

ccinfo

N° 298

OCTOBRE
NOVEMBRE
2023

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES DE NOUVELLE-CALÉDONIE

DISPENSÉ DE TIMBRAGE

Chambre de commerce et d'industrie
de Nouvelle-Calédonie - 15, rue de Verdun,
BP M3, 98849 Nouméa Cedex

DOSSIER

Cap sur les exportations avec Team
Nouvelle-Calédonie Export

ACTIONS DE LA CCI

Attirer et retenir les talents, un enjeu majeur
pour le développement économique
de la Nouvelle-Calédonie

ÉCONOMIE

La franchise, nouveau fer de lance
de l'entrepreneuriat calédonien ?

cci
@ NOUVELLE-CALÉDONIE
WWW.CCI.NC



Demain
— vous —
appartient

NOUS AVONS
CONFIANCE
EN VOTRE
RÉUSSITE

| www.bci.nc

BANQUE CALÉDONNIENNE D'INVESTISSEMENT | SAEM au capital de 15 milliards XPF | Siège social : 54, avenue de la Victoire | BP K5 98849 Nouméa cedex - Tél. (+687) 25 65 65 - Fax (+687) 25 65 57 | RCS Nouméa 15479 | Ridet.n° 0 015 479 001 - RIAS NC170007 voir rias.nc

 **BCI**
Groupe BRED



ÉDITO

L'export constitue une nouvelle piste de croissance, d'autant plus sur un marché insulaire confronté à un problème de masse critique. Développer les exportations doit contribuer à l'autonomie économique de la Nouvelle-Calédonie, un facteur essentiel pour retrouver le chemin de la prospérité. Mais le parcours pour s'attaquer aux marchés internationaux peut s'avérer difficile pour les entrepreneurs. D'où la volonté de développer le projet de Team Nouvelle-Calédonie Export, présenté dans le dossier de votre *CCI Info*. Déclinaison locale de Team France Export, ce dispositif est porté par la CCI-NC, en partenariat avec l'État, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, Business France et Bpifrance. Son objectif est de créer une synergie entre tous les acteurs de l'export et d'accompagner les entreprises qui souhaitent se développer au-delà de notre lagon.

Une volonté de la CCI-NC qui s'est par ailleurs concrétisée avec une première mission export à Singapour dans le cadre d'un nouvel axe économique initié avec les Chambres consulaires de Singapour et Papeete. Quand la puissance du réseau des CCI est mobilisée pour les entreprises calédoniennes. Dématérialisation des démarches administratives, maîtrise de l'énergie, premiers pas à l'import ou préparation de votre plan de formation 2024 avec l'offre de la CCI-NC, autant de sujets également abordés dans ce numéro pour simplifier votre quotidien d'entrepreneur. Bonne lecture !

David Guyenne,
Président de la CCI-NC

CCI info SOMMAIRE

ACTUALITÉS

- À la une**
- 4** Apprendre à entreprendre dès le plus jeune âge. Franc succès pour la deuxième édition du CIPAC challenge sport-santé. Un pacte vert pour améliorer l'efficacité énergétique des entreprises. Le secteur de l'immobilier résilient malgré un tassement notoire de l'activité.

Actions de la CCI

- 5** Ça bouge à l'aéroport international de La Tontouta.
- 6** Attirer et retenir les talents, un enjeu majeur pour le développement économique de la Nouvelle-Calédonie.
- 7** Le secteur agro-alimentaire réunionnais, un exemple à suivre ?

Focus entrepreneur

- 8** Erick Goujon veut redorer le café calédonien.

10 L'actualité des entrepreneurs

DÉCRYPTAGES

Pacifique / International

- 14** Première mission économique à Singapour.

Innovation

- 16** Focus sur la Green Tech et la Blue Tech pour les dix ans de la French Tech.

Portrait

- 19** Pierre Kolb
L'humain, la vraie ressource durable.

Dossier

- 20** Cap sur les exportations avec Team Nouvelle-Calédonie Export.

Économie

- 26** La franchise, nouveau fer de lance de l'entrepreneuriat calédonien ?

Environnement

- 28** Des outils pour maîtriser la consommation d'énergie de son entreprise.

Numérique

- 30** La dématérialisation au service de la simplification administrative.

Tourisme

- 32** Embellie pour le tourisme international.

INFOS PRATIQUES

Formation

- 35** Entreprises, c'est le moment de bâtir vos plans de formation 2024.

Fiche pratique

- 36** Les trois questions à se poser avant d'importer.

Comment j'ai réussi à...

- 37** Acquérir mon premier bateau pour organiser des excursions nautiques.

- 38** Chiffres et échéances



Le *CCI Info* est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie - 15, rue de Verdun, BP M3, 98849 Nouméa Cedex, tél. : 24 31 00, com@cci.nc - Site Internet : www.cci.nc - Directeur de publication : David Guyenne - Comité de rédaction : Sidonie Ganatchian et Christine Lalande - Rédaction : Marie-Lise Calabretto, Aude-Émilie Dorion, Aurélie Dumté, Virginie Grizon, Blandine Guillet, Annabelle Noir, Gédéon Richard, Cécile Rubichon, Christine Lalande - Coordination rédaction : Annabelle Noir et Christine Lalande - Photos : Aude-Émilie Dorion, Marc Le Chélar (p.26), NCT (p. 32), Peter Tandt (p. 7) - Photo de couverture : © PANC / Ed. SOLARIS - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. : 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Millin, tél. : 77 19 72 - Impression : Artypo Tirage : 10 000 exemplaires - Le *CCI Info* est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse du directeur de publication.



À la Une



Apprendre à entreprendre dès le plus jeune âge



Une troisième édition plus que réussie pour le Rendez-vous des petits entrepreneurs puisque plus de 600 Calédoniens, âgés de 6 à 17 ans, de Nouméa, Païta, Bourail, Koné et Poindimié ont participé à l'évènement le 30 septembre dernier. Initiée par la CCI en 2020, cette opération annuelle permet à des jeunes de se frotter à la vie entrepreneuriale. Les participants ont pu présenter leurs projets devant les jurys. Le public était aussi au rendez-vous pour soutenir les « start-upers » en herbe avec une affluence record de 3 500 visiteurs sur l'ensemble du territoire.

[RDVpetitsentrepreneur](#)

Franc succès pour la deuxième édition du CIPAC challenge sport-santé

Tout comme l'année dernière, le e-Challenge Sport-Santé inter-entreprises, organisé par CIPAC, a rencontré un franc succès. 2 538 collaborateurs de 150 entreprises calédoniennes se sont mobilisés du 18 septembre au 1^{er} octobre sur le thème des Jeux du Pacifique qui auront lieu en fin d'année. Depuis 2011, CIPAC et le CTOS sont en effet engagés dans le développement du sport et la promotion de la santé en entreprise. Une initiative qui répond à un enjeu de société fort. Pour rappel, en 2021, la population calédonienne comptait 66,5 % de personnes en surpoids ou en obésité et près de 11 % d'adultes diabétiques. En 15 jours, 354 997 971 pas ont été réalisés représentant quelque 248 498 km de marche pour les CIPAC Challengers. Le titre Sport-Santé 2023 revient à l'entreprise de pièces détachées OTODIS.

Résultats complets sur :

www.cipac.nc/cipac-challenge-resultat-2023

Un pacte vert pour améliorer l'efficacité énergétique des entreprises



Le 10 octobre, Christopher Gygès, membre du gouvernement chargé

de la transition énergétique et président de l'Agence calédonienne de l'énergie (ACE), signait un pacte vert à la Station N avec la CCI, la CMA, la CPME, la FINC et le MEDEF NC, qui représentaient le monde économique, et les instances impliquées dans le financement de la transition énergétique des entreprises calédoniennes. Cet accord intervient dans le cadre de la mise en œuvre du nouveau Schéma pour la transition énergétique en Nouvelle-Calédonie (STENC 2.0) qui vise la réduction de la consommation d'énergie et des coûts énergétiques de l'industrie tout en limitant l'impact carbone des entreprises. L'objectif est également, à terme, d'accroître la capacité des entreprises en matière d'énergies renouvelables.

Le secteur de l'immobilier résilient malgré un tassement notoire de l'activité

Le Panorama 2022 de l'immobilier met en lumière un marché plutôt soutenu en sortie de crise Covid avec de nombreuses transactions immobilières et la reprise de plusieurs projets de promotion immobilière. Une croissance toute relative qui semble s'être maintenue au premier trimestre 2023 mais qui semble se tasser avec l'augmentation des taux de crédit bancaire. Créé en 2013 par la CCI, en partenariat avec l'ISEE et la Chambre territoriale des notaires, cet observatoire du marché de l'immobilier permet de recenser toutes les transactions annuelles. Il s'appuie sur le suivi statistique de l'ISEE et les données transmises par les notaires, consolidées rétroactivement depuis 2018 à partir de sources fiscales. Cet enrichissement des données permet de garantir l'exhaustivité des transactions et d'améliorer la qualité des indicateurs produits.

L'intégralité de ce panorama est consultable sur :

www.cci.nc/information-economique/observatoires-thematiques/panorama-de-l-immobilier



Actions de la CCI

ÇA BOUGE À L'AÉROPORT INTERNATIONAL DE LA TONTOUTA

Journées portes ouvertes, job dating, jeu sur les réseaux sociaux, vols inauguraux, festivités de fin d'année... À travers une actualité de plus en plus riche et variée, la CCI-NC gestionnaire de l'aéroport international de Nouméa-La Tontouta développe la qualité d'accueil des passagers et affirme son rôle d'acteur local au service du territoire.



Le job dating organisé dans l'aéroport a connu un franc succès.

La crise sanitaire est derrière nous et la vie a bel et bien repris sur la plateforme de Tontouta ! Tout d'abord à travers le retour des journées portes ouvertes, dont la dernière édition remontait à 2020. Les 9 et 16 octobre, 80 personnes ont ainsi pu découvrir, le temps d'une demi-journée, les coulisses de la plateforme, du tri des bagages aux installations des pompiers d'aéroport, en passant par le hangar de maintenance d'Aircalin. « *Un franc succès* », selon le directeur d'exploitation de l'aéroport, puisque toutes les places disponibles ont été réservées en seulement 24 heures. « *La demande des Calédoniens est telle que nous réfléchissons à renouveler cette opération plus régulièrement, poursuit Rémi Berdoyes, voire à associer Tontouta à la Fête de l'aviation, célébrée en septembre dans la plupart des aéroports de l'Hexagone et d'Outre-mer.* »

Faire de l'aéroport un lieu de vie...

