

## DOSSIER

# Tourisme de croisière : un levier pour diversifier l'économie



### LES ACTIONS DE LA CCI

Aéroport de Nouméa-La Tontouta :  
un rayonnement régional

### FICHE PRATIQUE

Le Fiaf : un outil pour booster  
la productivité



## Caledonie numérique



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

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

- **18 mai** : Transition digitale des entreprises : quelles formations professionnelles possibles en NC ?
- **22 juin** : Comment façonner une stratégie de communication digitale au service d'une démarche commerciale ?
- **20 juillet** : Des outils numériques pour optimiser la gestion des relations clients (CRM): lesquels choisir? Comment faire ? pour quels résultats?
- **24 août** : Sécurisation des données d'entreprise : évaluation des risques et opportunités pour définir des solutions adaptées
- **21 septembre** : Quels bénéfices, avantages et processus de la gestion électronique des documents ? zoom sur l'authentification numérique avec la signature électronique.
- **19 octobre** : Les outils collaboratifs au service de l'agilité de mon entreprise : solutions basiques pour tout budget et activité.
- **23 novembre** : Simplifier sa gestion de la Production et sa conduite de Projets (traçabilité, mobilité, géomatique, internet des objets).
- **14 décembre** : Solutions locales de télédéclarations et de téléprocédures : La simplification des démarches administratives.



# Sommaire

## Tourisme de croisière : un levier pour diversifier l'économie p22



### Actualités

Un Fonds de secours pour les TPE  
impactées par Cook p4

### Les actions de la CCI

Echanges croisés  
commerce/tourisme à Plum p5

Aéroport de Nouméa-La Tontouta :  
un rayonnement régional p6/7

CCI numérique :  
un nouveau service en ligne  
pour vos actions marketing p7

### Portrait d'élus

Jean-Claude Wenisso,  
le partage en héritage p8

## AU CŒUR DE L'INNOVATION

Le nettoyage cryogénique :  
économique et écologique

p10



L'actualité  
des entreprises p12-13-14

### Création d'entreprise

Accompagner les entreprises  
dans leurs transformations p16

### Économie

L'insécurité routière :  
un coût colossal ! p18

Les brèves du Pacifique p19

### Provinces

Hienghène :  
Daalik vogue sur les flots p20

### Économie numérique

E-commerce : une opportunité  
pour le développement  
économique local p28

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

Mutualiser les ressources pour  
accroître la productivité

p30



### Fiche pratique

Le FIAF : un outil pour booster  
la productivité p32-33

### Formation

Les ressources humaines,  
un pilier de l'entreprise p35

C'est officiel p36

Repères économiques p37

Foire aux questions  
Échéances fiscales et sociales p38

Reprise d'entreprises p41

Foires & salons p41

Revue de presse p42

Le CCI Info est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98 849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 - Site Internet: www.cci.nc - Directrice de publication : Jennifer Seagoe - Comité de rédaction et coordination: Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian - Rédaction : Anne-Charlotte Cocault-Françoise Bonnet Crestani, Marianne Page, Nathalie Vermorel - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept - Photos de la couverture : E. Bua, CCI - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 Tirage : 10 220 exemplaires - Le CCI Info est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



## Édito

JENNIFER SEAGOE  
Présidente de la CCI-NC

3

Quand on évoque la nécessaire diversification de notre économie, le marché du tourisme de croisière est sans nul doute un rendez-vous que le territoire ne doit pas manquer, une opportunité de développement exceptionnelle. Et il y a de grandes raisons d'être optimiste car la structuration et la gouvernance de la croisière sont au cœur des débats. Le tourisme de croisière fait en effet l'objet d'une concertation entre les différents acteurs impliqués : gouvernement, provinces, ville de Nouméa, Port autonome de Nouvelle-Calédonie, syndicat des commerçants, professionnels du tourisme. La CCI ne peut que se réjouir de s'être engagée avec beaucoup d'énergie depuis plus de 2 ans dans le développement de cette filière porteuse d'espoir pour notre économie.

Par ailleurs, je vous conseille la lecture de notre Fiche pratique consacrée au FIAF. La création du Fonds interprofessionnel d'assurance formation représente pour les très petites entreprises une possibilité de développer les compétences et donc de booster compétitivité et productivité. Vous découvrirez également dans cette édition les actions entreprises par la Chambre pour accompagner au plus près les entreprises du Mont-Dore en difficulté.

Bonne lecture.

## RECENSEMENT DES BESOINS EN EMPLOI ET FORMATION



9 mai : lancement de l'enquête Prospective emploi-formation 2017 menée par l'observatoire de l'IDC-NC tous les 2 ans auprès des entreprises d'au moins un salarié, soit environ 6000 entreprises concernées. Destinée à recenser les besoins en emploi et en formation et à étudier les profils des salariés, cette enquête d'une durée de 5 mois permet de mieux appréhender les évolutions du marché du travail. Entrepreneurs, afin de faciliter votre réponse à ce questionnaire, l'IDC-NC vous propose 3 possibilités : soit y répondre par courrier, soit en ligne via le site [www.idcnc.nc](http://www.idcnc.nc) ou encore par téléphone via des enquêteurs qui contacteront les entreprises à partir du 29 mai.

Plus d'informations : Tél. 28 42 98 / [observatoire@idcnc.nc](mailto:observatoire@idcnc.nc) / [www.idcnc.nc](http://www.idcnc.nc)

4

## À vos agendas : Journée de l'entreprise à la CCI de Koné mercredi 19 juillet



En 2017, la Journée de l'entreprise, rendez-vous incontournable en province Nord pour les porteurs de projet et les chefs d'entreprise, se déroulera le mercredi 19 juillet au sein de la

CCI de Koné. De nombreux partenaires du monde de l'entreprise seront présents afin d'informer et de conseiller les visiteurs et de les accompagner à chaque étape de la vie de leur entreprise. Nouveauté : cette journée sera animée par des conférences-ateliers thématiques. Des navettes seront mises en place afin d'en faciliter l'accès.

En savoir plus : CCI de Pont-Blanc à Koné  
Tél. 42 68 20 / [kne@cci.nc](mailto:kne@cci.nc) / [www.cci.nc](http://www.cci.nc)

## TGC : les entreprises informées

Du 8 au 22 mars, les 6000 entreprises ressortissantes de la Chambre de commerce et d'industrie, identifiées comme prioritaires, ont été contactées par téléphone afin d'être informées sur le dispositif mis en place par la CCI pour le passage à la TGC. 3142 entreprises ont pu être informées, soit 58 % d'entre elles. 1762 ayant déclaré vouloir suivre les ateliers de la TGC, formation généraliste gratuite de 4h. La CCI a mis en place une équipe entièrement dédiée à la TGC : accueil physique et téléphonique, conseils, formations de différents niveaux, information largement diffusée.

En savoir plus : CCI - TGC - Tél. 24 40 74 - 24 23 85 / [conseil@cci.nc](mailto:conseil@cci.nc) / [www.cci.nc](http://www.cci.nc)

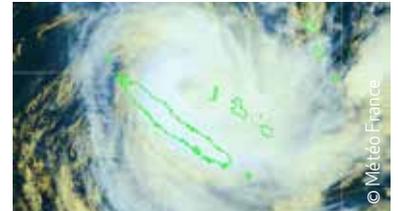
Un numéro vert et un site ont été mis en place par la Direction des services fiscaux : 05 01 45 / [www.tgc.nc](http://www.tgc.nc)

## Un Fonds de secours pour les TPE impactées par Cook

Suite au passage du cyclone Cook, le Haut-Commissariat a sollicité le concours de l'État afin de faire bénéficier les très petites entreprises calédoniennes du Fonds de secours et a chargé la CCI de recenser les dégâts et les demandes

d'aide auprès des entreprises impactées. Pour bénéficier de ce Fonds de secours qui doit permettre une reprise rapide de l'activité, les entreprises doivent cumuler les conditions suivantes : TPE à caractère familial (du type entités composées du propriétaire et quelques éventuels collaborateurs), non assurées pour ce type de sinistre, régulièrement déclarées (inscrites au RCS ou équivalent), dans une situation économique délicate du fait du sinistre. Seuls les biens meubles strictement nécessaires à la reprise de l'activité de l'entreprise peuvent faire l'objet d'une aide. **Les dossiers de demande d'aide auprès du Fonds de secours doivent être traités auprès de la CCI avant le 10 juin 2017.**

Pour tout renseignement complémentaire et constitution du dossier de déclaration de sinistre, merci de contacter à la CCI Lucille Dargelas au 24 48 36 ou [l.dargelas@cci.nc](mailto:l.dargelas@cci.nc)



## Cybersécurité et abus sur les réseaux sociaux

Quelles sont les évolutions des risques et les avancées réglementaires sur la protection des données professionnelles et personnelles sur le web ? Quel sont les dérives et dangers liés aux réseaux sociaux et aux objets connectés ?

Autant de problématiques qui seront abordées **jeudi 18 mai à 18h à l'auditorium de la CCI** lors du prochain **rendez-vous de l'économie** animé par un expert du Ministère de l'intérieur. Une conférence-débat qui s'annonce passionnante sur un sujet d'actualité qui concerne chacun d'entre nous !

Information et inscription au 24 31 00 / [com@cci.nc](mailto:com@cci.nc)



# Echanges croisés commerce/tourisme à Plum

En signe de soutien aux entreprises du Mont-Dore, les élus des secteurs commerce et tourisme ont organisé une commission commune exceptionnelle le 19 avril aux Cases de Plum. L'occasion de faire un bilan sur la situation des entrepreneurs et sur les aides concrètes à leur apporter.

**D**avid Guyenne, président de la commission commerce et Yannick Gloux Bauchet, président de la commission tourisme ont souhaité partager leurs analyses et préconisations concernant les entreprises du Mont-Dore, aujourd'hui très fragilisées tant par un contexte économique difficile que par les événements récurrents qu'elles ont subis depuis octobre 2016. À noter qu'au moment où les élus de la CCI se réunissaient aux Cases de Plum (structure touristique), un collectif réunissant des représentants des Chambres consulaires, de la province Sud, du syndicat des commerçants, du MEDEF-NC, de la CPME-NC, de la FINC et de l'association Citoyen Mondorien était reçu au Haut-Commissariat afin de faire un point d'avancement suite aux propositions faites pour soutenir les entrepreneurs du Mont-Dore (voir l'article en page 6 du CCI Info de mars 2017).

### Un sombre bilan

« Les pertes de chiffre d'affaires des entreprises du Mont-Dore sont variables selon l'activité et la localisation. Concernant les infrastructures de tourisme situées à Yaté, elles sont complètement sinistrées » explique Christian Tillon, chargé du développement du tourisme à la CCI. L'impact sur le tourisme reste aujourd'hui préoccupant, « les agences touristiques ne proposant plus le Mont-Dore dans leur offre afin d'éviter à leurs clients un éventuel blocage », ajoute Yannick Gloux Bauchet. « Les pertes de chiffre d'affaires sont plus notables dans la durée que dans le chiffrage ponctuel » témoigne David Guyenne. « Et elles sont encore ressenties par les commerces du Mont-Dore car les habitants ont changé leurs habitudes de consommation et il faudra du temps pour retrouver les niveaux précédents » souligne Frédéric Pratelli, élu du secteur commerce.



### Des aides de la province Sud

Afin de répondre à certaines situations de crises exceptionnelles, telles qu'ont pu les vivre les entrepreneurs du Mont Dore, la province Sud a ouvert l'ensemble des aides du CASE aux entreprises implantées au sud de la tribu de St Louis. Une aide à la trésorerie s'adressant aux entreprises confrontées à une difficulté directement liée à un ou plusieurs facteurs exogènes dégradant l'environnement économique a également été mise en place. « Pour autant, les entreprises localisées en amont de St Louis ont également souffert des blocages », tient à souligner Frédéric Pratelli.

### Des élus mobilisés auprès des entreprises en difficulté

« L'extension du dispositif Alerte commerces aux commerçants du Mont-Dore, la création de zones d'activité et d'embauche afin de redonner à chacun la fierté de faire vivre son quartier et de participer à l'économie du pays, une plus grande réactivité dans le déblocage des subventions à

destination du secteur touristique figurent parmi les propositions présentées par le collectif au Haut-Commissariat et qui ont été bien accueillies » explique Jennifer Seagoe, présidente de la CCI, membre du collectif. Quant aux élus des commissions commerce et tourisme, ils souhaitent créer un groupe de travail afin de mieux accompagner les entreprises en difficulté du Mont-Dore pour trouver des solutions concrètes, épaulés par les conseillers en création et en gestion de la CCI. Une journée fructueuse aux Cases de Plum qui a montré la pertinence de ces échanges croisés entre élus de différents secteurs, « et que nous renouvellerons en incluant les services » conclut David Guyenne.

### Contacts

CCI Conseil en création  
et gestion d'entreprise  
Tél. 24 48 36 / l.dargelas@cci.nc  
Les Cases de Plum  
Tél. 43 83 07

# Aéroport de Nouméa-La Tontouta : un rayonnement régional

Les partenariats entre l'aéroport de Nouméa- La Tontouta et divers aéroports de la région Pacifique se développent. Les raisons de la multiplication de ces échanges régionaux s'expliquent par l'expertise reconnue des équipes gestionnaires de la plateforme calédonienne.



6

**E**n décembre dernier, la CCI signait une convention avec Airports Vanuatu limited (AVL). Un partenariat comprenant deux axes majeurs : la formation des pompiers d'aérodrome du Vanuatu au sein de l'Institut de formation des pompiers d'aérodrome de Nouméa-La Tontouta, et une assistance technique et opérationnelle dans le domaine de la gestion aéroportuaire (sûreté, sécurité, management des opérations portuaires, maintenance, économies d'énergie, développement des ressources extra-portuaires). Échanges et coopération particulièrement actifs puisqu'une équipe d'AVL est venue à Tontouta en avril pour plusieurs projets de développement et qu'une mission CCI est planifiée au Vanuatu courant mai. Par ailleurs, des personnels de l'aéroport de Tahiti sont venus suivre une formation sur l'aéronautique à l'aéroport de Nouméa-La Tontouta fin 2016, avant la réalisation, en mars 2017, d'un audit de sûreté de leur aéroport par les experts en sûreté de l'aéroport calédonien.

