe). Elle a notamment organisé des conférences à destination des entreprises interpellées par ce nouveau modèle.

Contact

Laure Masse

Tél. 28 12 33 / l.masse@cci.nc

Cyrille Berhault, les bras ouverts sur le Nord

Cogérant de la SARL Ellipseconsulting créée en 2006 afin de répondre au besoin croissant des entreprises internationales cherchant à se développer ou à s'installer en Nouvelle-Calédonie, Cyrille Berhault est conseiller technique à la CCI depuis 2015.

8

Après avoir travaillé chez Cotrans en tant que commercial, Cyrille Berhault décroche en 1992 un emploi de délégué commercial chez Austrade, soit un poste d'expansion économique au sein du consulat général d'Australie en Nouvelle-Calédonie. Dans le cadre d'exportation de services et de biens, il accompagne des entreprises australiennes, des PME et des grands groupes, notamment dans le secteur minier, qui souhaitent s'implanter sur le territoire. « C'est à cette époque que j'ai découvert la province Nord et que je suis tombé sous son charme. » Cyrille Berhault organise alors également des missions en Australie pour des entreprises, des éleveurs et des agriculteurs calédoniens principalement installés dans le Nord. « Durant dix ans, j'ai eu l'opportunité de voyager dans le Pacifique et de découvrir le monde des affaires anglosaxon où la gestion humaine est totalement différente de celle que nous connaissons, puisqu'elle est basée sur la cohésion d'équipe et sur l'autonomie des collaborateurs. »

Accompagner le développement économique du Nord

En 2002, à l'époque des grands projets miniers, Cyrille Berhault intègre la société Barclay Mowlem en tant que directeur de développement. Il travaille alors dans le cadre de la réalisation du convoyeur en mer de Tiébaghi pour la SLN. « Ma mission consistait à faire la passerelle entre les Australiens, la communauté et les entreprises locales », explique-t-il. En 2006, fort de son expérience, Cyrille Berhault crée avec sa femme Johanna la société Ellipseconsulting qui se positionne « comme un relais pour les entreprises internationales souhaitant s'installer en Nouvelle-Calédonie ». Très vite, le couple se spécialise dans le développement d'affaires (compréhension du contexte calédo-



nien, mise en contact avec des entreprises locales, etc.), en conciergerie d'entreprise (recherche de locaux commerciaux, domiciliation, etc.) et en mobilité professionnelle (gestion des expatriations - permis, visas, assistance logistique pour l'installation, etc.). Fin 2007, dans le cadre du projet Koniambo Nickel, Ellipseconsulting travaille en collaboration avec l'usine et ses sous-traitants afin de gérer l'installation des salariés sur la zone VKP. En 2009, la famille Berhault finit par emménager à Koné, où elle installe le siège social de sa société tout en conservant une agence à Nouméa.

Son implication à la CCI

Avec son épouse, Cyrille Berhault lance aussi à Koné, en 2014, Ellipseimmo, une

entreprise immobilière qui propose des solutions de logement dans la région, en partenariat avec Nouméa Immobilier. En 2016, Ellipsebox voit le jour. L'entreprise propose un service de déménagement, partenaire d'AGS, et de location de box de stockage pour particuliers et professionnels. Entretiens, Cyrille Berhault décide de s'impliquer auprès de la CCI, à la mise en place de la dernière mandature, en 2014. « Ce qui m'a séduit, c'est de voir la diversité des élus, qui ont tous en commun de faire partie du tissu économique local. Ma présence au quotidien dans le Nord, où de nombreuses choses peuvent être faites, me permet de faire écho de sa situation économique, de relayer des projets et d'informer des difficultés ou facilités rencontrées. »

CYRILLE BERHAULT

49 ANS

- Cogérant de la SARL Ellipseconsulting
- Conseiller technique CCI : province Nord

AVIS AUX COMMERCANTS BRAV★L'ÉTÉ

se déroulera
du 23 septembre
au 8 octobre prochain

Inscrivez vos enseignes dès à présent
sur infocommerce@lagoon.nc

À retenir :
SAMEDI 7 OCTOBRE
LES SOLDES SONT AUTORISÉS



Pour tous renseignements :
Tél. 27 54 10
www.syndicatdescommercants.nc

GARDIENNAGE RONDES TELESURVEILLANCE



☎ **24.90.69 - Fax 24.90.75**

email : gestion@sphinx.nc

IMM CHEVAL CTRE VILLE 13 RUE JULES FERRY BP 150 98845 NOUMEA CEDEX

FIAT DOBLÒ

LE COMPAGNON DE TOUTES VOS EXPÉDITIONS.



À PARTIR DE
44 900 F*
/ MOIS

ASSURANCE TOUS RISQUES INCLUSE.

Motorisations : Multijet 90 ou 105cv | **Équipements :** air conditionné · Airbags (2) · ABS · EBD avec répartiteur de freinage · Radio écran tactile · Bluetooth · Port USB · Jantes alliage (sur version 105 cv).

* Offre en location longue durée sur 48 mois pour 45 000 km souscrits avec assurance tous risques incluse. Frais de dossier : 15 000 F. Coût du km supplémentaire : 10 F. Dépôt initial de 260 000 F Restitution du véhicule au terme de la location. Sous réserve d'acceptation du dossier par Nouméa Renting. Offre réservée aux conducteurs de plus de 23 ans et justifiant de 3 années de permis de conduire minimum.



USAUTOMOBILE | 192, RUE JACQUES IÉKAWÉ | PK4 | NOUMÉA | TÉL. 43 77 19 | E-MAIL : usa@hgj.nc
PARKING DU NORD | KONÉ | TÉL. 47 50 60 | E-MAIL : parkingdunord@mls.nc
NOS AGENTS : BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 / GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94

Ouvert en continu
www.groupejeandot.nc



Des puces en haut du podium

Lancée en 2014, la billetterie www.inlive.nc a rapidement été confrontée à une concurrence aussi conséquente qu'inattendue. Pour y faire face, elle a misé sur l'innovation en proposant un système de chronométrage pour les événements sportifs : une nouveauté en Nouvelle-Calédonie.

Deux passionnés de musique et de sport, Clément et Vincent, ont l'idée en 2013 de créer une billetterie en ligne pour tous types d'événements. « Alors que ce genre de plateforme n'existait pas sur le territoire, plusieurs projets sont soudain nés en même temps. Au total, nous étions quatre billetteries à lancer notre site web quasi simultanément ! Inlive.nc s'est donc retrouvé dans un secteur très concurrentiel et il a été vital de trouver une solution pour ne pas compromettre l'avenir du projet », soulignent ses fondateurs.

10

Innover pour sortir du peloton

Les deux associés ont alors l'idée de se positionner sur les événements sportifs, un segment encore peu convoité par la concurrence. C'est à l'occasion d'une course de VTT de six heures, organisée par l'association Vallée de Koé et dont les inscriptions se faisaient sur inlive.nc, qu'ils testent pour la première fois un système de chronométrage par codes-barres permettant de suivre la course en direct sur Internet. La prestation est un succès et l'idée novatrice interpelle les organisateurs de manifestations sportives. « Nous proposons alors une solution leur permettant de gérer à la fois les inscriptions et le chronométrage des courses. » Cet équipement est idéal pour les courses à pied, marathons ou raids. Mais la demande évoluant rapidement, la jeune entreprise doit à nouveau innover si elle veut pouvoir répondre aux besoins en matière de courses en VTT et de triathlons. « Après une étude de marché, nous avons décidé d'investir massivement dans un système de puces fonctionnant sur l'identification par fréquence radio. Il s'agit d'un système de chronométrage plus précis, au centième près, qui fonctionne via des puces étanches directement collées sur les dossards. Nous proposons ainsi des puces réutilisables ou jetables selon les besoins et les moyens des organisateurs. Comme pour les codes-barres, nous avons cou-



plé ce système de puces avec un logiciel développé exclusivement par notre entreprise afin de diffuser en ligne les courses en temps réel. Cette innovation nous a permis de gagner en valeur ajoutée et de fidéliser nos clients. » En 2016, inlive.nc a ainsi participé à une cinquantaine d'événements sportifs organisés sur l'ensemble du territoire.

Vers plus d'intuitivité

Pour poursuivre leur développement, les deux gérants souhaitent désormais améliorer leur offre de services. « En complément de nos outils de chronométrage, nous allons prochainement lancer un site compilant les résultats des différentes courses que nous chronométrons. Cette plateforme permettra à tous les participants de retrouver rapidement leur classement et de suivre leurs performances sur l'année. » Les deux entrepreneurs

travaillent également sur la partie technique de leur billetterie en ligne afin d'en améliorer les performances. « Nous avons récemment concentré nos efforts sur l'ergonomie du site et notamment sur la modélisation de l'Arène de Païta, afin que les utilisateurs puissent visualiser leur siège et le réserver de manière simple et intuitive. » Inlive.nc espère ainsi couvrir d'avantages d'événements culturels dans les mois et les années à venir.

Contact

Société C.I. Web
Tél. : 91 39 91
inlive@inlive.nc
www.inlive.nc

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.

Contact :
rezomedias@gmail.com • 77 19 72



UNE BOUTEILLE À LA MER POUR UNE APPLICATION NAUTIQUE



Créée par deux ingénieurs en informatique et un expert du milieu marin, SpotEarth est une application web qui accompagne les Calédoniens dans leurs activités nautiques : kite surf, plongée ou encore navigation et zones de mouillage. Elle a vocation à l'échange de

bons plans, informations pratiques et actualités au sein d'une communauté de passionnés. Elle devrait être gratuite et offrir la possibilité de consulter les données en mode hors ligne. Intégrée à l'incubateur de l'Adecal Technopole, la start-up est en recherche d'un *business developer* et de financement pour lancer officiellement ce produit.

SpotEarth
Tél. : 98 75 64
filotto.mathieu@gmail.com

12

Cellocal à la ZIZA de Païta

Après l'incendie qui a ravagé une partie de ses bâtiments en mars dernier, Cellocal tient à informer et rassurer ses clients sur la reprise de ses activités commerciales. L'ensemble du catalogue produits est à présent disponible à la vente. Il inclut tous les produits papier (papier hygiénique, mouchoirs, essuyage et serviettes), ainsi que des nouveautés. Le service administratif et commercial a été relocalisé à la ZIZA de Païta, mais les clients peuvent toujours passer leur commande par téléphone. Les livraisons de marchandises continuent d'être assurées via le service logistique.