Le 23 octobre, c'est aux demandeurs d'emploi que l'aéroport a ouvert ses portes en organisant pour la première fois une matinée de job dating. Cette opération d'un nouveau genre a attiré près de 200 personnes des environs et de Nouméa, venues à la rencontre des employeurs de la plateforme. Parmi

les entreprises installées dans la zone aéroportuaire (représentant environ 800 emplois au total), douze ont participé à cette animation avec une offre de plus de 35 emplois à pourvoir dans les secteurs de l'aéronautique ou des services (restauration, location de véhicules, etc.). Pour célébrer ses 55 ans de gestion de l'aéroport, la CCI a également organisé, du 10 octobre au 13 novembre, un concours photo invitant les internautes à partager sur les réseaux sociaux leurs plus beaux clichés pris à Tontouta. À la clé, un lot à gagner pour l'image la plus « likée » et l'impression d'une frise réunissant l'ensemble des photos soumises, qui sera exposée à l'aéroport.

... et de célébration

Les mois de novembre et de décembre seront, quant à eux, marqués par l'arrivée de Fidji Airways – nouvelle compagnie à desservir la Nouvelle-Calédonie – et la réouverture, après deux années d'interruption, de la ligne Aircalin vers Melbourne. Ces vols inauguraux donneront lieu à des animations. « *Nous terminerons l'année en célébrant Noël avec, pour la première fois, l'installation au cœur de l'aéroport d'un sapin décoré* », indique Rémi Berdoyes. L'occasion de renforcer encore un peu plus l'expérience des passagers au sein de l'aéroport et les liens qui unissent les Calédoniens à leur plateforme.



La caserne des pompiers, comme à chaque journée portes ouvertes, fait le plein de visiteurs.



Actions de la CCI

ATTIRER ET RETENIR LES TALENTS, UN ENJEU MAJEUR POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE

Créée en 2020 à l'initiative de la CCI et de chefs d'entreprises motivés, l'association Talents calédoniens œuvre pour l'attractivité de l'économie calédonienne et pour faire (re)venir des talents sur notre territoire. Avec comme cible prioritaire les talents made in NC, par exemple pour le projet pilote « Re-vivre en NC » qui s'est achevé fin septembre. Objectif du projet : favoriser le retour au pays des étudiants et des jeunes professionnels installés à l'extérieur du territoire.



Entrepreneurs à l'esprit pionnier, diplômés de formations supérieures recherchées, professionnels à forte expertise ou start-uppers... Face à l'actualité économique et sociale et aux marquantes mutations auxquelles elles sont confrontées, l'association Talents calédoniens en partenariat avec de nombreux acteurs privés, associatifs et publics, s'est saisie de ces questions afin de mettre en place des dispositifs originaux permettant à la Nouvelle-Calédonie de redevenir plus attractive vis-à-vis des talents, qu'ils soient originaires ou pas du pays. « Leur venue et leur apport répondent à des enjeux stratégiques, explique Pierre Kolb, chef d'entreprise, élu consulaire, et président de l'association. C'est même un des facteurs clés de la réussite économique d'un pays ».

« Re-vivre en NC », un projet pilote en voie de pérennisation ?

Parmi les lauréats de l'appel à projets « Jeunesse Outre-mer » lancé en mars 2022 par le Ministère des outre-mer, l'association Talents calédoniens s'est distinguée avec deux projets soutenus : la création d'une plateforme numérique dédiée aux personnes souhaitant (re)venir en Nouvelle-Calédonie et le parcours d'insertion professionnelle pilote « Re-vivre en NC ». Sur les quelques soixante-dix candidats pour ce parcours, vingt-deux Calédoniens ont pu bénéficier d'un accompagnement personnalisé avec notamment un parrain, membre de l'association. Pour quatorze d'entre eux, dans une recherche d'emploi, et pour les huit autres, dans leur souhait de créer une en-

treprise. À l'heure du bilan, une quinzaine sont aujourd'hui déjà insérés dans le monde professionnel et plusieurs projets de création d'entreprise sont bien avancés. Fin août, une soirée des lauréats a permis de présenter ce bilan très positif. « Le cahier des charges de l'État pour « jeunesse outre-mer » nous imposait un cadre limité que nous voudrions élargir en proposant un dispositif d'accueil plus inclusif, ouvert aux talents sans limitation d'âge et sans critère d'origine strict. Juste le critère de la valeur ajoutée pour le bénéfice de la Nouvelle-Calédonie ! » souligne Pierre Kolb. Pour cela, « le soutien structurel des institutions est indispensable : La CCI, la province Sud et la province Nord ont soutenu le projet pilote et nous espérons qu'elles seront avec nous pour permettre de le pérenniser. Avec si possible un élargissement au gouvernement et à la province des Iles ». D'autres dispositifs de l'association viennent peu à peu enrichir cette volonté d'attirer des talents : la plateforme numérique permettra dès la fin de cette année de faire briller l'attractivité de la Nouvelle-Calédonie, notamment en termes d'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle et familiale, mais aussi de répondre aux questions que se pose tout talent souhaitant (re)venir au Pays.

Quelques nouveautés sont aussi envisagées pour 2024 avec un forum « talents calédoniens » à la période des vacances d'été métropolitaines, afin de toucher les étudiants en cursus hors du territoire, et peut-être des forums spécifiques à Koné et à Lifou.



LE SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE RÉUNIONNAIS, UN EXEMPLE À SUIVRE ?

La CCI-NC a participé, du 15 au 22 octobre, à une mission à La Réunion, organisée par la province Sud. Objectif : s'inspirer de l'exemple réunionnais pour mieux structurer les filières agroalimentaires calédoniennes.



@ province Sud

Avec une autonomie alimentaire proche de 50 %*, de nombreuses entreprises agro-industrielles bien structurées et un nombre élevé de coopératives reliant producteurs et transformateurs, l'île de La Réunion détient un véritable savoir-faire en matière agro-alimentaire. Ce constat, partagé lors du dernier salon international de l'agriculture à Paris, a suscité l'intérêt de la province Sud dans la perspective de son propre développement économique. Dès lors, l'institution a initié l'organisation d'une mission à La Réunion. Un groupe de travail réunissant la province Sud et les trois Chambres consulaires a été créé, puis une délégation (province Sud, CCI-NC et CAP-NC) a été constituée avec, comme objectifs, de nouer des liens avec les professionnels et les collectivités de La Réunion, d'explorer les filières – notamment celles dont le taux de couverture est insuffisant en Nouvelle-Calédonie – et d'établir des partenariats.

La Réunion, en avance par rapport à la Nouvelle-Calédonie

Pour Jessica Bouyé, élue de la CCI-NC et membre de la délégation, l'expérience a été « particulièrement enrichissante ». « Nous avons notamment visité une entreprise de transformation de produits de la mer, une société de conserverie-surgélation, et rencontré une grande diversité d'acteurs : institutions, Chambres consulaires, coopératives, syndicats professionnels, etc. », restitue-t-elle. Bien que les similitudes entre La Réunion et la Nouvelle-Calédonie

* Contre 17 % en Nouvelle-Calédonie.

soient frappantes, La Réunion possède une très large avance sur nous, aussi bien dans les domaines de la production et de la transformation, que dans celui de l'organisation des filières. Nous pouvons donc nous en inspirer pour proposer des projets qui permettront aux producteurs de produire et aux consommateurs, d'avoir accès aux produits qu'ils souhaitent. » À la clé, un nouveau modèle de développement pour la province Sud qui s'inscrit également dans les objectifs de transition alimentaire de la Nouvelle-Calédonie.



Développer notre potentiel agricole

Unités de transformation, de surgélation, coopératives, évolution des modes de consommation et de vente, organisation et professionnalisation des filières... De nombreuses idées ont commencé à germer dans les esprits des membres de la délégation. « Nous allons maintenant devoir identifier les éléments bloquants et proposer des solutions qui soient à la fois rentables et correctement dimensionnées », indique Jessica Bouyé.

La rédaction d'un rapport détaillé comprenant des recommandations stratégiques et une cartographie des acteurs sera également à l'ordre du jour des prochaines rencontres du groupe de travail.



Focus entrepreneur



ÉRICK GOUJON VEUT REDORER LE CAFÉ CALÉDONIEN

Le café calédonien, c'est toute une histoire. Érick Goujon, auto-entrepreneur et fondateur de l'Atelier des alchimistes à Poindimié, a bien l'intention de la remettre au goût du jour et ainsi redonner au produit ses lettres de noblesse. Pour atteindre cet objectif, il propose entre autres de nombreux ateliers.

formations. « Pour les producteurs de café, nous proposons désormais une visite de leur cafèrie accompagnée d'une formation à l'accueil, à la dégustation et à la vente. Que l'agriculteur soit capable de maîtriser l'histoire du café, la production, la transformation et la dégustation », détaille l'entrepreneur. Dans son catalogue, l'Atelier des alchimistes a également une formation portant sur l'extraction et la dégustation, « à la façon d'un sommelier », souligne Érick Goujon. Ou encore différentes animations sur l'agroforesterie et l'histoire du café, ainsi que des formules dédiées aux entreprises avec des cadeaux et des ateliers d'initiation à la dégustation.

Du cas par cas

L'ingénieur de formation, qui a côtoyé le monde de l'industrie agro-alimentaire au Vietnam, souhaite revenir vers une production naturelle régénératrice. Ainsi, l'Atelier des alchimistes commence par un travail de sélection puis de formation des producteurs. Ceux-ci livrent le grain vert marchand à Érick Goujon qui le torréfie en respectant la qualité « spécialité ». « Une fois torréfié, nous

dégustons le café en fonction d'un protocole international avec une évaluation organoleptique. Cela définit une note sur 100 qui induit le prix local et international du café. Puis il est mis en paquet avec une étiquette personnalisée pour chaque producteur », décrit Alice Lebrech, sa compagne. Sur l'emballage, on retrouve l'histoire du producteur, le lieu de production, l'espèce arabica ou robusta et sa qualité de mouture adaptée pour chaque type de cafetière. En 2023, l'Atelier des alchimistes a atteint certains objectifs. Son café a été présenté au Salon de l'agriculture de Paris « sous forme de cadeaux protocolaires », souligne l'entrepreneur. D'ailleurs, Emmanuel Macron est reparti à l'Élysée avec trois paquets de café calédonien de spécialité. Les cadeaux protocolaires, c'est une porte sérieuse qui s'ouvre ». Si même le président de la République boit du café calédonien, sa réputation est faite !

Tél. : 75 12 55 / 50 34 34

atelier.alchimistes@gmail.com

 L'Atelier des Alchimistes

Une identité profonde, un goût puissant, le café calédonien est un produit rare et qualitatif. Il fut un temps où il traversait le monde accompagné d'une réputation d'excellence. Érick Goujon, issu d'une des grandes familles pionnières du café calédonien, a l'intention de relancer cette culture d'exception. Depuis 2018, épaulé par ses proches, Alice Lebrech et Loudja Goujon, il s'attèle à déployer les saveurs du café local à travers l'Atelier des alchimistes en organisant diverses

DE LA SOUPLESSE DANS VOTRE BUSINESS

CONTRAT CORPORATE 2024 *dispo !*

Sans aucun engagement

Tarifs réduits garantis

-  59 appartements équipés de cuisine
-  1 table d'affaires en Roof top « **LA PERGOLA** »
-  1 Grill-Saladerie « **LES JARDINS** »
-  11 salles de réunions
-  1 salle Fitness & 2 business coach
-  Wifi illimité **GRATUIT** & sécurisé
-  TV connectée - TNT - CANAL +
-  150 places de parking
-  A mi-chemin entre le **centre ville** et le Grand Nouméa
-  Au plus près de toutes les **entreprises, administrations et docks**



*Bien plus qu'un simple hôtel...
Un business partner*



GARANTISSEZ VOS TARIFS 2024
Demandez le contrat corporate !