*« C'est bien parce que les métiers de l'aéroportuaire - qu'il s'agisse de la sûreté, de la sécurité, des opérations aéroportuaires ou encore du système de gestion de la sécurité aéroportuaire - sont exercés par des professionnels, experts confirmés et reconnus dans leurs champs de compétences, que nous sommes sollicités par d'autres aéroports de la région »* se félicite Anthony Delunel, directeur de l'aéroport international de Nouméa-La Tontouta.

### Une foultitude de métiers

Les métiers variés et particulièrement pointus en lien avec l'exploitation d'un aéroport ont pour finalité de satisfaire les besoins des clients - compagnies aériennes, assistants en escale, commerces et passagers, ... - et également d'assurer les bonnes relations entre les différents partenaires de la plateforme. *« Pour répondre à la réglementation internationale, nous observons une veille réglementaire stricte qui implique une modification de nos*

*procédures, le cas échéant. Le personnel étant formé en continu afin de maintenir le niveau attendu »*, explique Sophie Baradat, responsable d'exploitation de l'aéroport de Nouméa-la Tontouta. L'exploitation d'un aéroport se décompose donc en différentes missions et métiers. Ainsi, le bureau des informations, responsable de l'accueil des passagers et des accompagnants, est opérationnel lors de chaque arrivée et départ de vol, incluant les vols privés, les Evasan ou encore les transferts d'organes qui nécessitent le respect de protocoles particuliers. Le service de la sûreté quant à lui contrôle bagages et passagers afin d'assurer la conformité de tout ce qui embarque à bord d'un avion.

### La sécurité

La gestion de la sécurité d'un établissement recevant du public implique le suivi d'une réglementation assez contraignante qu'il faut connaître et appliquer. *« Cela englobe la vérifi-*

ation du parcours du passager de son arrivée dans l'aérogare jusqu'à son embarquement : parking, enregistrement, bagages, poste d'inspection et de filtrage des passagers et des bagages de cabine. La sécurité aéroportuaire concerne tout ce qui a trait aux pistes. Il s'agit donc de veiller à la sécurité de l'avion lors de son avitaillement et des opérations diverses qui se déroulent dans la zone de sécurité autour de l'avion », explique la responsable d'exploitation.

Toutes les informations liées à l'exploitation de l'aéroport (sûreté, sécurité, plans de vol...) sont centralisées au Poste de commandement intégré (PCI), « centre névralgique, véritable vigie dans la gestion de l'aéroport ». L'information est ensuite diffusée auprès de tous les intervenants essentiels : assistants d'escalaes, services aux passagers, boutiques, contrôle sûreté et tous les services compétents de l'État (douanes, police, gendarmerie

du transport aérien, Aviation civile) et du gouvernement (phytosanitaire).

L'exploitation de l'aéroport, c'est aussi de nombreux services support dont le service informatique, essentiel alors que tous les vols sont informatisés, un service technique (pour toute intervention concernant les incidents techniques au sein de l'aéroport) et les pompiers. Une centaine de personnes, tous experts dans leur domaine de compétences, font vivre l'aéroport de Nouméa-la Tontouta 7j/7, 24h/24, et œuvrent à la bonne exploitation de la plateforme.

### Priorité au service client

La CCI en tant que gestionnaire de l'aéroport est au service des passagers et des clients partenaires qui interagissent sur l'aéroport : compagnies aériennes, loueurs de voitures, transporteurs, fret, boutiques, restaurateurs, services compétents de l'État... « C'est

pourquoi, afin d'être encore plus réactifs par rapport aux demandes de nos clients, nous venons de créer un nouveau service de relation clients », ajoute Sophie Baradat.

L'aéroport est un lieu qui réunit à la fois des équipements de standard international et des professionnels pointus dans leur champ de compétences et d'intervention. Un personnel qui est formé en continu pour maintenir le niveau attendu d'un aéroport international. « C'est cette expertise qui est aujourd'hui notre signature et fait que nos équipes sont reconnues et consultées au-delà même de notre île » conclut Sophie Baradat.

**Contact**  
[www.cci.nc/aeroports](http://www.cci.nc/aeroports)

## CCI numérique : un nouveau service en ligne pour vos actions marketing

**Entrepreneurs, acteurs institutionnels, vous souhaitez mener des actions de marketing ciblées, mieux connaître le tissu économique local, démarcher de nouveaux clients ? La CCI vous propose d'accéder à un fichier en ligne de 22 000 entreprises du territoire !**

La CCI commercialise un fichier d'entreprises qualifié, prêt à l'emploi et personnalisable depuis de nombreuses années. « À l'heure du numérique, nous avons souhaité simplifier et faciliter l'accès à la commercialisation de nos fichiers en mettant en place une démarche d'achat en ligne via notre site Internet [www.cci.nc](http://www.cci.nc) », explique Cécilia Lacube, directrice du développement de la CCI. Apportant ainsi rapidité d'accès à l'information, simplicité du service en ligne, autonomie et un paiement sécurisé.

Le fichier d'entreprises de la CCI – actualisé régulièrement – comprend une base de données d'environ 22 000 entreprises réparties

sur tout le territoire. Au-delà de la base de données CCI de Nouvelle-Calédonie, les entreprises ont également accès à celles des CCI France et d'Outre-mer. La force du fichier d'entreprises CCI ? Il est entièrement personnalisable selon un grand choix de critères : localisation, secteurs d'activités, produits, services, nombre de salariés. Et par ailleurs, les devis sont gratuits ainsi que la consultation des 100 premières fiches.

**Contact**  
CCI – Fichier des entreprises  
Tél. 24 31 30 / [fic@cci.nc](mailto:fic@cci.nc) / [www.cci.nc](http://www.cci.nc)



# Jean-Claude Wenisso, le partage en héritage

Élu à la CCI depuis 2014, Jean-Claude Wenisso a repris, en 1997, les rênes de la société familiale spécialisée dans le transport touristique et scolaire. À Lifou, il défend les intérêts de ses pairs et entend participer au développement économique de l'île.

8

Jean-Claude Wenisso fait partie de ces autodidactes qui ont tout appris « sur le terrain ». « J'ai arrêté mes études en terminale car j'étais déjà attiré par l'entrepreneuriat. De plus, mon père comptait passer la main, compte-tenu des nouvelles contraintes liées à la gestion d'une entreprise », se souvient-il. Après avoir décroché un emploi aux Archives territoriales où il restera trois ans, il s'envole pour Lifou, son île natale, en 1997 et reprend les commandes de l'entreprise de transport touristique et scolaire créée par son père. « En tant que chef du clan Gala, j'avais déjà des responsabilités et des obligations coutumières », dit-il. Enthousiaste, le jeune entrepreneur vise un objectif précis : moderniser l'outil productif. « J'ai réalisé qu'à Lifou, les habitants achetaient des véhicules d'occasion, moins chers certes, mais

moins fiables que des véhicules neufs. Ils tournaient pendant 2 ou 3 ans et n'étaient plus utilisés en raison de problèmes techniques. Ils étaient laissés sur place (...). Investir dans des véhicules neufs était à mon sens plus judicieux, car après les avoir amortis, (nous) pouvions les revendre sur les îles et la grande terre. »

## Diversifier ses compétences

Après quelques années d'exploitation, Jean-Claude Wenisso atteint son objectif et renouvelle sa flotte. Il achète un premier bus de 70 places en défiscalisation en 2002, un second en 2015 et, en 2017, il acquiert un 3<sup>e</sup> bus de 17 places. En 2014, il change de statut pour devenir la Sarl Wenisso transport qui emploie désormais deux salariées. Mais son ambition ne s'arrête pas là. « Je souhaite me former dans la gestion, l'économie et la fiscalité afin d'accroître mes compétences, diversifier mes activités et participer au développement de l'île. » Responsable du GIE transport de Lifou et référent transport au sein de la Sarl Mejine Wetr dans le cadre du projet d'accueil des croisiéristes, l'homme a une devise qu'il applique au quotidien : « tous ceux qui ont du travail doivent contribuer à aider les autres ». Ainsi, il s'attache à faire travailler de manière équitable les 22 transporteurs réunis au sein du GIE lors de l'accueil des croisiéristes. Mais pas seulement. « Le GIE transport nourrit d'ambitieux projets qui, assure-t-il, serviront à l'ensemble de (nos)

transporteurs. Nous venons de créer une Sarl pour la maintenance des véhicules, l'idée étant de mettre en place un atelier technique qui permettrait de gagner en productivité (...). Aujourd'hui, lorsqu'un bus tombe en panne, il faut un mois pour le remettre en état car nous sommes obligés de faire venir un professionnel de Nouméa », déplore Jean-Claude Wenisso.

## Son engagement à la CCI

Sa philosophie de l'entreprise est simple. « Dans le mot entreprise, il y a la notion d'entreprendre qui signifie s'engager dans une activité pour pouvoir subvenir aux besoins de sa famille et participer au développement de son clan, sa commune, sa province, son pays ! » Quant à son implication à la CCI, elle coïncide avec la dernière mandature. « Pour moi, c'est une belle occasion car j'ai démarré seul, sans formation et sans expérience. Là, j'ai l'opportunité de côtoyer des acteurs du monde économique, de (re)présenter l'image de mon île, de relayer des informations et de faire connaître les spécificités de Lifou afin de faire avancer les choses. »



JEAN-CLAUDE WENISSO

48 ANS

- Gérant de la Sarl Wenisso transport
- Représentant du secteur services
- Membre des commissions : Îles, Tourisme

**SHARP**  
Center

SOLUTIONS DE GESTION ELECTRONIQUE DE DOCUMENTS



**Gérer**  
**Automatiser**  
**Sauvegarder**

4, Route de l'Anse Vata- Nouméa Tél: 25.36.01



**optimum**  
consulting

**SECURISER**

**POUR PLUS DE**

**LIBERTE**



Conseil et expertise informatique

[optimum.nc](http://optimum.nc)

# Le nettoyage cryogénique : économique et écologique

Créée en 2016, la société Sublinet a décidé d'importer un nouveau procédé de nettoyage en Nouvelle-Calédonie : le nettoyage cryogénique. La projection de glace carbonique, utilisée dans de nombreux secteurs de l'industrie, est une méthode de nettoyage puissante, sèche, non abrasive et respectueuse de l'environnement.

Inventé dans les années 70 pour l'armée américaine et la Nasa, le nettoyage cryogénique s'applique dans de nombreux domaines et a prouvé son efficacité sur la plupart des supports. Cette technique innovante permet aujourd'hui à Sublinet d'intervenir dans des secteurs variés, notamment dans l'industrie.

## La physique au service d'un nettoyage efficace et écologique

Face à ces machines de 100 kg couplées à un compresseur et à une unité de traitement de l'air, difficile de s'imaginer que Sublinet s'en sert pour projeter à grande vitesse de la glace carbonique à  $-78^{\circ}\text{C}$  ! Et pourtant... « Le procédé cryogénique que nous utilisons consiste à projeter des bâtonnets de carboglace de 3 mm de diamètre à vitesse supersonique contre un support à nettoyer. Au contact de ce dernier, la glace se sublime, ce qui veut dire qu'elle retourne à l'état gazeux, reprenant ainsi 500 fois son volume initial. La combinaison du froid, de l'énergie cinétique et de la sublimation permet un nettoyage optimal de tous types de surfaces », explique Mathieu Pouillet, le fondateur et co-gérant de Sublinet. Si le procédé peut coûter un peu plus cher que le sablage ou le nettoyage à l'eau à ultra-haute pression, l'investissement est rapidement rentabilisé du fait du gain de temps et des économies de matériaux. « Notre projection est totalement sèche et permet d'attaquer directement tous les supports y compris le bois, les cartes électroniques, électrovannes, relais, capteurs, etc. De fait, nos clients n'ont plus besoin d'arrêter leur ligne de production pour démonter et protéger avant le nettoyage », souligne le chef d'entreprise. En parallèle, le procédé se veut écologique puisqu'il ne projette que de la carboglace ( $\text{CO}_2$  solide), aucun produit chimique, eau, abrasif, détergent



© Sublinet

ou produit similaire n'est utilisé. « Nous ne générons pas de résidu autre que la saleté en elle-même qui se coagule sous l'effet du froid et tombe au sol pour y être récupérée par la suite, si nécessaire. »

## Des applications diverses

Dégraissage d'engins ou de véhicules miniers, nettoyage des pierres et briques, décontamination-nettoyage après un incendie, décapage d'éléments en bois, nettoyage dans le domaine de l'agro-alimentaire, suppression de chewing-gums, nettoyage des coques de bateaux, nettoyage de moteurs et d'intérieurs de véhicules ou encore dans l'industrie électrique avec le nettoyage de TGBT (tableau général basse tension), rotor, stator... Sublinet peut intervenir aussi bien auprès des industriels que des collectivités ou des particuliers. Dans le cas de demandes particulières de leurs clients ou bien selon les spécificités de certains chantiers

(préparation de supports pour peinture, suppression de rouille, sablage du bois...), l'entreprise peut adapter sa machine et y ajouter un module permettant l'utilisation d'abrasifs, en plus de la carboglace. « Nous utilisons les mêmes abrasifs que les méthodes classiques (sable, verre, scorie, etc.) mais dans des quantités bien moindres, de l'ordre de 70 % en moins », souligne le gérant. Si le nettoyage cryogénique a tendance à se démocratiser à l'échelle internationale, il reste nouveau en Nouvelle-Calédonie. L'objectif de Sublinet est donc de continuer à prouver son efficacité et témoigner de ses « résultats incomparables » pour éventuellement lancer un recrutement cette année.

## Contact

Sublinet  
Tél. : 77 67 66  
Youtube : Sublinet NC

# CITROËN JUMPY



# 350 000<sup>F</sup>

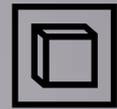
D'AVANTAGES CLIENT OFFERTS\*

De 5 à 6M<sup>3</sup>

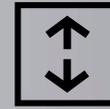
- 3 places avant
- Deux larges portes latérales coulissantes
- Une position de conduite type Monospace
- Un levier de vitesses sur la planche de bord
- Le Kit main libre Bluetooth/USB
- Des consommations et émissions de CO2 records



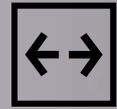
JUSQU'À 1200 KG  
CHARGE UTILE



JUSQU'À 6M<sup>3</sup>  
VOLUME UTILE



JUSQU'À 1,44M  
HAUTEUR UTILE



JUSQU'À 2,58M  
LONGUEUR UTILE



CRÉATIVE TECHNOLOGIE

\*Sur stock disponibles jusqu'au 31/05/17. Photo non contractuelle.