Cellocal
36 ZIZA - Païta
Tél. : 41 30 50 ou 41 30 80

Du solaire en terres coutumières

Fruit d'une collaboration étroite entre le GDPL Tribu de Témala, la mairie de Voh et le producteur d'électricité Quadran Pacific, un nouveau système de centrale photovoltaïque a été déployé sur des terres coutumières. Il produit l'équivalent de



la consommation électrique annuelle de 1500 foyers. Avec une surface totale de 4,5 ha et plus de 12 200 panneaux solaires, cette centrale évite le rejet de 48 000 tonnes de CO₂ par an. Elle contribue ainsi à la production d'électricité verte, en cohérence avec la nécessité de faire évoluer les modes de production d'énergie prônée par le Schéma pour la transition énergétique de la Nouvelle-Calédonie (STENC).

Quadran Pacific
32, rue Gallieni - Nouméa
Tél. : 27 65 38 / contact.nc@quadran.fr
www.quadran.fr

La CDE s'engage auprès de Caledoclean



À l'occasion de la Journée mondiale de l'océan et dans le cadre de son partenariat avec l'association Caledoclean, la Calédonienne des eaux (CDE) a pris part à un grand nettoyage de bord de mer. Une équipe de ses salariés s'était ainsi donné rendez-vous le 7 juin dernier pour ramasser les déchets venant polluer les abords de la promenade Pierre Vernier. Plus de 300 kilos de débris ont ainsi été récupérés sur les enrochements. Une occasion pour la Calédonienne des eaux de montrer combien elle est sensibilisée à cette cause et de donner l'exemple et l'envie à chacun d'adopter un comportement écologiquement responsable.

Calédonienne des eaux
www.cde.nc

Un centre contre le tabagisme



Dire stop à la cigarette en une demi-journée, sans stress ni angoisse. C'est ce que propose la célèbre méthode développée dans les années 80 par Allen Carr, un ancien gros fumeur. Son approche psychologique et comportementale a aidé des millions de personnes à arrêter de fumer à travers le monde. Afin d'accompagner les nombreux fumeurs calédoniens, un centre Allen Carr a récemment rouvert ses portes à Nouméa. Il s'adresse aux particuliers et aux entreprises. Des séances de quatre heures sont organisées une à deux fois par mois, au terme desquelles les fumeurs sont censés être naturellement amenés à écraser leur dernière cigarette. Un suivi individuel et gratuit de six mois est ensuite proposé aux anciens fumeurs.

Centre Allen Carr
Tél. : 77 51 24
allencarr@lagoon.nc
Allen Carr Nouvelle-Calédonie

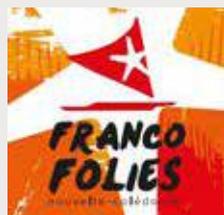
Sandwichs du monde

Un bar à hot dog américain a ouvert ses portes il y a maintenant un an au Quartier Latin. Le Snack Yellow Cab propose près de vingt sortes de hot dogs composés de deux saucisses de Francfort et d'un pain tout en longueur réalisé par un artisan boulanger local. Pour les enfants, une formule Kids avec hot dog gratiné et boisson est disponible. Depuis peu, les clients peuvent aussi découvrir des sandwichs japonais (crispy chicken) faits maison, des sandwichs au poisson ou encore des pains pita garnis de boulettes d'agneau de Nouvelle-Zélande.

Snack Yellow Cab
Angle des rues Eugène Porcheron et Docteur Guégan
Quartier-Latin, Nouméa
Tél. : 81 95 35
Yellow Cab American Hot Dogs



Un nouveau souffle d'humour et de musique sur le Caillou



Créée en 2016, la société MusiCAL Productions a obtenu la franchise permettant d'organiser les Francofolies 2017, la 1^{ère} édition du célèbre festival sur le territoire. Trois jours de fête dédiés à la musique, avec des dizaines d'artistes locaux et plusieurs têtes d'affiche internationales.

Du 8 au 10 septembre 2017, les concerts prendront place au centre culturel Tjibaou, à Nouméa. À noter : la présence de Julia Paul, LEJ, Black M et de nombreux autres musiciens de talent. En parallèle, samedi 9 et dimanche 10 septembre, le « Village des Francofolies NC 1^{ère} » s'animera sur la place des Cocotiers. Un espace dédié à la création calédonienne et à la rencontre du public avec les artistes internationaux.

MusiCAL Productions lance aussi en 2017 les premières Nuits de l'humour en Nouvelle-Calédonie. Elles ont invitées début août au centre culturel du Mont-Dore les célèbres humoristes de France Inter Guillaume Meurice et Frédéric Sigrist. Cette jeune entreprise est également à l'initiative de la venue de Pierre-Emmanuel Barré, en décembre, au Théâtre de l'Île.

MusiCAL Productions
Tél. : 74 80 03 ou 84 37 12
MusiCAL Productions / Les Nuits de l'humour
Les Francofolies de Nouvelle-Calédonie



Se libérer des contraintes de RH



Solution RH propose aux entreprises une gestion administrative externalisée de leurs salariés. Déclarations sociales, bulletins de salaire, contrats de travail, avertissements, procédures de licenciement... Solution RH répond à toutes les problématiques, de manière confidentielle et dans les temps. La structure offre également un service d'assistance aux entreprises dans leurs démarches administratives quotidiennes. Installée à Bourail depuis 2015, Solution RH s'adresse à tous types de sociétés, sur tout le territoire.

Solution RH
RT1, Boghen - Bourail
Tél. : 44 20 79 ou 79 00 20
f Solution RH

Des innovations numériques au saut du lit

Depuis près de cinq ans, Atlas management accompagne les entreprises calédoniennes dans la gestion de leurs projets numériques et dans leur transformation digitale. La société a fait de l'agilité organisationnelle sa première force pour s'adapter aux besoins de ses clients. Afin de regrouper une communauté de pratique autour de l'innovation et de la culture digitale, Atlas management organise des événements d'affaires conviviaux, notamment, tous les mois, des petits déjeuners dans ses bureaux. Les acteurs locaux sont ainsi invités à se rencontrer et à discuter autour d'un café.

Atlas management
15, rue Charles de Verneilh - Quartier-Latin, Nouméa
Tél. : 78 20 64
www.atlas-management.nc



14

Préserver et réhabiliter la mangrove

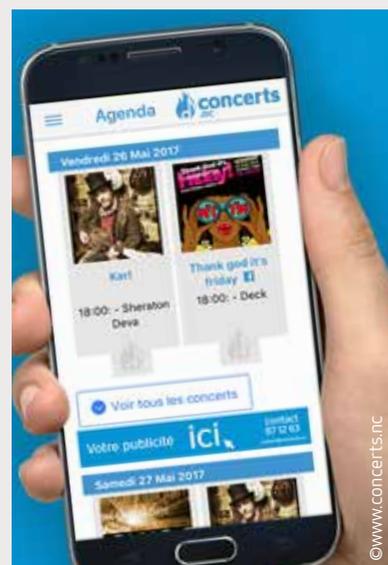


Mangle répond aux directives du code de l'environnement de la province Sud liées à la réparation des différents dégâts subis par la mangrove. Cette Société commerciale d'exploitation agricole (SCEA) a ainsi mené plusieurs chantiers d'inventaires et de plantations de mangrove en zones difficiles (sols pauvres ou toxiques) prenant en compte l'exposition au soleil, la composition des sols et les exigences des espèces. Cette méthode, qui reproduit les fonctionnements de la nature, permet à Mangle d'atteindre aujourd'hui un taux de réussite de 85 %.

Mangle
Tél. : 79 19 07
pointzero@canl.nc

Une nouvelle application est de sortie

Trois ans après la création de son site web, www.concerts.nc a lancé une application disponible sur smartphones. Elle liste les événements et sorties culturelles à venir par catégories : agenda, news, fiches artistes, jeux concours (pour remporter des places de concerts) et plans en ligne. Concerts.nc offre également une vitrine centralisatrice pour les groupes de musique et les DJs locaux puisque chaque artiste référencé dispose de sa propre page de présentation.



Tél. : 87 12 63
www.concerts.nc
f Concerts.nc

Le Cube




VOIR A LA DEMANDE


RE-START


COMPACT


WI-FI


COMPATIBLE


30 SECONDES

**PLUS DE
700 PROGRAMMES
A LA DEMANDE (1)**

**RETOUR JUSQU'A
8H EN ARRIERE
AVEC LE RE-START (2)**

ULTRA COMPACT

CONNEXION WI-FI

**COMPATIBLE
QUEL QUE SOIT
L'OPERATEUR**

**INSTALLATION
EN 30 SECONDES**

LA TELE CONNECTEE

CANAL+

Connexion haut débit requis et forfait internet illimité recommandé. (1) CANAL+ A LA DEMANDE : service disponible pour les abonnés aux CHAINES CANAL+. CINE+ A LA DEMANDE : accessible à partir de la formule LIBREMENT, sous réserve de disposer de l'option CINEMA. (2) RE-START : « REVENIR EN ARRIERE ». Service disponible pour certaines chaînes. Le Cube C est disponible avec LES OFFRES CANAL+. Conditions des offres et services sur canalplus-caledonie.com

Efficacement préparer les candidats aux concours, depuis la province Nord

Grâce à des supports et à des méthodes adaptés, depuis l'an dernier Prépa concours prépare avec succès les étudiants calédoniens aux concours administratifs. Forte de ses réussites à Nouméa, la structure souhaite aujourd'hui ouvrir une franchise dans le nord afin de répondre aux besoins spécifiques des jeunes de la région.

Installée à la pépinière d'entreprise de la CCI, Espace performance, Prépa concours prépare les étudiants aux concours administratifs, de l'enseignement et de la santé et affiche depuis son lancement en 2016 un taux de réussite de 100 %. Depuis le début d'année, Prépa concours propose également un programme spécifique aux lycéens qui passent le bac.

Ouverture d'une franchise décentralisée

Face à la demande en formation des étudiants de la province Nord, Vanessa Nicol, fondatrice et gérante de Prépa concours, souhaite aujourd'hui étendre son concept en brousse, sous forme de franchise, et lance un appel à candidatures jusqu'en septembre. Prépa concours recherche ainsi un enseignant, ou un cadre administratif de catégorie A ou B en activité, en disponibilité ou à la retraite, souhaitant tenter l'aventure de l'entrepreneuriat. « L'objectif est de former un professionnel à nos outils pédagogiques et de lui faire bénéficier de notre savoir-faire en matière de création d'entreprise afin qu'il puisse monter une franchise en toute sérénité », indique Vanessa Nicol. Le franchisé aura notamment accès à un panel d'ouvrages inédits, dédiés à la préparation des concours de la fonction publique et contextualisés à la Nouvelle-Calédonie.