(+687) 230 701 (+687) 754 140

contact@hotelducentre.nc

www.hotelducentre.nc 


Hôtel du Centre
Appart'hôtel - Business hôtel



L'actualité des entrepreneurs



**PEARL DIO,
FATMA CLÉMENT,
ANNE DEVILLAZ**

Family Park
Dumbéa et Koné

Le Nord a aussi son espace de jeux couvert

L'ouverture du Family Park à Apogoti début 2021 a fait grand bruit. Les enfants du Grand Nouméa bénéficiaient tout à coup d'un immense espace de jeux couvert. Dès l'ouverture, « nous avons eu la demande des personnes du Nord : "Et nous ?" », se souvient Pearl Dio, l'une des trois gérantes. Un peu plus de deux ans après, c'est chose faite, le Family Park a ouvert une antenne au lotissement Les Cassis, entre Koné et Pouembout, pour « être accessible à toute la population du Nord ». Le Family Park Koné, ouvert le 9 août, propose sur 500 m² de multiples zones de jeux, un snack, des espaces pour les anniversaires, etc. Et comme dans le Sud, des animations en nocturne avec des prestataires sont organisées.

35, rue des Cassis - Tél. : 311 311 - responsable@familypark-kone.nc
(pour réservations CE, écoles, devis, etc.).



AMÉLIE TRAN
Sisters Food
Nouméa et Païta

Les sisters qui montent, qui montent

Amélie, Amandine et Andréa ont monté une enseigne qui ne cesse de grandir depuis six ans. Sisters Food, ce sont trois sociétés, chacune gérée par l'une des jeunes femmes. Amélie Tran, passionnée de cuisine et porteuse du projet, gère le laboratoire et le traiteur de la Vallée-du-Tir, Andréa, la cousine, pilote le snack de l'Université, et Amandine, la sœur, sensible à l'organisation, la décoration et l'administratif, assume le nouveau point de vente dans le Korail de Païta. Le principe de Sisters Food, c'est de « la nourriture saine, des régimes particuliers, mais aussi des plats typiquement locaux », explique Amélie Tran. Traiteur, snack, dépôts en station, le trio a su s'imposer avec ses petits plats et desserts gourmands.

Tél. : 30 20 30 - contact@sistersfood.nc



Se diversifier pour se démarquer

Ouvert en août 2021, Le 12 Glasser mise sur la diversité de son offre. En plus de son activité de bar, le « 12 » propose également « Une carte de tapas "bistronomiques" », détaille Cécile Gautier, créatrice du 12 Glasser. Depuis quelques mois, l'établissement organise des petits concerts, notamment des soirées jazz et à thème (café populaire, blind test, hypnose...) « Nous collaborons étroitement avec des professionnels pour garantir une qualité de prestation », ajoute la gérante. Enfin, Le 12 Glasser met à disposition son espace pour divers événements, rencontres et conférences.

Tél. : 30 42 12 - le12glasser@gmail.com



CÉCILE GAUTIER
Le 12 Glasser
Nouméa



YVONNE WAHEO

Yeny'Stel

Touho

Accompagner les personnes en fin de vie

Ancienne employée du CHT, Yvonne Waheo est devenue auxiliaire de vie sociale indépendante afin d'accompagner sa mère en fin de vie. À la suite de cette expérience, elle a créé sa société d'aide à domicile en octobre 2021 et l'a baptisée Yeny'stel, « Estelle, ma maman et Yeny, mon étoile », précise-t-elle. Basée à

Touho, son entreprise est spécialisée dans l'accompagnement des personnes âgées. « Nous sommes maintenant sept employées et nous intervenons sur l'ensemble de la côte Est », signale Yvonne. Consciente de ses lacunes en matière de gestion financière, la jeune entrepreneure a suivi, l'année dernière, une formation compte de caisse de la CCI. Elle a également bénéficié du dispositif AI Gestion de la province Nord.

Tél. : 42 88 77 - yvonnewaheo@yenystel.org

[Facebook](#) Yeny'Stel - Services d'aide à domicile

[LinkedIn](#) Yeny Stel



JONATHAN PINEUX

La P'tite Boulangerie

Nouméa

Un boulanger sensible à la maîtrise de l'énergie

Formé à la maison des Compagnons du Devoir du Tour de France de Nîmes, Jonathan Pineux a diffusé le savoir-faire de la boulangerie française pendant plus de 10 ans en Nouvelle-Calédonie auprès d'alternants, mais aussi de professionnels à la minoterie de Saint-Vincent.

Installé au PK7 depuis 2019 avec sa P'tite Boulangerie, il bénéficie du dispositif Déclic 360, un diagnostic complet proposé par la CCI en vue de développer son entreprise. Il réalise également plusieurs audits actuellement au sein de sa structure avec le concours de la Chambre : « Nous traversons une crise économique importante et il me paraissait intéressant de m'inscrire dans une démarche d'économie d'énergie. Mes échanges avec plusieurs experts m'ont permis d'analyser ce qui devait évoluer dans ma boulangerie ».

306, rue Jacques-Lékawé - Tél. : 27 76 34

www.laptiteboulangerie.nc

[Facebook](#) La P'tite Boulangerie NC



LIDERVINE ZOHUNE

Rominson Transport
Xaracuu

Canala

« Gagner la confiance des gens »

Si le transport des personnes existe depuis longtemps à Canala, l'activité s'est professionnalisée. « En lançant l'entreprise Rominson Transport Xaracuu, j'ai progressivement gagné la confiance des gens », affirme Lidervine Zohune. La gérante a démarré son activité il y a un an grâce à un prêt de l'Adie, qui lui a permis d'acquérir son premier véhicule. Aujourd'hui, elle par-

court l'ensemble de la province Nord à la demande de ses clients de Canala. En quelques mois seulement, sa clientèle s'est considérablement étoffée avec des demandes régulières et occasionnelles. « À l'avenir, j'aimerais avoir un véhicule plus grand, comme un petit bus ! »

Tél. : 98 79 74 - eawazohune@outlook.fr

[Facebook](#) Rominson transport xaracuu

SOLENE
DE SAINTE MARIE
Éducation Santé NC

Nouméa

Nouvelle offre de formation santé au FIAF

Diminuer les problématiques des troubles musculo-squelettiques (TMS) en entreprise et encourager la mise en place de protocoles d'échauffements et d'étirements au travail, tel est l'engagement d'Éducation Santé NC, centre de formation professionnelle dédié à la prévention santé. « L'idée est de réduire les accidents du travail

en formant les salariés aux gestes et postures qui permettent d'éviter les conduites à risque », précise Solenne de Sainte Marie. À l'issue de cette formation de 32 heures, financée à 100 % par le Fonds interprofessionnel d'assurance formation (FIAF), les stagiaires peuvent animer des séances au sein de leurs structures sur quatre types de métiers : manutention, travail de bureau, manipulation de personnes à mobilité réduite et conduite d'engins.

Tél. : 76 92 45 - formation@educationsante.nc

Prochaine session de formation du 6 au 8 décembre 2023.



L'actualité des entrepreneurs



**SYNDELLA
KAVIERENEVA**
Simplystic NC
Houaïlou

Les grandes tailles accessibles

« J'ai toujours trouvé que les vêtements des rayons grande taille ne nous mettent pas en valeur ou ceux qui le font affichent un prix exorbitant, raconte Syndella Kavierenewa. J'ai donc commencé à acheter en ligne. Lorsque je voulais en changer, je mettais mes tenues à vendre sur des sites d'occasion. De fil en aiguille, de plus en plus de personnes m'appelaient. C'est ainsi que m'est venue l'idée

de vendre des vêtements grande taille à des prix abordables pour tous. » Simplystic NC, qui propose aussi des accessoires, a vu le jour en 2021 chez Syndella, à Houaïlou. La jeune entrepreneure ne possède pas de boutique mais elle fait les marchés et livre directement ses clientes chez elles.

Tél : 80 11 16 - kavisyndella@gmail.com



VICTOR BERGON
Le Spot
Nouméa

Un bar pour les fans de jeux de société

Le Spot est un bar qui propose 150 jeux de société et des jeux géants en bois avec une formule originale : un tarif d'entrée fixe et l'achat d'une consommation pour pouvoir ensuite jouer sans modération. On y retrouve tous types de jeux, collaboratifs, en équipe ou individuels, de 6 à 99 ans. « J'ai

choisi personnellement tous les jeux proposés », souligne Victor Bergon, le jeune gérant de 26 ans qui vit sa première aventure entrepreneuriale. En s'inspirant des modèles existant dans d'autres pays, il a créé un bar à jeux avec une ambiance locale. « Dans ce projet, je veille aussi à produire le moins de déchets possible et à mettre en valeur les agriculteurs du pays, avec un snack – sans alcool – qui ne propose que des produits locaux, frais et sains. »

11, rue Félix-Broche - lespot.nc@gmail.com



MAX OBLED
Alert'immo
Nouméa

Une agence réactive

Alert'Immo a déménagé à l'Anse-Vata début juillet. L'agence immobilière a été fondée par trois amis, il y a trois ans : Max Obled, Cédric Hannequin et Edouard Laubreaux. « Marc Laubreaux nous a ensuite rejoints comme associé. Sa formation juridique nous permet de proposer aussi la gestion locative », explique Max Obled, le co-gérant, ancien élève de l'EGC, rentré au Pays après un Master et cinq ans d'expérience

dans la gestion de patrimoine. L'équipe gère donc aussi bien la location que la vente d'appartements, maisons, locaux professionnels mais aussi terrains, dans le Nouméa et le Grand Nouméa. « L'esprit d'Alert'Immo c'est la disponibilité et la réactivité. Nous sommes joignables sur des plages horaires étendues », assure Max Obled.

113, route de l'Anse-Vata - Tél : 30 52 42 ou 73 42 63 - contact@alertimmo.nc



THOMAS HENRION
Décalaminage NC
Nouméa

Un nettoyage de moteur écologique

« Le décalaminage est un procédé écologique : on injecte de l'hydrogène dans le moteur pour dissoudre la calamine, ce dépôt provoqué par la combustion du carburant », explique Thomas Henrion, le gérant de Décalaminage NC, société créée il y a trois ans. Tous les moteurs sont concernés, essence ou diesel, particuliers ou professionnels, voitures, camions,

bateaux, etc. « Une fois décalaminé, le moteur va récupérer en performance, moins consommer et moins polluer », précise l'entrepreneur qui se déplace au domicile des clients ou sur leur lieu de travail. Après un BTS tourisme, ce passionné de mécanique a eu l'occasion de racheter la machine à hydrogène déjà présente sur le territoire et s'est ainsi réorienté vers sa passion.

