

## DOSSIER

Tendances et opportunités  
du e-commerce calédonien

### LES ACTIONS DE LA CCI

Sûreté dans les aéroports domestiques :  
bientôt de nouvelles mesures

### ÉCONOMIE

Mécénat, sponsoring et parrainage :  
communiquer et s'engager autrement



Quelle est  
LA banque

La PLUS  
PERFORMANTE  
POUR MON  
ENTREPRISE ? \*

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

\* 52%

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

 **BCI**  
Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

# Sommaire

## Tendances et opportunités du e-commerce calédonien

p22



### Actualités

Commerces écoresponsables : 2<sup>e</sup> vague de labellisation

p4

### Les actions de la CCI

Un service pour prévenir les difficultés des entreprises

p5

Conclusions du 4<sup>e</sup> Baromètre des industries

p5

Sûreté dans les aéroports domestiques : bientôt de nouvelles mesures

p6

En 2018, des services sur-mesure et innovants, pour répondre aux besoins précis des entreprises

p7

### Portrait d'élus

Patrick Dupont, expert en fiscalité et en grands chantiers

p8

## AU CŒUR DE L'INNOVATION

### Créateurs d'innovations

p10



### L'actualité des entreprises

p12-13-14

### Création d'entreprise

PickMe.nc : la première plateforme de réservation de voitures avec chauffeurs

p16

### Économie

Mécénat, sponsoring et parrainage : communiquer et s'engager autrement

p18

Les brèves du Pacifique

p19

### Provinces

La fibre optique gagne du terrain en brousse

p20

### Économie numérique

Le marathon des développeurs calédoniens

p28

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

La mer surveillée depuis l'espace

p30



### Fiche pratique

La procédure de conciliation : sécurité juridique et discrétion

p32-33

### Formation

Au plus près des besoins des entreprises

p35

### C'est officiel

p36

### Repères économiques

p37

### Foire aux questions

Échéances fiscales et sociales

p38

### Reprise d'entreprises

### Foires & salons

p41

### Revue de presse

### Le coin du livre

p42

Le *CCI Info* est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie - 15, rue de Verdun, BP M3, 98849 Nouméa cedex, tél. : 24 31 00, fax : 24 31 31 - Site Internet : [www.cci.nc](http://www.cci.nc) - Directrice de publication : Jennifer Seago - Comité de rédaction et coordination : Sidonie Ganatchian et Fany Torre  
Rédaction : Anne-Charlotte Cocault, Béryll 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 : 10 000 exemplaires  
Le *CCI Info* est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse de la directrice de publication.



## Édito

JENNIFER SEAGO  
Présidente de la CCI-NC

Selon une récente étude de l'Observatoire numérique NC, 77 % des Calédoniens déclarent utiliser Internet. Et 43 % de ces internautes achètent des biens ou services en ligne.

Longtemps, le e-commerce déployé par des sociétés basées en dehors du territoire a été perçu comme une menace pour l'économie calédonienne. Mais lorsque les entrepreneurs locaux s'en emparent, cette nouvelle forme de business devient un puissant levier de croissance.

Le dossier de ce dernier *CCI Info* de 2017 souligne les diverses opportunités que le e-commerce peut offrir aux commerçants calédoniens, notamment en cette période de fin d'année particulièrement intense en activités commerciales.

Une année durant laquelle la CCI a poursuivi ses missions essentielles avec succès : l'accompagnement des entreprises, la formation des jeunes et des salariés, ainsi que la gestion d'importantes infrastructures touristiques (gare maritime, aéroport de Nouméa-La Tontouta, etc.).

Actuellement, nos équipes se préparent pour être, en 2018, encore plus près des attentes et des besoins des ressortissants de la Chambre. Et elles s'associent à moi pour vous souhaiter de joyeuses fêtes et vous transmettre nos meilleurs vœux.

## MARCHÉS DE NENGONE ET DE NOËL À LA GARE MARITIME



En cette fin d'année, les commerçants du marché artisanal de la gare maritime s'impliquent dans deux grands événements destinés à la population locale et aux touristes. Le samedi 16 décembre de 8 h à 17 h, pour le Marché Nengone qui mettra à l'honneur les produits, l'artisanat et les savoir-faire de Maré. Puis, à l'initiative de la CCI, du 17 au 23 décembre, les artisans proposeront pour la 1<sup>ère</sup> fois un marché de Noël au 1<sup>er</sup> étage de la gare : de 8 h à 17 h les 17, 18 et 21 décembre, et de 8 h à 20 h pour des nocturnes, les 22 et le 23 décembre.

❖ Gare maritime, Quai Ferry, Nouméa / tél. : 24 73 60

## 4 Commerces écoresponsables : 2<sup>e</sup> vague de labellisation

Sept nouveaux commerces ont été labellisés « écoresponsables » en novembre dernier : les As de Trèfle du Quartier-Latin et de Magenta, Blue Barrel, Cœur d'épices, Flower Shop city, Natureland, Néa Bowls et Pacifico Nature. Tous se sont illustrés en 2017 dans des initiatives en faveur de l'environnement concernant notamment la réduction des consommations d'eau et d'énergie, la réduction et le tri des déchets, l'utilisation d'écoproduits et d'achats durables, ainsi que des actions sociétales pour l'accessibilité des personnes en situation de handicap, l'emploi de jeunes apprentis, etc. Le label commerce écoresponsable a été mis en place par la CCI, la province Sud, l'ADEME (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie), le gouvernement, le syndicat des commerçants NC et la ville de Nouméa en 2016. Il permet de valoriser les commerçants qui déploient des actions concrètes s'inscrivant dans une démarche de développement durable et réunit à ce jour vingt-et-une enseignes. Les candidats à la labellisation 2018 pourront déposer un dossier en ligne sur le site [commerce-ecoresponsable.cci.nc](http://commerce-ecoresponsable.cci.nc), de mars à juillet prochains.

❖ [commerce-ecoresponsable.cci.nc](http://commerce-ecoresponsable.cci.nc)

## ❖ Les porteurs de projet CCI privilégiés à la BNP Paribas

Permettre aux porteurs de projet de la CCI de lancer leur activité avec des atouts en main, tel était l'objet de la convention signée début décembre par Yan-Éric du Parc Locmaria, directeur général de la BNP Paribas, et Jennifer Seagoe, présidente de la Chambre. Les nouveaux entrepreneurs peuvent ainsi à présent bénéficier de conditions et tarifs préférentiels auprès de cette importante banque. Des réductions de 50 % sont notamment consenties sur les frais de dossier de leur 1<sup>ère</sup> demande de crédit d'investissement et, sur la 1<sup>ère</sup> année, 50 % sont également offerts sur leurs frais de tenue de compte, sur le service BNP Net Entreprise toutes options et sur la 1<sup>ère</sup> cotisation de la carte Business à débit immédiat. Divers autres avantages sont aussi déclinables les années suivantes, afin de poursuivre l'accompagnement.

❖ [cfe@cci.nc](mailto:cfe@cci.nc) / tél. : 24 31 30

## ❖ 84 % des apprentis 2016 déjà insérés !

Malgré la forte baisse des offres d'emploi depuis 2011, le taux d'insertion des anciens élèves de la CCI Apprentissage se maintient au-dessus de la barre des 80 % cette année. Neuf mois après le passage de leur examen en 2016, plus de 8 apprentis sur 10 sont ainsi insérés. Soit parce qu'ils ont trouvé un emploi, comme 61 % des sondés\*, soit parce qu'ils poursuivent leurs études (pour 23 % d'entre eux). Aujourd'hui, plus de la moitié des sortants ont déjà signé un contrat à durée indéterminée (CDI), ce qui constitue 2 fois plus que la tendance du marché. Les baccalauréats commerce, logistique et BTS comptabilité et gestion des organisations sont même entre 88 et 100 % à avoir décroché ce genre de poste en 2017. En parallèle, des enquêtes de satisfaction concluent que 99 % des apprentis et 98 % des maîtres d'apprentissage recommandent la CCI Apprentissage cette année.

❖ [cfa.cci.nc](http://cfa.cci.nc)

## ❖ La TGC, six mois après... la CCI toujours à vos côtés

Aux côtés de ses ressortissants pour le passage à la TGC, la CCI a déjà formé à ce nouveau dispositif fiscal plus de 3000 personnes représentant plus de 2000 entreprises calédoniennes à travers le territoire. Depuis le démarrage de la marche à blanc et dans l'optique de préparer la mise en place du taux plein en juillet prochain, elle continue d'accompagner les entreprises via des conseils personnalisés, une formation sur l'appropriation technique de la taxe dans la gestion quotidienne de l'entreprise, et une formation en ligne innovante permettant un apprentissage personnalisé sans contrainte de lieu ni de temps.

❖ Tél. : 24 40 19 ou 24 31 36 / [conseil@cci.nc](mailto:conseil@cci.nc)

## ❖ TPE et PME calédoniennes : le point sur leur financement

Cartographier les dispositifs de financement existants en Nouvelle-Calédonie et les aides disponibles en fonction des besoins des entrepreneurs, identifier les éventuelles redondances ou manques, et émettre des recommandations en vue d'une meilleure efficacité globale de ces outils : tels sont les objectifs d'une étude que l'Agence française de développement (AFD) a lancé en octobre dernier. Ses résultats seront publiquement dévoilés dès le début de l'an prochain. Cette enquête, financée par l'AFD dans le cadre de ses missions d'appui au financement de l'économie et aux politiques publiques afférentes, implique plusieurs autres cofinanceurs, acteurs-clés de l'économie locale : CCI, ICAP et MEDEF. Elle est réalisée par le cabinet DLF, en collaboration avec la Néo-Calédonienne de Conseil.

## ❖ Échanges entre la CCI, la CMA, la CANC et le CESE

Dans le cadre de la convention de partenariat signée en juin dernier entre la CCI, la CMA, la CANC et le CESE (Conseil économique, social et environnemental) de la Nouvelle-Calédonie, le président de ce dernier, Daniel Cornaille, a reçu en novembre les président-e-s des trois Chambres consulaires, afin qu'ils puissent présenter leurs missions respectives aux membres du Conseil. Les échanges ont été particulièrement fructueux et ont notamment porté sur des sujets transversaux tels que la simplification administrative et la formation professionnelle.

# Un service pour prévenir les difficultés des entreprises

Dès les premiers signes d'inquiétude pour la santé de leur société, les entrepreneurs sont invités à contacter la CCI pour bénéficier d'un diagnostic gratuit leur permettant de prévenir ou résoudre leurs difficultés.

Lors de ces rendez-vous en tête à tête, le chef d'entreprise et le conseiller posent les éléments d'une première évaluation de la situation : état des dettes, de la trésorerie, du volume d'affaires, etc.

Selon le constat, des pistes de travail et d'amélioration sont proposées en accord avec l'entrepreneur qui peut décider d'agir seul ou accompagné par la Chambre. Un plan d'action personnalisé est alors mis en

œuvre avec l'objectif de maintenir l'activité en cas de difficultés ponctuelles, de sauvegarder les emplois, d'orienter le dirigeant vers la procédure la mieux adaptée à la situation, et même d'aider à la décision de fermer l'établissement, si aucune solution ne peut être trouvée.

Le suivi global peut se dérouler sur douze mois si nécessaire.



© Fred Payet CCI-NC

### Information

CCI - Informations juridiques

Tél. : 24 31 32 / jur@cci.nc

CCI - Gestion d'entreprise

Tél : 24 31 36 / conseil@cci.nc

## Conclusions du 4<sup>e</sup> Baromètre des industries

Tous les six mois depuis 2016, le Baromètre des industries se fait l'écho du ressenti des entrepreneurs du secteur industriel sur leur activité, sur leurs projets, et sur l'économie dans sa globalité. Son 4<sup>e</sup> volet concerne une enquête menée sur la 2<sup>e</sup> partie de 2017 auprès de tous les ressortissants de la CCI issus des industries extractives et manufacturières, du BTP, de l'agriculture, de la pêche, des énergies, et des déchets.

Depuis fin 2016, les résultats de ce baromètre continuent d'exprimer une certaine stabilité dans la perception que ces entrepreneurs ont du monde économique calédonien. Malgré les baisses de marge, leur niveau d'activité reste stable. Idem pour leurs effectifs salariés, stabilisés après les fortes baisses de 2016. En 2018, il s'agit pour les dirigeants d'essayer de maintenir l'emploi, en misant toujours davantage sur le capital humain, via la formation du personnel déjà en poste. Parallèlement, en cette fin d'année 2017

on comptabilise certes moins de projets portés par les industriels, mais on note qu'ils sont de plus en plus à être menés à terme. Et même si les dirigeants identifient des risques liés, en 2018, à des facteurs politiques et sociaux extérieurs à leur structure, ils sont majoritairement plus optimistes qu'au début de l'année sur les opportunités à venir. Ce retour à une certaine confiance se traduit, pour 2018, par des projets d'investissement et une volonté affirmée d'améliorer leur politique commerciale et leur compétitivité.

**Merci aux chefs d'entreprise  
chaque semestre plus nombreux  
à accepter de participer à cette étude.**

### Lire tous les résultats de l'étude

[www.cci.nc/4e-barometre-des-industries-2e-semestre-2017](http://www.cci.nc/4e-barometre-des-industries-2e-semestre-2017)

### Information

CCI - Service QHSE-Industrie

[m.ladiesse@cci.nc](mailto:m.ladiesse@cci.nc)

# Sûreté dans les aéroports domestiques : bientôt de nouvelles mesures

Afin de renforcer la sécurité des vols intérieurs, sur demande de l'État, de nouvelles mesures de sûreté seront progressivement déployées au sein des aéroports domestiques du territoire à partir de 2018. La CCI, gestionnaire de l'aéroport de Magenta, sera la première à mettre en place ces dispositifs. Dorénavant, les passagers devront notamment se présenter à des postes d'inspection filtrage avant leur embarquement. Point sur les nouveautés en six questions-réponses.



## 1. À quoi serviront ces nouvelles mesures de sûreté ?

À préserver la sécurité des vols et des passagers, en veillant à ce qu'aucun objet potentiellement dangereux pour le vol ne soit introduit à bord, et en poursuivant l'amélioration de la gestion des passagers indisciplinés, dans le hall public comme à bord.