Les neurosciences au service de l'apprentissage

Pour accompagner ses étudiants de manière optimale, Vanessa Nicol s'est récemment formée à la neuroéducation, une méthode qui consiste à adapter l'enseignement à notre fonctionnement cérébral, selon les connaissances scientifiques que nous en avons. « Il s'agit d'une approche moderne qui a déjà fait ses preuves dans d'autres pays du monde,

en Australie notamment où une hausse de 40 % des performances des élèves a été observée en seulement un an », souligne Vanessa Nicol. En pratique, il s'agit par exemple d'apprendre aux jeunes à réaliser des cartes mentales pour remplacer leurs fiches, de pratiquer la pédagogie inversée (ce sont les élèves qui expliquent un cours à leurs camarades ou qui se posent des questions entre eux) ou encore de travailler avec des indices récupérateurs pour mieux retenir des dates. « Au sein de Prépa concours, nous appliquons systématiquement les méthodes de neuroéducation et constatons avec enthousiasme leur efficacité. » En parallèle de la formation des enseignants de Prépa concours à la neuroéducation, Vanessa Nicol souhaite la faire connaître à plus grande échelle et a d'ores et déjà proposé un projet à l'Université de Nouvelle-Calédonie.

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOÏN...

► www.bci.nc

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOÏN

BCI
Groupe BRED

Contact

Prépa concours
Espace performance - CCI
15, rue de Verdun - Nouméa
Tél. : 74 70 00
www.prepa-concours.nc
f Prépa concours

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

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.



Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

BCI LA banque.nc Photos: Eric Aubry



L'As de Trèfle
ENTREPRISES



Papeterie



Bureautique



Multimédia



Impression



Informatique

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

Nos solutions
d'accueil

Take a
Break by cep



Oser le tourisme calédonien de demain...

Le président de la Fédération des entreprises d'Outre-mer (FEDOM), Jean-Pierre Philibert, était à Nouméa en juin dernier. L'occasion de partager sa vision du tourisme en Nouvelle-Calédonie. Un secteur dont le développement repose, selon lui, sur une dimension stratégique : l'innovation.



18

L'innovation est un concept aux multiples visages. « Dans le tourisme, elle peut être présente dans la façon de gérer une offre, en passant de l'agent traditionnel à Internet. Elle peut aussi

être la réponse à "comment travailler ensemble ?". Une question cruciale en Nouvelle-Calédonie où le tourisme est de compétence provinciale, mais où il pourrait peut-être y avoir nécessité d'une coordination pays », s'interroge Jean-Pierre Philibert avant d'ajouter que, pour lui, « une autre manière d'innover, c'est de penser autrement. »

La créativité avant tout

« Nous sommes persuadés, à la FEDOM, que si l'on se contente de vendre des destinations brutes ou balnéaires, le tourisme outre-mer ne décollera jamais », expliquait Jean-Pierre Philibert lors du colloque « Innover dans le tourisme » organisé au Sénat en septembre 2016. La Nouvelle-Calédonie ne fait pas exception à cette règle. « Il est impératif que tous les acteurs calédoniens réfléchissent de manière concertée au marché touristique et qu'ils le construisent en favorisant l'innovation », insiste-t-il. « De fait, la Nouvelle-Calédonie ne sera jamais concurrentielle si elle propose des modèles que d'autres peuvent faire mieux qu'elle et à plus bas coût », affirme-t-il en faisant référence au modèle *all inclusive* des pays voisins, contre lequel le territoire ne pourra jamais rivaliser, notamment en

raison de ses coûts de main-d'œuvre. « Il faudrait prendre conscience du fait qu'on peut faire différemment », avance-t-il.

Tourisme de sens

Dans cette optique, la FEDOM milite en faveur d'un « tourisme de sens » fondé sur la valorisation de l'Histoire et des patrimoines mémoriel, naturel, culturel, gastronomique et architectural. En Nouvelle-Calédonie, elle pourrait englober le vol, l'hébergement et la découverte des richesses du pays. « Son lagon, ses musées et ses lieux historiques comme le mémorial de Jean-Marie Tjibaou. Une destination est un ensemble. On ne va pas en Nouvelle-Calédonie comme à Hawaï », analyse Jean-Pierre Philibert.

L'union fait la force

Plutôt que de travailler de manière isolée, Jean-Pierre Philibert estime qu'il faut élaborer une offre touristique associée avec des territoires voisins, sous forme de packages multidestinations. Il cite l'exemple des Îles Vanille regroupant La Réunion, Maurice, les Seychelles et les Comores. « Après avoir passé huit jours en Polynésie, un touriste pourrait venir découvrir la Nouvelle-Calédonie pendant huit autres jours », suggère-t-il. L'innovation doit se faire en liaison avec tous les secteurs concernés. « Si l'offre de sens est structurée, cohérente et attractive, les touristes viendront », conclut-il.

LA FEDOM, EN BREF

La Fédération des entreprises d'Outre-mer est une association regroupant des organisations patronales ultramarines, des fédérations du BTP et du tourisme, des Chambres de commerce, ainsi que des associations d'entreprises. En Nouvelle-Calédonie, la CCI et le MEDEF en sont adhérents. La FEDOM représente 130 000 entreprises et 750 000 salariés. Sa mission consiste à soutenir la dimension ultramarine de la France, à promouvoir l'économie de ses territoires et à veiller aux intérêts de leurs entreprises, en particulier dans les évolutions législatives ou réglementaires les concernant.

Contact
FEDOM

www.fedom.org/nouvelle-caledonie

LANCEMENT DU RECENSEMENT EN POLYNÉSIE FRANÇAISE

Le recensement de la population en Polynésie française a lieu du 17 août au 13 septembre prochains. Plus de 800 agents recenseurs sillonneront ainsi les archipels pendant un mois. Isabelle Gauchenot, administratrice de l'INSEE, est venue de Métropole pour cinq mois, au titre de chef de mission, pour préparer et effectuer le suivi de cette grande et importante opération.



300 navires sous faux pavillon micronésien

Les États fédérés de Micronésie ont fait savoir aux Nations Unies qu'ils n'avaient rien à voir avec 300 des navires immatriculés sous leur pavillon. En effet, la loi actuelle de Micronésie n'autorise pas l'immatriculation internationale et ne garantit pas la certification des équipages à bord. Le Micronesia International Ship Registry, présenté à l'Organisation maritime internationale (OMI) et dont la Micronésie n'est pas membre, est donc un mirage. 300 navires seraient faussement affiliés, et 1000 navigants détiendraient de faux certificats.

Les « sans religion » majoritaires en Australie

Pour la première fois depuis la création de la nation australienne, l'absence de foi religieuse a pris le pas sur toutes les autres croyances. Plus de sept millions d'Australiens se déclarent « sans religion », athées, agnostiques et laïcs confondus. En 1966, seulement 0,8 % de la population avait fait ce choix, contre 30 % au dernier recensement. « Le plus gros changement est intervenu entre 2011 (22 %) et 2016, avec 2,2 millions de "sans religion" supplémentaires », indique le Bureau australien des statistiques. Les 18-34 ans sont les plus nombreux dans ce cas, soit 39 % des interrogés.



Ouverture du Ramada de Port-Vila



La chaîne Ramada du Wyndham Hotel Group a ouvert son premier établissement au Vanuatu. Fruit d'un investissement de plus de 30 millions de dollars australiens, l'hôtel Ramada Resort Port Vila dispose de 80 chambres et suites ainsi que de trois bars, d'un restaurant, d'une piscine, d'un centre de fitness et de plusieurs salles de conférence. En 2017, Ramada Worldwide est classé 19^e chaîne d'hôtels et de résidences dans le monde, avec un portefeuille de 866 établissements totalisant 120 809 chambres.

Fort progrès social chez nos voisins

La Nouvelle-Zélande, comme l'Australie, fait partie des dix pays les plus en vue pour leur progrès social, derrière six pays scandinaves. Ils sont respectivement 9^e et 10^e, devant le Royaume-Uni et l'Allemagne. Ce classement est établi par le Social index imperative, un institut américain qui mesure l'indice du progrès social dans le monde entier. La Nouvelle-Zélande, qui arrive 6^e pour le développement de l'information et de la communication, occupe la 1^{ère} place pour la téléphonie mobile et la 5^e place pour la liberté de la presse.

1600 TONGIENS SAISONNIERS CHEZ LES KIWIS



Avec 1600 travailleurs saisonniers qui quittent son archipel chaque année pour se rendre en Nouvelle-Zélande, Tonga est le 2^e plus important pourvoyeur de main-d'œuvre agricole du pays du long nuage blanc. L'officier de liaison des travailleurs tongiens, Sefita Hao'uli, demande qu'une étude soit réalisée pour évaluer l'impact de ces départs massifs sur la société tongienne, qui compte à peine plus de 100 000 habitants. Une explication probable à cet exode : dans ce secteur, le taux horaire est de 19 dollars en Nouvelle-Zélande, contre 2,70 au Royaume des Tonga.

Consolider l'élan économique des Loyauté

Robert Truijij dédie sa carrière au développement économique des Îles Loyauté depuis plus de vingt ans. Son implication et son expertise font de lui une référence en Nouvelle-Calédonie. Point sur les évolutions dont il a été témoin et acteur depuis le début de sa carrière.



Quel a été votre parcours professionnel ?

Originaire de la tribu de Kedeigne, à Lifou, je suis le premier Kanak diplômé de l'École de gestion et de commerce. J'ai tiré une grande fierté de cette distinction, que j'ai obtenue en 1989 avec les félicitations du jury, au lendemain de la signature des accords de Matignon. Cela a montré et démontré que les Kanaks étaient également en mesure de réussir. J'ai poursuivi avec une Maîtrise en développement local à l'université de Nantes, où je me suis rôté à l'instruction de projets économiques avec une approche endogène.

En 1995, j'ai pris la responsabilité de la Case de l'entreprise, à Lifou. En 2001, j'ai été nommé chef du service PME-PMI à la Direction du développement économique de la province des Îles Loyauté, puis j'ai assuré la fonction de directeur par intérim. Après avoir été chargé de mission pendant cinq ans, j'occupe depuis 2015 le poste de directeur adjoint de la Direction de l'économie intégrée.

Quel regard portez-vous sur le développement économique des îles ?

En 30 ans, la provincialisation a permis de faire évoluer la situation : amélioration des infrastructures, de la qualité de vie, du tissu écono-

mique... même s'il reste encore beaucoup à faire. Nous n'avons pas de richesse comme le nickel. Aussi, le développement économique local doit continuer à s'appuyer sur des initiatives structurantes, voire innovantes, susceptibles de servir de locomotives pour booster l'économie.

Nous avons défini trois secteurs prioritaires : le tourisme, la pêche et l'agriculture. La logique de filières a conduit à la mise en place d'initiatives et de structures de développement adaptées et plus proches des acteurs locaux. Par exemple, la création des unités de conditionnement des produits agricoles et de la mer, avec le concours de la Société de développement et d'investissement des Îles Loyauté (SODIL). D'autres projets plus ambitieux en termes financiers et d'impacts sont aussi en préparation, comme l'hôtel Wadra Bay, à la tribu de Mou, qui permettra la création de plus de 70 emplois directs et induits.