## LES COSMÉTIQUES À PRIX DOUX



Adopt, c'est le tout nouveau magasin de cosmétiques, parfums, accessoires de beauté, sacs et porte-monnaie à petits prix. Installée au complexe de la promenade de l'Anse Vata depuis le 1<sup>er</sup> mars, cette boutique au style naturel donne la part belle aux couleurs et à un très grand choix de produits. Dans une démarche écoresponsable, Adopt propose à ses clientes de bénéficier d'une remise de 20 % si elles rapportent leur contenant en verre. Les emballages seront ensuite recyclés. Enfin, des maquillages flash sont offerts pour tester et trouver la couleur idéale.

Adopt  
Complexe La Promenade - Tél. : 4570 66  
Adopt Nouméa

12

## Des coffrets 100 % calédoniens



Coliscalin, c'est un nouveau service de coffrets cadeaux composés exclusivement de produits calédoniens, prêts à offrir. Les colis sont commandés sur le site Internet et livrés directement en France métropolitaine sous 3 à 5 jours ouvrés, via Aircalin et Chronopost. Lancé en mars, Coliscalin a pour objectif de promouvoir le savoir-faire local en offrant des saveurs du Pacifique. Tous les produits ont été sélectionnés avec soin à travers l'ensemble du territoire : miel, confiture, vanille, achards, bières locales, chocolat, produits artisanaux, huiles de soin... Dans le courant de l'année 2017, les produits Coliscalin pourront également être expédiés vers l'Australie, le Japon et la Nouvelle-Zélande.

Coliscalin  
www.coliscalin.nc  
Coliscalin

## Startapp, le créateur d'applications mobiles



Startapp est une société fondée en janvier 2016 et spécialisée dans le développement d'applications mobiles personnalisées sur iOS et Android pour tout support. Après avoir travaillé sur des applications telles que MyDressing en Métropole (dressing virtuel avec plus de 800 000 téléchargements dans le monde), Startapp a décidé de lancer des applications mobiles 100 % calédoniennes. NC News est par exemple une application qui regroupe toutes les actualités des médias locaux avec en plus le flux du Cinécité (films et séances) ou encore NC Promo qui donne accès gratuitement à un catalogue de promotions sur tout le territoire.

Startapp  
www.startapp.nc - Tél. : 84 15 30  
Startapp.nc

## La passion du bonsaï



Un espace dédié au bonsaï a récemment ouvert ses portes à Nouméa. Jumelé avec le magasin Culture Indoor, spécialiste du jardinage sur balcons et petites surfaces intérieures, Bonsaï mania propose des conseils, des formations et des formules de gardiennage pour bonsaïs. Créée par Christopher Green, l'enseigne a pour objectif de regrouper les passionnés et les collectionneurs calédoniens tout en formant de jeunes recrues. Bonsaï mania prévoit ainsi d'organiser une expo-vente courant 2017 et devrait prochainement proposer des stages, chapeautés par deux maîtres bonsaïs calédoniens : David et Odile Boyd, axés sur le choix des plantes et les techniques pour faire pousser son propre bonsaï.

Bonsaï mania / Culture indoor  
110 bis route de l'Anse Vata - Motor Pool  
Tél. : 24 71 94  
Culture Indoor Nouvelle-Calédonie

## Les pros du placard changent de gérance



Implanté à Nouméa depuis 1996, STF est spécialisé dans la fabrication et la pose de placards et de dressings. L'entreprise travaille avec tous types de matériaux et propose des produits exclusivement sur-mesure et donc personnalisables à la demande. En parallèle, STF fabrique également des pare-douches et des portes de sécurité. Depuis fin 2016, Pascal Guillaume a repris la gérance de la société et souhaite développer et élargir sa gamme de produits. L'objectif est de proposer des nouveautés d'ici la fin de l'année et de sélectionner des produits innovants adaptés au marché local.

STF-Les pros du placard  
15 rue Jean-Pierre Lapous - Z.I. Doniambo  
Tél. : 27 45 49 - [f](#) STF Placards

## Le snack aux 1001 saveurs

Ouvert depuis octobre, place des Cocotiers, Chez Jam propose des tartes sucrées et salées ainsi que des salades à déguster sur place ou à emporter. Tout est fait maison avec des produits frais parfumés aux épices orientales, l'origine marocaine des deux gérantes oblige ! Chez Jam propose également des options végétariennes et végans et confectionne des desserts variés: muffins, cornes de gazelle, mantecao, glaces, milk shake... Enfin, les clients ont la possibilité de commander des tartes entières, personnalisables à la demande, pour partager au bureau ou pour déguster entre amis.

Chez Jam  
25 bis rue Jean Jaurès - Centre-Ville  
Tél. : 46 76 00  
[f](#) Chez Jam



## La mise en place de la TGC au sein de l'OPT-NC



Par la loi du pays n° 2016-14 du 30 septembre 2016, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a institué la Taxe générale sur la consommation (TGC). La mise en place se fera en deux temps. Tout a commencé avec la marche à blanc depuis le 1<sup>er</sup> avril 2017 jusqu'au 1<sup>er</sup> juillet 2018. Ainsi, pendant 15 mois, le mécanisme de cette taxe sera testé avec des taux réduits (compris entre 0,25 % et 1 %) qui se superposeront aux taxes existantes.

L'OPT-NC a 3 métiers : courrier et colis, télécommunications et services bancaires. Pendant la marche à blanc, la TGC ne concerne que les produits et services des télécommunications et les opérations de délégation de douanes (taxation des colis internationaux). Les services bancaires et postaux sont exonérés.

Dans le cadre de la lutte contre la vie chère, l'OPT-NC a retenu de maintenir ses tarifs TTC constants (TSS + TGC), en prenant à sa charge le montant de la TGC. S'ils sont concernés, les professionnels pourront bénéficier de la déductibilité de la TGC. Les produits et services de l'OPT-NC pourront donc leur coûter moins cher. Dans cet objectif, il faudra demander un état TGC lors d'éventuels achats en agence. Ce document sera automatiquement envoyé à ceux qui ont un abonnement téléphonique.

Plus d'informations sur [www.opt.nc/tgc](http://www.opt.nc/tgc)

## ❖ Du théâtre pour sensibiliser à la sécurité

« Ligne de mire » (ou identification des dangers), c'est la nouvelle campagne de sensibilisation de Vale Nouvelle-Calédonie lancée en février dernier à destination des employés et des sous-traitants de l'usine du sud. Il s'agit d'une pièce de théâtre participative, réalisée sous forme de sketches humoristiques, conçue par deux comédiennes professionnelles, Sam Kagy et Célia Chabut. Cette campagne de conscientisation, de sensibilisation et de prévention, liée à la discipline opérationnelle, intervient suite au constat de nombreux accidents du travail liés à des erreurs d'inattention ou une mauvaise évaluation du danger. La pièce a été jouée à six reprises sur le site industriel de l'usine du Sud.

Autre actualité de poids pour Vale : l'usine a annoncé en avril l'arrivée d'un camion de 150 tonnes destiné au plateau de Goro. Il rejoint ainsi la flotte d'engins miniers de Vale et accompagnera la production de la mine avec une priorité donnée aux femmes pour le conduire. Une volonté de la direction face au professionnalisme des opératrices.

❖ Vale Nouvelle-Calédonie  
Tél. : 23 50 00  
[www.vale.nc](http://www.vale.nc)



## ❖ Happy snack : un régal pour les papilles



Installé dans la galerie Le Passage à Nouméa, le restaurant Happy snack propose des sandwiches, burgers, salades (avec option végétarienne), paninis et croque-monsieur, et également une carte restreinte de plats du jour réalisés avec des produits locaux et de saison. Crevettes locales flambées au pastis, sauté de bœuf forestier, rôtis jambon fromage, croquettes de fromage ou encore le très prisé tartare de thon... Tous les plats sont variés, gourmands et peuvent être consommés sur place ou à emporter. Côté dessert, le client doit faire un choix difficile entre la tarte au citron meringuée, la mousse au chocolat et l'entremet, le tout fait maison et sans additifs !

❖ Happy Snack  
20 rue du Général Mangin - Centre-ville  
Tél. : 23 74 74  
f Happy Snack

## ❖ Un concept store tendance

L'enseigne PoP Up shoppe, dont le site de vente en ligne existe depuis 3 ans, a récemment ouvert un concept store au Mont Coffyn. En plus de commander les produits directement en ligne, les amateurs de beaux objets peuvent découvrir les nouveautés en magasin. Bijoux, décoration d'intérieur, maillots de bain et accessoires de plage... la gamme de produits du PoP Up shoppe est régulièrement renouvelée. L'enseigne travaille avec des fournisseurs australiens, américains et européens qui valorisent de préférence une fabrication et une production éco-responsable.

❖ Le PoP Up shoppe  
2, rue Général Sarrail - Mont Coffyn  
Tél. : 97 20 11  
[www.lepopupshoppe.com](http://www.lepopupshoppe.com)  
f Le PoP Up Shoppe



# L'UNIVERSITÉ : DES FORMATIONS POUR TOUT LE PAYS



1987-2017

L'UNIVERSITÉ EN NOUVELLE-CALÉDONIE,  
BÂTISSEUR D'AVENIRS DEPUIS 30 ANS.

# Accompagner les entreprises dans leurs transformations

Spécialisée en stratégie, organisation et gestion de projets, la société Kortex intervient directement au sein des entreprises calédoniennes afin de les accompagner dans leurs évolutions.

**C**réée en janvier 2016 par Hugues Dorsi Di Meglio, ingénieur télécoms de formation puis consultant multidisciplinaire en Métropole, Kortex travaille aujourd'hui avec de grandes entreprises locales telles qu'Enercal, l'OPT-NC ou encore KNS en province Nord. Installée au sein d'Espace Performance, la pépinière d'entreprises de la CCI, la société souhaite y poursuivre son développement et espère accroître l'équipe dans le courant de l'année.



16

### Apporter de nouvelles ressources aux entreprises

De l'étude de faisabilité (coûts, implications, contraintes) à la mise en place opérationnelle d'un projet, Kortex propose un suivi complet à ses clients. « Les entreprises calédoniennes ont beaucoup d'idées mais leurs équipes sont déjà très occupées à les mettre en place, constate l'entrepreneur. Pour des réflexions stratégiques ou des projets d'envergure, ils peuvent avoir besoin d'un avis et d'expertises externes. » Kortex travaille ainsi avec Enercal sur l'opportunité de digitaliser les procédures de travail et d'adapter les outils des équipes techniques sur le terrain. « L'étude est en cours et comprend des tests grandeur nature avant de concrétiser une solution. » L'équipe de Kortex possède également des compétences en ressources

humaines, ce qui lui permet d'intervenir régulièrement auprès de KNS afin d'optimiser leur système d'information RH. « En quelques années, le contexte minier a radicalement changé. KNS s'adapte à ce changement, notamment en ajustant et en automatisant leurs outils RH. Nous sommes honorés de leur confiance dans ce contexte sensible. Notre rôle est également d'apporter un support aux personnels concernés par l'outil, car le projet ne pourra être viable sur le long terme que si les utilisateurs deviennent autonomes », souligne Hugues Dorsi Di Meglio. « Globalement, nous constatons une volonté forte des entreprises d'évoluer dans leurs schémas et d'être force d'anticipation. »

### Rester à l'écoute du marché

« Les problématiques des entreprises locales impliquent de rester continuellement à l'écoute de ce qui se fait ailleurs. Nous restons vigilants pour être en mesure d'apporter des solutions adaptées à nos clients et favoriser les synergies locales. Pour ce faire, nous échangeons régulièrement avec des sociétés du territoire et internationales. » Cette attention portée au développement de nouvelles stratégies pousse Kortex à proposer des nouveaux projets à ses clients. « L'accompagnement de l'OPT-NC dans la mise en place de la TGC a été, par exemple, l'occasion de travailler avec des partenaires extérieurs et de réaliser la conduite du changement avec les équipes internes. Cela nous a aussi amené à avoir d'autres idées et être force de proposition sur de nouvelles problématiques », souligne le gérant. Cette réflexion, Kortex la mène également au sein de sa propre structure, puisque la société de conseil envisage de proposer des offres de formations innovantes aux entreprises dès 2017.

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOÏN...

www.bci.nc

ENSEMBLE,  
VOIR PLUS LOÏN

BCI  
Groupe BRED

### Contact

Kortex  
Espace Performance - CCI  
15 rue de Verdun - Nouméa  
Tél. : 24 40 13 ou 97 12 45  
Hugues@kortex.nc



# L'insécurité routière : un coût colossal !

**Les accidents de la route représentent la première cause d'accidents mortels en Nouvelle-Calédonie. Les entreprises ne sont pas épargnées puisque les accidents de la route, dans le cadre professionnel, sont loin d'être anecdotiques. C'est même la première cause de mortalité au travail.**

**A**u 9 avril 2017, la Nouvelle-Calédonie enregistrait 13 accidents mortels dont les conséquences humaines provisoires sont 19 tués et 11 blessés dont 9 hospitalisés. Le fait n'est malheureusement pas nouveau. Les accidents de la route représentent la première cause d'accidents mortels sur le territoire avec 20,7 accidents mortels pour 100 000 habitants. Au-delà des drames humains, le coût pour le pays est colossal : jusqu'en 2015, 18 milliards de francs étaient consacrés, chaque année, à la réparation des accidents de la route. Un montant revu à la hausse en 2016 peut-on lire sur le site de la DITTT, qui estime provisoirement le coût des accidents corporels de la circulation routière à plus de 30 milliards de francs. Près de 2/3 des coûts des accidents corporels correspondent à la masse du nombre de personnes décédées et quasiment 1/3 à celle des personnes blessées dont l'état de santé a nécessité une hospitalisation de plus de 24 heures. Les entreprises ne sont pas épargnées puisque les accidents de la route, dans le cadre professionnel, sont loin d'être marginaux : c'est la première cause de mortalité au travail.