## 2. Qu'est-ce qui changera pour les voyageurs ?

Tous les passagers passeront à des postes d'inspection filtrage avant d'accéder en salle d'embarquement. Ils devront successivement :

- présenter leur titre de transport et une pièce d'identité ;
- passer leur bagage cabine et/ou leur sac à main dans un appareil de radiographie pour détecter s'ils ne contiennent pas d'objets interdits en cabine. Leurs sacs pourront être fouillés manuellement à ce stade ;
- passer sous un portique détecteur de métaux et, éventuellement, se

soumettre à une palpation manuelle en cas de déclenchement d'une alarme.

À noter : les palpations manuelles seront réalisées par des professionnels habilités et du même sexe que les passagers contrôlés : par des femmes pour les femmes et par des hommes pour les hommes.

## 3. Quels objets seront interdits en cabine ?

- Les armes à feu et autres équipements émettant des projectiles,
- les appareils à effet paralysant (matraques électriques, substances chimiques, gaz et aérosols neutralisants et incapacitants),
- les objets avec une pointe aigüe ou un bord coupant (ciseaux, couteaux, sabres, lames de rasoir, etc.),
- les outils de travail (barres à mine, perceuses et forets, tournevis et burins dont la lame fait plus de 6 cm, scies – y compris les scies électriques portables),
- les contenants en verre de plus de 200 ml.

## 4. Les horaires d'enregistrement seront-ils modifiés ?

Oui, les comptoirs d'enregistrement d'Air Calédonie ouvriront dix minutes plus tôt. Aujourd'hui, ils ouvrent une heure à l'avance et ferment trente minutes avant le départ de l'avion. Suite à ces nouvelles mesures, ils ouvriront 70 minutes à l'avance et fermeront toujours trente minutes avant le vol.

## 5. Et les horaires d'accès à la salle d'embarquement ?

Oui, ils seront également adaptés. Ils se feront dorénavant immédiatement après l'enregistrement, et commenceront une heure avant le vol (contre trente minutes avant le vol actuellement).

## 6. Dans quels aéroports ces mesures seront appliquées ?

Ces directives sont réglementaires dans presque tous les aéroports du monde. En Nouvelle-Calédonie, elles sont déjà appliquées à l'aéroport international de Nouméa-La Tontouta, et elles le seront bientôt, aussi, à :

- Nouméa-Magenta, à l'issue du 1<sup>er</sup> trimestre 2018,
- Lifou-Wanaham et l'Île des Pins-Moué fin 2018,
- Ouvéa-Ouloup et Maré-La Roche en 2019,
- Koné, à la livraison de la nouvelle aérogare, d'ici 2021.

## Information

CCI - Aéroport de Magenta  
Tél. : 25 14 00 / [mgt@cci.nc](mailto:mgt@cci.nc)

# En 2018, des services sur-mesure et innovants, pour répondre aux besoins précis des entreprises

Pour accompagner de manière optimale les entreprises dans leur développement, la nouvelle offre de services de la CCI mise sur la personnalisation et l'innovation. Et pour accroître l'efficacité de ses formations, elle a très sérieusement choisi d'en baser une quinzaine sur des méthodes de... jeux !



Dans le contexte économique actuel, les entrepreneurs doivent optimiser leurs investissements dans les formations les plus pertinentes possibles pour leurs salariés. Pour les épauler dans leurs choix, la CCI s'est dotée de Media Eval, un outil de gestion et d'évaluation des compétences qui permet d'établir la cartographie des compétences des employés.

À partir de ces résultats, le formateur peut ensuite concevoir les enseignements les plus adéquats, particulièrement dans les domaines techniques où chaque savoir-faire est très spécifique.

Ainsi, en 2018, la Chambre est notamment en mesure de présenter des versions personnalisées des modules techniques de l'IRA (l'Institut de régulation et d'automatisation) dans toutes ses agences.

### Des offres adaptées à chaque stade de vie de l'entreprise

Pour les futurs chefs d'entreprise, la Chambre organise, en 2018, des « ateliers préalables à l'immatriculation ». Les participants apprennent d'abord à construire leur projet à l'aide de CCI Business Builder, un nouvel outil gratuit en ligne, sans contrainte de temps et sans risque. Puis ils sont sensibilisés à toutes les impli-

cations fiscales et sociales découlant du statut juridique choisi pour démarrer leur activité. Ainsi, sur une journée, ils acquièrent les informations nécessaires aux formalités d'inscription.

La CCI offre également aux managers la possibilité de se former sur la gestion de projets « agiles » et sur des procédés pour booster le potentiel d'innovation de leurs équipes. Elle leur propose aussi une formation pour bâtir de bonnes relations avec les banquiers, en sachant identifier leurs attentes, exprimer leurs besoins de financement, utiliser les produits bancaires à court, moyen et long termes, etc. Enfin, les dirigeants qui souhaitent faire un point sur la santé économique et financière de leur entreprise peuvent, dès les premiers signes d'inquiétude, prendre rendez-vous avec un conseiller CCI. Cet entretien, gratuit et confidentiel, peut aider à éviter l'engrenage défaitiste et à briser le cercle de l'échec (voir article page 5).

Ainsi, en 2018, toutes les offres de la CCI sont pensées dans l'optique de soutenir, d'accompagner, de conseiller et de défendre au mieux les entreprises de Nouvelle-Calédonie.

## APPRENDRE EN S'AMUSANT ?

C'est possible, notamment grâce au serious game (jeux sérieux), des logiciels qui combinent une intention « sérieuse » — de type pédagogique, informative, d'entraînement, etc. — à des ressorts ludiques et interactifs.

Pour exemple, en 2018, afin de renforcer l'implication des apprenants et l'efficacité des méthodologies, la CCI déploiera le jeu Diabolo, qui permettra aux participants de virtuellement tester et confronter différentes stratégies de gestion d'entreprise.

Ces dispositifs de mises en situation contextualisées sont proches des réalités opérationnelles que vivent les salariés. Ils viennent en renfort des modèles pédagogiques classiques, en s'appuyant sur l'action et la prise de conscience de l'impact des décisions.



Retrouver le nouveau catalogue d'offre de services CCI sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc).

### Plus d'information

**Province Nord :**

[formation-nord@cci.nc](mailto:formation-nord@cci.nc) / tél. : 42 68 20

**Province Sud :**

[fpc@cci.nc](mailto:fpc@cci.nc) / tél. : 24 31 35

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

# Patrick Dupont, expert en fiscalité et en grands chantiers

Directeur général de la société i2f NC et associé-gérant du cabinet de conseil Auclair-Dupont, Patrick Dupont est conseiller technique à la CCI depuis la dernière mandature et professeur en stratégie d'entreprise à l'EGC depuis... 1993 !

8

Diplômé d'HEC et titulaire d'un DESS de gestion des institutions culturelles de l'université Paris-Dauphine, Patrick Dupont effectue son service militaire en 1986 en tant que volontaire technique à l'Institut d'émission d'outre-mer (IEOM) à Nouméa, où il a suivi une partie de sa scolarité, pour des missions qui l'amènent à travailler avec les établissements bancaires. En 1988, il intègre Paribas Pacifique comme chargé de clientèle entreprise, un poste qui lui permet d'acquérir une solide connaissance du tissu économique calédonien. Entre 1990 et 1993, Patrick Dupont devient le directeur financier d'un investisseur japonais qui nourrit des projets hôteliers dans le Pacifique, avant de rejoindre la CCI au poste de chargé de mission. Là, il participe à de nombreuses initiatives, dont l'extension de la SCI Pêche et Froid,

et contribue au lancement du magazine d'information de la CCI. « Nous sortions des accords de Matignon, de nombreux projets et changements se dessinaient en termes législatif et de transfert de compétences. À l'époque, nous n'avions pas Internet et il nous a semblé opportun de disposer d'un outil de communication pour nos ressortissants. »

## Une fine vision du microcosme économique local

En 1993, il renoue avec le secteur bancaire en intégrant la Westpac, où il occupe successivement différents postes, dont celui de directeur commercial, qui confortent « sa vision large et relativement complète du microcosme économique local à travers des grands projets et d'autres plus petits, mais tout aussi intéressants. » Dans la continuité de son parcours, il rejoint Michel Auclair au sein du cabinet Coopers & Lybrand Consulting avant de créer, en 1998, le cabinet Auclair-Dupont. Depuis, deux associés ont rejoint les rangs du cabinet qui comprend aujourd'hui au total plus de dix personnes spécialisées dans le conseil financier, économique, organisationnel, les ressources humaines et le développement durable. Ils comptent notamment à leur actif, en termes d'études, des participations aux montages financiers du Médipôle et du Néobus.

## Une expertise au service des autres

Pour Patrick Dupont, 2004 marque un nouveau virage avec la création du cabinet i2f NC, dont il est un des associés-fondateurs, qui propose des solutions de financement optimisées en défiscalisation. À titre d'exemples, i2f NC a financé la rénovation du Méridien et la construction de l'hôtel Tiéti à Poindimié, la construction du Cinécité, l'usine de Santal à Maré, de nombreux logements sociaux, et travaille actuellement sur le montage financier du futur multiplexe de sept salles de cinéma sur le site du Pont-des-Français au Mont-Dore.

Son management repose sur deux piliers : les compétences et la confiance qu'il place dans ses collaborateurs. Conseiller technique à la CCI depuis la dernière mandature, ses relations avec la Chambre ne datent pas d'hier. Depuis 1993, Patrick Dupont est professeur en stratégie d'entreprise à l'EGC auprès des étudiants en troisième année. Il est également membre du bureau du conseil d'administration et du comité d'agrément de l'association Initiatives NC depuis sa création. Un rôle qu'il prend très à cœur et que les années passées n'ont pas altéré.



**PATRICK DUPONT**  
54 ANS

- Directeur général de i2f NC
- Associé-gérant du cabinet Auclair-Dupont
- Conseiller technique CCI : secteur de la fiscalité

Pendant les travaux,  
je reste fidèle à ma  
**table préférée !**



**VOTRE FIDÉLITÉ RÉSISTE  
À TOUS LES CHANTIERS !**



RESTAURANT



À VOS CÔTÉS  
DURANT LE CHANTIER



néobus

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



Devant ton  
commerce préféré,  
**CONCOURS DE  
Selfies**  
DU 13 NOVEMBRE AU 10 DÉCEMBRE

**1 SÉJOUR À  
L'ÎLE DES PINS  
ET DE NOMBREUX  
LOTS À GAGNER.  
RDV SUR :**  
**f néobus**

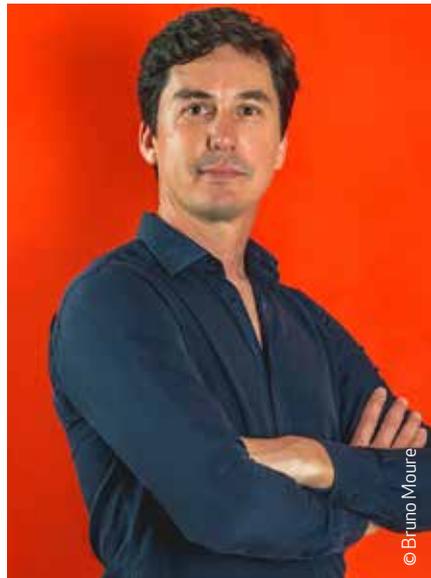
#selfiecommerçantneobus

**VOTRE FIDÉLITÉ RÉSISTE  
À TOUS LES CHANTIERS !**

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

# Créateurs d'innovations

Le premier Salon Innolab du Pacifique s'est tenu en octobre dernier à Nouméa. Né d'une volonté de réunir des acteurs de l'innovation, locaux et internationaux, et axé sur le partage des connaissances et des concepts, cet événement est parvenu à fédérer autour de valeurs communes et à faire émerger des projets citoyens.



10

Véritable espace de rencontres et d'échanges, Innolab a réuni plus de 600 personnes, entreprises, institutions et porteurs de projet. Coorganisé avec le MEDEF, l'événement était initié par Dominique Torrin, Hervé Nauleau et Marie-Catherine Bourga, fondateurs de Pacific Fablab. Ces trois amis ont décidé en 2016 de réunir leurs compétences et leurs expériences autour de valeurs communes dans le but de contribuer aux cultures maker et fablab en Nouvelle-Calédonie. « Nous sommes partis à la rencontre d'autres fablabs en Asie et Amérique du Sud afin de mieux comprendre les modèles existants et d'envisager leur application sur le territoire calédonien », indique Dominique Torrin.

### L'intelligence collective comme moteur

Créés en 2009 aux États-Unis, les fablabs (ou LABORatoires de FABrication) sont des lieux ouverts au public dans lesquels sont mis à disposition toutes sortes d'outils et d'équipements pour la conception et la réalisation d'objets. « En plus de simplifier le processus de création, ces espaces collaboratifs favorisent la mise en rela-

tion des individus d'horizons divers ayant des compétences communes ou complémentaires. Ils permettent de passer très rapidement de l'idée au prototypage et à la phase de déploiement, tout ceci avec les soutiens de réseaux », précise Hervé Nauleau. Les fablabs peuvent répondre à des problématiques humanitaires, sociales, économiques, touristiques, etc. « La variété de formes des fablabs existants à travers le monde est révélatrice des possibilités infinies offertes par ce type d'espace. À Taïwan par exemple, il existe un fablab dont la finalité est la réinsertion des jeunes en difficultés, via la création d'objets. À Macao, un fablab a été construit au sein d'une école pour donner aux jeunes des outils d'apprentissage innovants et les pousser à développer leur créativité et leurs capacités à travailler en équipe. Une ONG en collaboration avec des fablabs réfléchit en amont aux problématiques logistiques en cas de catastrophe climatique afin de proposer des outils utiles et à moindre coût à la population, souligne Hervé Nauleau. Tous ces projets ont en commun la volonté de rendre accessibles des savoirs et de faire de chaque citoyen un acteur de l'innovation. »

### La Nouvelle-Calédonie : future terre d'innovation ?

S'il existe aujourd'hui plus de mille fablabs à travers le monde, très peu sont localisés dans le Pacifique Sud. « Entre l'avènement du digital et l'arrivée des fablabs, nous sommes véritablement au cœur d'une troisième révolution industrielle. Dans ce contexte, les personnes réunies à Innolab sont pour la plupart convaincues du potentiel de la Nouvelle-Calédonie à capter les innovations sur son territoire et à rayonner dans toute la zone Pacifique. La création d'un fablab pourrait notamment contribuer à valoriser l'attractivité du territoire pour les porteurs de projet et les investisseurs étrangers », selon Dominique Torrin. Récemment, des institutions et des grandes entreprises locales ont manifesté leur volonté de s'impliquer dans ce type d'actions et, même si la forme et le fonctionnement restent à définir, un premier fablab calédonien devrait voir le jour en 2018.