Le Fonds de garantie pour le développement économique de la PIL porte-t-il ses fruits ?

Oui. La province des Îles est constituée, à plus de 95 %, de terres coutumières, lesquelles répondent à la règle des « 4 i » (insaisissables, incessibles, incommutables et inaliénables). La mise en place du FGIL en 2004, afin d'assurer un développement sur ces lieux, est significati-

vement venue soutenir l'économie locale. Il est accessible aux entrepreneurs loyaltiens ne disposant pas des fonds nécessaires à la réalisation de leur projet. Et il nous permet de garantir jusqu'à 80 % de prêt bancaire plafonné à huit millions par bénéficiaire.

Quel est le rôle actuel de l'Agence française de développement (AFD) dans les îles ?

En février 2017, l'assemblée de la PIL a adopté plusieurs textes concernant le FGIL, dont celui permettant de transférer sa gestion financière (jusqu'alors assurée par la BCI) à la Société de gestion de fonds de garantie d'Outre-mer (SOGEFOM), filiale de l'AFD.

Autre nouveauté, nous avons intégré la Banque publique d'investissement (Bpifrance) parmi les bénéficiaires potentiels, ce qui va nous permettre de lancer prochainement le prêt de développement province des Îles Loyauté. Ce premier dispositif proposé par la Bpifrance sera suivi d'autres.

De plus, notre règlement intérieur donne désormais des délégations à l'Institut calédonien de participation (ICAP) et à l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE), pour examiner et décider de l'engagement du fonds pour un montant maximal d'aval de 2,4 millions pour l'ICAP, et de 1,3 million pour l'ADIE.



TOSHIBA

Leading Innovation >>>

Découvrez notre nouvelle gamme



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



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



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



A chaque besoin sa solution, contactez un expert !

bureautique@officeplus.nc - +687 24 20 40

OFFICE
PLUS
BUREAUTIQUE

www.officeplus.nc

#EuropeExpress



ALLER EN EUROPE via le Japon, c'est :



RAPIDE

Les vols les plus courts



FLEXIBLE

Billets modifiables et remboursables*



DU CHOIX ET DES DÉCOUVERTES

8 partenaires et des stopovers gratuits au Japon et en Europe



DES MILES FLYING-BLUE

sur tous les vols Aircalin, Air France, KLM, Alitalia



DEUX BAGAGES DE 23 KG

en classe économique**



 **Aircalin**
Nouvelle-Calédonie

#PartageonsNosVoyages

www.aircalin.com
(687) 26 55 00 | 

*Avec frais, selon les tarifs applicables et compagnies partenaires.
**Sauf avec British Airways, Asiana et Scandinavian



Services

*sciences
techniques*

*santé
social*

*administrations
soutien
finance
assurance*

*transport
entrepôts*

Le secteur des services : le géant de l'ombre

Très hétérogène, le secteur des services couvre une large palette d'activités : de l'administration à l'agriculture, en passant par la communication, la finance, les transports, l'éducation, la santé ou l'action sociale. État des lieux en chiffres, et témoignages d'entrepreneurs apportant un éclairage sur la situation en Nouvelle-Calédonie.

58 659. C'est le nombre d'entreprises immatriculées en Nouvelle-Calédonie au 31 décembre 2016, un chiffre en hausse de 2,8 % par rapport à 2015. Plus des $\frac{2}{3}$ exercent une activité de service, signe que l'économie du territoire se tourne de plus en plus vers ce secteur qui contribue fortement à la création de richesses. En 2016, sept créations brutes d'entreprises sur dix ont concerné le secteur tertiaire ⁽¹⁾, plus particulièrement l'immobilier, l'assurance, l'administration et la santé, un ratio conforme au poids des services dans l'économie calédonienne. (Sources IEOM)
Une activité de service se caractérise prin-

cipalement par « la mise à disposition d'une capacité technique ou intellectuelle ». Ce secteur recouvre un vaste champ d'activités. « Complexe et hétérogène, ce périmètre est dès lors difficilement identifiable dans les statistiques publiques », souligne Dao Deruy, responsable du département gestion des entreprises de la CCI. Au sein de cette Chambre consulaire, où 50 % des ressortissants relèvent du secteur des services et totalisent 21 225 emplois en 2017, on distingue cinq sections dominantes, sur les dix-huit répertoriées dans la Nomenclature d'activités française (NAF).

Secteur des services

Transports et entreposage = 1968	Activités spécialisées, scientifiques et techniques = 1017	Activités de services administratifs et de soutien = 722	Santé humaine et action sociale = 708	Activités financières et d'assurance = 633
-------------------------------------	---	---	--	---

Ces cinq pans représentent 7 entreprises sur 10.

94 % sont des très petites entreprises <10 salariés
(71 % n'emploient aucun salarié)



Taux de survie moyen des entreprises = 5 ans

Le secteur des services concerne également beaucoup d'artisans. La Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) recense 2665 établissements inscrits au Répertoire des métiers dans le secteur des services à la personne, pour la plupart, des entreprises individuelles. La CMA dénombre tout de même 942 salariés dans ces structures. Parmi les 283 établissements employeurs, 84 % comptent entre un et cinq salariés et 16 % au-delà. En dix ans, c'est dans ce secteur que les effectifs de personnel ont le plus progressé (+ 65 %). 56 activités différentes sont répertoriées en code NAFA (Nomenclature française d'activité artisanale) et regroupées en onze groupes d'activités distincts dont les principaux sont : activité de nettoyage et désinfection (726 établissements), réparation de véhicules automobiles et motos (542), coiffure et soins de beauté (452) et services administratifs divers (381). Enfin, le secteur des services est le plus féminisé, avec 53 % de chefs d'entreprise femmes.*

24

Flexibilité et concurrence

Le secteur des services se caractérise par deux aspects : sa flexibilité et une concurrence qualifiée de féroce. « On note en effet une forte propension des entreprises à s'adapter au volume d'activité et à l'environnement économique. Dès lors qu'un secteur d'activité est porteur, le nombre d'entreprises grossit à vue d'œil afin de profiter de cette vague (ex. : le secteur minier, Internet ou encore les sociétés de nettoyage). Pour les grosses entreprises (plus de 50 personnes) qui disposent d'une masse salariale fixe, il est plus aisé de s'adapter au volume et aux demandes en faisant appel à des sous-traitants, à des CDD ou à de l'intérim. Lorsque le marché se resserre ou se durcit, ce sont surtout les TPE qui sont les plus touchées, relève Marc Déméné, élu consulaire à la CCI. La concurrence est d'autant plus drastique qu'il est relativement facile de s'installer en tant que prestataire de services car cela nécessite moins d'investissement de matières premières, encore moins de marchandises ou de stock puisque ce que l'on vend, c'est de la main-d'œuvre, du service. »

Face à la concurrence, à l'évolution de la société et aux réglementations, le secteur des services est en pleine mutation. Selon leurs activités et leurs problématiques, pour s'inscrire dans la longévité les entreprises n'ont pas d'autre choix que de s'adapter ou se réinventer.

LA COMMUNICATION NUMÉRIQUE DANS L'AIR DU TEMPS

Créée début 2016 sous l'impulsion d'Antoine Labranche et Arnaud Rehm, la SARL Adpulse se démarque par un service de réservation en ligne (resa.nc) de prestations touristiques (hébergements, activités, restaurants, location de véhicules et prestations de bien-être), le seul de ce type sur le territoire qui vise deux objectifs majeurs : faciliter la commercialisation des produits touristiques de la Nouvelle-Calédonie via des outils de réservation en ligne et permettre aux prestataires d'être mieux distribués via la multiplication des canaux de vente. « Nous leur proposons une solution complète qui vise à promouvoir leurs activités mais aussi à améliorer la gestion de leur planning et même, si besoin, à diffuser leurs offres sur des portails internationaux (Tripadvisor, Booking.com, etc.) », indique Antoine Labranche. Cette agence digitale se distingue également par la variété de ses services. « Nous avons lancé une activité d'agence de publicité sur Internet qui repose sur trois piliers : faire de la publicité sur Internet pour les entreprises via Google (achat de mots-clés pour le référencement), gérer les publicités Facebook de nos clients et créer des sites. » Ainsi, le secteur de la communication numérique est un des plus porteurs, en Nouvelle-Calédonie, aujourd'hui. « Avec 240 000 utilisateurs en Nouvelle-Calédonie dont la quasi totalité effectue des recherches sur Google ainsi que 140 000 comptes Facebook, les entreprises ont compris l'intérêt d'être présentes et visibles sur Internet d'autant que le coût publicitaire est plus accessible que pour d'autres canaux traditionnels. »



LA HAUSSE DE L'INSÉCURITÉ PROFITE AUX MÉTIERS DE LA SÉCURITÉ



Face à l'augmentation de l'insécurité, les métiers liés à la sécurité ont enregistré un pic d'activité ces deux dernières années. Florent Laviano, gérant de la société Sphinx protection, quinze ans d'existence, compte aujourd'hui 96 agents dans ses rangs contre 66 en 2015. Prévention et sécurité, anti-malveillance, filtrage à la journée dans les magasins ou les lieux publics, prévention incendie, vols, incivilités et dégradations ou encore ronde de jour et de nuit... le travail ne manque pas. « Les incendies qui ont successivement ravagé des sociétés historiques comme Cellocal ont eu un effet boule de neige. Beaucoup d'entreprises ont eu peur de subir les mêmes préjudices et ont fait appel à nous. Mais, attention, rappelle Florent Laviano, nous sommes là à titre préventif et non pour nous substituer aux forces de l'ordre. » Si les sociétés de surveillance sont nombreuses sur le marché en raison de l'augmentation des incivilités délictuelles, les activités de sécurité privée sont encadrées et soumises à une nouvelle réglementation. L'accès à l'emploi exige désormais l'obtention d'une carte professionnelle délivrée par le Conseil national des activités privées de sécurité (CNAPS). « Ce document est valable cinq ans et donne à un agent l'autorisation d'exercer le métier, sous réserve d'un casier judiciaire vierge et d'être en mesure de prouver son aptitude professionnelle par l'expérience ou par la formation. » Les dirigeants des sociétés de sécurité privée sont aussi concernés puisqu'ils doivent justifier d'un agrément et d'une autorisation d'exercer délivrés par le CNAPS.