Tél : 98 74 03 - decalaminage.nc@gmail.com



Vous créez une société ? Votre entreprise propose des nouveautés ?
Contactez-nous via com@cci.nc pour que nous relayions
votre actualité dans ces pages.



FABRICE MAUREL

Fabrice Maintenance

Koné

Téléphonie et papeterie en un seul commerce

Après deux mois de rénovation, le tabac-presse de Koné a laissé place début juillet à une nouvelle activité. Fabrice Maurel, spécialisé dans la réparation et la maintenance de téléphones portables, propose également un service de papeterie. « J'ai abandonné la vente de tabac mais, ayant hérité

du stock de papeterie lors du rachat du local aux enchères, je me suis dit qu'il fallait poursuivre cette activité pour maintenir un service de proximité au centre du village. » L'entrepreneur collabore aujourd'hui avec plusieurs fournisseurs en papeterie, une démarche qui lui permet de répondre à la demande des élèves de la zone avec un large choix de fournitures scolaires.

270, rue Auguste-Wabealo - Tél. : 42 30 43

Fabrice Maintenance



FRANÇOIS HOVINE

CF Pro

Dumbéa

Les professionnels du chaud et du froid

Créée en 2009, la société CF Pro, pour chaud et froid professionnel, est au service des restaurateurs et des collectivités, comme des particuliers. Les trois gérants, François Hovine, Alexis Abner et Gilles Munoz proposent la vente, l'installation et la maintenance de matériels professionnels de

cuisine, de chambres froides et d'équipements de climatisation. Installée depuis sept ans à la ZAC Panda, L'entreprise CF Pro s'attache à transmettre son savoir à la nouvelle génération. « Nous prenons de jeunes alternants en permanence. À l'issue de leur cycle, ils restent dans l'entreprise ou volent de leurs propres ailes », explique François Hovine. L'entreprise CF Pro est reconnue pour son sérieux et sa réactivité, point essentiel quand il s'agit de dépanner en urgence.

1 rue Ratzel Nicolas, La Plaine Adam - Tél. : 23 27 15 - cfpro@cfpro.nc



DIRECTION
DES AFFAIRES
ÉCONOMIQUES

Prix.nc

Nouvelle-Calédonie

Promouvoir la transparence des prix

La nouvelle version de l'application Prix.nc, disponible depuis fin juillet, est plus complète et propose de nouvelles fonctionnalités. Avec plus de 10 millions de prix collectés chaque trimestre et plus de 80 000 produits référencés, elle « vise à lutter contre la vie chère et à promouvoir la transparence des prix sur l'ensemble du pays », indique la Direction des affaires économiques.

« Cette application permet notamment aux consommateurs de cibler avant chaque course dans quelle enseigne trouver les produits les plus abordables », a expliqué Adolphe Digoué, membre du gouvernement chargé de l'économie. Ce nouvel outil offre également des indications sur la valeur nutritionnelle des produits et la possibilité de signaler des anomalies.

Disponible sur Play Store et Apple Store.

www.prix.nc

prix.nc



BELINDA FASOLO

Anihome NC

Nouméa

Une appli de mise en relation de gardiennage

Vous êtes propriétaire de chiens, vous cherchez une baby-sitter ou un gardiennage à domicile ? Rien de plus simple avec l'application (et le site internet) Anihome NC, « notamment grâce à la géolocalisation prévue sur nos interfaces pour trouver une offre au plus proche de chez soi ». Lancée mi-septembre par Belinda Fasolo, l'application, qui permet également de proposer ses services, a connu un succès fulgurant. « On

frôlait déjà les 10 000 visites sur le site internet et les 200 téléchargements de l'appli au bout de deux semaines », se félicite la fondatrice de l'entreprise. Comment lui est venue cette idée ? « Je trouvais que cette offre à domicile manquait surtout dans le paysage des pensions canines, les animaux ont aussi le droit de se faire chouchouter à domicile ! »

Application Anihome NC (disponible sur iOS et Android)

www.anihome.nc



International

PREMIÈRE MISSION ÉCONOMIQUE À SINGAPOUR

Fin octobre, une délégation calédo-polynésienne, composée d'une douzaine d'entrepreneurs et de représentants officiels, s'est rendue à Singapour. Ce déplacement marque la première étape du projet de développement de l'axe Singapour-Nouméa-Papeete porté par les Chambres consulaires de ces trois territoires.



Au cours de ce déplacement, plus de 25 rendez-vous en B to B avec les entreprises locales, ont pu être réalisés.

Le projet de développement de l'axe Singapour-Nouméa-Papeete a pour objectifs de densifier la coopération régionale en matière économique et de nouer des partenariats durables. Il a été lancé en début d'année par la Chambre de commerce, d'industrie, des services et des métiers de Polynésie française (CCISM), la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie (CCI-NC) et la Chambre de commerce française à Singapour. En Nouvelle-Calédonie, sa mise en œuvre a débuté il y a quelques mois avec la diffusion d'un appel à manifestation d'intérêt auprès des entreprises locales. « 32 entreprises se sont positionnées et une dizaine ont suivi des entretiens de sélection menés par la Chambre de commerce française à Singapour », détaille Cécilia Ruis, directrice de missions à la CCI-NC.

Un déplacement clé en main

Six entreprises calédoniennes (et quatre polynésiennes) ont décroché leur place au sein de la délégation attendue à Singapour du 29 octobre au 3 novembre. Retenues pour leur maturité, leur potentiel à l'export et l'adéquation de leurs services ou produits avec le marché singapourien, elles ont eu

l'opportunité de profiter, lors de ce déplacement, d'un business package complet, étudié sur-mesure en fonction du profil de chaque entreprise et entièrement pris en charge par le Fonds Pacifique et le Ministère des Outre-mer via Business France. « Au cours de ce séjour, poursuit Cécilia Ruis, nos entreprises et les entreprises polynésiennes retenues, ont participé à de nombreux événements et rencontres professionnelles qui leur ont permis de créer un réseau, de se faire connaître et peut-être de décrocher de nouveaux marchés puisque des rendez-vous avec des clients ou partenaires potentiels étaient aussi prévus. »

Un programme centré sur le connect business

Préparé par la Chambre de commerce française à Singapour, c'est en effet un programme chargé qui attendait les entrepreneurs : rencontre net working avec des chefs d'entreprise de Singapour, rendez-vous en BtoB avec des entreprises ciblées en amont, stand à l'AgriFoodTech dédié à l'innovation agroalimentaire, réception chez l'ambassadrice de France à Singapour en présence d'acteurs économiques clés et, pour finir, un

événement coordonné par la French Tech de Singapour sur les thèmes du digital, de la cybersécurité, de l'intelligence artificielle, etc.

« En parallèle, les représentants officiels de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française bénéficieront d'un programme de visites spécifique », ajoute Cécilia Ruis qui comptait aussi sur ce déplacement pour « préparer les prochaines missions prévues au premier semestre 2024, à Papeete puis à Nouméa ».

Contact CCI :

Tél. : 24 31 00





CHOCOLATS MORAND

Artisanat et passion dans une boutique connectée.

Ludovic
GÉRANT

Lagoon Business

PARTENAIRE DE TOUS VOS PROJETS

UNE SOLUTION EFFICACE ET ÉCONOMIQUE POUR COMMUNIQUER !

- Envois en masse ou en petites quantités sans abonnement et sans engagement.
- Frais de traitement offerts en gestion déléguée.
- Facturation au nombre de SMS envoyés.



Gestion autonome :
utilisation standard, API, emailToSMS

Ou gestion déléguée
pour l'envoi de vos messages SMS

CHAMPS D'APPLICATIONS

- Campagnes d'information et de communication
- Alertes SMS
- Relances, prospection et sondages
- Rappels de rendez-vous
- Développement de bases de données et fidélisation de votre clientèle
- Outil quotidien de communication à destination de votre personnel, collaborateurs et clients

ACCÈS
PLATFORME
SMS



ASM.NC





Innovation

FOCUS SUR LA GREEN TECH ET LA BLUE TECH POUR LES DIX ANS DE LA FRENCH TECH

À l'occasion des dix ans de la French Tech, son antenne calédonienne a organisé deux événements phares à la Station N en octobre. Ces rendez-vous visaient à mettre en lumière les initiatives dans la green tech et la blue tech.

La French Tech étend son réseau depuis une décennie dans l'Hexagone, dans les territoires d'Outre-mer et à l'international. Ses objectifs sont multiples : dynamiser l'environnement des start-ups, favoriser la croissance de l'innovation et soutenir l'expansion des entreprises. Ce réseau offre une gamme de ressources, notamment des options de financement et une meilleure visibilité, ainsi que des opportunités de mise en relation entre les différentes entreprises.

« Localement, la French Tech et ses partenaires, comme la CCI et les institutions gouvernementales, travaillent aujourd'hui ensemble pour créer un environnement propice à l'innovation », résume Aurore Klepper, la manager.

Projets innovants

« Pour célébrer ce dixième anniversaire, nous avons décidé de mettre l'accent sur deux domaines technologiques clés : la

green tech et la blue tech », poursuit-elle. Le premier rendez-vous à la Station N, le 12 octobre, entendait valoriser les entreprises qui s'investissent dans diverses initiatives visant à résoudre les défis environnementaux ou à proposer des alternatives plus durables. « L'ambition est de détailler ce que représente la green tech en Nouvelle-Calédonie, quels projets sont en cours et quels défis sont associés à ce secteur », ajoute la manager.

Le second événement, programmé le 27 octobre, également à la Station N avait pour objectif de présenter les technologies et les solutions de nature à préserver et exploiter durablement les ressources marines et aquatiques. Cela englobe des entreprises du monde maritime. « L'idée de ces deux manifestations était de réunir les différents acteurs du secteur et de tisser des liens. C'est le cœur de notre dynamique », souligne Aurore Klepper.

La French Tech Tremplin, un coup de pouce aux entrepreneurs

Initiative annuelle, la French Tech Tremplin est destinée à encourager l'entrepreneuriat en Nouvelle-Calédonie, que ce soit à Nouméa, en brousse ou sur les îles. Le programme cible plus particulièrement les entrepreneurs éloignés de l'écosystème tech. En plus d'offrir une bourse financière aux projets retenus, il propose également un accompagnement sur-mesure. « Le volet incubation peut atteindre par exemple jusqu'à 2 700 000 francs CFP pour le projet et que son porteur soit accompagné par un incubateur pendant un an », précise Aurore Klepper.





POUR RÉUSSIR DANS LA VIE, IL FAUT FAIRE DES ÉTUDES...;;

Mamie - 1969



Parce que Mamie avait toujours raison, c'est en réalisant des études complètes et sur mesure que les experts d'I-SCOPE accompagnent votre entreprise et vos projets vers la réussite : en amont pour vous aider à prendre les bonnes décisions, ou en aval pour valider vos actions et mesurer leurs impacts.