### Contact

Pacific FabLab

Tél. : 97 18 79 / [pacificfablab@gmail.com](mailto:pacificfablab@gmail.com)

JE CHERCHE  
UN  
TRAVAIL



Connectez-vous à votre  
Province avec les démarches  
et services en ligne  
sur **province-sud.nc**



province-sud.nc



webtv.province-sud.nc



## UN ANNUAIRE DES PATENTÉS



www.patente.nc est un site Internet qui aborde globalement le sujet de la patente et des travailleurs indépendants en Nouvelle-Calédonie. Cet outil permet de s'informer sur tout ce qui touche de près ou de loin au domaine de la patente et recense plus de 700 indépendants afin de faire le lien entre les entreprises et les particuliers. Gratuite pour les professionnels, la plateforme offre une meilleure visibilité aux patentés via une fiche profil tout en leur donnant accès à des services annexes (portail de la patente) : création de site web, cartes de visite, flyers et mise en ligne de publicités.

Patente NC  
Tél. : 93 05 05 / www.patente.nc  
patente.nc

12

## Un robot dans le potager



Créé par XL PROG, société spécialisée en programmation informatique de gestion, le Farmbot est un robot agricole permettant d'automatiser toute la production et l'entretien d'un petit potager, de la plantation des graines jusqu'à l'enfouissement des mauvaises herbes, en passant par la surveillance des sols et l'apport millimétré en eau. Doté d'une tête articulée sur trois axes, le robot peut couvrir l'ensemble du potager et changer automatiquement d'outils en fonction

de ses besoins. Le Farmbot XL permet ainsi d'avoir un petit potager dont l'entretien se programme comme sur un jeu vidéo.

XL PROG  
Tél. : 24 63 30 / www.xlprog.nc  
XL Prog

## Électricité : le bouclage du Nord est bouclé

Inaugurée en août dernier, la ligne électrique a permis le raccordement de dix-sept foyers sur la commune de Koumac. Cette opération, réalisée conjointement par EEC ENGIE, la mairie de Koumac et la SEPAC, était la dernière phase du bouclage du Nord. Il a permis de desservir un total de plus de 200 foyers sur les communes de Koumac, Poum, Ouégoa et Hienghène. Des technologies innovantes ont été utilisées : un drone a notamment servi à réaliser un tirage de câbles afin d'électrifier les vallées des Palmiers, des Piquants et de la Roche, à moindre coût.



EEC  
15, rue Jean Charlier,  
PK4 - Nouméa  
Tél. : 46 36 36 / www.eec-engie.nc

## Une plateforme de promotions

Depuis le mois dernier, Top Promos NC propose des espaces publicitaires permettant de relayer les promotions, remises et e-coupons de nombreux annonceurs de Nouvelle-Calédonie. Véritable plateforme de communication, l'enseigne propose à ses clients une grande visibilité avec coordonnées, heures d'ouvertures, vidéos, calendriers et promotions en cours. Le choix d'offres promotionnelles est très large : mode et beauté, voyage et restauration, hôtellerie, sport et santé, loisirs et sorties, alimentation, high-tech, etc.

Top Promos  
Tél. : 82 72 54 / www.top-promos.nc  
TOP Promos NC



## Mont-Dore : une boutique qui mise sur le bio et le local



© Aux Saveurs du Mont-Dore

Ouverte en septembre 2017, l'enseigne Aux Saveurs du Mont-Dore propose des produits d'alimentation générale, des articles bio, ainsi que des fruits et légumes frais issus de l'agriculture responsable, des surgelés et de l'épicerie fine (huiles d'olive, vinaigres aromatisés, sels aux épices, etc.). Une terrasse est ouverte le samedi matin pour le petit déjeuner avec, à la carte, viennoiseries, jus de fruits frais, thé et café. Des pains bio (complet, aux céréales, au petit épeautre), en provenance d'une boulangerie de La Coulée sont également proposés en magasin. L'épicerie prévoit enfin de distribuer prochainement des pains sans gluten et des produits pour bébé.

- ❖ Aux Saveurs du Mont-Dore  
Route de la Corniche (à côté de la pharmacie) - Mont-Dore  
Tél. : 43 61 59  
f Aux Saveurs du Mont-Dore

## L'esthétisme de la tête aux pieds

Les enseignes Privilège Beauty et Estetik'm se sont associées pour créer un lieu dédié à la beauté et au bien-être dans le centre-ville de Nouméa. L'institut est équipé de plusieurs appareils high-tech permettant de rajeunir et raffermir la peau et peut ainsi réaliser des soins sur-mesure en combinant la mésothérapie, la pressothérapie, la cavitation ou encore la radiofréquence. Les bilans personnalisés sont gratuits. Épilation, massages, maquillage, Privilège Beauty propose également des soins plus traditionnels et dispose d'un salon de coiffure (avec ou sans rendez-vous).

- ❖ Privilège Beauty  
14, rue de Verdun, Centre-Ville - Nouméa  
Tél. : 27 28 87  
f Privilège Beauty et Estetik'm



## Koné : des pizzas et pâtisseries personnalisées

Installé à Koné, le restaurant La Passion d'Esther propose des plats salés, ainsi que des pâtisseries à emporter et/ou à la commande. Les clients peuvent composer leurs propres pizzas à emporter le soir en choisissant leur taille, leur base (crème fraîche ou sauce tomate) et leur garniture, parmi une trentaine d'ingrédients. L'enseigne confectionne également des gâteaux entièrement personnalisables pour tous types d'événements (anniversaires, mariages, baptêmes, etc.) et offre la possibilité de réaliser des impressions photos, y compris sur des bûches de Noël.



© La Passion d'Esther

- ❖ La Passion d'Esther  
Après le lotissement Bellevue - Koné  
Tél. : 84 60 15  
f La Passion d'Esther

## Un wake parc à Ouano



© CWP

Situé en bord de mer à Ouano, le Caledonian Wake Park propose différentes formules d'hébergement et une multitude d'activités. Le site comprend cinq bungalows composés de quatre à cinq couchages et équipés d'une salle de bain individuelle, de la climatisation, d'une petite terrasse et d'un coin barbecue. Un espace camping avec farés et sanitaires est également mis à disposition des visiteurs, ainsi qu'un snack à la carte japonisante et une piscine. Le gîte prévoit également d'ouvrir un téléski nautique courant 2018 comprenant un câble cinq mâts pour glisser à huit en même temps, ainsi qu'un deux mâts pour les débutants.

- ❖ Caledonian Wake Park  
Tél. : 45 97 59  
www.caledonianwakepark.com  
f Caledonian Wake Park Ouano

## ❖ Croquettes à domicile



Parce qu'une alimentation saine et de qualité pour les animaux de compagnie est essentielle, Croqadom importe et distribue des gammes de croquettes spécialement étudiées pour répondre aux besoins physiologiques de chaque animal. Le site de vente en ligne propose également un large choix de produits de santé et de bien-être pour chiens, chats et chevaux. L'objectif : permettre aux propriétaires situés sur l'ensemble du territoire d'acheter facilement des produits adaptés et à des prix compétitifs, et de pouvoir se faire livrer.

❖ Croqadom  
Tél. : 79 24 44 / [www.croqadom.nc](http://www.croqadom.nc)  
f Croqadom

## ❖ L'art de fêter Noël...

Le Salon de thé 21 organise, pour la première fois cette année, un marché de Noël qui regroupe une quinzaine d'artistes et artisans locaux. Du 4 au 22 décembre, les visiteurs pourront ainsi acheter ou venir admirer de nombreuses idées originales de cadeaux : bijoux, gravures, dessins, sculptures, ainsi que des petites œuvres sur badges et sur coques de noix de coco. Tous les bénéfices seront reversés directement aux artistes. Les clients pourront également profiter du lieu pour se rafraîchir (parmi la quarantaine de boissons et thés à la carte) et déguster des gourmandises faites maison.



❖ Le 21  
21, rue Félix Broche, Magenta - Nouméa  
Tél. : 77 14 18

14

## ❖ Maroquinerie écologique



Créée en 2016, Ressac récupère différents types de matériaux destinés au rebut, et les transforme localement pour les revendre en magasins. Bâches publicitaires en PVC, bâches de bateau, airbags, ceintures de sécurité, toiles diverses (voiles, ailes de kite...), grâce à ces matériaux, Ressac crée des articles de maroquinerie (trousses, sacs et cabas) uniques et originaux. À noter : l'entreprise a travaillé à la valorisation des déchets dans le cadre des actions écoresponsables menées par la CCI en recyclant du matériel publicitaire de la CCI de Koné.

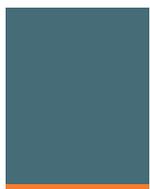
❖ Ressac  
Tél. : 73 83 89 / f Ressac

## ❖ Une petite mousse 100 % locale

Brasseur exigeant et passionné, Benoît Letellier a créé sa propre brasserie il y a deux ans. Brouss'mouss commercialise aujourd'hui trois bières de fabrication artisanale en 75 et 33 cl revendues chez les cavistes, en grande distribution et dans certains bars et restaurants du territoire. Bière blonde de type Pale Ale, la Grain d'sable est légèrement maltée avec des arômes fruités ; la Terr' Rouge est, quant à elle, ambrée et riche en arômes maltés et caramélisés. Enfin, la dernière née de la brasserie, la Celtique, est une bière noire au goût torréfié de type irlandaise.

❖ Brasserie Brouss'mousse  
Tél. : 94 28 71  
f Brasserie Brouss'Mousse





**ESSEC**  
BUSINESS SCHOOL

## Donnez un nouvel élan à votre activité !

Managers, dirigeants d'entreprise, vous souhaitez développer votre entreprise ? L'ESSEC vous propose dès 2018, son **NOUVEAU** programme de formation **Management des Unités d'Affaires**.

Stratégie, finance approfondie, management avancé, création de valeur et pilotage, ... l'essentiel de la gestion.



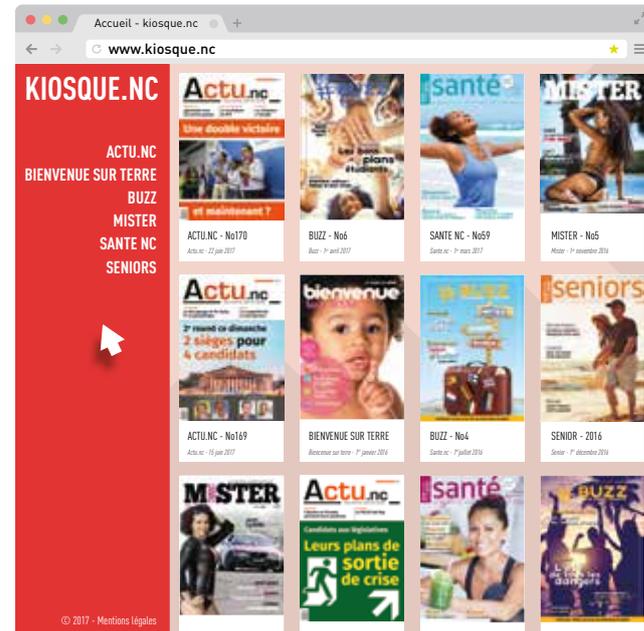
- > Lieu : Nouméa
- > Dates : Juin 2018 - Déc 2019
- > 9 Modules (46 jours) et un mémoire professionnel
- > Formation diplômante niveau I (Bac+5)

### Renseignements

essec.com@mls.nc - Tel : 79 15 59  
www.devenir-essec.nc

# KIOSQUE.NC

Vos magazines calédoniens préférés maintenant en ligne



à retrouver sur [www.kiosque.nc](http://www.kiosque.nc)

# LE PRÊT-A-IMPRIMER

La solution pour les TPE, artisans et professions libérales



**IMPRIMANTE JET D'ENCRE 4-EN-1**  
Location d'1 WorkForcePro WF-5620DWF  
Impression Copie Numérisation Fax



**CONSOMMABLES**  
Approvisionnement selon vos besoins\*  
(20 000, 30 000 ou 40 000 copies)



**SERVICES TECHNIQUES**  
Livraison et entretien



\* Au-delà du nombre de copies prévu, les cartouches seront facturées.

Contrat tout inclus sur 3 ans à partir de 9 900<sup>F</sup> par mois

bureautique@officeplus.nc - 24 20 52

**OFFICE**  
PLUS

BUREAUTIQUE

www.officeplus.nc

# PickMe.nc : la première plateforme de réservation de voitures avec chauffeurs

Révolutionner les transports urbains en Nouvelle-Calédonie et limiter les accidents de la route, grâce à une technologie comparable à Uber, mais adaptée au contexte local. Tel est l'objectif de la nouvelle plateforme numérique PickMe.nc, qui permet de commander un chauffeur directement depuis son smartphone, de manière simple et sécurisée.

**A**lexandre et Benoît, deux amis d'enfance passionnés de nouvelles technologies, ont lancé en juillet dernier une plateforme mettant en relation chauffeurs professionnels et passagers. Il s'agit ainsi de pouvoir commander dans l'immédiat ou à l'avance un chauffeur sur tout le Grand Nouméa directement depuis son smartphone, en se rendant sur [www.PickMe.nc](http://www.PickMe.nc) et bientôt via une application mobile. Une fois la destination sélectionnée, le système géolocalise le chauffeur le plus proche, puis indique le temps d'attente et le tarif de la course. « Avec PickMe, plus de surprises, une fois la commande validée, le prix ne changera pas quel que soit l'itinéraire ou le trafic. Le paiement pourra être fait par carte bancaire en ligne ou, ce qui est une première en Nouvelle-Calédonie, directement via l'application », précise Alexandre. L'entreprise défend un modèle équitable en intégrant à la fois des chauffeurs privés haut de gamme et des taxis, soigneusement sélectionnés et formés aux valeurs et à l'outil PickMe.

## Un outil structurant pour le tourisme

« Nous avons travaillé avec des acteurs de l'hôtellerie et de la restauration afin de leur fournir un service de qualité, adapté aux exigences des touristes étrangers. Pour



commander des véhicules 24 h / 24, nos entreprises partenaires disposent d'un accès web dédié, et d'un boîtier de réservation connecté : appuyez sur le bouton, et votre chauffeur arrive », indique Benoît.