## Accompagner le changement

Pour Olivier Goyard, vice-président de l'association Prévention routière Nouvelle-Calédonie, la prévention du risque routier est non seulement une obligation réglementaire dans le cadre de l'évaluation des risques professionnels (EVRP), mais elle représente un outil efficace pour accompagner le changement des comportements. « En 2016, 80 % des décès ont eu lieu sous l'emprise de l'alcool ou du cannabis et 83 % sans le port de la ceinture de sécurité. Les conséquences pour une entreprise peuvent être majeures. En plus des pertes humaines, celle-ci peut-être fortement impactée puisque les déplacements organisés dans le cadre d'une mission professionnelle relèvent de la responsabilité du chef d'entreprise. »

## Former des conducteurs responsables

Des solutions pour prévenir les accidents de la circulation existent pourtant. Pour exemple,



## ESTIMATION DU COÛT DES ACCIDENTS CORPORELS AU COURS DE L'ANNÉE 2016

- Nombre de tués sur le coup ou dans les 30 jours suivant l'accident: 51. Coût des tués : 19,46 milliards F CPF.
- Nombre de blessés hospitalisés : 223. Coût des blessés hospitalisés : 10,63 milliards F CPF.
- Nombre de blessés non hospitalisés : 216. Coût des blessés non hospitalisés : 412 millions F CPF.
- Nombre d'accidents corporels : 291. Coût des dégâts matériels des accidents corporels : 170 millions F CPF.

Source : DITTT - Service de la sécurité et de la circulation routière - Observatoire de la sécurité routière

l'association Prévention routière Nouvelle-Calédonie propose différents outils afin de favoriser une prise de conscience : stage assorti d'un audit de conduite, formations adaptées à l'activité de l'entreprise, mise en place d'un plan de prévention du risque routier personnalisé, démarche de suivi des incidents et des accidents de la route et plan de réduction personnalisé des risques. « L'objectif est d'identifier des facteurs de risque afin de les limiter, de proposer des mesures correctives et d'insuffler une culture de sécurité routière. Entretien ses véhicules, élaborer des déplacements organisés, appliquer un règlement intérieur qui explique, notamment, comment

utiliser un véhicule de service peut permettre d'éviter des drames et limiter la responsabilité du chef d'entreprise, ajoute Olivier Goyard. L'entreprise a un rôle majeur à jouer dans la lutte contre l'insécurité routière. C'est à elle qu'il incombe de fixer des règles et d'appliquer des sanctions en cas de manquement pour faire de ses salariés des conducteurs responsables. En semaine et le weekend. »

## Contact

Association Prévention routière  
Nouvelle-Calédonie  
Tél. 26 17 10  
preventionroutiere@mls.nc

## L'AGRICULTURE DU QUEENSLAND SINISTRÉE

Avec des vents à 260 km/h et des rivières en crue, le cyclone Debbie a provoqué de sérieux dégâts sur les cultures et les infrastructures. Les Australiens redoutent une flambée des prix à la suite de son passage sur la côte du Queensland qui constitue le grenier agricole du pays. Russell Zimmerman, le directeur exécutif de l'association des commerçants australiens a précisé que la loi de l'offre et de la demande allait obliger les commerçants à importer certains produits agricoles qui proviennent habituellement du Queensland.



## Premiers touristes chinois à Wallis

Manuel Avilez, propriétaire d'un gîte situé à l'extrême sud de Wallis, a reçu pendant quatre jours des clients venus de Pékin. Cela aura fait tourner un restaurant chinois, embauché deux ouvriers à mi-temps, une femme de ménage, une interprète et il a empoché 150 000 CFP en bénéfice net. Connu de tous, ce gîte a déjà accueilli des touristes du monde entier. Opposé au tourisme de masse, Manuel Avilez recommande cependant une « révision à la baisse des billets inter-îles » pour que Futuna puisse bénéficier de cette manne touristique.



## Tonga, sanctuaire baleinier

Tonga a accueilli une conférence internationale sur les baleines, avec pour thème : Les baleines dans un océan qui change. Le Premier ministre de Tonga, Hon. Siaosi Sovaleni, a inauguré cette conférence qui s'est tenue à Nuku'Alofa, du 4 au 6 avril dernier. « Toutes les eaux de Tonga sont déclarées sanctuaire baleinier », a-t-il rappelé. Tonga a été déclaré sanctuaire baleinier en 1978, par le roi Tupou IV. Toute chasse à la baleine y est, depuis lors, interdite. Les cétacés sont au cœur de la vie des Tongiens mais aussi du tourisme.



## Matthew et Hunter revendiqués par le Vanuatu

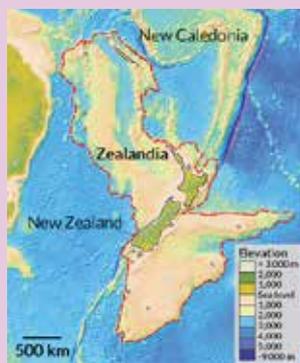
Le Vanuatu voudrait négocier directement avec la France pour que les îles Matthew et Hunter deviennent un condominium franco-vanuatais. La polémique entre la Nouvelle-Calédonie et le Vanuatu ne date pas d'hier. À plusieurs reprises, le Vanuatu avait fait valoir les liens des populations de l'archipel avec ces terres situées au sud du Vanuatu et à l'est de la Nouvelle-Calédonie. Le Vanuatu voudrait, à présent, que la France les intègre dans un condominium entre les deux états.



## La Chine investit dans la mine en Australie

Un géant chinois de la construction, le groupe public China state construction engineering corporation (CSCEC), a signé un protocole d'accord de 6 milliards de dollars avec le groupe australien BBIG pour développer le centre minier de Bala Bala. D'importantes infrastructures minières, notamment portuaires et ferroviaires, devraient voir le jour dans le nord-ouest de l'Australie. L'objectif est de permettre à des groupes miniers d'investir au cœur de la région riche en minerai de fer de Pilbara.

## ZEALANDIA, LE NOUVEAU CONTINENT



La Nouvelle-Zélande et la Nouvelle-Calédonie feraient partie du même continent dont une partie se trouve sous le niveau de la mer. Des géologues ont découvert qu'une grande partie de ce territoire actuellement submergé (94 %), qu'ils ont appelé Zealandia, se trouve à 3 000 km au-dessus de la croûte terrestre, ce qui justifierait son appellation de continent. Zealandia couvre une superficie de 4,9 millions de km<sup>2</sup>. Il serait donc le plus petit continent de la planète, si les autorités scientifiques se mettent d'accord sur cette appellation.

# Hienghène : Daalik vogue sur les flots

**Marin aguerri et passionné par la mer, Bruno Bouaoui a créé la Sarl Daalik fin 2015. À Hienghène, il propose du transport fluvial de marchandises et de personnes ainsi que des prestations touristiques.**

**B**runo Bouaoui fait partie de ceux qui ont choisi de conjuguer leur passion au quotidien. « J'aime la mer et tout ce qui s'y rapporte. J'adore être sur l'eau, pêcher et pratiquer la plongée sous-marine. » Graisseur sur le Havannah, pilote et mécanicien du Coral Palms puis mécanicien à terre sur le bateau de pêche Pescana, Bruno Bouaoui a ressenti le besoin de revenir sur Hienghène après des années d'éloignement. Originaire de la tribu de Lindéralique, l'homme crée la Sarl Daalik fin 2015 pour effectuer du transport de personnes. Grâce à différentes aides, il acquiert un Stabicraft de huit mètres d'une capacité de 12 passagers. Baptisé « Houléyo », il signifie poisson Napoléon en langue Fwâi.

## Désenclaver les populations

Dans la foulée, il signe un contrat avec la commune de Hienghène qui l'autorise à faire du transport fluvial de personnes et de marchandises sur les deux rivières qui coulent sur la commune : d'un côté la Hienghène, de l'autre la Tanghène. Tous les mardis et vendredis, jours de marché, il embarque des habitants de Werap et Ganen qu'il achemine jusqu'au village. « Ce service mis à disposition des habitants, moyennant 300 francs le trajet aller-retour, permet de désenclaver les populations et de les ramener sur le réseau urbain pour faire leurs courses ou effectuer des démarches administratives », explique-t-il.

## Balades sur l'eau

Bruno Bouaoui propose également des prestations touristiques dont une balade en bateau au départ de la marina du village qui longe les roches de Lindéralique jusqu'au Koulnoué Village. Cette promenade sur l'eau d'une heure trente, qui offre une vue imprenable sur la Poule et le Sphinx, est étayée de commentaires historiques et culturels. L'entrepreneur organise également des excursions à la demi-journée et/ou la journée sur l'îlot Hiengabate. « L'essentiel de ma clientèle est composé de touristes mais, depuis quelques mois, je reçois des demandes d'établissements scolaires qui



souhaitent organiser des sorties pédagogiques et faire découvrir une facette des métiers de la mer aux jeunes. C'est le cas des lycées de Touho et Pouembout », souligne-t-il.

## Bientôt le diplôme de Capitaine 200

Titulaire du certificat de formation de base à la sécurité sur les navires (CFBS), du brevet de secourisme, du permis PCMM nécessaire à la conduite de moteurs marins, du brevet de mécanicien 750 kWh et du permis lagonaire (PCL) qui autorise le transport de passagers, Bruno Bouaoui s'apprête à ajouter une nouvelle corde à son arc. « Cette année, je vais passer mon diplôme de Capitaine 200 à l'École des métiers de la mer. Une fois obtenu, il me permettra d'augmenter la capacité du bateau et le nombre de passagers. De plus, je pourrais proposer d'autres prestations puisque ce diplôme accroît la distance de navigation de la côte. » Bruno Bouaoui nourrit d'ambitieux projets dont celui d'agrandir sa société avec un 2<sup>e</sup> bateau plus gros et l'embauche d'un salarié.

## UN SUIVI RÉGULIER

Bruno Bouaoui est soutenu par des accompagnateurs itinérants de la CCI qui assurent un suivi régulier de la Sarl tant en gestion (application de la TGC, calendrier fiscal, trésorerie...) qu'en accompagnement touristique (flyers, partenariat avec le gîte Ka Waboana pour la mise en place d'un package...). « L'objectif étant de permettre au gérant de démarrer son activité dans les meilleures conditions, de rectifier le tir si besoin, dans le souci constant de la pérenniser, » souligne Benoit Delagneau, accompagnateur itinérant CCI.

## Contact

**Sarl Daalik**  
Renseignements et réservations  
au 90 09 24 ou 45 73 16.



**L'As de Trèfle**  
**ENTREPRISES**



Papeterie



Bureautique



Multimédia



Impression



Informatique

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



**Notre gamme de caméras de surveillance et  
de coffres-forts pour répondre à vos besoins.**

**FORFAITS  
ILLIMITÉS**  
COMPATIBLES ADSL / FIBRE

**L@goon**  
Internet - Téléphonie - Vidéo

Et toujours :



Débit  
MAX



110 destinations  
gratuites



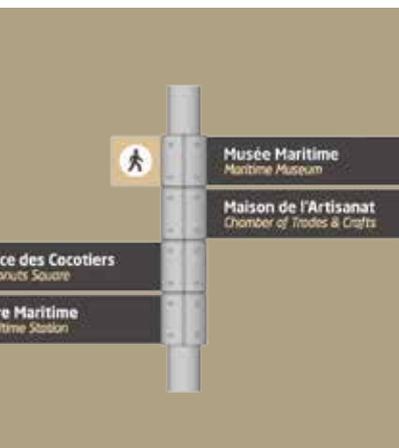
On s'occupe  
de tout !

Abonnez-vous sans vous déplacer !



Modem  
inclus

☎ 28 88 88 | [www.lagoon.nc](http://www.lagoon.nc) |





© BUA



© BUA



© Esquisse concours - Architectes Jarcet et Patriache

## Dossier

# Tourisme de croisière : un levier pour diversifier l'économie

Inscrit au Plan stratégique de développement 2015/2019 de la CCI, la croisière fait dorénavant l'objet d'une véritable concertation entre tous les acteurs impliqués qui ont pour objectifs communs de rendre notre destination attractive et de développer ce secteur porteur afin de dynamiser l'économie calédonienne. Comment ? Grâce à des infrastructures adaptées, une organisation structurée de l'accueil des croisiéristes et des offres de qualité.

Depuis plus de deux ans, la nouvelle mandature de la Chambre de commerce et d'industrie a fait du développement de la croisière une priorité, convaincue, ainsi que l'explique Jennifer Seago, présidente de la CCI, que « l'aspect monolithique de l'économie calédonienne, suspendue aux variations du cours du nickel, constitue un frein pour l'essor du territoire et qu'il est urgent de la diversifier et de trouver d'autres sources de recettes ». Le développement du tourisme de croisière fait d'ailleurs désormais l'objet d'une vraie concertation élargie. Depuis mars 2016, la Chambre consulaire a initié un groupe de travail autour de la croisière qui fédère des représentants du gouvernement, des provinces, du Port autonome de la Nouvelle-Calédonie, de la ville de Nouméa, de l'agence maritime Kenua et des professionnels du tourisme. Objectif affiché : échanger autour des projets de chacun et avancer de manière concrète dans l'évaluation de la situation et des attentes des divers acteurs. « *Coordination et stratégie sont l'essence même de ce groupe de travail et les actions prennent forme* », se réjouit Jennifer Seago. C'est un fait. Le tourisme de croisière doit être considéré à l'échelle du pays, comme c'est le cas désormais pour le tourisme de séjour. La stratégie de développement de la croisière, qui est en cours de finalisation, est portée par le gouvernement. Cette stratégie sera proposée aux provinces et aux communes concernées de façon à coordonner et mutualiser les actions. L'objectif étant de

rendre notre destination attractive grâce à des infrastructures portuaires adaptées, assorties d'une organisation structurée de l'accueil des croisiéristes dans nos villes et nos sites touristiques.