Contacts : 241 300 ou 995 585
i-scope@canl.nc / direction@iscope-nc.com



étudier • mesurer • anticiper

Retrouvez POUR 100 F cfp tous les jeudis votre hebdomadaire d'informations générales



Décryptage des sujets
sociétaux, politiques
et économiques
de la Nouvelle-Calédonie



Publication
chaque semaine
de vos annonces
judiciaires et légales



Portrait

PIERRE KOLB

L'HUMAIN, LA VRAIE RESSOURCE DURABLE

Chef d'entreprise, président d'association, moteur tant dans le monde économique que social, Pierre Kolb est élu à la CCI depuis 2005. Après une carrière bien remplie de chef d'entreprise, son but est aujourd'hui de choisir ses engagements, toujours pour l'intérêt général.

Entre ses postes dans des grands groupes pétroliers ou miniers et ses aventures en tant que chef de ses propres entreprises, Pierre Kolb a accumulé des expériences variées, toujours riches en rencontres et en découvertes. Au final, une connaissance foisonnante qu'il met au profit de « l'intérêt général » et de la Nouvelle-Calédonie. Cet investissement se concrétise au travers de ses mandats à la CCI, mais aussi de son rôle de président d'association. Hier, par la création d'EC-KO « *Entreprises Calédoniennes pour le projet KOniambo* » qui a permis aux entreprises locales de fortement s'investir dans la construction de l'usine du Nord. Désormais, au sein de l'association Talents Calédoniens, dont l'objectif est « *de faire (re)venir des talents d'ici et d'ailleurs qui feront la Nouvelle-Calédonie de demain. Nous sommes inclusifs !* », sourit l'élu qui explique simplement son engagement. « *Je suis persuadé qu'un pays comme la Nouvelle-Calédonie doit se construire prioritairement sur l'humain et pas forcément sur ses richesses naturelles. Elles ne font pas tout et peuvent même être une malédiction parfois ! Par contre, si on a des femmes et*

des hommes compétents, dynamiques et avec des valeurs, on peut construire un beau pays. »

Liberté

À 64 ans, l'homme a décidé de se libérer de ses fonctions de chef d'entreprise, jusqu'à vendre il y a quelques jours ses dernières parts de la société A2EP. « *Je veux prendre du recul et du temps, pour moi mais aussi pour choisir les actions prioritaires dans lesquelles je souhaiterais m'investir. La CCI a été l'un de mes premiers engagements, mais j'arrive à la limite du nombre de mandats possibles* ». Car Pierre Kolb a un autre mantra : la liberté. Après ses années en école d'ingénieurs, puis chez Elf Aquitaine/Total et Eramet, il revient sur le Caillou en 2002 avec la volonté de devenir son propre patron. « *La liberté est une valeur fondamentale pour moi et j'avais envie d'être vraiment responsable de mon destin* ». Il rachète alors successivement plusieurs sociétés dans le domaine de l'ingénierie, des travaux publics et de la sécurité puis les cède progressivement jusqu'à cette année. Il prend en 2020 la présidence de NCE (Nouvelle-Calédonie Energie), où il explore la solution de la production d'énergies renouvelables avec stockage pour le nickel. « *Cette solution est aujourd'hui celle retenue dans le STENC 2.0 et qui devrait être soutenue par l'État* ». Aujourd'hui, son engagement associatif dans l'association Talents Calédoniens le rend heureux. « *Et demain ? Je fais confiance à la vie. Elle a toujours été généreuse avec moi* ».



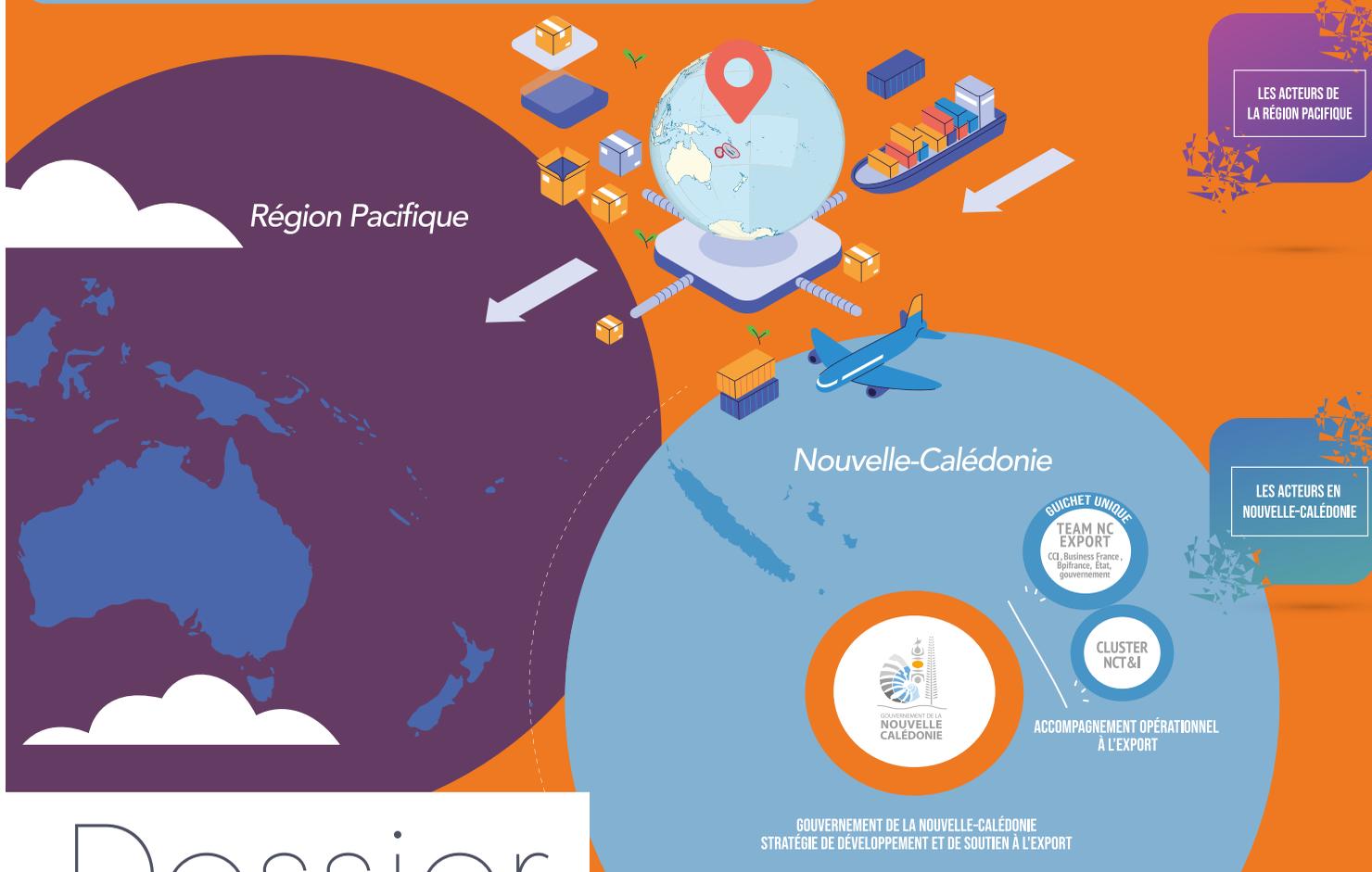
« *La liberté est une valeur fondamentale pour moi.* »

Les étapes clés de son parcours

1962 : arrivée en Nouvelle-Calédonie à l'âge de 2 ans
2002 : rachat de A2EP en Nouvelle-Calédonie
2005 : premier mandat à la CCI
2008 : création de l'association ECKO avec la CCI, la CMA, le Medef, le BTP et l'Industrie
2020-2021 : président de NCE (Nouvelle-Calédonie Energie)
2020 : lancement de l'association Talents Calédoniens avec la CCI.



L'ÉCOSYSTÈME DE L'EXPORT EN NOUVELLE-CALÉDONIE ET DANS SA RÉGION



Dossier

CAP SUR LES EXPORTATIONS AVEC TEAM NOUVELLE-CALÉDONIE EXPORT

L'ouverture de la Nouvelle-Calédonie vers les marchés à l'international constitue une voie de diversification et un relais de croissance possible pour redynamiser son économie. Un projet ambitieux qui demande un gros travail de préparation et des orientations stratégiques claires. Ainsi, la CCI-NC s'affaire à déployer, avec ses partenaires – l'État, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, Business France et Bpifrance –, Team Nouvelle-Calédonie Export dans l'objectif d'élaborer un maillage simple et cohérent entre tous les acteurs de l'export et d'accompagner les entreprises via un « parcours client » efficace.


**RÉSEAU DES CHAMBRES CONSULAIRES
HORS NOUVELLE-CALÉDONIE :**

Australie, Nouvelle-Zélande, Vanuatu, Singapour

**RÉSEAU DES CHAMBRES CONSULAIRES
DES TERRITOIRES FRANÇAIS DU PACIFIQUE :**

Polynésie française, Wallis-et-Futuna

**CONSULATS / AMBASSADES DE FRANCE / ATTACHÉS DE
COOPÉRATION RÉGIONALE :**

Australie, Nouvelle-Zélande, Singapour, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Indonésie, Japon, Vanuatu, Fidji

**RÉSEAU DES DÉLÉGUÉS DE
LA NOUVELLE-CALÉDONIE :**

Australie, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Vanuatu, Fidji

**CORRESPONDANTS
BUSINESS FRANCE / NCT&I**
**CONSEILLERS COMMERCE EXTÉRIEUR
HORS NOUVELLE-CALÉDONIE :**

Australie, Singapour, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Japon

**CONSULATS ÉTRANGERS
EN NOUVELLE-CALÉDONIE :**

Australie, Nouvelle-Zélande, Vanuatu, Indonésie, Japon

**CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR
EN NOUVELLE-CALÉDONIE**

La Nouvelle-Calédonie doit installer un modèle économique durable pour retrouver la prospérité. Un « *changement de logiciel* » qui nécessite pour le territoire de développer son autonomie économique et donc de rééquilibrer sa balance commerciale. En 2021, le déficit commercial s'établissait à 95,7 milliards de francs CFP (biens et services), en hausse de 7 milliards par rapport à 2020*. L'archipel doit d'une part réduire ses dépendances vis-à-vis de l'extérieur (énergétique, alimentaire, etc.), et d'autre part, développer ses exportations.