## Prévenir les accidents de la route

À l'origine de PickMe, la tragique série d'accidents de la route qui ont endeuillé l'année 2016. « Nous avons fait le constat que l'offre de transport de nuit était quasi inexistante sur le territoire. Nous voulions donc offrir aux noctambules une vraie alternative à l'utilisation de leur voiture, une solution

simple et pratique pour qu'ils ne conduisent plus sous l'emprise de l'alcool », souligne Alexandre. Dans cette optique, l'application permet aussi de réserver un véhicule pour un proche et de régler la course pour lui. L'entreprise, rattachée à la mouvance dite de « l'économie sociale et solidaire », a signé un partenariat avec l'Association pour la prévention routière de Nouvelle-Calédonie à laquelle elle reversera une partie de ses bénéfices. « Nous avons à cœur que notre entreprise joue son rôle citoyen en contribuant au financement de campagnes de sensibilisation. »

## Une innovation récompensée

Sélectionnée à l'issue du concours Inno17, PickMe.nc a intégré l'accélérateur d'entreprises du Pôle innovation de l'ADECAL (la Technopole de Nouvelle-Calédonie). « Cette reconnaissance nous conforte dans notre démarche : mettre une technologie similaire à Uber au service d'un modèle social équitable, gagnant à la fois pour les chauffeurs et les clients », conclut Benoît.

## Contact

PickMe  
Tél. : 510 110 / [www.pickme.nc](http://www.pickme.nc)  
f [PickMe.nc](https://www.facebook.com/PickMe.nc)

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOÏN...

www.bci.nc

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOÏN

BCI  
Groupe BRED

# DÉVELOPPER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES



Yellow box

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



**Banque de  
Nouvelle Calédonie**



# Mécénat, sponsoring et parrainage : communiquer et s'engager autrement

Le mécénat, le sponsoring et le parrainage sont des sources de financement importantes pour les événements culturels et sportifs. Utilisées par les entreprises, ces pratiques représentent aussi un vecteur efficace de communication et de promotion de leur image.



18

**P**romouvoir sa société auprès d'un public, faire de la publicité autrement, augmenter sa visibilité, recruter de nouveaux clients ou encore améliorer son image de marque sont certains des objectifs du parrainage, du sponsoring et du mécénat. Néanmoins, si ces trois termes désignent tous une manière de cofinancer un projet, une activité ou un événement, des nuances subsistent. **Le parrainage** est une forme de soutien financier apporté par les marques à certaines manifestations qui voient ainsi leur image associée à des actions qui vont positivement impacter leur notoriété par les valeurs qu'elle véhicule. **Le sponsoring** vise aussi à promouvoir l'entreprise en plaçant son image, son logo et son nom en avant. Cette opération commerciale repose sur un soutien financier ou matériel qu'une entreprise apporte à un événement, dans un but commercial, en échange de différentes formes de visibilité. Les entreprises qui pratiquent le sponsoring bénéficient de déductions fiscales. C'est une charge qui vient réduire leurs bénéfices. « En devenant sponsors, les entreprises cherchent à s'adresser aux clients dans ce qui a du sens pour eux et de l'intérêt », souligne Stéphane Bouquillard, présidente de l'association

ASPTT Nouméa Glisse. Organisatrice de nombreuses manifestations sportives, celle-ci ne s'en cache pas, « le sponsoring, qu'il soit sous forme financière ou via des échanges de marchandises, couvre entre 60 à 70 % de notre budget organisationnel. C'est un fait, sans sponsor, de grands événements sportifs tels que la Airwaves Nouméa Dream Cup et la Bluescope Race n'existeraient pas. »

## Une démarche volontaire de soutien

**Le mécénat** est une démarche volontaire de soutien apportée par une personne physique ou morale, sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général. On parlera alors de don pouvant être versé en numéraire, en nature ou en compétence. À la différence du parrainage et du sponsoring, le mécénat ne doit bénéficier d'aucune contrepartie d'image. La seule contrepartie, c'est la déduction fiscale. Depuis 2008, la Nouvelle-Calédonie s'est dotée de mesures fiscales incitatives pour développer ce type de démarche. Ainsi, lorsqu'une entreprise effectue un don en faveur d'un projet culturel reconnu d'utilité publique, elle peut

bénéficier d'un crédit d'impôt à hauteur de 60 % du don versé.

## Créer du lien social

Le mécénat culturel est le choix d'entreprises ou de particuliers qui adhèrent aux valeurs de l'art et de la création et décident de faire un don à un organisme de leur choix qui remplit des conditions d'éligibilité fixées par la loi : « cette démarche est faite au profit d'œuvres ou d'organismes d'intérêt général ayant un caractère culturel ou concourant à la diffusion de la culture », souligne Manuel Touraille, directeur de l'Association pour le développement des arts et du mécénat industriel et commercial (ADAMIC). L'entreprise va dépasser son rôle économique pour devenir acteur de la société. Elle a donc intérêt à trouver un projet conforme à ses valeurs car c'est un atout stratégique en termes de management et de cohésion. Pour Manuel Touraille, « le mécénat culturel est une belle aventure humaine qui crée du lien social, à l'image du Chèque culture (qui permet aux jeunes Calédoniens de bénéficier d'entrées gratuites à des événements culturels) ou encore du Prix Michel Lagneau, pour le concours du premier roman. »

## WALLIS-ET-FUTUNA : L'AGRICULTURE BIO À L'HONNEUR

Après la Nouvelle-Calédonie en 2015, Wallis-et-Futuna accueillait en octobre les ateliers régionaux du projet INTEGRÉ (Initiative des Territoires pour la Gestion Régionale de l'Environnement). 70 agriculteurs et spécialistes de Nouvelle-Calédonie, des Îles Salomon, de Fidji et de Polynésie française ont échangé sur l'élevage porcin, les cultures vivrières, ainsi que sur le maraîchage et l'arboriculture fruitière au sein de l'exploitation familiale. Les délégations ont toutes rencontré le roi Lavelua Takumasiva Aisake.



## NZ : fini l'achat de maisons pour les non-résidents

Désormais, les étrangers non-résidents ne pourront plus acheter de maison déjà construite en Nouvelle-Zélande. La Première ministre, Jacinda Ardern, a pris cette décision afin de stopper l'envolée des prix de l'immobilier. Elle a précisé que « l'application de cette mesure aux terres agricoles et à d'autres infrastructures importantes » était à l'étude. La pénurie d'habitations dans les grandes villes, combinée aux acquisitions de propriétés par des étrangers, a été un des principaux sujets de la dernière campagne électorale.



## Bientôt des vols Tahiti-Paris à bas coût



En octobre, Marc Rochet, PDG d'Air Caraïbes et de French Blue, et Jean-Paul Dubreuil, actionnaire principal de ces deux compagnies aériennes, ont rencontré le président de la Polynésie française, Édouard Fritch, et la ministre du Tourisme, Nicole Bouteau. « Une mission d'exploration », a commenté le président. Depuis, il a été annoncé que cette compagnie low cost, déjà présente à La Réunion, devrait inaugurer une liaison Tahiti-Paris en 2018.

## Une réserve marine géante à Niue



La petite île de Niue (au nord-est de la Nouvelle-Zélande) est sur le point de créer une aire marine protégée de grande envergure. Celle-ci couvrirait plus de 40 % de sa zone économique exclusive, soit une superficie de 127 000 km<sup>2</sup>. Le Premier ministre, Sir Toke Talagi, ne considère pas cela comme un sacrifice, mais comme un investissement sur l'avenir. Cette initiative s'inscrit dans un plan global de développement durable dont l'objectif est de placer 10 % de l'océan sous protection d'ici 2020.

## Recul du tabagisme à Tonga

Selon une étude réalisée par la Fondation pour la promotion de la santé à Tonga, le tabagisme chez les jeunes connaît une baisse significative dans l'archipel. En 2010, le pourcentage de jeunes fumeurs était de 22 % contre 14,6 % actuellement. Le Dr Ofa Tukia attribue cette baisse à la campagne anti-tabac en cours et qui se poursuivra jusqu'en 2020. L'an dernier, les autorités ont notamment signalé le danger du tabagisme passif des enfants. Le message choc affiché le long des routes semble avoir touché sa cible.

## LE CACAO VANUATAIS SE DISTINGUE

Lors de la remise des International Cocoa Awards au Salon du chocolat de Paris, deux exploitations ni-vanuataises se sont placées dans le top 50 mondial pour la qualité du chocolat fabriqué à partir de leurs cabosses de cacao. Particulièrement surpris d'avoir été sélectionnés, Moli Liu, dont les plantations se situent dans la province de Sanma, et Mabong Maki, exploitant de l'île de Mallicolo, ont fait savoir que cette distinction était « une belle reconnaissance de leur travail et un encouragement énorme. »



# La fibre optique gagne du terrain en brousse

Débuté en 2015, le raccordement des Calédoniens à la fibre optique continue de gagner du terrain, y compris en brousse. À Bourail, 88 % des lignes ont déjà migré, contre 61 % à Koné sud.

« Fin 2017, nous serons probablement à 6500 clients fibrés au total avec un rythme moyen de 375 accès par mois. En 2016, nous étions à 167 accès mensuels, la cadence s'est donc bien accélérée », indique Thierry Rosa, directeur du projet raccordement abonnés THD Fixe à l'OPT-NC. Pour mémoire, le plan OPT2017 s'engage, à travers le programme Très Haut Débit Fixe, à migrer l'ensemble des 70 000 abonnés du réseau cuivre vers le réseau fibre optique d'ici à 2025, en apportant le même niveau de service pour tous en termes de performance, de disponibilité et de prix.

## Réduire la fracture numérique

Sur Bourail (Gouaro, La Roche et Poé), 231 lignes cuivre sont potentiellement raccordables en fibre optique. À ce jour, 204 lignes ont déjà migré, soit 88 % du parc. Dans ces zones, très éloignées des centraux téléphoniques, la migration du réseau en fibre a permis de passer d'un débit de 2 à 20 mégas. Avec l'ADSL (réseau cuivre), la portée pouvait aller jusqu'à cinq kilomètres du central. Avec la fibre optique, elle est désormais possible jusqu'à vingt kilomètres, avec un niveau de service identique. Pour les foyers raccordés, c'est une véritable révolution numérique.

« Dans ces zones, certains n'étaient même pas éligibles à l'ADSL. Pour d'autres, le débit Internet n'était pas très avantageux. Mais tous les clients ont vu une sacrée différence entre l'ADSL et la fibre », relève Thierry Rosa. Il reste néanmoins 12 % des lignes à migrer qui pourraient s'échelonner sur plusieurs années pour diverses raisons. « Soit il s'agit



de résidences secondaires occupées le weekend seulement, soit les gens sont injoignables, soit des difficultés techniques supposent des travaux à la charge du client. Nous avons aussi le cas de lignes particulières, notamment pour des clients comme EEC ou la Calédonienne des eaux. »

## Un premier îlien fibré fin 2018 ?

Sur Koné sud, 530 lignes sont potentiellement migrables, soit le double de Bourail, la zone étant plus dense en habitations. Depuis novembre 2016, 324 lignes ont déjà migré, soit 61 %. Le déploiement de la fibre, qui suit une progression normale, est lié à la particularité de la zone. « De nombreux logements sont pourvus par le personnel de l'usine de Koniambo, qui est ici pour une durée déterminée. En vue de leur départ, les salariés ne sont pas forcément intéressés par la migration et/ou l'investissement dans un nouveau modem », indique Thierry Rosa. Le déploiement de la fibre optique va se poursuivre à La Foa (sud), Koumac (sud) et Poindimié (nord). Fin 2018, un premier îlien pourrait même être fibré à Wé (Lifou).

## RESTER CONNECTÉ AVEC LA CARTE DE DÉPLOIEMENT

La carte de déploiement de la fibre optique disponible sur le site de l'OPT-NC livre de nombreuses informations aux Internaute et propose un suivi de l'état d'avancement du déploiement de la fibre optique sur le territoire avec la possibilité de zoomer sur les zones sélectionnées. Des légendes détaillées apportent les explications sur les zones représentées. Il est possible de visionner l'état d'avancement du projet : zones où la fibre est à l'étude, en cours de déploiement ou bien déjà disponible. Évolutive et mise à jour régulièrement, cette carte a pour objectif de répondre à la question que se posent encore de nombreux Calédoniens : « Quand aurai-je la fibre ? »

[www.opt.nc/carte-de-deploiement-de-la-fibre-optique](http://www.opt.nc/carte-de-deploiement-de-la-fibre-optique)

## BON À SAVOIR

Entre 5 % et 10 % des lignes migrées sur Bourail et Koné concernent des professionnels.



# VOTRE BUSINESS N'EST PAS UN JOUET



L@GOON  
ENTREPRISES



CONNECTIVITÉ



I.S.R.E



HÉBERGEMENT



STOCKAGE  
& SAUVEGARDE



CLOUD

**L@goon**  
BUSINESS

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

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

entreprises@lagoon.nc | www.lagoon.nc | 296 296

## Papeterie professionnelle

Vos achats vous prennent trop de temps ?



- Catalogue en ligne
- Espace privé (historique de commandes, tarifs, stocks)
- Livraison en 48h ou retrait au dock en 24h

Commandez sur [www.officeplus.nc](http://www.officeplus.nc) !

papeterie@officeplus.nc - 24 20 52

**OFFICE**  
PLUS  
PAPETERIE  
[www.officeplus.nc](http://www.officeplus.nc)



## Tendances et opportunités du e-commerce calédonien

L'offre commerciale du territoire s'est considérablement élargie ces dernières années, amenant les différents acteurs à innover pour se démarquer. Le développement du réseau Internet et de l'Internet mobile, couplé à l'émergence des réseaux sociaux ont accompagné l'essor de la vente de produits en ligne qui apparaît aujourd'hui comme une nouvelle opportunité pour les commerces locaux.

**A**cheter « en cliquant » fait désormais partie des nouveaux modes de consommation des Calédoniens. Une étude inédite\* sur « la demande e-commerce en Nouvelle-Calédonie » réalisée par l'Observatoire Numérique NC, en partenariat avec la CCI et avec l'appui du Syndicat des commerçants et celui des importateurs de Nouvelle-Calédonie, fait effectivement apparaître que 77 % des Calédoniens interrogés déclarent utiliser Internet : 43 % de ces internautes achètent sur le web (29 % exclusivement sur des sites étrangers et 3 % uniquement sur des sites locaux). Parmi les produits sollicités hors territoire, l'habillement arrive en tête avec 54 %. Suivent les livres (22 %) et l'informatique high-tech (21 %). Les achats sur les sites locaux sont largement dominés par les billets d'avion d'Aircalin (39 %), la billetterie (38 %), les réservations d'hôtels (17 %) et l'achat vestimentaire (14 %).