LE SENTIMENT D'UNE CONCURRENCE DÉLOYALE POUR LES HÔTELIERS



Sous l'impulsion du Plan de développement touristique concerté (PDTC) en 2005*, l'offre d'hébergement touristique s'est considérablement accrue ces dernières années. Grâce aux livraisons successives de plusieurs complexes hôteliers, le territoire a enregistré une hausse de sa capacité d'accueil de 25 % entre 2008 et 2014. On compte désormais 3136 unités d'hébergement dont $\frac{3}{4}$ de l'offre en province Sud. Aujourd'hui, si la Nouvelle-Calédonie dispose d'une offre complète (chambres d'hôte, campings, gîtes, hôtels de luxe, petites et moyennes structures, etc.), l'hôtellerie doit faire face à deux problématiques majeures. « L'arrivée sur le territoire des locations chez le particulier, dont la plateforme Airbnb, qui propose des logements n'étant pas soumis aux mêmes règles que les hôtels (absence de taxes nécessitant de gros investissements) pour des prestations sensiblement identiques, a des effets dévastateurs, notamment sur les petites structures qui sont

tenues d'investir des sommes énormes pour mettre leurs établissements aux normes et qui ne pourront pas tenir encore longtemps, déplore Édouard Xuma, président de l'Union hôtelière de Nouvelle-Calédonie (UHNC) qui compte dix-sept membres et représente plus de 2000 chambres. Nous représentons autant d'emplois que le secteur minier avec 5251 salariés recensés en 2016 (hébergement et restauration compris). »

Si l'UHNC prône le rétablissement d'une concurrence saine entre les différents acteurs actuels, elle soulève également une autre problématique liée à l'application de la TGC. « L'UHNC n'est pas contre la mise en place de la TGC, affirme Édouard Xuma, mais elle souhaiterait l'application d'un taux unique pour l'hôtellerie et que ce taux n'excède pas le taux actuel de 5 % de la TSS, de manière à ne pas être un frein supplémentaire au développement touristique de la destination. »

LE CENTRE DE SOINS ET DE RÉADAPTATION : UNE RÉVOLUTION POUR LES MALADES

L'année 2015 a été caractérisée par la mise en œuvre des premiers projets de modernisation de l'offre hospitalière de Nouvelle-Calédonie avec l'ouverture du centre de soins et de réadaptation (CSSR) privé de Koutio, qui permet dorénavant aux patients de se réadapter en restant sur le territoire. La structure a généré la création de 110 emplois qui représentent une masse salariale de 600 millions de francs à l'année. « Nous faisons appel à cinq prestataires dans des secteurs différents (gestion du linge, hygiène

et propreté du bâtiment, fourniture des repas, maintenance et informatique). Sans compter les remplacements ponctuels du personnel soignant et des kinésithérapeutes selon les pics d'activité », explique son fondateur, Étienne Latrasse. En 2016, le taux de remplissage s'élevait à 87 % sur l'année. L'ouverture du CSSR, dont la capacité est de 85 lits, a eu trois effets bénéfiques. Il a permis de désengorger l'hôpital, de diminuer la durée moyenne de séjour des patients et de réduire les départs en Evasan liées

à la rééducation (95 % ont été absorbées par le CSSR l'an dernier). L'hôpital de jour, qui n'est pas encore complètement opérationnel « car l'équipe médicale est en cours de stabilisation », compte quinze lits supplémentaires. « Le CSSR répond à un besoin du territoire et de la population. Il a un impact financier direct sur la Cafat à court terme via la réduction des évacuations sanitaires et une réinsertion plus rapide des patients dans leur milieu familial, social, scolaire ou professionnel », observe Étienne Latrasse.



LE SECTEUR DES TRANSPORTS EN RESTRUCTURATION

Jean-François Bouillaguet, directeur de la société Unitrans et président du Syndicat des entreprises de transports routiers de Nouvelle-Calédonie (SETRNC), ne s'en cache pas : « le secteur s'est très bien porté durant dix ans, profitant du dynamisme économique du territoire et de l'ancienne loi de défiscalisation qui permettait, sur simple déclaration, de bénéficier d'une aide importante pour l'achat d'un ou plusieurs camions. Ce dispositif de levier fiscal a per-

mis un réel développement économique. À contrario, LODEOM, la dernière loi de développement pour l'Outre-mer, a provoqué un fort ralentissement de l'activité car elle contraint au montage d'un dossier de défiscalisation, à une déclaration à Bercy qui va décider de son octroi ou pas, à des mois de délais d'attente pour commander puis recevoir le matériel, etc. » Jean-François Bouillaguet se veut néanmoins optimiste : « le secteur est en période de consolida-

tion malgré un certain nombre d'acteurs qui disparaissent de la scène parce qu'ils n'ont pas su anticiper, ou en raison d'une mono-activité. Seules les sociétés structurées et non suréquipées s'en sortent. Un constat valable aussi bien pour le transport de marchandises que de personnes. » Pour rappel et mise en perspective : ce secteur d'activité génère annuellement près de 2,5 milliards de chiffre d'affaires (hors roulage sur mine).



LA RIPOSTE DES AGENCES DE VOYAGES FACE À INTERNET

Les agences de voyages représentent un des secteurs qui doit le plus se réinventer pour continuer d'exister. Depuis l'avènement d'Internet, elles ont dû se remettre en question afin d'affronter la concurrence en ligne. Leur doyenne, créée en 1945 afin d'accueillir le premier vol commercial Qantas, Brock Voyages a tout d'abord développé une activité de transport aérien. Sa branche agence date des années 80. « C'est elle qui nous a permis de perdurer et de passer le cap des années 2000 », souligne le gérant, David Guénant. Malmenées par la crise de 2008 puis par l'extension du web, le nombre d'agences de voyages recensées sur le territoire s'est, depuis, considérablement réduit. On en compte aujourd'hui neuf contre quatorze auparavant. « Depuis 2010, l'activité est devenue

très compliquée, reconnaît David Guénant. Pour durer, nous avons dû revoir notre façon de travailler et miser sur la qualité des services rendus à nos clients. Nous avons investi dans des formations afin de doter les agents d'outils techniques et technologiques qui bénéficient à l'écoute, la proximité, l'échange et l'accueil. Pour affronter la concurrence en ligne, nous avons joué la carte de la valeur ajoutée que sont nos ressources humaines. » L'agence a également su développer des créneaux porteurs : voyages d'affaires, séjours linguistiques et universitaires, croisières (séniors), événementiels (concerts, rendez-vous sportifs), voyages à la carte, sur-mesure, etc. Autant de niches qui lui ont permis de tirer son épingle du jeu.



(1) En France, dans la pratique statistique, cet ensemble des services est dénommé « activités tertiaires ».
* Sources : Observatoire de l'artisanat CMA-NC (juin 2017)

Fédération des entreprises

MEDEF NC



Caledonie numérique



Événement



Le Club



Diagnostic



Petit
déjeuner

Tous les mois, le MEDEF-NC organise des petit-déjeuners de décryptage numérique, gratuits et à l'attention des chefs d'entreprises.

Informations et inscriptions : <http://bit.ly/Numerique-Medef>



Vers une hyperpersonnalisation des offres commerciales ?

À l'heure où le digital a intégré le quotidien (objets connectés, géolocalisation, données en ligne, etc.), les comportements d'achats ont considérablement évolué. Pour y répondre, les entreprises doivent désormais adopter des stratégies marketing innovantes pour interagir avec leurs clients et continuer à se développer.



28

Enseignant à l'École supérieure des sciences économiques et commerciales (ESSEC) et spécialiste du marketing digital, Jean-Marc Xuereb était l'invité du Rendez-vous de l'économie organisé par la CCI en juin dernier. Pour lui, l'exploitation des données personnelles s'annonce comme une des meilleures méthodes pour appréhender ses clients à l'échelle individuelle. « Le concept de segmentation est en mutation. Les entreprises prennent aujourd'hui en compte des critères comportementaux précis pour appréhender l'hétérogénéité de leurs clients et leurs besoins », selon l'expert. Améliorant leurs techniques de connaissance client, les marques semblent désormais être en mesure de pouvoir entrer en relation directe avec lui et lui proposer une offre sur-mesure : une expérience hyperpersonnalisée.

Quels enjeux pour les entreprises ?

L'enjeu de l'hyperpersonnalisation est double. « Il s'agit d'abord de mieux satisfaire les clients, considérés comme uniques, et d'établir une relation personnalisée. Ensuite,

pour les entreprises, l'enjeu est de cibler plus finement, afin d'optimiser leurs investissements en marketing et en communication. » Autrefois focalisées sur les produits, les stratégies marketing sont désormais centrées sur le client. Les entreprises locales commencent elles aussi à intégrer ce modèle afin d'interagir avec les consommateurs calédoniens et d'affiner leurs offres. C'est le cas notamment d'Aircalin qui a mis en place une stratégie digitale depuis trois ans. « Nos actions portent à la fois sur le webmarketing, les réseaux sociaux et la constitution d'une base de données pour mieux appréhender les comportements de nos clients et leur niveau d'interaction avec la marque », indique Arnaud Gervais, directeur commercial et marketing chez Aircalin. Aujourd'hui, 30 % des ventes de la compagnie aérienne se font sur son site web.

Les nouvelles technologies au service de l'hyperpersonnalisation

La collecte de données à grande échelle, accompagnée de nouvelles méthodes d'analyse et de traitement, a permis de générer des

modèles prédictifs. « Puisque nous en savons aujourd'hui davantage sur le client – son identité, ses comportements, ses habitudes, ses préférences, etc. – il est désormais possible de prévoir avec pertinence ses actes d'achat », souligne Jean-Marc Xuereb. L'utilisation croissante des smartphones permet en outre de pouvoir localiser en continu les clients. Leurs actions sur les réseaux sociaux donnent également des informations sur leurs modes de vie et leurs habitudes de consommation. Enfin, la démocratisation des objets connectés devrait encore accélérer la production et la collecte de données comportementales. Jean-Marc Xuereb met toutefois en garde : « l'hyperpersonnalisation ne doit pas être systématique et connaît ses limites : limites éthiques et réglementaires quant à l'utilisation de données personnelles, limites humaines quant aux interprétations statistiques, et enfin limites économiques liées au risque de dilution des efforts de marketing et communication. »



Cocktail Repas privatif Événement d'entreprise

Venez célébrer la fin d'année au Château Royal

Et pour vos repas d'équipes de fin d'année, la Pirogue vous propose une formule Buffet tous les vendredis midis à partir de mi-novembre

Plus d'informations et réservations au 29 64 59
ou banqueting@chateau-royal.nc
www.complexechateauroyal.nc




Bac de rétention et absorbant



Équipement de Protection Individuelle



Poubelles et cageots plastique



Tapis caoutchouc et joints



Excellente aptitude au collage

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

Vague verte à la cantine

L'initiative « Recettes bénéfiques : vers une autosuffisance alimentaire et durable en milieu insulaire », portée par l'association NeoFood et le cluster* Cap Agro NC, est déployée depuis le 28 avril dernier en Nouvelle-Calédonie. Primé dans le cadre des Stratégies territoriales pour l'innovation, ce projet-pilote est soutenu par le gouvernement et cofinancé par le 10^e Fonds européen de développement.