Autre argument, le problème de masse critique de la Nouvelle-Calédonie et son marché étroit. « *Les entreprises calédoniennes ont d'abord cherché à satisfaire le marché domestique. Certains secteurs ont atteint un seuil de maturité et doivent donc aller chercher des relais de croissance ailleurs* », indique David Guyenne, président de la CCI-NC. « *Avec une économie centrée sur le*

* Balance des paiements 2021 de la Nouvelle-Calédonie, IEOM.

nickel, on ne ressentait pas vraiment le besoin de se tourner vers l'extérieur, signale Guillaume Martineaud, mais la donne a changé depuis. La Nouvelle-Calédonie, comme la Polynésie française ou Wallis-et-Futuna, ont longtemps vécu dans une bulle au sein du Pacifique, avec très peu de relations avec les pays de la région », regrette l' élu de la Chambre en charge du commerce extérieur. La petitesse de son marché intérieur, ajoutée au manque de compétitivité, posent la problématique. La Nouvelle-Calédonie doit aller conquérir de nouveaux marchés à l'extérieur pour regagner le chemin de la croissance économique.

Renforcer la coopération et les relations régionales

« *Une partie de l'avenir économique se trouve dans le développement de nos relations avec les pays voisins, assure David Guyenne. Plusieurs raisons permettent de dire que c'est le bon moment. Au niveau géopolitique, la région Pacifique a acquis une importance particulière à l'international. Elle concentre des enjeux en termes de ressources naturelles, alimentaires et face à l'adaptation au changement climatique. Pour garantir la stabilité et la prospérité de ces petits pays, un certain nombre d'investissements doivent être réalisés dans le cadre d'un modèle durable et d'économies moins carbonées. Enfin, la conjoncture actuelle, avec des économies en*

souffrance nous obligent à chercher de la prospérité à l'extérieur, donc à renforcer nos échanges au sein de la zone », ajoute le président de la CCI.

Dans ce contexte, la Nouvelle-Calédonie dispose d'atouts. Comme l'a encore rappelé le président de la République lors de sa dernière visite, le territoire compte dans la stratégie indopacifique de la France. Avec son appui, il peut devenir une référence dans la région sur l'accompagnement au changement climatique et la préservation de la biodiversité. Son rattachement à l'Union européenne, qui déploie des programmes de financement dans la région et véhicule une image de qualité, joue également en sa faveur.

Ainsi, les entreprises calédoniennes peuvent trouver dans les petits États du Pacifique, des marchés à leur taille, où faire valoir leurs compétences. Au-delà des échanges de biens, des opportunités d'export de services et d'expertise sont réelles. Selon le collectif NC ÉCO, « *les champs d'échange potentiels (...) portent sur le capital humain (culture, ingénierie), la géostratégie (protection des ressources et territoires), l'économie et l'industrie (équipements et infrastructures) et sur le capital naturel (gestion des risques climatiques)* ». La Nouvelle-Calédonie



Première édition du French Pacific Business Forum, un événement économique coorganisé par plusieurs partenaires du Pacifique à Auckland.



Dossier



La création de l'entité locale Team Nouvelle-Calédonie Export (TNCE) doit faire l'objet d'une convention signée entre les parties prenantes. Elle sera adaptée au territoire et notamment alignée avec les orientations stratégiques du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie. Celui-ci est légitime à mener des actions de coopération économique par le biais du Service de la coopération régionale et des relations extérieures (SCRRE) et à négocier des accords commerciaux internationaux que TNCE pourra éclairer en fonction des attentes des entreprises. L'objectif est d'être également en maillage avec les acteurs locaux de l'export. « *Nous reconnaissons ce qui a été fait par des pionniers comme le cluster NCT&I* », rappelle David Guyenne.

Fort d'une centaine d'adhérents, « *des grosses entreprises comme des PME* », précise Christopher Lorho, co-président chargé du secteur des services, de l'Australie et de la Papouasie-Nouvelle-Guinée, le cluster a redéfini sa stratégie en

est également considérée comme une référence dans les domaines de l'éducation, de la formation, du numérique, des services liés à l'environnement, etc.

Si les planètes semblent alignées, des freins demeurent toutefois pour nos entreprises : « *barrière de la langue, problèmes de normes, règles phytosanitaires ou encore coût du transport* », cite par exemple Guillaume Martineaud. Hors Australie et Nouvelle-Zélande, la solvabilité de la clientèle potentielle est aussi à prendre en compte. L'enjeu est désormais d'identifier précisément ces difficultés, marché par marché, afin de les lever.

Un soutien décisif pour les entreprises

Pour ce faire, la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie a décidé de s'appuyer sur la force du réseau national Team France Export. Ce dispositif est le fruit du partenariat entre les Chambres de commerce et d'industrie de Métropole et d'Outre-mer, dont fait partie la CCI-NC, Business France, un organisme d'État chargé d'accompagner les entreprises françaises à l'international, et Bpifrance, l'outil financier.

Coup d'œil sur l'activité export

Les exportations en Nouvelle-Calédonie sont principalement constituées par les produits de l'activité du nickel qui ont la Chine pour premier client, la Corée du Sud et le Japon. Par conséquent, les échanges du commerce extérieur sont très dépendants de cette filière. Ainsi, au deuxième trimestre 2023, le montant total des exportations affichait une perte de 47 % en glissement annuel en raison du recul des ventes de ferro-nickel et de minerai*. Les produits de la mer et de l'aquaculture (thons, crevettes, holothuries) arrivent loin derrière, suivis des huiles essentielles. D'autres marchés de niche sont identifiés ou en perspective : chocolat, squash, miel, santal, vanille. En 2019, l'exportation vers l'Océanie pèse seulement 1 milliard de francs CFP, soit 0,5 % du total exporté, montrant ainsi le potentiel à développer avec les pays limitrophes.

* Note de conjoncture sur le commerce extérieur, 2e trimestre 2023, ISEE-NC.



@ Navimon



Dossier



2023. « Notre objectif est de nous concentrer sur nos membres capables d'engager une démarche à l'export et de les accompagner. NCT&I est devenu un véritable club d'affaires qui offre un

partage de réseau et d'informations et organise des missions commerciales dans les pays de la région. » En cette fin d'année, le cluster travaille, entre autres, en direction de la Papouasie-Nouvelle-Guinée où le groupe TotalEnergies lance la construction de Papua LNG, colossal projet d'exploitation de gaz naturel. « L'export connaît une réelle dynamique, mais cela nécessite aussi un soutien. Toutes les institutions calédonniennes ainsi que l'État ont leur rôle à jouer et doivent pousser dans le même sens », souligne Christopher Lorho.

En tant qu'établissement public, la CCI-NC a la responsabilité d'affirmer cette ambition et d'accompagner les entreprises pour qu'elles soient au rendez-vous de la volonté politique et des besoins de la région. Elle a également la légitimité pour mobiliser tout un réseau et des fonds au service des entreprises calédonniennes.



LA COMPÉTITIVITÉ, UNE PRÉROGATIVE À L'EXPORT

« Aucune activité ne peut être basée sur les exportations et aucune structure n'est fondée avec pour objectif d'exporter. En général, cette étape arrive comme la cerise sur le gâteau d'un surplus d'activité permis par une compétitivité que l'on a créée sur son propre marché et qui permet de se frotter à la concurrence internationale », rappelle Guillaume Martineaud. Outils de production surdimensionnés, poids des charges fixes, aujourd'hui, les entreprises calédonniennes ne bénéficient pas de cet environnement au niveau du marché domestique. Une situation qui nécessite des changements structurels majeurs afin d'envisager un avenir export pour les entreprises calédonniennes.



3 QUESTIONS À LUC BOURGADE, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA CALÉDONNIENNE DES EAUX (CDE)

Pour quelles raisons la CDE s'est-elle engagée dans l'export ?

Luc Bourgade : La CDE fait partie du groupe Suez, reconnu pour son savoir-faire dans le domaine de la potabilisation des eaux. Des clients originaires du Pacifique Sud nous ont sollicités à l'occasion de congrès d'experts

techniques. En parallèle, nous avons répondu à des appels d'offres lancés par des collectivités. Il nous fallait trouver d'autres pistes de croissance, car les charges qui pèsent sur notre métier varient peu en fonction de notre volume d'activité. Par ailleurs, nous constatons depuis une dizaine d'années une baisse de nos recettes en lien avec une réduction de la consommation d'eau. Celle-ci est en partie due à une prise de conscience des usagers par rapport à la préservation de la ressource.

Qu'exporte la CDE et dans quels pays ?

L. B. : Nous exportons essentiellement des usines pour produire de l'eau potable à partir d'eau brute. Nous intervenons dans la construction des unités de potabilisation, la formation, et parfois pour l'exploitation. Nous travaillons depuis plusieurs années aux îles Fidji et nous avons récemment remporté des appels d'offres aux Tuvalu et aux Kiribati. Nous essayons de nous développer en Papouasie-Nouvelle-Guinée, aux Samoa, à Palau et au Vanuatu.

Quels sont les freins que vous avez pu rencontrer ?

L. B. : La difficulté est de comprendre comment fonctionne chaque pays pour pouvoir répondre à ses besoins : normes et contraintes techniques, mais aussi qui décide, qui influence, qui paye ? Il est intéressant de pouvoir aider à la mise en relation entre les organismes internationaux de financement et les collectivités. À l'export, travailler en réseau est essentiel.



Usine installée par la CDE aux Fidji.

@ CDE



LE DISPOSITIF DE TEAM NOUVELLE-CALÉDONIE EXPORT

Fruit d'un travail multipartenarial en cours de finalisation, le dispositif Team France Export (TFE) en Nouvelle-Calédonie entend se positionner comme un acteur fédérateur et un accélérateur de la stratégie export du territoire au sein d'un écosystème structuré et dynamique. Objectif : aider les entreprises à oser l'export.



« L'un des objectifs de Team France Export en Nouvelle-Calédonie est d'offrir un guichet unique aux entreprises et un parcours complet d'accompagnement et de financement à l'international », indique Guillaume Martineaud, élu à la CCI et pilote du groupe de travail sur l'export.

Portée par la CCI, en association avec l'État, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, Business France et Bpifrance, la structure locale Team Nouvelle-Calédonie Export pourra disposer d'un conseiller dédié, bras armé du dispositif. Sa première mission : développer une culture de l'export en sensibilisant et en informant les entreprises, puis les aider dans leurs premières démarches (diagnostic, évaluation du potentiel, structuration du projet, prospection, etc.). Quel que soit leur niveau de maturité par rapport à l'export, toutes les entreprises pourront trouver une réponse à leurs besoins, notamment

les plus petites qui n'auraient ni le temps, ni les moyens d'engager cette démarche. Pour les projets les plus matures, ce parcours doit déboucher sur un plan de développement à l'international avec l'appui de Business France et des solutions de financement de Bpifrance qui n'étaient pas disponibles jusque-là en Nouvelle-Calédonie. Normes, transports, réglementation et fiscalité douanières, langues, accès aux appels d'offres... Le conseiller devra également recenser les freins structurels à l'export.

Soutenir la Calédonie dans sa stratégie export

Voici pour le volet opérationnel. Au niveau stratégique, l'ambition est de négocier des conventions de partenariat afin de constituer un réseau régional fort autour de Team Nouvelle-Calédonie Export. « Nous souhaitons y ajouter une coopération étroite entre la CCI-NC et les Chambres des autres territoires du Pacifique comme celles du Vanuatu, de Wallis-et-Futuna et de Polynésie française »,

explique David Guyenne. Une démarche qui s'inscrit dans la lignée du projet de développement de l'axe Singapour-Nouméa-Papeete, initié par les Chambres consulaires de ces trois territoires, pour densifier la coopération régionale en matière économique.