### Les sites marchands en Nouvelle-Calédonie

Une étude proposée en 2014 par l'Observatoire Numérique NC, recensait 60 sites marchands en Nouvelle-Calédonie. En 2017, sur la même base, ils n'étaient plus que 44, principalement dans les secteurs du tourisme, de la mode, du high-tech/électroménager, des loisirs et de la culture. Mais entre temps, de nouvelles plateformes ont vu le jour afin de faciliter les démarches des consommateurs et de proposer davantage de produits et de services au meilleur

leur tarif. Les entrepreneurs ont réalisé qu'Internet était devenu une vitrine obligatoire en raison des nouveaux usages et des changements dans les habitudes d'achat, qui plus est lorsqu'on s'adresse aux jeunes générations ultra connectées.

Mais comment se différencier lorsqu'on est en concurrence directe avec le monde entier ? « Les commerces locaux doivent se mettre sur les réseaux pour créer du flux dans leurs magasins et faire émerger une économie e-commerce qui corresponde à des besoins de proximité », conseille David Guyenne, vice-président de la CCI en charge du commerce. Pour que les commerces tirent leur épingle du jeu, la Chambre préconise une meilleure équité des traitements. « Cela veut dire encourager les franchises locales à, par exemple, négocier avec leur franchiseur un basculement sur un site de Nouvelle-Calédonie pour les visiteurs géolocalisés ici (ex. : Darty), mieux défendre nos commerces (taxation à l'entrée) et valoriser les commerces et les services de proximité qui ne sont pas en concurrence avec le commerce international (ex. : les prestations culturelles ou les services à la personne) », explique David Guyenne.

### D'importantes baisses de coûts

En plus de la présence sur les réseaux sociaux devenue indispensable pour se faire connaître (80 % des internautes calédoniens sont au moins sur un réseau

\*L'étude complète est disponible sur les sites [www.cci.nc](http://www.cci.nc) et [www.observatoire-numerique.nc](http://www.observatoire-numerique.nc).

social qu'ils utilisent dans une démarche commerciale), les commerçants osent désormais se lancer dans la création de sites web, voire de sites marchands. Pour eux, les avantages sont nombreux :

- augmentation de clients potentiels ;
- étendue de la zone géographique de vente ;
- hausse du chiffre d'affaires ;
- économies, puisqu'ils ne sont pas tenus d'ouvrir un ou plusieurs points de vente physiques.

## BON À SAVOIR

Aujourd'hui, la création d'un site Internet par des professionnels est accessible à partir de 350 000 F.

### Développer son chiffre d'affaires

La compagnie Aircalin l'a bien compris en diversifiant ses canaux de distribution. En 2015, son site Internet (portail et moteur de réservation) a été entièrement refondu. 2016 a vu le lancement de son site mobile et le développement d'outils mesurant l'efficacité du parcours client en ligne et les performances de ses campagnes digitales. Une solution rentable puisque la compagnie a enregistré une moyenne de + 4 % de billets vendus en ligne en 2017, avec des augmentations spectaculaires sur certains marchés touristiques comme le Japon. La compagnie, qui a la volonté de conduire des tests d'innovation sur les différents canaux digitaux, a expérimenté cette année le social selling. « *La Nouvelle-Calédonie est surconnectée à Facebook par rapport au reste du monde, il nous semblait donc important d'aller où sont nos clients* », indique Lena Hoffmann, responsable du pôle marketing expérience client et publicité.



### Une vitrine sur le net



D'autres commerces ont franchi le pas mais ont choisi de s'établir uniquement sur la toile. Lancé en 2009, bioattitude.nc est un magasin en ligne dédié aux produits biologiques. Ce site pionnier propose aujourd'hui plus de 3000 références. Il enregistre une moyenne de 50 000 visites par mois et un taux de conversion de 1,1 % « *ce qui est très correct* », souligne Pascale Bastien-Thierry, cogérante associée. Pour elle, « *disposer d'une plateforme en ligne offre plusieurs avantages pour le client potentiel : un rapport qualité/prix intéressant, des horaires d'ouverture 24 h / 24 et une présence en brousse et dans les îles.* » Bioattitude.nc compte une douzaine de point-relais chez des commerçants, principalement à Nouméa et dans le Grand Nouméa et vise une amélioration de sa logistique de livraison hors agglomération nouméenne en 2018.

### Les market places sur le devant de la scène



Autre tendance de fond, autre stratégie : s'appuyer sur un intermédiaire, le market place (place du marché). Son rôle ? Rassembler des vendeurs, trouver des acheteurs, s'assurer de la qualité des uns et des autres et du déroulement des transactions dans les meilleures conditions. Proposer sur une même plateforme de vente en ligne un catalogue de produits, de marques

et de boutiques sur tout le territoire, c'est notamment la vocation de topmarket.nc. Ce site marchand permet au consommateur d'acheter en ligne dans différentes boutiques en même temps. « *Par le passé, le développement de l'e-commerce local était freiné par quatre facteurs : le débit lent de l'Internet, le coût de création d'un site, le faible taux d'équipement en carte bleue et l'impossibilité de faire du paiement en ligne* », souligne Hatem Bellagi, directeur de l'agence digitale Skazy et cogérant de topmarket.nc. Créée il y a trois ans, cette market place propose près de 40 000 références avec paiement en ligne et livraison.

### Une grande visibilité pour les petites entreprises

En ligne depuis mars 2014, shop.nc répond aussi au besoin initial de visibilité des entreprises de vente sur le web. « *Cette market place a été créée pour que les petits commerçants n'ayant pas les moyens de se doter de leur propre site*

## CHIFFRES DE L'E-COMMERCE CALÉDONIEN EN 2017

- Le profil des e-shoppers calédoniens
  - 80 % de ces internautes fréquentent au moins un réseau social
  - Les 40 ans et plus sont moins nombreux (67 %) que les moins de 40 ans (89 %) et que les moins de 20 ans (92 %) à consulter un réseau social
- Les fréquences d'achat
  - Les e-shoppers calédoniens achètent en moyenne 2 à 4 fois par an sur des sites étrangers et 1 à 3 fois par an sur des sites locaux
  - 30 % des internautes achètent au moins une fois par an en ligne
  - 28 % de ceux qui achètent en local uniquement achètent plusieurs fois par mois
- Les budgets annuels moyen alloués au e-shopping
  - Billets d'avion : 333 426<sup>F</sup>
  - Vêtements, chaussures, mode : 59 480<sup>F</sup>
  - Musique : 10 163<sup>F</sup>
  - Alimentaire : 32 087<sup>F</sup>

puissent le faire à moindre coût grâce à des services mutualisés permettant de réduire les frais, observe Matthieu Derex, directeur et fondateur de shop.nc. Chaque enseigne a la possibilité d'avoir sa propre vitrine dans une plateforme plus générale de vente où elle peut proposer ses offres commerciales. Pour le commerçant, c'est la possibilité d'être accompagné dans sa démarche en ligne, en bénéficiant de conseils et de toutes les nouveautés technologiques avec le paiement en ligne et la livraison à domicile tout en pouvant baisser ses coûts et en se concentrant sur son cœur de métier. »



### Cerner les nouvelles logiques de consommation

Des propos qui trouvent écho auprès de Stéphanie Salgueiro, du Syndicat des commerçants NC. « Une simple formule en ligne n'est pas forcément intéressante

## LE PAIEMENT SUR INTERNET EST-IL SÉCURISÉ ?

C'est la question que se posent les acheteurs potentiels\* et les sociétés qui souhaitent développer des sites marchands sur le web tout en étant soucieuses de la bonne fin de leurs opérations de vente. En effet, l'e-commerçant est face à une réelle problématique : la répudiation d'une opération commerciale. Cela signifie que si le titulaire d'une carte bancaire conteste un achat réalisé sur Internet, le commerçant doit le rembourser sans aucun recours dans la plupart des cas. Grâce à son partenariat avec la Société Paybox Services, la CSB met à disposition des e-commerçants calédoniens une plateforme de paiement sur Internet conforme aux standards mondiaux, en particulier PCI-DSS, permettant une sécurité renforcée. Pour bénéficier de la solution de paiement sécurisé CSB, le commerçant doit contacter son chargé de clientèle bancaire.

\*39 % des internautes font preuve de méfiance au moment de l'acte d'achat (source : Observatoire Numérique NC).



## COMMENT ACHETER EN SÉCURITÉ SUR INTERNET ?

1. Identifier le commerçant auquel vous avez à faire : vous éviterez des risques en achetant sur un site connu ou dont l'enseigne est célèbre.
2. Vérifier que les conditions générales de vente sont accessibles sur le site.
3. N'effectuer des transactions que sur des sites qui utilisent une procédure de paiement sécurisée : un petit cadenas ouvert en haut à gauche de votre écran se ferme ou une clé apparaît, et l'adresse du site, qui commençait par http://, devient https://.



pour tous les types de commerces. À Nouméa par exemple, les consommateurs privilégient les boutiques, même s'ils font du repérage de prix en amont sur le net. » Celle-ci croit davantage dans l'émergence de plateformes communes et mise sur le développement du « marketing mobile qui permet de toucher chaque consommateur individuellement, de façon ciblée, que ce soit par l'envoi de SMS ou de notifications via une application mobile. »

### 62 % des achats locaux « non livrés »

Le e-commerce ne concerne pas uniquement les produits puisque les services y sont également représentés et connaissent le succès. À preuve, 62 % des achats locaux sont « non livrés » (impression « autonome » de billet-ticket sur papier, voire simplement téléchargé en version électronique sur smartphone). Tickets.nc surfe ainsi sur la vague de l'e-commerce depuis plus de trois ans.



## BON À SAVOIR

Au premier trimestre 2018, la CCI lancera son nouveau site Internet, qui sera à l'image de la transversalité de ses compétences. Il inclura du paiement online et de nombreux services, dont une nouvelle offre pour les porteurs de projet et les chefs d'entreprises qui souhaitent bâtir des business plans en ligne, gratuitement.

de la billetterie jusqu'à sa clôture. Ce canal de vente en ligne permet aux premiers de gagner du temps (la billetterie est ouverte H24) et aux seconds de piloter l'intégralité de leur billetterie et de connaître le nombre de ventes en temps réel via différentes fonctionnalités de suivi. À ce jour, 52 partenaires ont opté pour cette solution.

### Vers des marchés complémentaires ?

Si le e-commerce calédonien semble prendre son envol, ce nouveau canal de distribution pourrait être une aubaine pour les professionnels du transport. Sur le territoire, 33 % des produits ache-

tés sur Internet sont soit livrés à domicile, soit envoyés par voie postale, contre 24 % récupérés en magasin, agence ou point-relais. De là à imaginer l'exploitation d'application de types « colis-voiturage » ou une mutualisation des moyens de transports entre e-commerçants, il n'y a qu'un pas qui, s'il était franchi, permettrait probablement l'émergence de marchés complémentaires.



Cette billetterie en ligne, dédiée aux événements culturels, sportifs et de loisirs, permet aux Calédoniens d'acheter leurs places à distance. C'est aussi une solution de billetterie proposée aux organisateurs d'événements du territoire, du lancement

## SE FORMER AU DIGITAL

L'enjeu majeur pour les e-commerçants calédoniens est de se faire connaître et de fidéliser la clientèle en lui garantissant une qualité de service. Les aides et les formations proposées aux entreprises pour mieux comprendre les enjeux et maîtriser les outils du web sont essentielles. La CCI propose ainsi plusieurs modules de formation : création de site web, community management, amélioration de la visibilité de son commerce via une page Facebook, établissement de sa stratégie de communication digitale, etc. Également de nombreux services online, parmi eux, des sessions d'e-learning sur la TGC, et l'accès à un fichier en ligne de plus de 22 000 entreprises du territoire et à 2,6 millions d'entreprises des CCI France et d'Outre-mer, qui constitue un précieux outil d'aide décisionnelle (pour les études de marché, les démarchages de nouveaux clients, etc.).

# Sprinter

le champion des utilitaires.



# Le marathon des développeurs calédoniens

Organisé par l'Observatoire numérique Nouvelle-Calédonie (ONNC), le premier hackathon calédonien s'est déroulé les 25 et 26 novembre sur le thème « smart-life : rendons-nous la vie plus intelligente ». En plus de valoriser les compétences locales et d'emmener plusieurs partenaires vers l'open data, l'évènement a abouti à la création de services innovants dans le domaine de l'énergie, de l'environnement et des services publics.



28

**C**ontraction de « hack » et « marathon », un hackathon est une initiative qui rassemble des équipes de *data analysts*, de développeurs informatiques, de designers et marketers dans une ambiance conviviale. Sur un temps limité, il s'agit de relever des défis de conceptualisation afin de proposer de nouveaux produits ou services adaptés à la Nouvelle-Calédonie : applications smartphone, sites web, objets connectés, etc.

« Pour cette première édition, nous avons réuni 59 participants regroupés en 18 équipes. Ils ont eu deux jours, nuit comprise, pour inventer une solution. Pour cela, ils pouvaient accélérer leurs idées grâce à l'aide de douze mentors sur le business model, l'expérience utilisateur ou la programmation », indique Charlotte Ullmann, directrice de l'ONNC. À la clé, quatre récompenses de 300 000 €, la possibilité d'intégrer l'incubateur de l'Adecac ou de se voir acheter leur solution par des tiers.

### L'open data comme base de travail

« Pour faire émerger cette dynamique, nous travaillons depuis le mois d'avril 2017 avec près d'une trentaine d'entreprises, de collec-

tivités et d'associations afin d'ouvrir leurs jeux de données (open data) et de définir des défis. Ces données ont ensuite été mises au pot pour être exploitées par les participants du hackathon », résume Charlotte Ullmann. Ainsi, l'objectif de la démarche consistait à la fois à convaincre les acteurs locaux du potentiel de l'open data, tout en fournissant aux marathoniens une base de travail pour réaliser leurs solutions.