### La croisière : un marché qui ne connaît pas la crise

Alors que le marché de la croisière est exponentiel au niveau mondial - passant de 12 millions de croisiéristes en 2002 à 24 millions en 2016 - et particulièrement dans la région Pacifique (Australie, Nouvelle-Zélande et Océanie) avec une progression de plus de 14 %, la Nouvelle-Calédonie bénéficie déjà de ce boom économique : 509 463 croisiéristes y ont accosté en 2016 pour 500 escales. Un nombre 6 fois plus important qu'en 2005 : + 527 % en 11 ans ! Mieux, les perspectives à l'horizon 2020 sont alléchantes puisqu'un million de croisiéristes sont attendus avec des retombées estimées à 13,6 milliards de francs. « *Il s'agit d'une véritable manne économique que nous risquons de perdre au profit des autres îles du Pacifique si rien n'est fait*, souligne Jennifer Seago. *Située à seulement deux jours de croisière depuis Brisbane ou Sydney, la Nouvelle-Calédonie est un emplacement stratégique pour les compagnies maritimes qui l'ont bien compris puisqu'elles viennent à nous spontanément, grâce aux multiples atouts de notre destination. Il est donc essentiel d'encourager et d'accompagner ce développement tout en respectant la préservation de l'environnement.* »



Les statistiques mondiales sont éloquentes : 40 % des croisiéristes séduits par une escale y reviennent par la voie aérienne, pour un séjour plus long. « Un million de croisiéristes satisfaits par notre destination, c'est la possibilité d'accueillir 400 000 touristes qui arrivent par avion, séjournent dans les hôtels, consomment nos produits et découvrent notre pays », relève Valérie Maton, responsable du département tourisme de la CCI. Outre la beauté et la diversité des paysages et du lagon, le territoire dispose d'infrastructures de qualité (aéroportuaires, routières et médicales) ainsi que de bonnes conditions sanitaires. Mais pas seulement. Sa diversité culturelle et sa place d'ambassadeur de la francophonie dans une zone majoritairement anglo-saxonne en font une destination de choix. « Le territoire a beaucoup à gagner à accompagner le marché de la croisière. L'appel d'air est tellement important via ce volume de clientèle qu'on peut compter sur un développement d'activité dans de nombreux secteurs avec, à la clé, des créations d'entreprises et d'emplois, ainsi que des effets directs et indirects très rapidement palpables sur l'économie, sous réserve d'une offre attractive », note Jennifer Seago.

**Améliorer l'accueil des croisiéristes**

Si Nouméa est aujourd'hui le 2<sup>e</sup> port de croisière de France après Marseille, force est de constater que l'escale souffre d'un déficit d'image en raison de la qualité de l'accueil et des services proposés, jugés insuffisants, tant par les compagnies de croisière que les passagers. La reprise en gestion, début mars, de la gare maritime de Nouméa et ses abords par la CCI, marque un premier pas significatif dans l'organisation de l'accueil réservé aux touristes sur l'escale de Nouméa. « Notre objectif est d'améliorer son image, d'en faire une escale de standard

international afin de la pérenniser et d'optimiser les chances de retour des croisiéristes sur le territoire, commente Jennifer Seago. Pour ce faire, la CCI va déployer un plan d'actions qui aura pour finalité l'amélioration de l'accueil ainsi que l'organisation et la structuration des services proposés. » (Lire encadré). Par ailleurs, la CCI va interroger les croisiéristes sur leurs attentes, via un questionnaire, afin de leur offrir une offre pertinente. « Aujourd'hui, nous ne savons pas exactement ce qu'attendent les croisiéristes qui débarquent à Nouméa. Il est donc prévu de les interroger pour mieux cerner leurs demandes et adapter nos réponses, précise Laure Aubin, directrice des aéroports domestiques et de la gare maritime de Nouméa. Notre objectif est de bâtir une véritable expérience client. Lors de nos travaux, nous avons listé des actions dont certaines sont déjà enclenchées. Dans le cas où le croisiériste n'a pas acheté un tour à bord, à sa descente du paquebot ou même en amont, il doit savoir où il peut al-

ler, comment et sous quels délais, de façon à optimiser ses quelques heures d'escale à Nouméa. »

**Des retombées économiques à optimiser**

La problématique des commerces (horaires et jours d'ouverture, langue, monnaie, produits...) figure parmi les freins avancés. Alors que la dépense moyenne mondiale d'un croisiériste est d'environ 15 000 francs par escale, elle s'élèverait seulement à 4 575 francs en Nouvelle-Calédonie, contre 8 160 francs au Vanuatu. « La marge de progression des retombées économiques est donc importante », observe Frédéric Pratelli, élu de la CCI et président du Syndicat des commerçants. Afin de sensibiliser les commerçants pour qu'ils adaptent leurs offres de services à la clientèle des croisiéristes, des groupes de travail ont été mis en place sous l'égide de Nouméa centre-ville. Des travaux sont également menés en parallèle avec tous les partenaires concernés (gouvernement, institutions, CMA, acteurs du tourisme...). Une charte d'accueil des croisiéristes est actuellement en cours d'élaboration qui comporte un volet d'identification des commerces assorti d'un cahier des charges. « Si nous voulons être compétitifs avec d'autres pays de la zone et proposer une offre plus conséquente, pratiquer le duty-free, parler anglais et accepter les devises sont des fondamentaux », note Frédéric Pratelli. Dans un contexte de développement du tourisme, la CCI propose des formations spécialement créées pour les commerçants, sous forme de modules, dédiées au « parcours commerçant ». « L'une de leurs difficultés est de comprendre ce que la clientèle attend et comment elle se comporte. Pour ce faire, il s'agit de bien identifier sa cible pour lui proposer un accueil personnalisé », précise Frédéric Pratelli.

**GARE MARITIME : LES PRINCIPALES ACTIONS**

- Ouverture d'un comptoir « Welcome desk » pour informer les visiteurs et les usagers de la plateforme.
- Mise en place de personnels pour accueillir et orienter les passagers, coordonner les usagers de la gare et ses abords...
- Mise en place d'un réseau WiFi gratuit.
- Remise à niveau des infrastructures.
- Révision de la signalétique, des flux passagers et réaménagement de certains espaces pour une meilleure circulation et visibilité des services et produits offerts.



## Des infrastructures adaptées

Sous-dimensionnées, les infrastructures portuaires font actuellement l'objet d'un projet d'amélioration et d'adaptation de l'existant (extension du quai, aménagement d'une gare de transit...) porté par le Port autonome de Nouvelle-Calédonie dans le cadre de son schéma directeur 2014-2024. Y figure la création d'un terminal dédié à la croisière sur la grande rade qui permettrait de donner un nouvel élan au tourisme de croisière et d'accompagner sereinement l'évolution attendue du trafic. Il pourrait accueillir deux paquebots de plus de 250 mètres, soit potentiellement 9 000 passagers. Pour la députée-maire de Nouméa, Sonia Lagarde, « le sens de l'action politique d'un maire est de garantir le bien-être et le cadre de vie de ses administrés grâce à un subtil équilibre entre habitat, emploi, mobilité, loisirs, vie culturelle tout en préservant l'environnement paysagé et architectural. Chacune de ces thématiques doit faire l'objet d'une réflexion spécifique. Concernant le développement économique, la place de la croisière devient prédominante pour faire de Nouméa une capitale attractive et moderne en phase avec son temps et avec le monde. Pour cela, il est nécessaire que Nouméa, ville historique et portuaire, s'adapte pour répondre aux attentes des croisiéristes. L'aménagement qualitatif des espaces publics et des infrastructures portuaires doit encourager les croisiéristes à découvrir la ville. Cette prise en compte est pour Nouméa une promesse d'avenir. » L'aménagement du front de mer de la capitale participe de cette nécessité. Ainsi, la Ville de Nouméa œuvre pour une dynamisation économique du centre-ville en aménageant le Quai Ferry, point de débarquement des croisiéristes. Un concours d'architecture a donc été lancé en 2016 et le lauréat a été désigné en fin d'année dernière. L'architecte travaille actuellement

avec les services de la Ville afin d'offrir une expérience commerciale unique sur le Grand Nouméa, complémentaire des commerces et activités du centre-ville. « En tant que vitrine de la Nouvelle-Calédonie pour les croisiéristes, Nouméa œuvre, dans son domaine de compétence, à rendre l'expérience du touriste la plus agréable possible. Une signalétique bilingue et des parcours touristiques en Centre-Ville et au Quartier Latin seront mis en place » ajoute la députée-maire. En complément de la signalétique piétonne, la Ville de Nouméa travaille à l'organisation de la gestion des flux avec le Port Autonome de Nouvelle-Calédonie. L'accroissement de la taille des paquebots et l'augmentation du nombre de croisiéristes imposent une gestion anticipée et commune des flux piéton afin de mieux les diriger vers le centre-ville, ses lieux stratégiques (Place des Cocotiers, Marché municipal, rues commerçantes, sites patrimoniaux...). Pour cela, la Ville de Nouméa a également investi fortement dans la réfection des trottoirs.

## La stratégie du gouvernement

La stratégie pilotée par le gouvernement sera mise en œuvre de manière opérationnelle par différents intervenants, selon le champ d'action et les affinités de chacun : les tour-opérateurs, la CCI, le cluster maritime, les restaurateurs, etc. Bien évidemment, les provinces en font partie intégrante. Des contrats de développement ont été signés avec la Nouvelle-Calédonie et l'État, prévoyant la construction d'infrastructures d'accueil. La piste de l'ouverture d'une nouvelle escale en province Nord est d'ailleurs envisagée, ce qui permettra de promouvoir la diversité des cultures et des paysages du territoire auprès des armateurs et de leurs passagers. C'est aussi une opportunité de rééquilibrage économique, qui donnera accès aux retombées écono-

miques liées à la croisière à un plus grand nombre de Calédoniens.

## Une nouvelle organisation de notre territoire

Pour Martine Lagneau, première vice-Présidente de la province Sud, la gouvernance apparaît également comme fondamentale. « Les initiatives personnelles sans cohérence et sans concertation ne doivent pas exister. Le gouvernement doit rester le pilote de cette opération en lien avec les GIE en charge du tourisme. Il conviendra de convier tous les acteurs dans cette réflexion. D'ailleurs, des tables rondes seront organisées dès cette année. » La vision de la province Sud sur la structuration de la croisière s'inscrit dans une vision globale du développement du tourisme. « Nous avons souhaité consulter et engager une démarche partenariale et participative avec l'ensemble des acteurs et des collectivités pour déterminer le nouveau schéma de développement touristique 2025, la structuration de la croisière faisant bien évidemment partie de ce plan. Un expert, directeur des infrastructures accueillant les bateaux de croisière à Marseille, a été mandaté par le gouvernement afin de pouvoir proposer à la Nouvelle-Calédonie différentes alternatives (...). Accueillir 1 million de croisiéristes dans les 5 à 7 ans demande une nouvelle organisation de notre territoire. Cela suppose que nous puissions, dans un premier temps, faire évoluer le centre-ville de Nouméa et permettre à nos commerçants et à nos prestataires de services de mieux répondre à ce potentiel de clients. » À cet effet, la province Sud a lancé une étude pour appréhender les attentes des commerçants en proposant des outils d'information et de communication à l'attention des touristes. « Nous travaillons à l'adaptation d'offres de prestations à la journée afin de répondre à cette clientèle présente seulement



## LIFOU : UNE VITRINE EN MATIÈRE D'ACCUEIL AUTHENTIQUE

Créée à l'initiative du grand chef Paul Sihaze (district de Wetr) en 1996, la Sarl Mejine Wetr, qui accompagne et encadre le tourisme de croisière dans le respect de la coutume, emploie 13 salariés et fait travailler 120 prestataires de services (transport, artisanat, culinaire et activités de loisirs). Aujourd'hui, les actions se multiplient et tout est pensé de manière à respecter l'environnement : le nombre de croisiéristes est limité sur le site de la piscine naturelle de Jinek, des guides bilingues veillent à ce que les touristes ne s'enduissent pas de crème solaire avant de se baigner, les paquebots attendent au large qu'un pilote maritime calédonien les emmène jusqu'à l'une des deux zones de mouillage définies par la province des Îles et les coutumiers. Côté organisationnel, c'est la même rigueur. « Nous connaissons les dates d'escale des paquebots jusqu'en 2024, nos packages sont vendus à bord (et à terre) et le nombre de personnes nous est transmis quelques jours avant l'arrivée du navire, ce qui nous permet de nous organiser », souligne Josiane Kaemo, gérante de la Sarl. Consciente de cette manne économique, Lifou nourrit un projet d'aménagement sur le site d'Easo où arrivent les croisiéristes, comprenant 3 volets : des stands pour installer les prestataires dans de bonnes conditions, un village mélanésien composé de plusieurs cases traditionnelles vantant les us et coutumes de l'île où seront organisées des activités à la journée et des soirées culturelles à thème. Il sera ouvert pendant et hors des touchers de paquebots afin de permettre aux touristes et aux écoles de découvrir les traditions et les savoir-faire ancestraux. Enfin, en 3<sup>e</sup> lieu, la Sarl envisage de diversifier ses activités pour ouvrir de nouveaux débouchés aux prestataires, comme recevoir des délégations (avec repas, animations...) et développer un catalogue de produits artisanaux. Ce projet d'aménagement permettrait de créer 50 emplois et d'augmenter le nombre de prestataires à 200 à l'horizon 2019. La croisière représente actuellement un chiffre d'affaires annuel entre 150 à 200 millions, dont 80 % revient à la population, 20 % servant au fonctionnement de la Sarl.

quelques heures à Nouméa, ajoute Martine Lagneau. Nous devons faire de notre capitale une ville accueillante afin de faire revenir une partie de ces clients sur un séjour plus long en développant une offre packagée. Il nous faut améliorer l'expérience et la satisfaction des visiteurs (croisiéristes et touristes) dans le but d'accroître le nombre de séjours répétitifs car les potentiels et les retombées financières seront importants pour tous. C'est une action prioritaire pour la province Sud qui suppose un vrai changement des mentalités que nous devons préparer tous ensemble. Notre ambition est de faire remonter Nouméa dans le top 10 des escales tout en veillant parallèlement à être exemplaires concernant la question du développement durable de nos sites. »

### Les Loyauté surfent déjà sur la vague

Avec 108 touchers à Lifou et 89 à Maré en 2016, les Loyauté ont su s'emparer de ce marché à fort potentiel. Consciente du contexte naturel, culturel et économique

des Loyauté, la province des Îles accompagne et soutient fortement le tourisme de croisière (et de séjour) depuis des années. « La croisière connaît un véritable essor depuis 1995, date du premier toucher de paquebot sur le site d'Easo à Lifou. Elle enregistre une augmentation importante et régulière du nombre de touchers de paquebots, de croisiéristes et d'activités connexes sur Maré et Lifou. Ces deux îles constituent aujourd'hui les deux principales destinations. Les efforts sont de plus en plus orientés sur l'amélioration des sites d'accueil et l'aménagement de nouveaux sites dans le but de désengorger les sites actuels », indique Robert Truijij, directeur adjoint de la Direction de l'économie intégrée. Cette stratégie s'inscrit dans une démarche de développement durable qui a également pour objectif d'assurer une redistribution équitable des retombées économiques au niveau des populations locales. En 2016, Lifou et Maré ont accueilli plus de 150 000 croisiéristes. Les retombées financières sont évaluées à plus de

250 millions (1 à 2 millions en moyenne par toucher). « Dans le souci d'améliorer l'impact économique, la priorité provinciale est également axée sur la diversification des activités liées au tourisme de manière générale, dont celles liées aux activités de loisirs, tout en prenant en compte les spécificités locales, notamment dans le cadre des réglementations et des agréments. D'une manière générale, la collectivité encourage et soutient les initiatives économiques qui permettent de consolider les secteurs à fort potentiel de développement, dont le tourisme », observe Robert Truijij. Des moyens financiers considérables sont mobilisés pour améliorer le désenclavement et l'attractivité des îles. Des cartographies de l'existant permettent d'agencer les efforts selon les besoins des acteurs autour des sites d'accueil et des espaces visités. Sur l'ensemble des îles Loyauté, la collectivité entend poursuivre sa stratégie de développement des activités de loisir destinées aussi bien au tourisme classique qu'à celui de la croisière afin d'améliorer la durée de séjour des touristes aux îles (actuellement à 2,3 jours) et une dépense moyenne des croisiéristes encore trop faible. « La poursuite de la sensibilisation et de l'accompagnement des acteurs locaux doit permettre d'inculquer progressivement une culture touristique qui dépasse la seule activité d'hébergement et prend en compte tous les maillons de la chaîne. Cela permettra de construire une véritable image de la destination des îles Loyauté. »

## PROCHAIN DOSSIER CCI INFO JUIN

L'export : le point sur une dynamique d'ouverture des marchés à l'export qui intéresse de plus en plus d'entrepreneurs.

# DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

## Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose  
des terrains :

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



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



# PANDA

PARC D'ACTIVITÉS



secal | 46 70 10

# E-commerce : une opportunité pour le développement économique local

Tout acheter « *en un clic* », voici l'une des nouvelles tendances de consommation des Calédoniens et les nouveaux sites marchands qui fleurissent sur la toile en témoignent. La démocratisation de la vente en ligne en Nouvelle-Calédonie place les entreprises locales face à des problématiques et à des enjeux nouveaux liés au développement du secteur.

**L**e e-commerce ou commerce électronique regroupe l'ensemble des transactions commerciales s'opérant à distance par le biais d'interfaces électroniques et digitales. Selon les chiffres de l'Observatoire numérique Nouvelle-Calédonie, il existait une soixantaine de sites marchands calédoniens en 2014, principalement dans les secteurs du high-tech, de l'enfance, du voyage et de la mode. Et de nouvelles plateformes sont régulièrement créées. « Si le e-commerce calédonien semble être en plein essor, les entrepreneurs se heurtent encore à de nombreux obstacles tels que les frais bancaires, la logistique, la communication, le non-respect (souvent malgré eux) des cadres juridiques. La méfiance des internautes au moment de l'acte d'achat reste également un frein à ne pas négliger », souligne Charlotte Ullmann, directrice de l'Observatoire numérique NC.

### Une tendance marquée

Depuis deux ans, les acteurs du secteur observent un développement soutenu du e-commerce sur le territoire. « Les entrepreneurs se rendent compte qu'Internet est devenu une vitrine quasi obligatoire du fait des nouveaux usages et des changements dans les habitudes de consommation. Lorsque l'on s'adresse aux jeunes générations en particulier, il est nécessaire d'être connecté », indique Charlotte Ullmann. En plus d'une présence sur les réseaux sociaux, les entrepreneurs calédoniens ont tendance à se lancer dans la création de sites web voire de sites marchands. À noter par exemple la récente mise en ligne d'une plateforme pour faire ses courses (Easycourses.nc) ou encore d'une market place avec un catalogue complet de produits livrables sur tout le territoire (Topmarket.nc). L'objectif est de

faciliter la vie des consommateurs et de proposer davantage de produits et services en dehors du Grand Nouméa.

### Des axes majeurs de développement

« L'enjeu pour les e-commerçants calédoniens est tout d'abord de se faire connaître, puis de fidéliser la clientèle en lui garantissant une qualité de service. Dans ce cadre, les aides et les formations proposées aux entreprises pour comprendre les enjeux et mieux maîtriser les outils du web sont essentielles », précise Charlotte Ullmann. Le catalogue des formations de la CCI-NC 2017 propose ainsi des formations dédiées à la création de site web et à l'amélioration de la visibilité de son commerce via une page Facebook. Les axes de développement proposés dans le Livre Blanc 2.0, réalisé en 2014 par l'Observatoire numérique NC et l'ACTIC sont toujours d'actualité. « Parmi les idées des professionnels eux-mêmes, il s'agirait de proposer aux e-commerçants/e-artisans des tickets d'accompagnement ou des packages de services à des tarifs adaptés pour le développement web, les plans de communication et le webmarketing. Il s'agit également de faciliter les démarches avec les services bancaires et la CSB pour favoriser le développement du secteur. » Afin d'établir une analyse plus précise et actualisée du marché et de mieux comprendre les attentes des consommateurs, l'Observatoire numérique NC prévoit de réaliser une nouvelle étude dans le courant de l'année 2017. Cette étude comportera des indicateurs sur mesure pour les organismes impliqués dans le cahier des charges et des indicateurs de référence pour tous les intéressés. L'association commercialisera cette étude directement en ligne.

### Contacts

[www.observatoire-numerique.nc](http://www.observatoire-numerique.nc)  
CCI- Pôle formation  
Tél. 24 31 15 / [fpc@cci.nc](mailto:fpc@cci.nc) / [www.cci.nc](http://www.cci.nc)



## — L'ABONNEMENT —

# UNE AUTRE FAÇON DE VOYAGER

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



# Mutualiser les ressources pour accroître la productivité

Initiée l'an dernier, l'opération pilote d'industrie collaborative se poursuit et passe à la vitesse supérieure en 2017. Ce modèle industriel permet de stimuler et renforcer le tissu économique grâce à l'innovation, la coopération et la création de valeur ajoutée. Une démarche déjà en place en Métropole et qui est en train d'être déployée sur le territoire avec l'objectif de générer des gains financiers et environnementaux.

Lancée en 2016 – à l'initiative du service QHSE Industrie de la CCI en partenariat avec le gouvernement, l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME) et la province Sud – l'opération d'écologie industrielle et territoriale\* se poursuit. Menée sur trois zones d'activités (ZA de Nouville, ZAC Panda, ZIZA/ZICO/ZIPAD), elle vise à identifier les synergies environnementales et économiques possibles entre les entreprises et les industries de ces zones afin de renforcer l'attractivité et la compétitivité du territoire et permettre d'identifier de nouveaux relais de croissance. « L'objectif est d'instaurer des actions de partenariat et d'encourager les relations entre les acteurs économiques et industriels du territoire. Comment ? En favorisant le développement économique local ainsi que la prise en compte des enjeux environnementaux en vue de limiter la pollution, le prélèvement des ressources, la production des déchets et la consommation d'énergie », explique Matthieu Ladiesse, responsable QHSE-Industrie à la CCI.

### Une cartographie interactive

Pour développer cette démarche, la CCI s'est dotée d'un outil interne d'aide à l'identification, à la géolocalisation de flux des entreprises et à la mise en œuvre de synergies : la plateforme web Act'if. Un outil de pilotage permettant la mutualisation d'équipements, l'échange de matières et le partage de compétences et qui est largement utilisé et déployé en Métropole. « À travers une cartographie interactive, la plateforme Act'if quantifie et géolocalise les ressources des entreprises et ses organisations. Elle permet d'identifier des synergies de mutualisation -emplois partagés, achats groupés...- ou de substitution -les flux sortants des uns étant les



flux entrants des autres- pour repérer des potentiels d'échanges de ressources ou de mutualisation inter-entreprises et de relier les chaînons manquants dans les chaînes de valeurs. A la clé : le développement de filières innovantes », relève Matthieu Ladiesse.

### Trois mois de collecte

Dans cette optique, deux journées de formation, pilotées par Julien Munoz, chargé de mission économie circulaire, développement et déploiement de la plateforme Act'if de la CCI Occitanie, ont été organisées à la CCI en présence des partenaires et de représentants de Capagro (Cluster qui regroupe des entreprises de transformation alimentaire), de la FINC et de la Secal. « Le retour d'expériences sur des opérations menées au niveau national ainsi que le rappel de l'importance d'une gouvernance multipartite a permis de clarifier la méthode et les enjeux de la mise en place de ce modèle économique sur le territoire, précise Matthieu Ladiesse. Suite à la formation consacrée à l'utili-

sation de la plateforme web Act'if, nous retournerons voir les entreprises déjà sensibilisées, environ une cinquantaine. Nous effectuerons des diagnostics de flux entrants et sortants : matières premières, déchets, besoins en espace de stockage, en ressources humaines, transport, etc. qui alimenteront la plateforme. Fin juillet, nous serons en mesure de produire une analyse des flux et des synergies potentielles. » Les résultats seront présentés aux entreprises lors d'un atelier de restitution en août. À noter qu'une conférence dédiée à l'industrie collaborative a également été organisée dans le cadre des rendez-vous de l'économie afin de présenter la démarche aux entrepreneurs.

\* Cette opération est ouverte à toute entreprise du territoire qui souhaiterait faire des diagnostics de flux en vue d'une mutualisation avec d'autres sociétés.

### Contact

CCI-QHSE - Industrie  
Tél. 24 3115 / m.ladiesse@cci.nc

Ne dites plus NCTV, dites...



La télé qui nous rapproche

Tous les soirs de la semaine : le **Journal Télévisé** à 18h, 19h et 20h

 CALEDONIA

Notre nouveau site web : [www.caledonia.nc](http://www.caledonia.nc)

Retrouvez-nous sur :

n°10 

n°22 

n°17 

## Point Rouge LLD

Besoin d'un véhicule pour 3 à 36 mois ?

Découvrez nos offres **LLD** - Longue durée

**3 à 36**  
mois



Tel: 28 59 20  
[commercial@pointrouge.com](mailto:commercial@pointrouge.com)

# Le FIAF : un outil pour booster la productivité

Expérimenté sur trois ans, le Fonds interprofessionnel d'assurance formation (FIAF) s'applique depuis le 1<sup>er</sup> avril 2017. Il a pour mission d'accompagner les entreprises du secteur privé dans l'analyse de leurs besoins en matière de formation professionnelle continue et de financer des prestations via la mise en place d'une contribution patronale de 0,2 %. Le FIAF va notamment permettre aux TPE-PME de moins de 10 salariés d'accéder à des formations qu'elles ne pourraient pas financer seules.

## Le FIAF, c'est quoi ?

Le Fonds interprofessionnel d'assurance formation est une boîte à outils pour tous les employeurs du secteur privé qui ont désormais la possibilité de former leurs employés en fonction de leurs besoins réels. Le FIAF est conçu pour accompagner les entreprises, les conseiller, leur proposer des solutions de proximité sur mesure et financer la formation professionnelle continue (FPC) des salariés du privé. Sa mission principale est de contribuer au développement des compétences calédonniennes.

### Ses objectifs sont nombreux :

- Assurer le financement d'actions de formation des parcours individuels de professionnalisation ou de mobilité soumis par les entreprises pour leurs salariés.
- Accompagner les entreprises et les branches professionnelles dans la définition de leurs besoins de formation par des actions d'information, de conseil et d'ingénierie.
- Améliorer la visibilité de l'offre de formation sur le territoire.
- Financer et conduire des programmes d'études et/ou de recherche dans le domaine des qualifications, de la gestion des compétences des salariés, des techniques et des outils de la formation professionnelle.

## Qui est concerné ?

Tous les employeurs de droit privé employant un salarié ou plus et cotisant à la CAFAT sont dorénavant soumis à cette nouvelle contribution de 0,2 % et pourront, de fait, bénéficier de l'offre de services du FIAF sous réserve d'être à jour de leurs cotisations.



## Comment fonctionne le FIAF ?

La contribution des employeurs du secteur privé, qui a été limitée à 0,2 % de la masse salariale plafonnée à la tranche 1 du RUAMM, est exigible depuis le 1<sup>er</sup> avril 2017. Il s'agit d'une charge patronale qui doit apparaître sur les bulletins de salaire et qui sera collectée par la CAFAT de manière trimestrielle via la déclaration nominative trimestrielle (DNT). L'enveloppe mutualisée ainsi alimentée ouvre un droit, pour toute entreprise

qui cotise au 0,2 %, à 400 000 francs de financement par an (quel que soit le nombre de salariés), pour une dépense équivalente à 625 000 francs. Ces 400 000 francs se découpent selon un principe de 4 tranches dégressives (voir tableau).

**Attention**, le 0,7 % est toujours une dépense obligatoire pour les entreprises de plus de 10 salariés.

## Montants du coût des formations pris en charge par le FIAF

Tranches	Valeur de la tranche (en dépense)	Taux de prise en charge	Montant pris en charge FIAF sur la tranche	Reste à charge de l'employeur sur la tranche
T1	175 000 XPF	100%	175 000 XPF	0 XPF
T2	150 000 XPF	70%	105 000 XPF	45 000 XPF
T3	150 000 XPF	50%	75 000 XPF	75 000 XPF
T4	150 000 XPF	30%	45 000 XPF	105 000 XPF
TOTAL	625 000 XPF	-	400 000 XPF	225 000 XPF

## Comment s'effectuent les versements libératoires ?

L'employeur a deux options :

- Verser le montant non-dépensé (reliquat) du 0,7 % au titre de l'année n-1 au FIAF plutôt qu'au Trésor public. Dans ce cas, il disposera d'un délai supplémentaire (31 mars de l'année n+1) pour effectuer le versement, qui est à déclarer dans la partie versement libératoire de la déclaration annuelle de la DFPC, et viendra alimenter l'enveloppe mutualisée.

- Effectuer un versement correspondant à tout ou partie de son 0,7 % de l'année en cours. L'employeur peut l'utiliser jusqu'au 31 décembre de l'année qui suit le versement dans le cadre d'actions liées à la FPC. Ce versement lui ouvre une enveloppe dédiée, sous réserve qu'il ait défini un plan ou des objectifs de formation pour l'année en cours. Le FIAF valide alors, en amont de chaque action de formation, son éligibilité.