Le plan Recettes bénéfiques propose aux professionnels de la restauration collective des recettes saines et économiques à base de produits de saison locaux, dans une optique respectueuse de l'environnement. Pour Gabriel Levionnois, président de l'association NeoFood, « Il s'agit d'orienter l'acte d'achat vers les produits locaux afin notamment de soutenir l'économie calédonienne, d'absorber les surplus de production et de diminuer notre empreinte écologique. Côté consommateurs, le but est de faire évoluer les habitudes alimentaires des Calédoniens, y compris dès leur plus jeune âge, afin de les amener vers le mieux-manger par le biais de recettes faciles et économiques mettant en valeur les ressources locales. »

Augmenter le CA de la production agricole locale

En toile de fond, l'association NeoFood et Cap Agro NC, qui travaillent en étroite partenariat avec les acteurs macroéconomiques du territoire, visent la mise en place d'une culture alimentaire durable. « Les cantines calédoniennes préparent environ 70 000 repas chaque jour, qui génèrent des dépenses consacrées pour 85 % d'entre-elles à l'achat de produits importés. La production locale, qui représente 15 % de l'autosuffisance alimentaire de la Nouvelle-Calédonie, pourrait tout à fait répondre à la demande. Si l'utilisation de ces denrées dans la restauration collective générerait une hausse de seulement 5 % de la consommation totale de produits locaux (bruts et transformés), le chiffre d'affaires de notre production agricole augmenterait de 120 millions de francs », souligne Charles Vuillod, manager de Cap Agro NC.

Bientôt une plateforme d'échanges numériques

Cette opération-pilote se décline sur an, dans les cuisines des internats de La Foa, Houailou et Lifou, dont les chefs ont spé-



Gabriel Levionnois, président de l'association NeoFood et Dominique Wing Ka, chef de cantine au collège d'Auteuil, lors d'un atelier culinaire.

cialement été formés à la concoction de Recettes bénéfiques.

« L'objectif est de voir ensemble comment nous pouvons introduire des produits locaux dans les menus afin d'améliorer la qualité des repas et de favoriser le bien-être alimentaire des enfants », explique Gabriel Levionnois. Des ateliers de travail sont également organisés dans les cuisines de l'Établissement territorial de formation professionnelle des adultes (ETFPA), « où nous testons et élaborons des recettes ensuite retranscrites sous forme de fiches pratiques et de tutoriels qui viendront alimenter une plateforme d'échanges numériques qui devrait être mise en ligne début septembre 2017 ».

Une ouverture sur la région Pacifique

Cette plateforme sera dotée d'un espace public où seront publiés des recettes et des actualités. En complément, l'espace

dédié aux professionnels (producteurs, distributeurs, cuisiniers, etc.) proposera des tutoriels pour la restauration collective et commerciale, une boîte à outils technique (hygiène, normes, etc.), ainsi qu'une « place du marché » articulée sous la forme de petites annonces (offres/demandes) permettant, par exemple, à un producteur de faciliter l'écoulement de ses produits en cas de surproduction. « L'idée est de tisser du lien, de mettre en réseau les acteurs de la production, de la transformation et de la cuisine », relève Gabriel Levionnois. Le concept innovant et prometteur des Recettes bénéfiques bénéficie d'une subvention du Fonds Pacifique ; il devrait prochainement s'exporter au Vanuatu, à Fidji et à Tahiti.

* Pôle de compétitivité qui concentre des entreprises et des institutions interreliées dans un domaine particulier, sur un territoire géographique donné.

Se différencier de la concurrence grâce à Facebook

Dans le cadre de son partenariat avec le Syndicat des commerçants de Nouvelle-Calédonie, la CCI a dressé un bilan des besoins en compétences des commerçants calédoniens. Cette réflexion a abouti à la création de modules de formations, dont un dédié à Facebook.



© Fred Payet - CCI-NC

Afin de répondre aux besoins spécifiques des commerçants calédoniens, la CCI propose des formations de courte durée sous forme de quatre modules ⁽¹⁾ du Parcours commerçant. L'objectif ? Améliorer l'accueil de la clientèle locale et internationale, tout en adaptant ses offres et ses actions commerciales aux attentes des clients. En effet, de nouvelles habitudes de consommation ont vu le jour qui nécessitent une réadaptation des commerçants. « Ils doivent notamment faire face à l'arrivée massive d'achats sur Internet. Leur présence en ligne et sur les réseaux sociaux, dont Facebook, est désormais incontournable pour gagner en visibilité. Mais, compte-tenu du nombre de comptes sur le territoire, qu'ils soient privés ou professionnels, ce qui fait la différence aujourd'hui, ce n'est plus le support mais bien la façon dont on va l'utiliser pour se démarquer », souligne Matthieu Loche, formateur et expert des réseaux sociaux.

Ajuster sa communication

Une quinzaine de commerçants du centre-ville, représentant divers secteurs d'activité (textile, téléphonie, souvenirs, etc.), ont participé avec enthousiasme à la 1^{ère} session de ce module

consacré à Facebook. « L'idée n'était pas tant de les sensibiliser au support car tous sont déjà convaincus de sa pertinence en Nouvelle-Calédonie, mais de leur apprendre à l'utiliser à bon escient afin d'ajuster leur communication, de bénéficier de tarifs attractifs et de mesurer son impact, donc le retour sur investissement », souligne Matthieu Loche.

Cette formation est articulée autour des thématiques de création de page, administration, référencement à l'aide de mots-clés sur les moteurs de recherche, publication de photos et de vidéos, analyse des statistiques, etc. Les participants ont ainsi gagné en autonomie et ont pu appréhender leur publicité en adéquation avec une stratégie marketing leur permettant de se démarquer de la concurrence.

Gagner en visibilité

« Malgré un niveau très éclectique, tous les participants sont repartis munis d'astuces et de subtilités qui vont leur permettre, à court terme, de communiquer plus efficacement », se réjouit le formateur.

Brigitte Schirm, gérante de la société Neree (enseignes Zazou, Zig-Zag et les Ateliers du piroguier), le confirme : « J'ai fait cette

formation, même si ce sont en fait les responsables des boutiques qui gèrent nos pages Facebook. Ça m'a permis de comprendre ce qu'il faut faire pour gagner en visibilité et surtout les erreurs à ne pas commettre. » En juin et juillet derniers, deux des responsables de Neree ont suivi l'intégralité des formations du Parcours commerçant, « afin de se remettre à niveau, notamment en anglais, et de transmettre leurs acquis à leurs équipes ». Deux de ses employées ont également participé au module « accueillir et fidéliser la clientèle ». Plus récentes dans la société, aucune n'avait encore suivi de formation. C'est désormais chose faite.

FORMATION FACEBOOK 2^E SESSION

Public

Commerçants : employés ou gérants (niveaux débutant et intermédiaire).

Objectifs

- Savoir gérer une page Facebook (community management).
- Améliorer la visibilité du commerce et ses ventes.

Prochaine session

Lundis 16 et 23 octobre 2017 (seize heures réparties sur deux jours).

(1) Accueillir et fidéliser la clientèle en magasin ; Merchandising ou comment faire de son magasin un outil d'aide à la vente ; Anglais professionnel ; Facebook, de la visibilité pour votre commerce.

Pour plus de renseignements

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

Le licenciement pour motif économique

Toute entreprise peut être un jour dans l'obligation de licencier un ou plusieurs salariés pour raison économique. Néanmoins, ce mode de rupture du contrat de travail est soumis à une procédure très stricte, notamment en matière d'entretien préalable et d'effort de reclassement. Explications.



Quels sont les motifs d'un licenciement économique ?

- Le motif doit être indépendant de la personnalité et du comportement du salarié.
- Il doit résulter de difficultés réelles et sérieuses de nature économique ou de mutations technologiques. En effet, il faut que les difficultés de l'entreprise soient suffisamment importantes et durables pour justifier la suppression d'un ou plusieurs postes.

Attention : les licenciements pour fin de chantier ne sont pas des licenciements économiques lorsqu'ils revêtent un caractère normal.

Quelles sont les obligations de l'employeur ?

L'employeur a l'obligation de prendre toutes les mesures possibles afin d'éviter le licenciement. Il doit notamment justifier de l'impossibilité de reclasser le salarié dans l'entreprise ou dans le groupe à un autre poste.

Quels critères définissent quel salarié va être licencié ?

L'employeur qui envisage de licencier un salarié de l'entreprise, parmi ses effectifs, ne peut

pas le choisir au hasard. Le choix du salarié licencié doit reposer sur des critères objectifs, parfois fixés par la convention collective ou, à défaut, fixés par l'entreprise tels que l'aptitude professionnelle, l'âge, l'ancienneté, les difficultés de réinsertion professionnelle, les qualités professionnelles ou encore les charges de famille.

Quelles sont les procédures que doit respecter l'employeur ?

Deux procédures légèrement distinctes peuvent être appliquées selon que le licenciement économique concerne un ou plusieurs salariés sur une même période de 30 jours :

A/ Dans le cas où un seul salarié est concerné :

1. L'employeur doit envoyer au salarié une convocation à un entretien préalable par lettre recommandée, ou remise en mains propres contre une décharge, qui mentionne la date, l'heure et le lieu de l'entretien, son objet, les motifs de la décision envisagée et la possibilité qu'a le salarié de se faire assister par une personne de son choix appartenant au personnel de l'entreprise.
2. Lors de l'entretien préalable, l'employeur doit indiquer les motifs de la décision envisagée et les mesures possibles pour éviter

le licenciement. Le salarié peut s'exprimer et s'informer sur les critères pris en compte dans la décision.

3. La lettre de licenciement dite « motivée » (pourquoi cet emploi est supprimé) doit être envoyée au minimum sept jours francs après la date de l'entretien préalable. Doivent y figurer : les motifs du licenciement et l'incidence des difficultés sur l'emploi du salarié licencié. Elle doit également préciser la priorité de réembauchage dudit salarié pendant un an. En effet, si la situation économique de l'entreprise s'améliore au point d'envisager une embauche, le salarié licencié reste prioritaire.
4. L'employeur doit faire part du licenciement au comité d'entreprise et à la Direction du travail et de l'emploi (DTE).
5. L'employeur est tenu de remettre les documents obligatoires au salarié : certificat de travail et solde de tout compte.

B/ Dans le cas de deux salariés ou plus :

La procédure prévue pour le licenciement d'un salarié doit être appliquée mais des conditions supplémentaires doivent être respectées.

1. En cas de délégué(s) du personnel (DP) et/ou de comité d'entreprise (CE)

DÉFINITION DU CHÔMAGE PARTIEL

Le chômage partiel est la situation dans laquelle se trouve un salarié qui, tout en restant lié à son employeur par un contrat de travail, subit une perte de revenu imputable, soit à la fermeture de l'établissement qui l'emploie, soit à la réduction de l'horaire de travail habituellement pratiqué dans l'établissement en deçà de la durée habituelle de travail.