### Une créativité en ébullition

Coprésidés par Christophe Carbou, directeur de l'ADECAL, et Mikael Cluzeau, développeur, le jury composé de neuf membres a primé les quatre projets suivants :

- Egy, application de suivi de consommation électrique pour le particulier
- Calypso, application de suivi sanitaire dans la ville (qualité de l'air, de l'eau, intensité des UV)
- Tribus, application de mobilité pour l'usage des bus sur fond de carte interactive
- et une plateforme d'échanges de services pour les étudiants (ex. : soutien scolaire)

Le jury a également décerné un prix d'honneur à la plateforme de démocratie participative

« Ici, demain » qui ouvre la voie au grand public sur le débat de l'avenir institutionnel en 2018. L'Observatoire Numérique NC a remis son propre prix à la plateforme Google qui propose, entre autres, un indice immobilier pour valoriser le bien-être quartier par quartier. Enfin, la centaine de participants présents le 1<sup>er</sup> décembre a remis le prix du public, basé sur un applaudimètre, à la plateforme City Yeah ! qui promet de faciliter les démarches administratives pour tout nouvel arrivant en Nouvelle-Calédonie.

L'applaudimètre a révélé le fort intérêt d'autres solutions en lice telles que la plateforme de trocs de biens et services sur la base de la monnaie Oleti ou encore la plateforme collaborative Moove qui permet, sur fond de carte dynamique, l'échange d'informations, de biens et de services.

### Pour suivre ces projets

Tél. : 28 30 09

[www.observatoire-numerique.nc](http://www.observatoire-numerique.nc)

Observatoire Numérique  
Nouvelle-Calédonie

# Combiné Hangzhou - Shanghai

**VOLS  
DIRECTS**

+

**HOTELS 4\***  
Petits déjeuners inclus

+

**TOUS LES TRANSFERTS  
EN FRANÇAIS**

A partir de :  
**185.500** F TTC  
/pers.

*Jack Duff*

**EDEN**  
FLYINGBLUE

En partenariat avec  
**Aircalin**  
Nouvelle-Calédonie

**Pacifique Lagon**  
HAVAS VOYAGES

**Agence Nouméa**    **Agence Koné**  
28, rue E. Porcheron    Angle RT1 & rue L. Gorendiawé  
**255 300**    **476 476**  
pacifique.lagon@plv.nc    koné@plv.nc  
[www.pacifique-lagon.nc](http://www.pacifique-lagon.nc)

  
**EDEN TOURS**

# La mer surveillée depuis l'espace

La surveillance maritime par satellite d'Airbus et Telespazio, tous deux représentés par la CIPAC dans le Pacifique sud, pourrait trouver un nouvel écho avec le futur projet d'installation d'une station de réception d'imagerie spatiale en Nouvelle-Calédonie.

**D**epuis 1971, la CIPAC compte un long passé dans l'innovation. Le Cube, entité du groupe, dispose aujourd'hui d'un portfolio complet organisé en lignes de produits dont Insight, spécialisée dans l'imagerie numérique et les géo-solutions. Son rôle ? Développer des services à forte valeur ajoutée autour de thématiques telles que l'environnement, la foresterie ou encore la surveillance maritime. Forte de son partenariat avec Airbus et Telespazio depuis une dizaine d'années, la CIPAC représente, dans la région Pacifique Sud, toutes les solutions que ces deux entités françaises ont développé au fil des ans. Parmi elles, Trimaran 2 a été créé pour le compte de la Marine nationale afin d'assurer la surveillance maritime.

Ses objectifs ? Détecter les pêches illégales, les narcotrafiants, l'immigration clandestine et la pollution. Le principe ? Des satellites d'Airbus et de Telespazio délivrent, sur demande, des images optiques et des images radar, indépendamment des conditions climatiques, sur des zones considérées à enjeu et situées dans la zone économique exclusive (ZEE).

### Préserver les ressources marines

« La solution Trimaran 2 est opérationnelle dans toutes les eaux françaises, y compris en Nouvelle-Calédonie, à Wallis-et-Futuna et en Polynésie française. Les images sont réceptionnées à Toulouse, corrélées avec des informations AIS (balises d'identi-

cation des navires) et interprétées avant d'être renvoyées à la Marine nationale qui va déclencher, ou pas, une intervention », indique Jean Massenet, chef de produit Insight. Fondée sur l'imagerie satellitaire, cette solution s'inscrit dans la démarche de la Zone Pacifique de préservation des ressources marines, des écosystèmes et de la biodiversité qu'abrite cette région. Elle a récemment été présentée par la CIPAC à l'Agence du forum des pêches de la région Pacifique sud (FFA), qui effectue les missions de la Marine nationale dans les états insulaires de la région, en vue de sa commercialisation. « La prochaine étape va consister à la mise en place d'un test sur une zone prédéfinie pour démontrer que cette solution peut apporter une aide efficace et rentable au programme de surveillance et de respect de la réglementation en vigueur dans la région », souligne Jean Massenet.

### Réduire les délais pour gagner en réactivité

Pour gagner en efficacité et en réactivité, et en parallèle de la solution Trimaran 2, le consortium composé d'Airbus, Telespazio et la CIPAC a relancé fin 2016 le projet d'installation d'une station de réception d'imagerie spatiale en Nouvelle-Calédonie qui permettrait, en termes de gestion des ressources marines comme terrestres, d'acquérir plus de données au niveau du territoire et de la région, un coût d'accès aux données plus abordable, un export des compétences, ainsi qu'une meilleure gestion de l'environnement. Dans le cadre de la surveillance maritime notamment, la station permettrait également une réduction drastique des délais d'obtention de l'information. « En effet, pouvoir recevoir des données et les traiter via une antenne locale permettrait de raccourcir de 24 heures à 30 minutes les délais entre la prise d'image et sa délivrance, ajoute Jean Massenet, ce qui favoriserait une rapidité des interventions, notamment en cas de pêche illégale. »



© Airbus DS Piérides 2016



## La presse d'information



## La presse PRO



## Le numérique

- ◊ Appli tablette/smartphone
- ◊ Régie web
- ◊ Conseil en communication digitale
- ◊ Jeux



## Les magazines grand public



Une régie, des supports majeurs, des solutions de communication pertinentes

rezo.  
M E D I A S

29 avenue du Maréchal Foch  
BP 18695  
98857 Nouméa Cedex  
Tél. 28 63 01  
rezomedias@gmail.com

**axiome**

Bac de rétention et absorbant



Equipement 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

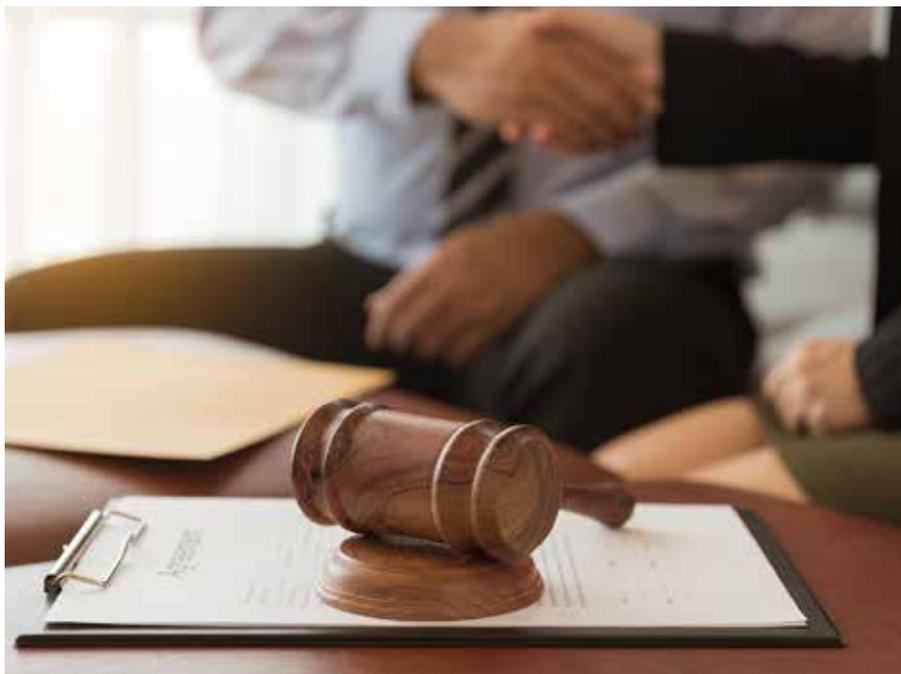
axiome@axiome.nc | www.axiome.nc

22 Rue Résumur Duces

Du lundi au vendredi 7 h à 12 h et 13 h à 17 h le samedi de 8 h à 11 h

# La procédure de conciliation : sécurité juridique et discrétion

La procédure de conciliation s'adresse aux entreprises qui connaissent une difficulté juridique, économique ou financière, avérée ou prévisible. Elle est confidentielle et a pour objectif de rechercher un accord amiable entre l'entreprise, ses principaux créanciers et partenaires, afin de résoudre les difficultés qu'elle peut rencontrer.



32

## Quelles sont les conditions d'ouverture d'une conciliation ?

La conciliation est destinée aux entreprises qui ne sont pas en état de cessation des paiements ou qui sont en état de cessation des paiements depuis moins de 45 jours.

**Définition :** l'état de cessation des paiements est l'impossibilité de faire face au passif exigible avec son actif disponible.

## Quelle est la juridiction compétente ?

- Le président du tribunal mixte de commerce si le débiteur exerce une activité commerciale ou artisanale.
- Le président du tribunal de première instance dans les autres cas (agriculteurs, sociétés/groupements civils, associations, professions libérales, etc.).

Le chef d'entreprise est qualifié de débiteur dans le code de commerce.

## Qui peut demander l'ouverture d'une conciliation ?

Le chef d'entreprise présente la demande d'ouverture d'une procédure de conciliation au président du tribunal par une requête exposant sa situation économique, sociale et patrimoniale, ses besoins de financement ainsi que, le cas échéant, les moyens d'y faire face.

À réception de la demande, le chef d'entreprise sera convoqué pour que le président du tribunal recueille ses explications.

## Combien de temps dure la procédure ?

La procédure de conciliation est ouverte pour une période n'excédant pas quatre mois, mais qui peut, par une décision motivée par le débiteur, être prorogée

sans que la durée totale de la procédure ne puisse excéder cinq mois. Toutefois, si une demande de constatation ou d'homologation d'un accord a été formée pendant la mission, la procédure est prolongée jusqu'à la décision du président du tribunal ou du tribunal.

## Qu'en est-il de la publicité ?

Il n'y en a pas à l'ouverture de la procédure. La décision ouvrant la procédure est communiquée au ministère public et aux commissaires aux comptes et, éventuellement, si profession réglementée, à l'ordre professionnel ou à l'autorité compétente. La décision mettant fin à la procédure est notifiée au débiteur et communiquée au conciliateur ainsi qu'au ministère public.

## Qui est le conciliateur ?

Le chef d'entreprise peut proposer le nom du conciliateur qu'il entend voir désigner. L'ordonnance qui le désigne définit l'objet de sa mission et fixe les conditions de sa rémunération. L'accord du conciliateur pour prendre en charge la mission et l'accord du chef d'entreprise sur les conditions de rémunération dues au titre de la mission doivent être joints à la demande d'ouverture de la conciliation.

## Quelles sont les missions du conciliateur ?

Le conciliateur a pour mission de favoriser la conclusion entre le débiteur et ses principaux créanciers ainsi que, le cas échéant, ses cocontractants habituels, d'un accord amiable destiné à mettre fin aux difficultés de l'entreprise. Il peut également présenter toute proposition se rapportant à la sauvegarde de l'entreprise, à la poursuite de l'activité économique et au maintien de l'emploi. Il peut être chargé, à la demande du

## BON À SAVOIR

Prévenir et prendre en main les difficultés le plus tôt possible est primordial pour la survie de l'entreprise. L'anticipation est le maître mot dans le cadre des entreprises en difficulté (voir article page 5).

débiteur et après avis des créanciers participants, d'une mission ayant pour objet l'organisation d'une cession partielle ou totale de l'entreprise qui pourrait être mise en œuvre, le cas échéant, dans le cadre d'une procédure ultérieure de sauvegarde, de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire.

### Qu'est-ce que le privilège de conciliation ?

Les personnes qui ont consenti, dans le cadre d'une procédure de conciliation homologuée, un nouvel apport en trésorerie au débiteur en vue d'assurer la poursuite d'activité de l'entreprise et sa pérennité, sont payées, pour le montant de cet apport, par privilège en cas d'ouverture subséquente d'une procédure de sauvegarde, de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire.

Les personnes qui fournissent, dans le même cadre, un nouveau bien ou service bénéficiant du même privilège pour le prix de ce bien ou de ce service. Il en est de même des coobligés et des personnes ayant consenti un cautionnement ou une garantie autonome.

Les établissements financiers ou autres qui octroient des concours financiers ou qui financent un nouveau bien ou service (ex. : contrat de crédit-bail) dans le cadre de la conciliation bénéficient d'un privilège les incitant à accompagner l'entreprise.

### Comment prend fin la procédure ?

Lorsque le débiteur en fait la demande, le président du tribunal met fin sans délai à la procédure de conciliation. En cas d'impossibilité de parvenir à un accord, le conciliateur présente sans délai un rapport au président du tribunal et celui-ci met fin à la mission du conciliateur et



à la conciliation. L'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire met fin de plein droit à la procédure.

Saisi par l'une des parties à l'accord intervenu, le président du tribunal, s'il constate l'inexécution des engagements, prononce la résolution de l'accord.

### Constatation / homologation d'un accord

Le président du tribunal, sur la requête conjointe des parties, constate leur accord et donne à celui-ci force exécutoire. Il statue au vu d'une déclaration du débiteur certifiant qu'il ne se trouvait pas en état de cessation des paiements lors de la conclusion de l'accord, ou que ce dernier y met fin. Il n'y a alors aucune publicité et la constatation de l'accord met fin à la procédure.

Ou, à la demande du débiteur, le tribunal homologue l'accord obtenu si le débiteur n'est pas en cessation des paiements ou l'accord conclu y met fin, si les termes de l'accord sont de nature à assurer la pérennité de l'activité de l'entreprise et si l'accord ne porte pas atteinte aux intérêts des créanciers non signataires de l'accord.

Le comité d'entreprise ou, à défaut, les délégués du personnel sont informés par le débiteur du contenu de l'accord lorsque celui-ci demande l'homologation. L'accord homologué est transmis au commissaire aux comptes s'il y en a un. Le jugement d'homologation est déposé au greffe où toute personne peut en prendre connaissance et il fait l'objet de

publicité. Un avis du jugement d'homologation est adressé pour insertion au BODACC et à un journal d'annonces légales. Le jugement statuant sur l'homologation est notifié au débiteur et aux créanciers signataires de l'accord. Il est communiqué au conciliateur et au ministère public.

L'accord homologué, contrairement à l'accord constaté, est soumis à publicité. L'accord homologué entraîne la levée de plein droit de toute interdiction d'émettre des chèques.