Plusieurs formes

Toutes ces initiatives ont pour objectif ultime d'aider les entreprises calédoniennes à étendre leur présence dans la région du Pacifique. « Cela peut prendre différentes formes, de l'exportation de produits et services à la recherche de partenariats locaux (joint-ventures) jusqu'à l'installation de filiales pour établir une présence commerciale dans ces pays », détaille le président de la CCI. Des marchés prioritaires - Vanuatu, Fidji, Papouasie-Nouvelle-Guinée - sont identifiés. En veille constante, Team Nouvelle-Calédonie Export avancera en fonction des opportunités économiques des entreprises, mais aussi des grands projets d'investissements publics des pays de la région.

Contact CCI :
Tél.: 24 31 00

MISSION ÉCONOMIQUE À SINGAPOUR

Dans le cadre du projet de développement de l'axe Singapour-Nouméa-Papeete, lancé par les Chambres consulaires de ces trois territoires dont la CCI-NC, des entreprises calédoniennes et polynésiennes se sont rendues dans la « ville jardin » fin octobre. Cette mission économique représente un premier pas pour accompagner les entreprises locales vers la conquête de nouveaux marchés.

Pour en savoir plus, lire aussi page 14.

Tous les jours
du lundi
au samedi !

PARTOUT EN CALÉDONIE

140^F
SEULEMENT



La voix du Caillou
SE FAIT ENTENDRE...

Actualités
locales et régionales,
infos pratiques,
météo, programmes
TV & ciné, annonces...





Économie

LA FRANCHISE, NOUVEAU FER DE LANCE DE L'ENTREPRENEURIAT CALÉDONIEN ?

Travailler en réseau, réduire son taux de défaillance ou profiter de la notoriété d'une grande enseigne : les atouts de la franchise semblent nombreux. Mais la législation et la taille réduite du marché calédonien sont autant de contraintes à jauger avant de se lancer dans ce type d'aventure entrepreneuriale.



Dans un contexte d'inflation bien présent, les franchisés du territoire fournissent de gros efforts pour maintenir le cap et permettre aux Calédoniens de continuer à acheter au meilleur prix possible. Filiale de vente au détail du groupe Ballande, Ballande SAS, créée en 1992, a opté pour ce mode de commercialisation. Avec sept enseignes franchisées et trois enseignes propres, l'entreprise emploie actuellement plus de 180 personnes réparties sur 14 magasins, un siège et un dock.

À la source de ce développement, « une bonne connaissance des besoins de la société calédonienne et une volonté de pérenniser nos marques même en temps de crise », résume Jean Goncalves, directeur des activités de Ballande SAS.



Une relation gagnant/gagnant

Pour un franchiseur, pas toujours évident de s'installer dans un territoire aussi éloigné que la Nouvelle-Calédonie. Entre les barrières sanitaires et autres mesures de protection du marché allant des quotas au stop à l'import, mieux vaut s'associer avec des entrepreneurs qui ont une bonne connaissance du territoire et de sa législation. « Il y a dans la franchise un aspect gagnant/gagnant, poursuit Jean Goncalves. Pour nos franchiseurs, l'avantage est d'être représenté dans le Pacifique Sud en s'appuyant sur notre connaissance du terrain. En retour, nous capitalisons sur la puissance marketing de nos enseignes et sur leur accompagnement à l'installation et à la formation de nos équipes ».

Développer les marchés

Même si la masse critique de consommateurs calédoniens ne semble pas ou peu laisser de place à l'arrivée de nouvelles enseignes, pour Jean Goncalves, le potentiel du commerce est bien là, et permettrait d'offrir à la Nouvelle-Calédonie une économie diversifiée. « L'arrivée de nouvelles personnes sur le Caillou permettrait sans aucun doute de développer la consommation avec à la clé des créations d'emplois, une juste concurrence permettant à la fois la baisse des prix et une augmentation du pouvoir d'achat ».



MUTUELLE DU NICKEL

**Vous n'avez pas
de complémentaire Santé
pour vos salariés ?**

**Pensez à la Mutuelle du Nickel ouverte à présent
à tous les secteurs d'activité !**

**Avec nous, offrez à vos salariés
encore plus qu'une complémentaire santé !**

Nouméa - Dumbéa - La Foa - Koné

Tél. : 26 60 40

servicefichiers@madn.nc

www.mdn.nc

CONTRATS
COMPLEMENTAIRE
SANTÉ
ENTREPRISES

MAGASINS
D'OPTIQUE

CABINETS
DENTAIRES

OPHTALMOLOGUES

AUDIOPROTHESISTES



||  **rester
disponible !**

FORFAIT 

100 Go

+ Appels illimités
+ SMS illimités

10 000 ^{FTC}



Développement durable



AMORCER SA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Le service développement durable de la CCI peut apporter de l'information et son concours aux entrepreneurs qui veulent améliorer les performances énergétiques de leur entreprise à travers notamment des visites énergie gratuites.

Contact : 24 31 00 - environnement@cci.nc

www.cci.nc, rubrique **Entreprendre/Agir** pour le développement durable

DES OUTILS POUR MAÎTRISER LA CONSOMMATION D'ÉNERGIE DE SON ENTREPRISE

La nouvelle réglementation*, qui conditionne des abattements sur le tarif de l'électricité, met en avant deux outils à la disposition des entreprises dans le cadre de la maîtrise de l'énergie : le pré-diagnostic et l'audit énergétique. Décryptage avec l'Agence calédonienne de l'énergie (ACE).

Le pré-diagnostic énergétique est un premier niveau d'analyse qui permet à l'entreprise d'identifier des gisements d'économie d'énergie et d'envisager des actions simples à mettre en œuvre et à suivre. Il cible des structures telles que bureaux, bâtiments résidentiels, commerces, etc.

L'audit énergétique, quant à lui, est une analyse instrumentée des flux énergétiques qui dresse « une cartographie à l'instant T du fonctionnement et de la consommation de l'entreprise », précise Jean-Christophe Rigual, directeur adjoint de l'ACE. Avec cette étude, les actions à déployer pour réduire ses dépenses énergétiques sont précisément identifiées. « Il peut s'agir d'investissements afin de remplacer des équipements énergivores vieillissants par des technologies qui auront un meilleur rendement.

« Il peut s'agir d'investissements afin de remplacer des équipements énergivores vieillissants par des technologies qui auront un meilleur rendement.

L'objectif est d'adapter l'outil industriel au service qu'il rend, en optimisant la ressource énergétique utilisée. Ce qui se traduira par une réduction de la consommation d'énergie mais aussi des économies financières ».

Abattement tarifaire sous condition

Ces deux analyses ne sont pas obligatoires. Toutefois, certains secteurs d'activité qui bénéficient d'un abattement tarifaire (hôtellerie, aquaculture, industrie de transformation) devront avoir réalisé un pré-diagnostic ou un audit avant le 30 juin 2025. « La Nouvelle-Calédonie n'a plus les moyens d'équilibrer le système électrique déficitaire, rappelle le directeur adjoint de l'ACE. Ces entreprises doivent donc démontrer qu'elles font un effort de sobriété et d'efficacité pour conserver cet avantage ».

Le choix de l'outil dépend de leur consommation :

- pré-diagnostic pour les entreprises ayant une consommation inférieure à 400 MWh/an (environ 140 à 160 entreprises concernées) ;
- audit énergétique pour les entreprises ayant une consommation supérieure à 400 MWh/an (environ 40 à 60 entreprises concernées)

Accompagnement

L'ACE a prévu un accompagnement, en co-financement avec l'ADEME, qui peut atteindre jusqu'à 50 % du montant (hors taxe) du pré-diagnostic ou de l'audit. Cette aide n'est pas seulement réservée aux entreprises concernées par la réglementation, toutes peuvent la solliciter (demande disponible sur le site de l'ACE : www.agence-energie.nc/contact). Par ailleurs, la CCI a lancé un appel à candidatures, en collaboration avec l'ACE et l'ADEME, pour accompagner cinq entreprises du secteur hôtelier et industriel qui souhaitent réaliser leur audit énergétique.

* Délibération n° 312 du 28 juin 2023 relative aux pré-diagnostic et audits énergétiques

axiome

Bac de rétention et absorbant



Equipement de Protection Individuelle



Poubelles et cageots plastique



Tapis caoutchouc et joints



Excellente aptitude au collage

axiome

Tél. 27 27 69

Commercial : 76 11 54

axiome@axiome.nc | www.axiome.nc

4 Rue Fulton - Ducos - Nouméa

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

Retrouvez POUR 100 F cfp
tous les jeudis
 votre hebdomadaire
 d'informations générales



Décryptage des sujets
 sociétaux, politiques
 et économiques
 de la Nouvelle-Calédonie



Publication
 chaque semaine
 de vos annonces
 judiciaires et légales

**QUINCAILLERIE
 CALEDONNIENNE**

**VENTILATEUR
 SUR PIED INDUSTRIEL**

FANELITE



75 cm

PALES
 ALUMINIUM

TRÈS FORT DÉBIT D'AIR

3 MODES ;
 NORMAL, NATUREL, NUIT

33.855 F. TTC

Ref. 833204

6
 vitesses



13 RUE AMPÈRE
 DUCOS

27.47.22

LA QUINCAILLERIE
 CALÉDONNIENNE

www.QUINCAILLERIE.nc

CONSTRUISONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE

Actu.nc

28 63 01 contact@actu.nc



Des ateliers ont eu lieu à la province Sud le 30 juin pour échanger sur les améliorations du service public provincial attendues par les entreprises.

Numérique

LA DÉMATÉRIALISATION AU SERVICE DE LA SIMPLIFICATION ADMINISTRATIVE

La province Sud poursuit la simplification de ses procédures administratives, un domaine où la dématérialisation apparaît comme l'un des leviers majeurs. De nouvelles fonctionnalités, bénéfiques pour les entreprises, devraient d'ailleurs être mises en place d'ici à la fin de l'année.



La province Sud a initié sa transformation numérique en 2020 et aujourd'hui, 80 % de ses services sont accessibles en ligne. « Cette action s'inscrit dans une démarche de compétitivité provinciale. En rendant notre province plus attractive pour les entreprises, nous attirons les investissements, générateurs de croissance économique et d'emplois », souligne Nicolas Pannier, secrétaire général de la province Sud. Cette transformation numérique a déjà permis de faciliter l'accès à certains services pour les entreprises, tout en réduisant les délais de traitement sur ces dossiers.