À noter que des frais de gestion peuvent s'appliquer :

- 0 % pour financer un éventuel reste à charge
- 5 % si l'employeur fait appel au FIAF pour financer une action déjà choisie
- 12 % si l'employeur souhaite faire une délégation de recherche d'organisme de formation

## UN OUTIL CALÉDONIEN

Des fonds d'assurance formation existent déjà en Métropole (organismes collecteurs paritaires agréés) et en Polynésie (Fonds paritaire de gestion « Te pu no te'ite » soit l'organisme du savoir) mais ils ne fonctionnent pas sur le même modèle. Le FIAF a été conçu et réfléchi par les partenaires sociaux calédoniens pour les employeurs et les salariés calédoniens.

## MODALITÉS DES DEMANDES

Pour bénéficier des actions du FIAF, l'employeur peut se rendre sur le site Internet [www.fiaf.nc](http://www.fiaf.nc) ou effectuer sa demande de formulaire directement à l'adresse mail : [contact@fiaf.nc](mailto:contact@fiaf.nc). Il doit ensuite remplir le formulaire de demande de financement sur lequel devra figurer le montant, le type de formation, le montant demandé + les frais annexes (etc.) et des pièces justificatives permettant au FIAF de statuer sur son éligibilité (programme de formation, CV intervenant, etc.). Une fois le document rempli, l'employeur le retourne au FIAF qui se prononce sur l'éligibilité de la demande dans un délai de 5 jours). Dès lors que la formation est conventionnée et réalisée, l'employeur fournit les pièces justifiant non seulement les dépenses mais assurant également que le(s) stagiaire(s) a (ont) suivi la formation. Le FIAF s'engage alors à régler ou rembourser l'organisme de formation dans un délai de 15 jours. Attention : pour voir leurs formations éligibles aux financements, les prestataires de formation doivent impérativement s'enregistrer auprès du FIAF.

## Quels sont les financements possibles ?

- **Le financement simple** : l'employeur remplit un dossier de demande de financement jusqu'à 15 jours après le démarrage de l'action. Si l'employeur dépose sa demande après le démarrage de l'action de formation, il prend le risque que l'action ne soit pas éligible aux financements et devra donc en supporter seul le coût.
- **La subrogation de paiement (tiers payant)** : l'employeur a l'obligation de faire sa demande au maximum 15 jours avant le démarrage de l'action de formation. C'est une solution permettant, notamment aux petites entreprises qui ne disposent pas forcément d'un fonds de roulement, de ne pas avoir à faire une avance de fonds.

**Attention** : l'organisme de formation a la possibilité de refuser la subrogation de paiement.

## À quoi donne accès la cotisation au FIAF ?

- Des diagnostics courts (rendez-vous de deux heures) qui s'adressent aux petites et moyennes entreprises afin d'identifier leurs besoins et répondre à leurs objectifs stratégiques.
- Une sélection des offres de formation, une programmation de formations

(le catalogue du FIAF sera mis en place en 2018).

- Des financements (sous forme de financements simples ou de subrogation de paiement).
- De la recherche de co-financements.
- La possibilité de mutualiser des actions de formation en publiant des besoins spécifiques sur le site Internet du FIAF.
- Un accès à l'offre de formation des prestataires enregistrés via le site Internet du FIAF.
- Un accès aux résultats des études menées par le FIAF.

## Quels sont ses bénéfices pour les employeurs ?

- Un financement pour les TPE et les PME de moins de 10 salariés.
- Un financement supplémentaire pour les employeurs de plus de 10 salariés.
- Une instruction des demandes en amont de l'action de formation.
- Des services d'aide à la définition des besoins et la recherche de formations pour tous les employeurs.

## Contacts

FIAF

17 rue Edighoffer, Doniambo

Tél. : 47 68 68 / [contact@fiaf.nc](mailto:contact@fiaf.nc)

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



**SOCALOG, L'AUTRE DIMENSION DE LA LOGISTIQUE**

Professionnels, Industriels, Particuliers...

- Vous manquez temporairement d'espace de stockage ?
- Vous souhaitez franchir un cap dans votre développement ?
- La gestion de votre logistique vous prend trop de temps ?

SOCALOG propose en toute confidentialité des solutions logistiques mutualisées, flexibles et adaptées à vos besoins.

**« Optez pour une logistique externalisée, c'est l'assurance d'un service clé en main au quotidien ! »**

**LE DÉTAIL DE NOS OFFRES :**

THÉMATIQUES

ACTIVITÉS PROPOSÉES



**La presse d'information**



**La presse PRO**



**Les magazines grand public**



**Le numérique**

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

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



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

# Les ressources humaines, un pilier de l'entreprise

Qu'est-ce qui caractérise une entreprise ? Son capital économique et humain ainsi que son savoir-faire. Les compétences, les motivations et l'implication des salariés sont des facteurs essentiels car ils sont les garants de son bon fonctionnement : plus le personnel est qualifié et investi, plus son rendement est positif. D'où l'importance d'avoir une bonne gestion de ses ressources humaines.

Les RH ont un rôle stratégique et font partie des acteurs majeurs pour répondre aux enjeux de compétitivité des entreprises. Leur fonction est d'ailleurs très polyvalente. « Il leur incombe d'adapter en permanence les moyens humains aux enjeux de l'entreprise en dénichant les compétences adaptées aux missions à déployer, de s'assurer de leur mise en œuvre, de la conformité aux réglementations en vigueur (Code du travail et textes associés) et d'un bon climat social. De plus, le service RH doit veiller à maintenir un niveau de compétences constant pour les salariés par le biais de formations. Le service RH, pilier important de l'entreprise, est sollicité à différents niveaux et vient en soutien à la direction pour la conseiller », souligne Virginie Petit, adjointe à la directrice RH de la CCI.

### Être formé à l'évolution des missions

Selon la taille de l'entreprise, la fonction RH peut être plus ou moins diversifiée. « Les RH s'inscrivent dans l'organigramme de l'entreprise en tant que département ou service quand cette dernière dépasse un certain effectif. En revanche, dans les TPE et les PME, il existe rarement de cadre spécialisé en RH. Cette fonction est souvent occupée par le chef d'entreprise, son adjoint(e) ou encore le DAF qui porte alors une double casquette », ajoute Virginie Petit. Au pôle formation de la CCI, le constat est identique. « On se rend compte que de nombreuses personnes endossent ce rôle sans avoir de formation initiale ou sont amenées à voir leurs missions évoluer sans pour autant maîtriser les fondamentaux indispensables au bon exercice de leurs fonctions », note Nathalie Tama, conseillère en formation.

### Se former à la fonction RH

Pour accompagner la montée en compétences de ses ressortissants, la CCI propose un module



global de formation à la fonction RH de 5 jours. Destiné au futur manager ou responsable d'équipe, au responsable ou assistant RH, il répond à plusieurs objectifs : connaître le rôle de la fonction RH, savoir situer ses évolutions, maîtriser les bases de la Gestion prévisionnelle des emplois et compétences (GPEC) ainsi que le droit individuel collectif. « Pour alléger la formule et permettre de cibler les différents publics concernés par la fonction RH, cette formation a été scindée en 3 modules distincts. Plus courts, plus souples, ils permettent de mettre l'accent sur des points précis selon le poste occupé dans l'entreprise », observe Nathalie Tama. Assistante de direction à la SECAL, Annie Perain a suivi deux modules (GPEC et plan de formation professionnel) afin de « coller à l'évolution des demandes de nos clients. Pour rester compétitif, performant et avoir une meilleure visibilité de

l'avenir, nous devons accompagner le personnel afin de lui permettre de gagner en compétences. Le faire évoluer via des formations, l'impliquer pour qu'il soit acteur de l'entreprise. S'organiser pour gagner en efficacité est un véritable outil stratégique. »

### Calendrier des formations RH

- Les 29 et 30 mai : Situer l'évolution de la fonction RH et le rôle du responsable des ressources humaines
- Les 12 et 13 juin : GPEC
- Le 22 juin : Droit individuel et collectif

### Contact

CCI - Formation  
Tél. : 24 31 35 / [fpc@cci.nc](mailto:fpc@cci.nc)  
[www.cci.nc](http://www.cci.nc)

## DISPOSITIF SIMPLIFIÉ D'EMPLOI

Le dispositif simplifié d'emploi (DSE) a été créé. Il a une étendue plus large que le chèque emploi service : tous les employeurs peuvent recourir à ce dispositif, quelle que soit leur forme, quels que soient l'effectif ou le secteur d'activité. De même, il concerne tout salarié. On ne peut pas utiliser le DSE dans les cas suivants :

- si la durée d'emploi excède, sur une période d'une année civile, 3 mois (consécutifs ou non) ou 507 heures (consécutives ou non),
  - pour l'emploi de salariés exerçant des fonctions de cadres ou assimilés,
  - pour le règlement de rémunérations supérieures au plafond de la tranche A, retenue pour le calcul de la retraite complémentaire.
- À savoir également : les employeurs de personnel de maison devront continuer à utiliser le dispositif du Chèque Emploi Service.

Le DSE remplace les formalités suivantes :

- la déclaration préalable à l'embauche,
  - l'établissement d'un contrat de travail et la délivrance d'un certificat de travail,
  - l'établissement d'une fiche de paie,
  - la déclaration trimestrielle des salaires, le calcul et le paiement des cotisations sociales CAFAT et CRE, et des contributions.
- L'adhésion à ce dispositif s'effectue sur demande. Le formulaire doit être rempli par l'intéressé et retourné, dûment complété et accompagné des pièces justificatives demandées par la CAFAT.

L'employeur qui adhère à ce dispositif opte pour le prélèvement automatique pour le paiement des cotisations et contributions sociales.

*LP n°2017-5 du 21/03/17*  
*JONC n°9392 du 28/03/17*  
*Délibération n°232 du 23/03/17*  
*JONC n°9393 du 30/03/17*

## PULSE

Dans le cadre de la situation économique conjoncturelle exceptionnelle, la province Sud a mis en place en septembre 2016, un Plan d'urgence local de soutien à l'emploi (PULSE). Il a notamment pour objet d'étendre le champ d'application du programme provincial d'insertion citoyenne et du Code des aides pour le soutien de l'économie en province Sud aux entreprises prestataires ou sous-traitantes de l'industrie minière ou métallurgique locale et aux entreprises relevant du secteur du BTP.

Une nouvelle délibération a à nouveau étendu le champ d'application du PULSE aux entreprises implantées au Sud de la tribu de Saint-Louis qui subissent des blocages à répétition et aux salariés des entreprises ayant subi, lors d'un sinistre, une perte totale de leur outil de production et de travail.

*Délibération n°19-2017/APS du 17/03/17*  
*JONC n°9392 du 28/03/17*

## LA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE TOUT AU LONG DE LA VIE

Le Code du travail de Nouvelle-Calédonie a été modifié et concerne la formation professionnelle continue tout au long de la vie. Cette dernière comporte la formation initiale et la formation continue constituée des formations ultérieures destinées aux adultes déjà engagés dans la vie active ou aux jeunes qui s'y engagent.

La loi du pays prévoit les catégories de prestations entrant dans le champ de la formation professionnelle continue au travers de l'article Lp 541-3 du Code du travail.

*LP n°2017-7 du 21/03/17*  
*JONC n°9392 du 28/03/17*  
*Délibération n°58/CP du 30/03/17*  
*JONC n°9394 du 31/03/17*



## CHANTIER D'INSERTION

La délibération relative aux chantiers d'insertion de la province Sud a été modifiée.

Cette délibération définit désormais le chantier d'insertion comme tel :

un chantier d'insertion est un dispositif d'insertion par l'activité économique mettant les stagiaires en situation de travail afin d'associer pédagogie et production. Les stagiaires sont sélectionnés parmi les publics éloignés de l'emploi résidant à proximité du chantier. Les travaux réalisés doivent présenter un intérêt social, culturel, environnemental ou économique.

Pour mémoire, la délibération rappelle que les travaux qui font l'objet de chantiers d'insertion concernent des propriétés ou des biens appartenant à la province ou à des collectivités ou édifiés sur des terres coutumières et permettent aux stagiaires de commencer un parcours basé sur la resocialisation, sur l'acquisition ou la réappropriation de gestes et d'habitudes professionnels.

*Délibération n°10-2017/APS du 17/03/17*  
*JONC n°9392 du 28/03/17*

## TGC/ TAUX REDUITS

La liste des équipements et appareillages pour personnes handicapées, soumis au taux réduit de la Taxe générale sur la consommation, tel que prévu au point 19 de l'article 3 de l'arrêté n°2017-209/GNC du 17 janvier 2017 susvisé, est jointe en annexe de l'arrêté n°2017-745/GNC

*Arrêté n°2017-745/GNC du 28/03/17*  
*JONC n°9393 du 30/03/17*

## REMBOURSEMENT DES TAXES À L'IMPORTATION : ARTI-NC

Il est créé un établissement public à caractère administratif dénommé : Agence pour le remboursement des taxes à l'importation de la Nouvelle-Calédonie (ARTI-NC). Il est chargé, notamment, de recevoir le produit de la Taxe générale sur la consommation qui lui est affecté en application du 1. de l'article Lp. 515-3 du Code des impôts de la Nouvelle-Calédonie et d'en consigner le produit pour l'utiliser, le moment venu, au remboursement des taxes perçues à l'importation acquittées sur les biens qui figureront dans les stocks des entreprises éligibles au 30 juin 2018.

*Délibération n°60/CP du 30/03/2017*  
*JONC n°9394 du 31/03/17*

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

**PRÊTS AUX PERSONNES MORALES**  
(hors activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole, ou professionnelle non commerciale)

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

**PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES**

- Découverts en compte ..... 13,29 %

**PRÊTS AUX PARTICULIERS**

**Prêts immobiliers**

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

**Autres prêts**

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

- INTÉRÊT LÉGAL**
- Vos factures ne sont pas réglées à temps et vous envisagez de réclamer des intérêts de retard ? Deux solutions... :
- Vous avez prévu dans vos conditions de paiement un intérêt conventionnel que vous réclamerez après mise en demeure de payer.
  - Vous n'avez rien prévu et vous devrez appliquer l'intérêt légal, toujours après mise en demeure de payer.