### Exécution de l'accord

Lorsque le tribunal constate l'accord ou que le tribunal homologue celui-ci, il peut, à la demande du débiteur, désigner le conciliateur en tant que mandataire à l'exécution de l'accord pendant la durée de cette exécution. Pendant sa durée, l'accord interdit ou interrompt toute action en justice et arrête ou interdit toute poursuite individuelle tant sur les meubles que les immeubles du débiteur dans le but d'obtenir le paiement des créances qui en font l'objet.

Les personnes coobligées ou ayant consenti une sûreté personnelle peuvent se prévaloir des mesures accordées au débiteur et des dispositions de l'accord constaté ou homologué.

Les cautions du débiteur bénéficient de l'accord et ne peuvent être poursuivies.

### Contact

CCI - Informations juridiques  
15, rue de Verdun, Centre-Ville - Nouméa  
Tél. : 24 31 32 / jur@cci.nc



**La nouvelle version !**

⊕ CLAIRE ⊕ SIMPLE ⊕ COMPLÈTE

**OFFRE SPÉCIALE**  
jusqu'au 29 décembre  
votre vitrine

à partir de **5 000 F<sup>HT</sup> /an**



**Un moteur de recherche puissant**



**Demande de devis en ligne** (bientôt)



**Nombre de photos illimité**



**Une géolocalisation précise**

**Et beaucoup d'autres fonctionnalités ...**

**Tu cherches un pro ? demande à**



Pour plus d'infos, contactez-nous au 77 19 72 ou par mail à [rezomedias@gmail.com](mailto:rezomedias@gmail.com)

# Formations : au plus près des besoins des entreprises

Face à un environnement économique en perpétuelle mutation, les entreprises doivent s'adapter pour gagner en productivité et rester compétitives. Les formations sur-mesure proposées par la CCI permettent de répondre à ces enjeux.



Remise de certificats consulaires de professionnalisation au personnel de rayon du groupe SCIE Distribution, en novembre 2017.

**A**fin d'accompagner les entreprises dans leur développement et permettre la montée en compétences de leurs salariés, la CCI a pour leitmotiv la mise en place de formations sur-mesure adaptées à leurs nécessités et à leurs spécificités : parcours commerçants, formations de commerciaux en merchandising, d'assistants en distribution et en maintenance, ou de gestionnaires des rayons, etc.

Nombre de ces enseignements sont qualifiants. Ils permettent d'obtenir un certificat de spécialisation consulaire au label CCI équivalent à un diplôme (ex. : agent de maintenance en électricité et instrumentation).

### Coller aux réalités de terrain des entreprises

La force de la Chambre repose sur plusieurs facteurs : sa connaissance du monde entrepreneurial, son appartenance au groupe CCI France, son réseau de consultants composé d'une quarantaine de professionnels, ses écoles (l'École de gestion et de commerce du Pacifique Sud et le centre de formation CCI Apprentissage) et son réseau de conseillers à l'écoute pour répondre à un objectif central : être au plus près des besoins des entrepreneurs, tout en créant des compétences au niveau local.

Ainsi, la formation professionnelle intra-entreprise, qui s'adresse à un ou plusieurs salariés d'une même entreprise, a pour vocation de répondre précisément à ses attentes et à sa problématique : le contenu est élaboré afin de répondre à un cahier des charges précis. La méthode pédagogique est adaptée à l'environnement de travail des participants, au calendrier et au rythme de l'entreprise. Le formateur va se concentrer sur les enjeux de la structure de façon spécifique avec une application immédiate via des mises en situations réelles sur le lieu de travail.

### L'entreprise impliquée dans la conception de la formation

Miser sur la montée en compétences de son personnel, un choix que fait régulièrement la SCIE Distribution et qui s'est encore récemment concrétisé lors de la formation certifiante de perfectionnement offerte à son personnel de rayon. « *Un important travail de concertation et d'interaction a été nécessaire en amont entre les formateurs de la CCI et nos cadres pour définir notre cahier des charges et bâtir les modules de manière à ce qu'ils correspondent parfaitement à nos attentes* », indique Patricia Druilhe, adjointe au directeur des ressources humaines du groupe. Basée sur le volontariat, cette forma-

tion de 195 heures a concerné dix-huit salariés en poste à Géant, Casino et Leader Price.

### Vers des évolutions de carrière

« *Dans un premier temps, une remise à niveau en mathématiques et en français leur a été proposée. Elle s'est ensuivie d'une évaluation de ces prérequis. Un test de motivation leur a également été soumis pour tester leur aptitude à s'engager dans ce cursus de seize mois, qui supposait beaucoup d'efforts et de travail personnel à la maison* », souligne Patricia Druilhe. Différents modules ont été mis en place, qui ont chacun fait l'objet d'une évaluation. Le personnel de rayon a ainsi pu acquérir de nouvelles compétences en gestion des stocks, en merchandising et calculs commerciaux sans oublier les fondamentaux du management et de la communication. Au final, quinze employés ont été certifiés. Ils seront prioritaires pour accéder à des fonctions supérieures lorsque des opportunités se présenteront.

### Contact

CCI - Département développement des compétences  
Tél. : 24 23 15 / [fpc@cci.nc](mailto:fpc@cci.nc)

## PLAN D'URBANISME DIRECTEUR DE NOUMÉA

La mise à jour du plan d'urbanisme directeur de la ville de Nouméa est constatée. Elle est consultable à la mairie de Nouméa et à la direction du foncier et de l'aménagement de la province Sud.

Arrêté n° 2886-2017/ARR/DFA du 28/09/17.



## SOLDES 2018

Le gouvernement a fixé les dates des soldes et de l'opération Black Friday pour l'année 2018, en accord avec la Chambre de commerce et d'industrie et les syndicats des commerçants et des importateurs et distributeurs de Nouvelle-Calédonie :

- soldes d'été : du samedi 6 janvier au dimanche 28 janvier 2018,
- soldes d'hiver : du samedi 28 juillet au dimanche 12 août 2018,
- Black Friday : vendredi 23 novembre 2018.

## DÉLAIS DE PAIEMENT DES ADMINISTRATIONS

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015, une convention signée entre la Nouvelle-Calédonie,

le responsable de la paie de la Nouvelle-Calédonie, le directeur des Finances publiques de la Nouvelle-Calédonie et le président de la Chambre territoriale des comptes, permet de dispenser, pour toutes dépenses inférieures à 120 000 francs CFP (hors rémunérations/salaires et hors marchés publics), la transmission des pièces justificatives au comptable public par l'ordonnateur. Il en résulte une amélioration des délais de paiement aux fournisseurs.

Afin d'améliorer les délais de mandatement de la collectivité, une circulaire interne, émise le 23 janvier 2017 par le secrétaire général du gouvernement, a fixé des objectifs de délais de mandatement en-deçà de la réglementation actuelle. Au 1<sup>er</sup> avril 2017, le délai de 36 jours est passé à 28 jours. Au 1<sup>er</sup> janvier 2018, ce délai

passera à 20 jours.

- Au 31 août 2017, 47 % des factures sont payées dans un délai inférieur à 20 jours, 28 % dans un délai de 20 à 28 jours, et 25 % dans un délai supérieur à 28 jours.
- Concernant les marchés publics, 25 % des factures sont réglées dans un délai inférieur à 20 jours, 23 % dans un délai compris entre 20 et 28 jours et 51 % dans un délai supérieur à 28 jours.

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2017, la Nouvelle-Calédonie a également instauré un seul et unique point d'entrée des factures émises par ses fournisseurs. Cette centralisation permet également de raccourcir les délais de paiement.

## RÉPARTITION DE LA DOTATION FIP ÉQUIPEMENT

Pour l'année 2018, les crédits du fonds inter-communal de péréquation pour l'équipement des communes sont répartis à raison de :

- 55 % pour les communes de la province Nord,
- 25 % pour les communes de la province Sud,
- 20 % pour les communes de la province des Îles Loyauté.

*Décision n° 05/2017 du 9/10/17 relative à la définition de la clé de répartition entre les provinces de la dotation FIP équipement aux communes pour l'année 2018.*

## PLAN D'URBANISME DIRECTEUR DE BOULOUPARIS

La mise à jour du plan d'urbanisme directeur de la commune de Boulouparis est constatée. Elle est consultable à la mairie de Boulouparis et à la direction du foncier et de l'aménagement de la province Sud.

Arrêté n° 3055-2017/ARR/DFA du 24/10/17.



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

### PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament .....	5,56 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans .....	2,12 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans .....	2,39 %
- Découverts en compte .....	13,81 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans .....	2,20 %

### PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte .....	13,81 %
------------------------------	---------

### PRÊTS AUX PARTICULIERS

#### Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe d'une durée inférieure à 10 ans .....	3,05 %
- Prêts à taux fixe d'une durée comprise entre 10 ans et moins de 20 ans .....	3,07 %
- Prêts à taux fixe d'une durée de 20 ans et plus .....	3,35 %
- Prêts à taux variable .....	2,89 %
- Prêts relais .....	3,40 %

#### Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995 XPF .....	20,75 %
- Prêts entre 357 995 XPF et 715 990 XPF .....	12,99 %
- Prêts supérieurs à 715 990 XPF .....	6,08 %

### INTÉRÊT LÉGAL

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

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

	2016		2017	
	1 <sup>er</sup> semestre	2 <sup>e</sup> semestre	1 <sup>er</sup> semestre	2 <sup>e</sup> 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<sup>er</sup> janvier 2007, les loyers des locaux à usage d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2% par an, conformément à la délibération n° 152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (Base 100 en décembre 2006). IRL septembre : 121,78 / octobre 121,92\*

\*Indice provisoire.

➤ Pour tout renseignement, contactez la Direction des affaires économiques. Tél. : 23 22 50 / dae@gouv.nc

## INDICE ET TAUX

- Prix octobre 2017	107,57 %
- Prix octobre 2017 hors tabac	106,63 %
- Inflation 2017 hors tabac (12 derniers mois)	0,6 %
- Inflation générale (12 derniers mois)	1,3 %

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

- SMG horaire	921,28 F
- SMG mensuel	155 696 F

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

- SMAG horaire	783,1 F
- SMAG mensuel	132 344 F

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

## FEUILLE DE PAIE

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

- Plafond Cafat	354 900 F
- Plafond maladie Cafat / Ruamm	
- Tranche 1	498 300 F
- Tranche 2 (de 498 301 F CFP)	5 152 900 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

## 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	103,86
Août	102,04	101,99	103,74
Septembre	101,90	102,42	103,69
Octobre	101,99	102,33	103,68*
Novembre	101,98	102,43	
Décembre	101,85	102,53	

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

\* Indice provisoire.

## Est-il possible d'avoir un mandat de gérant dans plusieurs sociétés ?

L'entrepreneur qui exerce son activité en SARL ou en SAS n'est pas concerné par une règle de cumul des mandats : il peut être nommé gérant de plusieurs SARL et/ou président de plusieurs SAS sans aucun problème. Une personne occupant un poste de gérant au sein d'une SARL ou de président de SAS peut également être entrepreneur individuel en parallèle pour l'exercice d'une autre activité.

## Les e-commerçants calédoniens doivent-ils être déclarés auprès de la CNIL ?



Oui, car toute demande de données nominatives doit obligatoirement être déclarée auprès de la CNIL (Commission nationale de l'informatique et des libertés) et n'être mise en œuvre qu'après la délivrance du récépissé, le cas échéant, par voie électronique. Il s'agit d'une mesure de protection de la vie privée et des données personnelles.

Sont concernées toutes les informations qui identifient une personne : nom, sexe, âge, date et lieu de naissance, adresse email, téléphone, etc. Ces données doivent être collectées et traitées pour des finalités précises, explicites et légitimes. Leur traitement doit avoir reçu le consentement de la personne concernée ou doit être lié à l'exécution, soit d'un contrat auquel la personne concernée est partie, soit de mesures précontractuelles prises à la demande de celle-ci.

Le formulaire de collecte d'informations est téléchargeable sur [www.cnil.fr](http://www.cnil.fr).

## Qu'est-ce qu'un business plan ?

Le business plan est un document écrit permettant de formaliser un projet d'entreprise. C'est la seconde étape du processus de création d'une société qui est réalisée après l'évaluation du projet. Ce plan d'affaires peut également être

utilisé lors du développement de nouvelles activités dans une société préexistante. Il est essentiellement utilisé afin de collecter des financements auprès des investisseurs.

Pour être compris par tous, le business plan doit être à la fois concret et cohérent. Il doit présenter l'ensemble des actions qui seront menées par l'entreprise, les moyens utilisés pour y parvenir et la période estimée pour atteindre les objectifs fixés.

Il est souvent présenté à la banque pour justifier et appuyer une demande d'emprunt. Il souligne également les spécificités du projet afin de le démarquer des autres business plans reçus par les investisseurs potentiels.

## Comment recycler ses déchets ?

Il existe plusieurs filières de recyclage des déchets sur le territoire. Le guide des déchets des entreprises de la CCI, où toutes les filières sont présentées, ainsi que la réglementation, sont téléchargeables sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc). Certains déchets sont réglementés. Des points d'apport volontaire ouverts aux professionnels existent notamment pour les huiles usagées, les pneus, les piles et accumulateurs, les accumulateurs au plomb et les DEEE (déchets d'équipement électriques et électroniques).



## Pour en savoir plus :

CCI - Informations juridiques

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

CCI - Centre d'information économique

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

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

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

## ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

### 20 décembre

#### Mutuelle des patentés et des libéraux

- Paiement des cotisations de novembre.

### 31 décembre

#### CAFAT

- Travailleurs indépendants et artistes : paiement des cotisations du 1<sup>er</sup> trimestre.

#### 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 août.
- Paiement de l'acompte.

#### TSS - Déclaration et paiement

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

### 10 janvier

#### Mutuelle du commerce

- Paiement des cotisations de novembre.

### 14 janvier

#### TGC

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

### 15 janvier

#### CAFAT

- Artistes : déclaration de ressources.
- Gens de maison : paiement des cotisations du 4<sup>e</sup> trimestre et déclaration nominative trimestrielle.



# L'AGENCE ENTREPRISES

Une organisation dédiée aux besoins spécifiques des professionnels

Responsables de PME ou dirigeants d'une grande entreprise, nos 19 experts télécoms et courrier-colis sont à votre disposition pour vous apporter des solutions de communication répondant à vos besoins.