BON À SAVOIR

Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie peut participer au reclassement des salariés licenciés pour raisons économiques en finançant conjointement, avec l'entreprise concernée, des actions de reclassement.

- Deux convocations sont envoyées aux DP et CE séparées de sept jours francs. Elles doivent contenir toutes les informations sur le projet de licenciement.
- Les représentants du personnel émettent des avis et des propositions de reclassement.
- Un entretien individuel de chaque salarié est effectué par l'employeur.
- Le projet de licenciement est transmis à la DTE.
- Les lettres de licenciement ne peuvent pas être envoyées avant 30 jours à compter de l'envoi du projet de licenciement à la DTE.

2. S'il n'y a pas de DP ni de CE

- Un entretien individuel de chaque salarié est effectué par l'employeur.
- Le projet de licenciement est transmis à la DTE assorti d'un procès-verbal (PV) de carence de DP et CE.
- Les lettres de licenciement ne peuvent pas être envoyées avant 30 jours à compter de l'envoi du projet de licenciement à la DTE.

Quelles sont les indemnités versées au salarié licencié ?

- Le solde de tout compte doit comporter :
- une indemnité compensatrice de préavis s'il

- n'est pas exécuté à l'initiative de l'employeur ;
- une indemnité compensatrice de congés payés ;
- une indemnité légale de licenciement : après avoir travaillé plus de deux ans chez le même employeur, le salarié licencié a droit à une indemnité égale au minimum à 1/10^e de mois, par année d'ancienneté, pour les salariés rémunérés au mois. Si le salarié est rémunéré à l'heure, la base est de 20 heures de salaire.

Dans quel cas s'applique le chômage partiel ?

Lors de difficultés économiques ou de situations exceptionnelles, une entreprise peut être dans l'obligation de fermer temporairement un établissement ou de réduire le temps de travail de ses salariés, faute d'avoir un travail suffisant à leur fournir. Le chômage partiel peut alors être une alternative au licenciement économique.

Quelles sont les conditions de son application ?

- La réduction de l'horaire habituel de travail en dessous de 39 heures.
- Le caractère temporaire de cette situation.

Et les causes ?

- Une conjoncture économique difficile.
- Des difficultés d'approvisionnement en matières premières.
- Un sinistre (exemple : incendie).
- Une restructuration ou une modernisation de l'entreprise.
- Des circonstances à caractère exceptionnel (exemple : blocage de l'entreprise).

Quels salariés peuvent bénéficier du chômage partiel ?

Tous les salariés, sans condition d'ancienneté, hors secteur public, dès lors qu'ils sont partiellement privés d'emploi sauf :

- Les personnes dont le salaire hebdomadaire est inférieur à 20 fois le SMG horaire.
- Les personnes dont le chômage est provoqué par un conflit collectif de travail.
- Les chômeurs saisonniers.
- Les employés de maison.

Comment obtenir l'allocation chômage partiel ?

Avant toute mise en chômage partiel de son salarié, l'employeur doit faire une demande écrite et motivée à la DTE en indiquant l'horaire hebdomadaire habituel, le nouvel horaire, le nombre de salariés concernés et la période de chômage. La DTE va donner un avis et préparer un arrêté pour le gouvernement qui validera la décision.

À combien peut s'élever le montant de l'aide ?

L'allocation correspond à une indemnité horaire égale à 100 % du SMG horaire. L'employeur doit verser mensuellement les indemnités aux salariés. Celui-ci est ensuite remboursé sur la production d'états visés par la DTE et vérifiés par la CAFAT. Celle-ci créditera l'employeur des avances qu'il a faites aux salariés.

Attention : un quota maximum est fixé jusqu'au 31 décembre 2017. Il s'élève à 1800 heures indemnisées par entreprise.



Contacts

Direction du travail et de l'emploi (DTE)
12, rue de Verdun, Nouméa
Tél. : 27 55 72

CCI - Service informations juridiques
15, rue de Verdun, Nouméa
Tél. : 24 31 32
jur@cci.nc

CERTIFICAT DE COMPÉTENCES ESSENTIELLES

Les compétences essentielles constituent un ensemble de connaissances, d'aptitudes et d'attitudes nécessaires à une intégration dans le monde professionnel. Elles sont également nécessaires à l'épanouissement et au développement personnel des individus, à leur inclusion sociale, à une citoyenneté active.

L'objectif visé par le certificat de compétences essentielles (CCE) est de les développer et de les installer durablement auprès des individus rencontrant à l'âge adulte des difficultés d'insertion.

Ce référentiel définit donc le socle de base des compétences nécessaires pour s'engager dans tout apprentissage professionnel et assumer son rôle de citoyen calédonien. Il ne vise pas des compétences techniques liées à un ou plusieurs métiers, mais ne concerne que des compétences transversales à tous les métiers et celles nécessaires au développement de la personne.

Les compétences essentielles sont réparties en quatre domaines de compétences :

1. communiquer dans son environnement de travail ;
2. réfléchir et résoudre des problèmes ;
3. travailler en respectant des règles ;
4. se situer en tant que citoyen.

Un organisme de formation peut préparer au CCE s'il est habilité par la Direction de la formation professionnelle continue (DFPC), en fonction de critères de capacités techniques, pédagogiques et humaines, à mettre en œuvre un processus d'évaluation sécurisé.

Le certificat de compétences essentielles est accessible aux candidats :

- ayant suivi un parcours de formation au sein d'un dispositif préparatoire et de remise à niveau ;
- ayant suivi un parcours au sein d'une structure d'insertion professionnelle, au cours duquel ils auront acquis en situation de production (emploi et/ou chantier d'insertion) et le cas échéant en centre de formation, les compétences essentielles définies dans le présent référentiel.

Les candidats sont évalués, soit tout au long, soit à la fin de leur parcours par un ou

plusieurs évaluateurs habilités par la DFPC, selon les modalités à l'article 6 de l'arrêté relatif au CCE.

Les candidats pourront capitaliser sur les domaines validés pour une période de trois ans maximum jusqu'à l'obtention complète des quatre domaines composant le certificat de compétences essentielles.

*Arrêté n° 2017-1495/GNC du 4 juillet 2017
JONC n° 9429 du 13 juillet 2017*

FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

Le contrôle administratif, technique et financier des actions de formation professionnelle continue agréées est effectué de préférence sur place et peut intervenir à tout moment, durant le déroulement de l'action de formation et après la fin de la formation.

Il peut être effectué à l'improviste en ce qui concerne :

- la présence des stagiaires ;
- la présence des formateurs ;
- la réalité du déroulement de l'action de formation par rapport aux calendriers et horaires établis ;
- la sécurité des locaux et la conformité des équipements mis en œuvre pour la formation.

Le contrôle peut porter notamment sur :

- les moyens techniques et pédagogiques mis en œuvre ;
- leur adaptation aux objectifs fixés ;
- les modalités de suivi des stagiaires ;
- l'évaluation des compétences acquises ;
- les procédures d'information et de représentation des stagiaires ;
- la mise en œuvre du règlement intérieur ;
- les modalités d'exécution financière de la convention.

*Arrêté n° 2017-1319/GNC du 6 juin 2017
JONC n° 9420 du 15 juin 2017*

DON DE JOURS DE CONGÉS POUR ENFANT MALADE

Les modèles de formulaires de campagne d'appel au don, de demande de don et de don de jours de congés sont arrêtés conformément aux annexes 1, 2 et 3 desdits arrêtés.

Dans le secteur privé :

*arrêté n° 2017-1491/GNC du 4 juillet 2017
JONC n° 9429 du 13 juillet 2017*

Dans le secteur public :

*arrêté n° 2017-1589/GNC du 11 juillet 2017
JONC n° 9432 du 20 juillet 2017*



© Fred Payet - CCHNC

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

PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

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

PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

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

PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

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

Autres prêts

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

INTÉRÊT LÉGAL

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

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

	2016		2017	
	1 ^{er} semestre	2 ^e semestre	1 ^{er} semestre	2 ^e semestre
Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels	4,54 %	4,35 %	4,16 %	3,94 %
Autres cas	1,01 %	0,93 %	0,90 %	0,9 %

TAUX DE BASE BANCAIRE

TBB moyen pondéré : 6,60 %

Source : Institut d'émission d'outre-mer

IRL, INDICE DE RÉVISION DES LOYERS D'HABITATION



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

d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2% par an, conformément à la délibération n° 152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (Base 100 en décembre 2006).

IRL mai : 121,10 / juin : 121,32*

*Indice provisoire.

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

INDICE ET TAUX

- Prix juin 2017	108,21 %
- Prix juin 2017 hors tabac	107,27 %
- Inflation 2017 hors tabac	1,2 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	2 %

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

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

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

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

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

FEUILLE DE PAIE

LES PLAFONDS À COMPTER DU 1^{ER} JANVIER 2015

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

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

ÉVOLUTION DU BT21

	2015	2016	2017
Janvier	101,34	102,24	102,77
Février	101,50	102,18	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	103,84*
Juillet	102,20	101,89**	
Août	102,04	101,99	
Septembre	101,90	102,42	
Octobre	101,99	102,33	
Novembre	101,98	102,43	
Décembre	101,85	102,53	

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

* Indice provisoire ** Valeur rectifiée



Quelle est la différence entre un gérant et un associé ?

Concrètement, le gérant s'occupe de l'activité de l'entreprise au jour le jour et de la stratégie de la société. Il définit les objectifs et les moyens à mettre en œuvre pour y parvenir. Il s'occupe aussi des différentes fonctions de la société (recherche de clients, gestion du personnel, achat, mise au point de produits et services, etc.).

Le gérant représente la société et en est responsable. C'est à lui de rendre des comptes aux investisseurs et aux associés de la société et de leur expliquer sa stratégie.

Un associé est, lui, propriétaire de parts de la société car il a acquis une partie de son capital social, au moment de sa création ou par la suite. L'associé a le droit de vote

sur les décisions importantes prises en assemblée. Il a un droit d'information et un droit aux dividendes, en cas de bénéfices réalisés par l'entreprise. L'associé n'a, en revanche, pas le droit de signer des contrats au nom de la société, ni de l'engager dans une affaire commerciale.

Comment radier ma patente ?

Les patentés ressortissants de la Chambre de commerce et d'industrie doivent radier leur inscription, c'est-à-dire déclarer leur cessation d'activité. Les formulaires sont disponibles auprès des CFE des différentes agences de la CCI sur le territoire.

Pour les personnes uniquement inscrites au RIDET, la démarche peut être faite en ligne sur www.isee.nc.

Qu'appelle-t-on des "dividendes" ?