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

**TAUX DE BASE BANCAIRE**  
TBB moyen pondéré : 6,60 %

Source : Institut d'émission d'outre-mer

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



Créé en 2007, cet indice est venu remplacer le BT21 uniquement dans le cadre des loyers d'habitation. À compter du 11 octobre 2012, pour les baux conclus ou renouvelés après le 1<sup>er</sup> janvier 2007, les loyers des locaux à usage d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2% par an, conformément à la délibération n°152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (Base 100 en décembre 2006).  
IRL février : 120,61 / mars : 120,72\*

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

## INDICE ET TAUX

- Prix mars 2017	107,30 %
- Prix mars 2017 hors tabac	106,37 %
- Inflation 2017 hors tabac	0,3 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	1 %

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

- SMG horaire	910,42 <sup>F</sup>
- SMG mensuel	153 861 <sup>F</sup>

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

- SMAG horaire	773,86 <sup>F</sup>
- SMAG mensuel	130 783 <sup>F</sup>

\* 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

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

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

## ÉVOLUTION DU BT21

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

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

\* = Indice provisoire. - \*\* valeur rectifiée

## Quelles sont les dates des soldes à venir ?

Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a fixé la date des soldes d'hiver et des opérations Bravo l'été et Black Friday :

**Soldes d'hiver** : du mercredi 19 juillet au samedi 5 août.

**Bravo l'été** : samedi 7 octobre.

**Black Friday** : vendredi 24 novembre.



## Je vais céder mon droit au bail mais le bailleur impose une clause de garantie solidaire du paiement du loyer dans l'acte de vente. À quoi cela m'engage-t-il et pour quelle durée ?

Cette clause, figurant dans le bail et reprise dans l'acte de vente du fonds de commerce ou du bail, permet au bailleur de se retourner contre vous (cédant) pour obtenir le paiement des loyers et charges, si le preneur (cessionnaire) est défaillant.

La loi du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises limitant à 3 ans la durée de la période de recours contre le cédant, n'est pas applicable sur le territoire. Le délai court ainsi jusqu'à la date d'expiration du bail repris.



## Le propriétaire de mon local commercial a vendu les murs sans m'en informer.

### Ai-je un recours pour me substituer à l'acquéreur dans la vente, et quelles sont les conséquences de cette vente pour mon commerce ?

En Métropole exclusivement, et depuis 2014, lors de la vente d'un local occupé par un locataire et destiné à ces usages, le propriétaire doit en informer celui-ci par lettre recommandée avec avis de réception (ou par remise en main propre contre réception ou émargement). À peine de nullité, cette notification doit indiquer le prix et les conditions de la vente. Elle vaut offre de vente au profit du locataire. Ce droit de préemption n'est pas applicable sur le territoire. Ainsi, en Nouvelle-Calédonie le locataire n'a pas de recours pour se substituer dans la vente à l'acquéreur, mais il n'en reste pas moins que cette dernière comprend la cession des contrats en cours et donc du contrat de bail au profit du preneur, tel qu'il a été convenu avec le cédant.

En conclusion, il n'y a aucune conséquence sur le fonds de commerce.

### Que répondre à mon fournisseur européen qui me demande mon numéro de TVA intracommunautaire ?

Les territoires et pays d'outre-mer comme la Nouvelle-Calédonie sont considérés comme des zones d'exportation. A ce titre, ils ne font partie ni du territoire douanier, ni fiscal de l'Union Européenne. N'effectuant pas d'opération intracommunautaire, les entreprises calédoniennes ne peuvent donc pas disposer d'un numéro de TVA européen.

#### Pour en savoir plus :

CCI - Informations juridiques

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

CCI - Centre d'information économique

[doc@cci.nc](mailto:doc@cci.nc)

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

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

## ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

**17 mai**

### Impôt sur le revenu

La date limite de transmission des télé-déclarations est fixée au 17 mai pour les habitants de Nouméa.

**20 mai**

### Mutuelle des patentés et des libéraux

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

**24 mai**

### Impôt sur le revenu

La date limite de transmission des télé-déclarations est fixée au 24 mai pour les communes hors Nouméa.

**31 mai**

### Impôt sur les sociétés - IS

Date limite du paiement de l'acompte.

Date limite du dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31 janvier.

**TSS**

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

**TGC**

Date limite de déclaration mensuelle et de paiement pour les entreprises ayant réalisé plus de 200 millions de francs de chiffre d'affaires au cours de l'année précédente. La déclaration sur Internet est ouverte jusqu'au 14 juin.

**CAFAT**

Les employeurs occupant plus de 20 salariés sont tenus au versement d'un acompte provisionnel dont le montant ne peut être inférieur au quart du montant total des cotisations afférentes au trimestre précédent.

Le versement des acomptes provisionnels doit être effectué au terme de chaque mois, hors mois d'échéance, soit les 28 février, 31 mars, 31 mai, 30 juin, 31 août, 30 septembre, 30 novembre et 31 décembre.

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

**10 juin**

### Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations de juin.



# Néobus

bientôt une  
autre façon  
de se déplacer



facile  
régulier  
rapide  
confortable  
sûr

Demain, on sera gagnants sur toute la ligne !

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



**OSMOSE**  
CONSULTING

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

**DEVELOPPEMENT TERRITORIAL  
ET SERVICES A LA POPULATION**

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

**PROTECTION DES DONNÉES À  
CARACTÈRE PERSONNEL**

- Conformité informatique et libertés (CNIL)

**PROTECTIONS DES ORGANISMES  
PUBLICS ET PRIVÉS**

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

**FORMATION STRATÉGIQUE ET  
OPÉRATIONNELLE DANS  
L'INGENIERIE DES RISQUES**

- Numéro d'enregistrement DFPC 988/0550/17R



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

TÉL : 23 70 08 / 74 03 63

[www.osmoseconsulting.nc](http://www.osmoseconsulting.nc)  
[contact@osmoseconsulting.nc](mailto:contact@osmoseconsulting.nc)

Mob. :

**80  
83  
83**

# La Clinique de l'électronique automobile !



## Electro Car

**ElectroCar@canl.nc**

**Spécialiste de l'électronique et du diagnostic Automobile**

**Nos services :**

**- Reprogrammation de calculateurs :**

- EcoTuning, Baisse de votre consommation
- Tuning, Amélioration des performances
- Suppression du filtre à particules
- Suppression de l'EGR
- Annulation des erreurs du véhicule
- Reprogrammation des clés

**- Diagnostic :**

- Lecture et effacement des défauts.
- Vérification des capteurs et des commandes du véhicule.
- Contrôle après réparation.
- Diagnostic des véhicules d'occasion avant achat/vente.



**LANGUE**  
Noumea School

**MÉTHODE 100% COMMUNICATIVE**

**E-MAIL**  
*Business*  
*Telephone*  
**TOEIC**

**Formations en Anglais PRO**

Reconnues par la Direction de la Formation Professionnelle Continue et éligibles au financement par le dispositif FIAF

[www.english.nc](http://www.english.nc)    [hello@english.nc](mailto:hello@english.nc)    Tél. 73 13 26

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

Contactez le 24 40 74 / conseil@cci.nc

## COMMERCE

### ➤ Vente et maintenance de matériels

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

### ➤ Boucherie industrielle

- Forte rentabilité
- Prix : Nous consulter

## HÔTELLERIE / RESTAURATION

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

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

### ➤ Restaurant spécialisé

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

### ➤ Bar - Restaurant

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

### ➤ Hôtel

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

## SERVICES

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

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

### ➤ Société de déménagement et garde-meuble

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

## INDUSTRIE

### ➤ Société de production locale alimentaire

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

En partenariat avec Action Entreprises

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

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



## NOUVELLE-CALÉDONIE

### Salon Néowatt

➤ Du 11 au 14 mai

Le salon des énergies renouvelables, organisé par l'association Synergie, est placé cette année sous le thème de la mobilité électrique (tous types de véhicules). La CCI sera présente sur ce salon.

Maison des artisans

Contact organisateur :

[contact@synergie.nc](mailto:contact@synergie.nc)

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

➤ Du 19 au 27 mai

Le salon des créations des artisans locaux à l'occasion de la fête des mères.

Maison des artisans.

Contact au 77 30 90

### Fête de la mer

➤ Du 25 au 27 mai

Organisée par l'association CAPE. Un lieu d'échanges, de découverte, de sensibilisation sur la thématique de la mer et de la préservation de l'environnement : Les gardiens du lagon. Au programme, de nombreux débats auxquels sont conviés tous les passionnés, les spécialistes, les acteurs du terrain (du lagon !), les associations, les institutions...

Village Shelow à Poum

En savoir plus et s'inscrire : 84 41 40



## MÉTROPOLE

### Salon des seniors

➤ Du 18 au 21 mai

Tourisme, art de vivre, santé-forme, droit-épargne, nouvelles technologies...

Paris Expo - Porte de Versailles

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

## Graphitec 2017

➤ Du 30 mai au 1<sup>er</sup> juin

Salon de la chaîne graphique, de l'imprimé au multi canal.

Paris Expo - Porte de Versailles

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



## AUSTRALIE

### Gold Coast international marine expo

### Sanctuary Cove international boat show

➤ Du 25 au 28 mai

2 salons nautiques en parallèle

Gold Coast city marina & shipyard

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

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

### Timber and working with wood show

➤ Du 26 au 28 mai

Le grand salon australien des produits et services pour l'industrie du bois.

RNA Showgrounds - Brisbane

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

### Good food and wine show

➤ Du 4 au 6 juin

Salon australien de l'alimentation et des vins.

Melbourne exhibition & convention center

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

## JAPON

### Fukuoka international beauty show

### Fukuoka international gift show

➤ Du 1<sup>er</sup> au 3 juin

2 salons en parallèle dans le même lieu : le salon international de la beauté de Fukuoka et le salon professionnel des cadeaux personnels, cadeaux d'affaires et des accessoires décoratifs.

Marine Messe Fukuoka

[www.giftshow.co.jp/english](http://www.giftshow.co.jp/english)

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.

## COMMERCE : OÙ VENDRA-T-ON DEMAIN ?

Avec Internet et la montée des grandes enseignes spécialisées, on croyait que les magasins allaient finir par s'étioler. Il n'en est rien ! Les commerces spécialisés, dopés par le dynamisme des enseignes et des réseaux de franchise conservent leur attrait. Une enquête passionnante à lire dans **Entreprendre** d'avril. À lire également le débat de l'éco sur la malbouffe : les grands chefs de la cuisine française se mobilisent contre les dérives de la cuisine industrielle. L'avenir est aux produits de qualité. Une bonne nouvelle pour les producteurs !

Disponible chez les dépositaires de presse 1700 F et également en consultation au Centre d'information économique de la CCI.



## Recruté/recruteur : le face à face !



Vous êtes dans les starting-blocks pour partir à la chasse aux têtes ou décrocher le job de vos rêves ? Nouveaux outils de matching, stratégie en entretien, qualités cruciales aux yeux d'un recruteur : **Management** vous explique comment faire les bons choix. 3 questions à ne pas oublier si vous recrutez : quel est votre pire échec ? (capacité à se remettre en question) Quels sont vos défauts ? (niveau de préparation à l'entretien et aux questions déstabilisantes) Que ferez-vous dans 10 ans ? (projection dans un poste à responsabilité, investissement sur le long terme).

Disponible chez les dépositaires de presse 1500 F et également en consultation au Centre d'information économique de la CCI.

## LE MAG DES ARTISANS

Nouveau nom et nouvelle maquette pour **le magazine de la CMA** qui consacre son dossier d'avril au rachat d'une entreprise. En effet, avec près d'un quart des chefs d'entreprises artisanales âgés de plus de 55 ans, la transmission pourrait concerner dans les prochaines années près de 3000 entreprises. Autant d'opportunités pour les entrepreneurs qui souhaitent se lancer ou se développer sans démarrer de zéro. La CMA propose un dispositif complet et gratuit d'orientation, de conseil et d'accompagnement destiné aux candidats à la vente ou au rachat d'activités artisanales.

Revue de la **Chambre de métiers et de l'artisanat**



## La gestion des déchets



Le magazine économique des Nouvelles calédoniennes, **Les Nouvelles de l'économie**, consacre son dossier de juin à la filière des déchets. Sachant que « chaque producteur de déchet, collectivité locale ou entreprise, est responsable devant la loi de ses déchets et des conditions dans lesquelles ils sont collectés, transportés, éliminés ou valorisés » que deviennent les déchets réglementés que sont les pneus, piles, batteries, huiles, véhicules, équipements électriques et électroniques... ? À lire également le décryptage sur le bilan de la TGC, 2 mois après le début de la marche à blanc.

Supplément économique des Nouvelles calédoniennes (ne peut être vendu séparément). Parution le 6 juin.

## LE COIN DU LIVRE Carnet de campagne Et si c'était lui ?

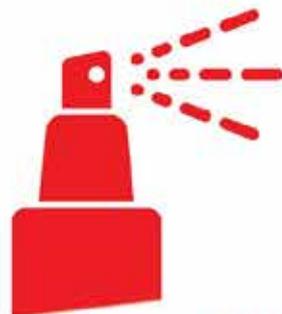
Derrière ce titre se cache un roman écrit par un collectif de dirigeants de TPE-PME du MEDEF. Au terme d'une dizaine d'auditions d'anciens ministres et hauts fonctionnaires en charge de sujets économiques, cette fiction invite les Français, et tout particulièrement les responsables politiques, à découvrir et à mieux comprendre les enjeux quotidiens des entreprises sous un angle nouveau, incarné et très didactique. « Une première question me vient à l'esprit. De quels leviers disposera le futur gouvernement ? Autrement dit, un ministre de l'économie ça sert à quoi ? Doit-il être omniscient, ou omnipotent ? Peut-il vraiment agir sur la croissance et les créations d'emplois ? Quel est son pouvoir à l'heure de la mondialisation ? Pour ceux qui croient comme moi en l'importance du rôle de l'Etat pour fixer un cap à

notre société et dessiner l'environnement des entreprises en matière fiscale, sociale, réglementaire et normative, les politiques économiques sont essentielles... »

Editions Cithéa communication



# AGIR EFFICACEMENT CONTRE LA DENGUE



**BIEN SE PROTÉGER**  
**BIEN S'INFORMER**  
DEMANDEZ CONSEIL À VOTRE PHARMACIEN

CONSULTEZ  
UN MÉDECIN  
DÈS LES PREMIERS  
SYMPTÔMES

plus d'infos sur  
[www.gouv.nc](http://www.gouv.nc)



GOVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE-CALÉDONIE



**PROVINCE NORD**  
DE LA  
NOUVELLE-CALÉDONIE

# NE PERDEZ PAS LE NORD !



Pour vous informer en toute simplicité

[www.province-nord.nc](http://www.province-nord.nc)



**NOUVEAU**  
site internet



- + design
- + accessible
- + ergonomique
- + d'informations