Si vous souhaitez :

- > communiquer depuis votre bureau,
- > développer votre activité,
- > communiquer efficacement lors de vos déplacements,
- > dynamiser vos envois postaux,

nos chargés d'affaires sont à votre disposition à l'Agence Entreprises, du lundi au vendredi en continu de 7 h 45 à 15 h 30



OÙ NOUS TROUVER ?

9 rue Gallieni à Nouméa

Tél. : 1016 (appel gratuit)

Fax : 26 77 94  
agence-entreprises@opt.nc



# Actu.nc

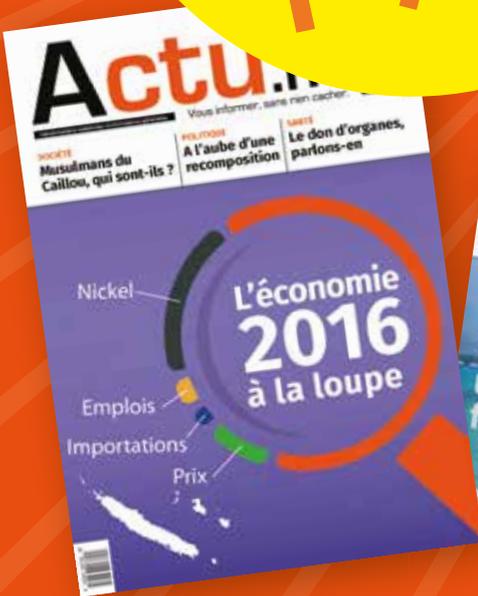
Hebdomadaire calédonien d'informations générales.

Vous informer, sans rien cacher.

**6 MOIS**  
**D'ABONNEMENT**  
**(26 numéros)**  
**1 995<sup>F</sup>**

**EN VENTE**  
**TOUS LES JEUDIS**  
**SUR TOUT**  
**LE TERRITOIRE**

**1 AN**  
**D'ABONNEMENT**  
**(52 numéros)**  
**3 990<sup>F</sup>**



**LES NEWS DE LA SEMAINE**

**DES ARTICLES SANS LANGUE DE BOIS**

**INTERVIEW, POLITIQUE, ÉCONOMIE, SOCIÉTÉ, ...**

**CONTACTEZ-NOUS : 29 18 08 - [contact@actu.nc](mailto:contact@actu.nc) - [www.actu.nc](http://www.actu.nc)**

**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

Quartiers Sud, pas de porte de pizzeria sur place et à emporter, matériel neuf, 70 places en terrasse, loyer 180 K CFP, vue mer, nouvelle activité. Entreprise individuelle. Effectif : moins de 5 salariés. Ancienneté : moins de 5 ans. CA : de 51 à 100 MF. Cession majoritaire. Activité en croissance. Prix : 17 MF - 143 K€

### COMPLEXE

Station-service + superette société d'exploitation de station-service + atelier + magasin + services annexes + bâtiments et foncier. Outils d'exploitation très entretenus, très bonne rentabilité. Emplacement stratégique. SARL située en province nord. Ancienneté : + de 10 ans. Effectif : de 11 à 30 salariés. Cession majoritaire pour cause changement d'activité du dirigeant. CA : + de 300 MF. Activité en croissance. Prix : nous consulter

## SERVICES

### FRIGORISTE

Clientèle professionnelle, très bonne implantation dans le Nord. Immobilier d'exploitation + logement possible à l'achat. SARL située en province Nord. Ancienneté : + de 10 ans. Effectif : moins de 5 salariés. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. CA : 25 à 50 MF. Activité stable. Prix : 25 MF / 210 K€

## FORMATION

### ORGANISME 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. SARL localisée en province Sud. Effectif : moins de 5 salariés. Ancienneté : + de 10 ans. CA : moins de 25 MF. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Activité en croissance. Prix : 13,5 MF / 113 K€

## INDUSTRIE

### BTP

Société spécialisée dans le gros œuvre et second œuvre. 700 MF de marchés signés jusque fin 2019. Immobilier inclus. Présence historique en province Nord. Bonne rentabilité, financement aisé. SARL située en province nord. Ancienneté : + de 10 ans. Effectif : de 11 à 30 salariés. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. CA : + de 300 MF. Activité en croissance. Prix : 80 MCFP / 670 K€

### BTP

Société de rénovation et dépannage en forte croissance. Second œuvre. Marchés signés. SARL localisée en province Sud (construction, rénovation, agencement, plomberie, électricité, menuiserie). Effectif : 11 à 30 salariés. Ancienneté : + de 10 ans. CA : 100 à 300 MF. Cession majoritaire. Activité en croissance. Prix : 70 MF / 587 K€

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



## NOUVELLE-CALÉDONIE

### La Fabrique de Noël

11-23 décembre

Le marché de Noël de la ville de Nouméa.

Place des Cocotiers, Nouméa

Tél. : 28 02 07

### Salon de l'artisanat d'art de Noël

15-23 décembre

Maison des artisans, Nouméa

Tél. : 77 30 90

### Marché Broussard

17 décembre

Arène du sud, Païta

www.marchebroussard.nc



### Marché de Noël de la Gare maritime



17-23 décembre

Marché de Noël des artisans de la gare maritime.

Quai Ferry, Nouméa

Tél. 24 73 60

## MÉTROPOLE

### Salon international de la Plongée sous-marine

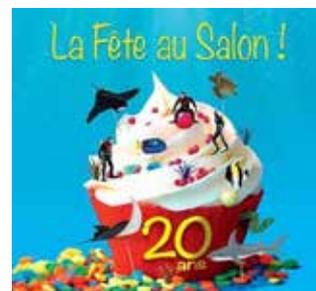
12 au 15 janvier

Manifestation durant laquelle les

dix ans de l'inscription des lagons calédoniens au patrimoine mondial de l'UNESCO seront célébrés.

Paris

www.salon-de-la-plongee.com



### Festival international de la bande dessinée

25-28 janvier

Angoulême

www.bdangouleme.com



## AUSTRALIE

### AIME

20-21 février

Asia-Pacific Incentives and Meetings Expo, le plus important salon de l'industrie de l'évènementiel et de l'hospitalité dans la région.

Melbourne

www.aime.com.au

## INDE

### ACETECH

19-21 janvier

Economic Times ACETECH est le salon leader en Asie en architecture, matériaux de construction, innovation et design.

Hyderabad

www.etacetech.com

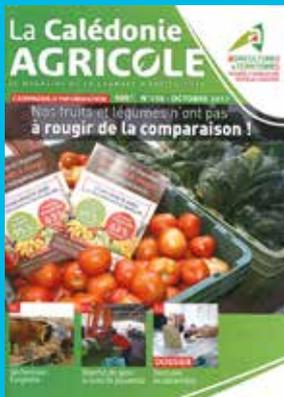
Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.

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

**PAS DE QUOI ROUGIR....**

Le magazine de la Chambre d'agriculture, **La Calédonie agricole**, dédie le dossier de son n° 158 à la campagne de communication luttant contre les préjugés sur les produits phytosanitaires locaux. L'occasion de rappeler que si on applique la réglementation métropolitaine en matière de pesticides, 95 % de la production locale est conforme, contre 63 % pour les produits importés.

**En version papier (500 F) ou sur [www.canc.nc](http://www.canc.nc)**



**Vers une révolution pour notre industrie ?**

**Dix ans pour « sortir du tout nickel »**



Une pleine page dans **les Nouvelles calédoniennes** du 07/12/2017, sur les aboutissements des États-Généraux de l'industrie 2017 organisés en novembre dernier par la FINC. La parole est donnée à plusieurs entrepreneurs proposant un plan décennal et dix-sept projets pour écrire une stratégie de développement pour le secteur industriel calédonien.

**En version papier (200 F) ou sur [www.lnc.nc](http://www.lnc.nc)**

**TRANSITION ÉNERGÉTIQUE AU NORD**

Dossier étoffé, dans le **VKP Infos** de décembre, sur l'appréhension des énergies renouvelables dans le Nord, et notamment du voltaïque. Micro également tendu au GDPL Bako pour témoigner du travail de mise en valeur du foncier coutumier entrepris depuis plus de dix ans à Koné, et à une cantine de Houailou associée au projet Recettes bénéfiques.

**En version papier (500 F) ou sur [www.vkpinfos.nc](http://www.vkpinfos.nc)**



**Aéroports : le maillage du futur**



Le dernier numéro d'**Aviation civile** propose un grand angle sur le développement des nouvelles dynamiques autour du maillage aéroportuaire. Une réflexion stratégique richement documentée qui se focalise sur les vocations spécifiques des aéroports français et sur des croisements de points de vue d'experts d'horizons très différents.

**Disponible à l'accueil de la CCI Nouméa et sur abonnement auprès de la DGAC**

**LE COIN DU LIVRE**

**Le guide de la transformation digitale**

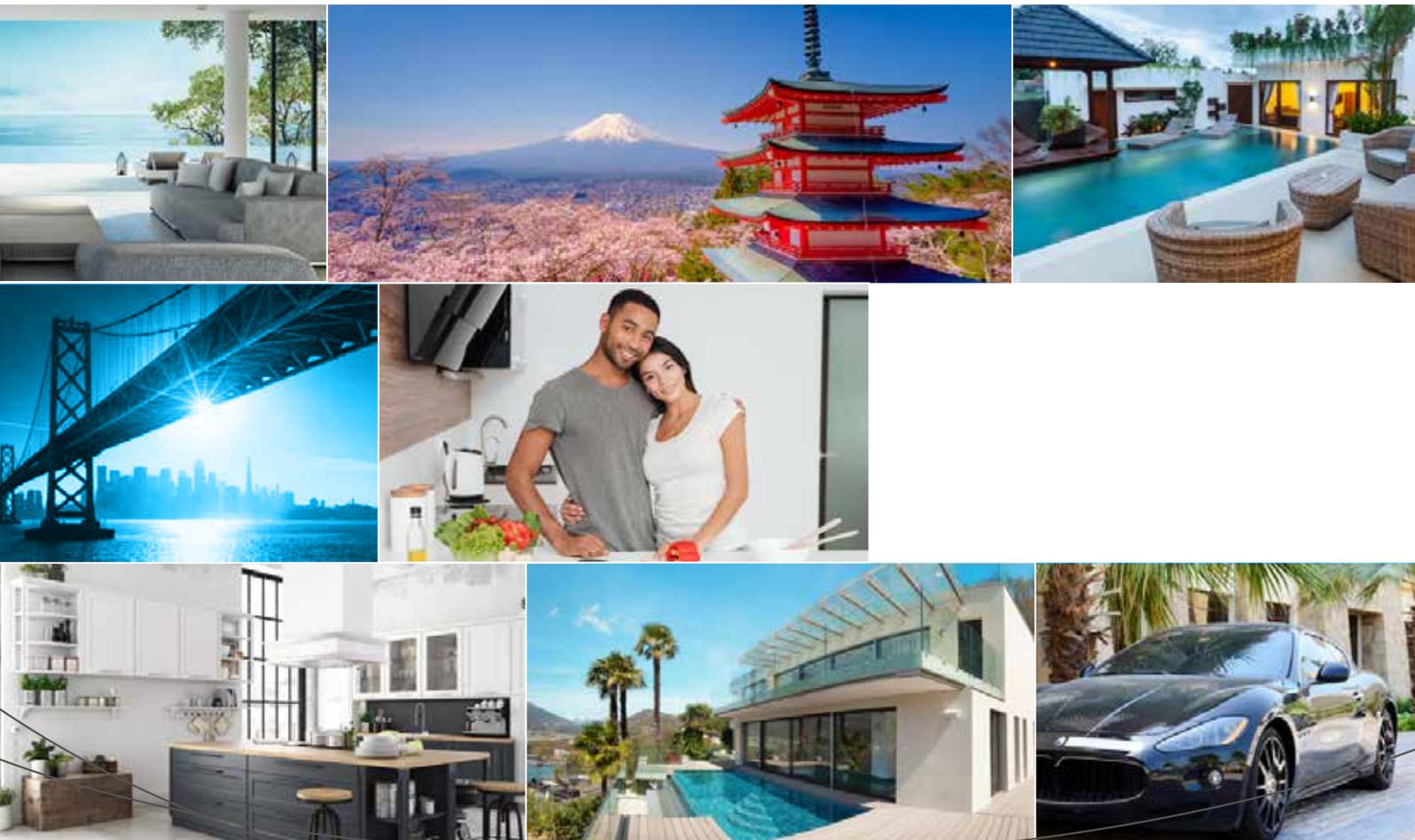
Une analyse de la révolution causée par le digital dans les entreprises, illustrée de cas de start-ups, de grands groupes et d'acteurs de la disruption, et une méthodologie pour anticiper et accompagner les changements. Les six chantiers majeurs de la transformation sont détaillés : la direction de la culture et l'organisation, les technologies, les données, l'expérience clients et la mesure. Les auteurs offrent des réponses efficaces à toutes les organisations ne voulant pas rater les enjeux de demain. Un guide que les spécialistes qualifient de bible, aussi pratique que stratégique.

Accès à des bonus (interviews, schémas, bonnes pratiques) sur le site du livre ([guidedelatransformationdigitale.com](http://guidedelatransformationdigitale.com)) et sur [hubinstitute.com](http://hubinstitute.com).

**De Vincent Ducrey et Emmanuel Vivier**  
Éditions Eyrolles, 2016 (344 pages)  
**Disponible en librairie et en lecture en ligne**



# UN PROJET SUR-MESURE MÉRITE UN FINANCEMENT HAUTE-COUTURE !



 **Socalfi**  
une histoire de confiance entre nous

Retrouvez-nous :



CC La belle Vie - Nouméa



448 448



[www.socalfi.fr](http://www.socalfi.fr)

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

**Sous réserve d'étude et d'acceptation par le Prêteur.** L'emprunteur dispose d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de son acceptation. Prêteur : Socalfi - S.A.S. au capital de 262 530 000 CFP agréée en qualité de société de financement - 650 721 RCS Nouméa  
Siège Social : CC. La Belle-Vie, 224, rue J. Iékawé - Pk6 - BP 30500 - 98895 Nouméa Cedex. Mandataire en assurance sous le n° NC170047 ([www.rias.nc](http://www.rias.nc)).



**Mutuelle**  
du Commerce et Divers



## La Mutuelle du Commerce vous protège Vous et Votre Famille.

### Contrats de Prévoyance

■ **Prévoyance Plus**

■ **Prévoyance Top**

■ **Prévoyance Max**

**Pour tout renseignement sur nos différents contrats, contactez :**

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

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