Les dividendes correspondent à la répartition du résultat net comptable entre les associés. Leur montant est décidé par l'assemblée générale ordinaire (AGO). Ils sont répartis entre les associés en proportion de leur détention dans le capital social. Une décision unanime des associés peut décider d'une répartition différente (art. 232-11 du code de commerce).

.....
Centre de formalités des entreprises (CFE)
 Tél. : 24 31 30 / cfe@cci.nc

ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

14 août

TGC

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

20 août

Mutuelle des patentés et des libéraux

Paiement des cotisations de juillet.

31 août

Impôt sur les sociétés – IS

- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 30 avril.

- Paiement de l'acompte.

TSS – Déclaration et paiement

Dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 31 janvier, 30 avril, 31 juillet et 31 octobre.

Contribution foncière - Paiement de l'impôt foncier

Concerne les propriétaires de terrains et de constructions fixes permanentes.

TGC

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

10 septembre

Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations de juillet.

30 septembre

CAFAT

- Travailleurs indépendants : paiement des cotisations du 4^e trimestre.

- Artistes : paiement des cotisations du 4^e trimestre.



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

↳ Pizzeria

Pas de porte de pizzeria sur place et à emporter. Matériel neuf, 70 places en terrasse, loyer 180 KF. Quartiers sud, vue mer, nouvelle activité.

Ancienneté : - de 5 ans. CA : 51 à 100 MF. Effectif : - de 5 salariés. Cession majoritaire. Activité en croissance.

Prix : 17 MF / 143 K€.

INDUSTRIE - PRODUCTION

↳ BTP

Société gros œuvre et 2nd œuvre. 700 MF de marchés signés jusqu'en 2019. Immobilier inclus. Présence historique en province Nord. Bonne rentabilité, financement aisé. CA : + de 301 MF. Effectif : 11 à 30 salariés. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite.

Prix : 80 MF / 67 K€.

SERVICES

↳ Nettoyage

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

Prix : 12 MF / 101 K€.

↳ Logistique

Entreprise historique. CA : 100 à 300 MF. Effectif : 11 à 30 salariés. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Activité stable.

Prix : 59 MF / 496 K€.

↳ Rénovation

Rénovation et services maçonnerie, peinture, plomberie, menuiserie. Leader sur son secteur. Ancienneté : + de 10 ans. CA : 100 à 300 MF. Effectif : 11 à 30 salariés. Cession majoritaire. Activité en forte croissance.

Prix : 64 MF / 538 K€.

↳ Formation

Organisme de formation agréé leader sur son secteur 1) Particuliers : formation PNL, Hypnose Ericksonienne, clean language 2) Entreprises : gestion de projets, management, communication relationnel, entretien annuel d'évaluation, gestion du stress, cohésion d'équipes 3) Formation de formateurs en entreprises. Ancienneté : + de 10 ans. CA : - de 25 MF. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Activité en croissance.

Prix : 13,5 MF / 113 K€.

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

CONFÉRENCE
31 AOÛT, 18H30
AU CHATEAU ROYAL
Cessions Acquisitions
SUR LE THÈME DE L'ACQUISITION D'ENTREPRISE

NOUVELLE-CALÉDONIE

Salon Néowatt



↳ Du 25 au 27 août

Salon des énergies renouvelables, initialement prévu en mai et repoussé pour cause de cyclone, organisé par l'association Synergie, sur le thème de la mobilité électrique.

Maison des artisans, Nouméa

Tél. 26 95 77

7^e Salon de la mer et du bateau

↳ Du 1^{er} au 3 septembre

Bateaux, équipements, essais sur l'eau, financements, etc.

Maison des artisans

(sur le quai des Volontaires), Nouméa

Tél. 77 30 90

5^e Forum de l'Immobilier



↳ Du 15 au 17 septembre

Un événement organisé par Les Nouvelles calédoniennes, pour tout savoir sur l'immobilier en Nouvelle-Calédonie.

Maison des artisans

Tél. 77 36 47

27^e Salon BÂT Expo

↳ Du 28 septembre au 1^{er} octobre

Le salon « pour construire » : immobilier, construction, aménagements, outillage, matériaux, etc.

Maison des artisans

(sur le quai des Volontaires), Nouméa

Tél. 77 36 47

AUSTRALIE

AIMEX : Asia-Pacific International Mining Exhibition

↳ Du 29 au 31 août

Un des plus grands salons du monde dédié aux problématiques de la mine.



Sydney (Parc olympique)

www.aimex.com.au

NOUVELLE-ZÉLANDE

Spring gift & homeware fair

↳ Du 27 au 29 août

Salon des cadeaux et des produits de la maison.

Auckland

giftfairs.co.nz

ÎLES SALOMON

Conférence sur l'économie Bleue

↳ Les 23 et 24 août

Rencontres organisées par le Forum de développement des îles du Pacifique sur le thème *Sustainable oceans in a changing climate* dans le cadre de « 2017, année des océans dans le Pacifique ».



Honiara

www.pacificidf.org

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.

SCIENCE ET CROISSANCE BLEUE



« L'analyse scientifique d'une prospective maritime en Nouvelle-Calédonie : luxe ou nécessité ? » est le thème du dossier de **Taïkona** n° 18. Il explicite ce que recoupe une telle analyse et développe des fondamentaux qui permettent d'anticiper la valorisation de notre patrimoine marin et maritime. Les auteurs, Denis Lacroix et Lionel Loubersac, disent pourquoi l'imagination, l'intelligence collective et la synergie entre le travail des hommes (que promeut le cluster maritime NC et les autres clusters locaux spécialisés en énergies, déchets, maintenance industrielle, numérique, agro-ressources, etc.) sont des outils de développement, de réduction des coûts, d'anticipation sur les risques et les crises, d'innovation, de création de richesses et de focalisation sur un futur identitaire. Ceci, dans le respect des relations entre l'homme, la nature et la société. Un dossier richement documenté, en idées et en données, comme en illustrations.

Magazine gratuit distribué dans les lieux liés à la mer. Demande de version numérique : bernabe@taikona.nc.

38

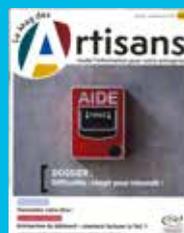
Entreprises et handicap

De nombreuses entreprises sont toujours réticentes à employer des personnes en situation de handicap. Le numéro de juillet-août 2017 de **Management** propose un article sur la question, enrichi des témoignages d'un expert-comptable malentendant, d'un créateur de restaurants et d'un cabinet de recrutement malvoyant, d'une loueuse de voitures pour personnes à mobilité réduite, elle-même en fauteuil roulant, d'une consultante analyste fragilisée par un traitement contre un cancer, d'un ingénieur souffrant d'une diplégie spastique, etc. Il en ressort que la frilosité des employeurs serait due à huit causes principales : « une perception faussée, des RH mal formées, des dispositifs d'aides méconnus, des médecins trop zélés, la crainte de l'inconnu, des conclusions hâtives, des managers démunis et des peurs irrationnelles. » Un article qui va contre de nombreuses idées reçues, sans stigmatiser les employés, et sans juger les employeurs.

Disponible chez les dépositaires de presse. 1500 F



RÉAGIR POUR REBONDIR



Franchir un cap difficile, tout entrepreneur peut avoir à faire face à cette nécessité. Les difficultés peuvent venir de l'extérieur : baisse d'activité, sinistre, contentieux, escroquerie... ou être liées à de l'interne : salariés absents, matériel défectueux, défaut de gestion, etc. Le dossier du n° 58 du **Mag des Artisans** décortique ces problématiques et propose des directions pour trouver des solutions. Une partie est consacrée au Plan d'urgence de soutien à l'emploi du gouvernement, qui accompagne les entreprises en difficulté et les salariés en perte d'emploi. Une interview de Mary Laure Gastaud, mandataire judiciaire au redressement et à la liquidation des entreprises près de la cour d'appel, conclut en mettant en lumière des procédures juridiques, préventives ou collectives, proposées aux entreprises en difficultés.

Magazine gratuit envoyé aux ressortissants de la Chambre de métiers et de l'artisanat, disponible à la lecture en ligne sur www.cma.nc.

Le tourisme à la calédonienne

Différentes stratégies de développement touristique à l'échelle du pays sont mises en lumière dans le dossier « Un tourisme à visage humain » du dernier numéro du magazine **Palabre**. Des articles sur les points forts et les difficultés de l'accueil en tribu et sur le potentiel de Tiga, ainsi que sur l'arrivée des grands bateaux de croisière sur les petites îles de Lifou, l'Île des Pins ou Maré sont proposés par divers journalistes et chercheurs calédoniens spécialisés dans l'étude du monde kanak. En parallèle de ce dossier, plusieurs focus de développement sont proposés sur la place diplomatique de la Nouvelle-Calédonie en Océanie, sur les accords économiques entre pays mélanésiens et sur le dispositif Cadres Avenir (anciennement 400 Cadres) qui fêtera bientôt ses trente ans.

Disponible chez les dépositaires de presse. 600 F



LE COIN DU LIVRE

Du management au marketing des services : développez la culture de service de votre entreprise

Satisfaire et fidéliser les clients, mais aussi les collaborateurs, tels sont les enjeux des activités de service qui représentent, aujourd'hui, les 3/4 de la richesse créée en France.

Ce livre présente les notions et outils majeurs pour accompagner les professionnels des différents secteurs (hôtellerie, tourisme, transport, banque, etc.) dans la mise en place d'une véritable culture de service.

Cette 3^e édition est enrichie de nouveaux cas d'entreprises issus de métiers variés : Aéroports de Paris, BNP Paribas Fortis, Keolis, Kuka, Pullman, etc.

Cet ouvrage s'adresse aux managers des entités de service et, plus généra-

lement, à tous ceux qui s'intéressent aux activités tertiaires, notamment aux étudiants désireux d'apprendre les fondamentaux du management et du marketing des services.

De Benoît Meyronin et Charles Ditandy Éditions Dunod (256 pages)

Disponible en librairie ou en version ebook sur la page www.dunod.com



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



www.la-fabrik.nc

Choisissez votre terrain
www.panda.nc



PANDA
PARC D'ACTIVITÉS



secal | 46 70 10



Mutuelle
du Commerce et Divers

Protégez l'avenir de vos salariés !

Après plus de 40 ans d'écoute, de proximité et de solidarité, la Mutuelle du Commerce propose aujourd'hui aux entreprises, à leurs salariés et leur famille, des solutions en cas d'accident majeur de la vie privée.



CONTRATS COLLECTIFS DE PRÉVOYANCE

Pour tout renseignement contactez :

Paul Mitrail - Tél. : (687) 79 31 47 - pmitrail@mutuelleducommerce.nc
Tatie Kempfer - Tél. : (687) 41 08 11 - tkempfer@mutuelleducommerce.nc

www.mutuelleducommerce.nc