Comité technique

Si des procédures administratives ont bien été optimisées, d'autres demeurent complexes et chronophages pour les entreprises. Pour avan-

cer dans la simplification, un comité technique, composé de représentants des trois Chambres consulaires et des organisations professionnelles (Mouvement des entreprises de Nouvelle-Calédonie, U2P, CPME, clusters, syndicats) s'est réuni en juin, sous l'égide de Philippe Blaise, premier vice-président de l'Assemblée provinciale, afin d'identifier les obstacles persistants. Au cours des ateliers, des points bloquants ont été identifiés. Des solutions seront progressivement déployées pour y remédier. « Ainsi, d'ici à la fin de l'année 2023, la province Sud offrira notamment la possibilité aux entreprises en relation contractuelle avec elle de soumettre leurs factures en ligne et de suivre leur progression depuis leur compte provincial », annonce l'institution.

Gain de temps

L'objectif final est de fluidifier les démarches administratives et d'adapter les pratiques aux besoins du monde numérique. En favorisant la

transition vers des procédures en ligne, les entreprises bénéficieront d'un accès plus rapide et efficace aux services administratifs. Cela permettra également de réduire les délais de traitement des dossiers et d'optimiser les ressources. « Nous répondons à une partie de la population connectée, à l'aise avec le numérique, et qui préfère mener ses démarches de façon autonome, sans se soucier des horaires d'ouverture et d'affluence des points d'accueil administratifs, indique Catherine Benito, directrice adjointe de la Direction du système d'information et du numérique (DSIN). Ainsi, nous libérons également du temps aux agents administratifs sur des tâches à faible valeur ajoutée. Ce temps est réutilisé au profit des usagers ou des entreprises qui en ont le plus besoin ».





DES VÉHICULES UTILITAIRES ADAPTÉS À VOTRE ACTIVITÉ

C31

à partir de
1.995.000 F HT

Disponible en thermique et électrique.
Éligible à la prime véhicules électriques :
800.000 F. Offre soumise à conditions.



EC35

à partir de
3.875.000 F HT
(2 ou 4 places)

Éligible à la prime véhicules électriques :
800.000 F. Offre soumise à conditions.

C32

à partir de
2.160.000 F HT
(4 places)



GRUPE
JEANDOT

AUTOCAL - PK4 / FACE PARKING BIR HAKEIM - Tél. : 43 87 44
CONSTRUISSONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE.

DFSK.NC



MES FACTURES.NC

LOGICIEL DE GESTION

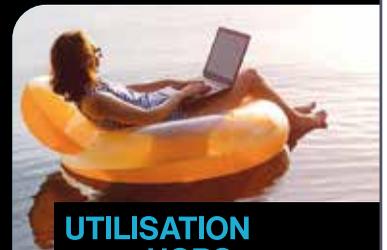
*Essai gratuit
sans engagement
Conseils personnalisés*

VOTRE MEILLEUR ALLIÉ
Logiciel calédonien pour :

- Gérez vos devis et factures avec ou sans TGC
- Gérez vos achats
- Gérez les règlements
- Gérez vos relances
- Exportez vos données pour votre comptable
- Mises à jour et sauvegardes automatiques



**FORMATION
COMPRISE**



**UTILISATION
HORS
CONNEXION**

GAGNEZ DU TEMPS EN SAISIE - CONCENTREZ-VOUS ET PILOTEZ VOTRE ACTIVITÉ !

NOUS CONTACTER :



Guillaume GINER



75 60 52



contact@mesfactures.nc



Tourisme

EMBELLIE POUR LE TOURISME INTERNATIONAL

Fragilisé par la crise du Covid, le tourisme international a repris des couleurs. Nouvelle-Calédonie Tourisme (NCT), chargé de coordonner la promotion de la destination à l'étranger, focalise notamment ses efforts sur le retour des touristes japonais. La récente visite d'une équipe de la télévision nationale nipponne devrait aider en ce sens.



Tournage de l'émission japonaise Ria Totsu West sur le Caillou.

touristiques perdus avec la crise sanitaire. Cette stratégie a rapidement porté ses fruits puisqu'en fin d'année 2022, le tourisme australien avait enregistré « une augmentation de 24 % par rapport à la même période en 2019, plus 9 % pour le tourisme néo-zélandais et plus 41 % de fréquentation de touristes métropolitains », rapporte la directrice générale.

En 2023, la tendance se confirme puisqu'en juillet de cette année, la destination a totalement récupéré les flux touristiques perdus. « Nous avons même dépassé les niveaux de 2019 de 2 % », précise Julie Laronde. L'agence territoriale de promotion touristique mise désormais sur la relance du marché japonais, notamment avec l'installation récente d'une nouvelle agence de représentation au Japon. Une telle structure a également été déployée à Singapour. Enfin, la réouverture de la ligne Melbourne, en décembre prochain, devrait contribuer à cette dynamique.

L'équipe de la très populaire émission japonaise *Ria Totsu West* a tourné quatre épisodes en Calédonie au début du mois de septembre dernier. « Le programme suit le concept "j'ai testé pour vous", avec un angle de tournage particulier, orienté vers la vie des habitants plutôt que sur des circuits touristiques classiques », explique Julie

Laronde, directrice générale de NCT. Optant pour une immersion dans la culture locale, l'équipe a donc filmé au sein d'une famille calédonienne, au marché de Nouméa, lors d'un

cours d'art martial, au milieu du carnaval... Les épisodes de 30 minutes seront diffusés en novembre au Japon. « Avec une audience dépassant les trois millions de téléspectateurs par épisode, cette émission devrait susciter l'intérêt des voyageurs japonais et contribuer à la relance du marché », se félicite Julie Laronde.

Stratégie payante

Pour relancer le tourisme international, Nouvelle-Calédonie Tourisme (NCT) s'est fixé, en janvier 2022, trois objectifs majeurs : remobiliser et accompagner tous les acteurs locaux et internationaux dans la reprise, reconstruire l'attractivité de la destination et reconquérir les flux

« Rendez-vous in New Caledonia » : un workshop international pour booster le secteur

Le 9 novembre, Lifou a accueilli la 7^e édition du workshop « Rendez-vous in New Caledonia », un événement réunissant plus de 50 tour-opérateurs internationaux et de l'Hexagone ainsi qu'une cinquantaine de prestataires locaux.



Cadres et dirigeants, découvrez le programme **Executive 2024**

Des formations d'excellence en Nouvelle-Calédonie

INNOVATION DISRUPTIVE, LEADERSHIP, INFLUENCE...

Partagez des formations
inspirantes avec vos pairs
pour répondre aux enjeux
de demain

DES EXPERTS RECONNUS

Pour leur riche expérience
auprès de grands groupes
internationaux

Rendez-vous sur **www.cci.nc**
pour consulter les **sessions en 2024**

Scannez-moi !



ENTREPRISES DU SECTEUR PRIVÉ

LE FIAF VOUS PROPOSE DE NOUVEAUX OUTILS

Changez votre vision de la formation !

1^{er}
DÉCEMBRE
2023

1 UN NOUVEL ESPACE ADHÉRENT

Un nouvel outil simple et intuitif pour vos demandes de financement, pensé pour répondre à vos besoins.

Créez en toute autonomie votre compte pour effectuer vos demandes de financement pour 2024.

2 UN NOUVEAU JEU : ÉLÉMENTS

Un jeu en ligne pour mieux gérer la formation dans votre entreprise :

- analyser vos besoins en formation de votre entreprise,
- effectuer des achats efficaces,
- évaluer l'impact de vos formations.

Avancez à votre rythme et selon vos objectifs !

Pour en savoir plus :

www.fiaf.nc





DES AIDES FINANCIÈRES POSSIBLES

Le FIAF (Fonds interprofessionnel d'assurance formation) permet d'aider les entreprises, dès la première embauche, à former leur personnel. Il assure, pour 2024, une prise en charge à hauteur de 600 000 francs CFP par entreprise.

Formation

ENTREPRISES, C'EST LE MOMENT DE BÂTIR VOS PLANS DE FORMATION 2024

Les nouvelles offres de formations et de services 2024 de la CCI sont en ligne sur www.cci.nc*. Tour d'horizon d'un catalogue riche, au plus près des besoins des employeurs et des salariés.

Le catalogue 2024 de la CCI compte 400 offres, dont 150 gratuites. Fiches informations, ateliers avec des experts, accompagnements personnalisés, diagnostics, formations... Les supports, les thématiques et les publics ciblés sont variés avec comme ambition de proposer une offre toujours plus innovante.

Des formations d'excellence pour les cadres

Ainsi, une douzaine d'entreprises, membres du Club Exécutive, travaillent en collaboration avec le service ingénierie de formation de la CCI pour échanger sur leurs besoins. Une démarche qui a abouti à des sessions animées par des formateurs coach certifiés HEC, autour du leadership.

* Rubrique « Formations », « Accéder au catalogue en ligne ».

Ces formations condensées s'adressent aux cadres supérieurs et aux dirigeants d'entreprise. Positionnées sur un niveau qui, traditionnellement, nécessite de se déplacer hors territoire, ces formations sont appelées à se développer.

Renforcer ses compétences métiers

Pour permettre aux salariés en poste de renforcer leurs compétences métiers, les parcours Be+ se sont par ailleurs enrichis de nouvelles thématiques. Ces formations alternent théorie et pratique et sont ponctuées d'évaluations afin d'obtenir une attestation de réussite.

Pour les managers issus du terrain qui n'ont pas suivi de formation spécifique en management, la CCI a par exemple créé le parcours Be+ : Devenir manager. Il existe trois autres parcours Be+ : Pilote RSE (management, Responsabilité sociale des entreprises), Chargé(e) de communication digitale et Devenir référent HSE (hygiène, sécurité, environnement). Un cinquième sur le développement commercial sera proposé courant 2024. D'autres sont à l'étude.

Développer l'économie sociale et solidaire

Pour soutenir l'économie sociale et solidaire, la CCI a également mis en place toute une offre à destination des associations. Comptabilité, réglementation... L'idée est de les aider à se structurer, à se professionnaliser, éventuellement à devenir employeuse, en apportant de nouvelles compétences aux bénévoles les plus actifs. En 2023, 170 associations ont bénéficié du programme. Il est reconduit en 2024.

Pour toute information sur les formations et leur financement, contactez la CCI :

Tél. : 24 31 35
entreprises@cci.nc



Fiche pratique

LES TROIS QUESTIONS À SE POSER AVANT D'IMPORTER

Le code des douanes de Nouvelle-Calédonie a évolué en début d'année. Le tarif douanier aussi, en application de changements opérés par l'Organisation mondiale des douanes et par souci de simplification. Toutefois, les démarches à effectuer avant de se lancer dans l'importation ou de diversifier ses fournisseurs restent les mêmes. La Direction régionale des douanes de Nouvelle-Calédonie recommande de se poser trois questions.



1. Quelle est la nature de mon produit ?

En Nouvelle-Calédonie, les marchandises sont répertoriées par un code à huit chiffres : les six premiers sont internationaux, les deux derniers, locaux. Il est possible de le retrouver seul en tapant le type de marchandise puis en examinant les sous-chapitres du tarif douanier, sur le site internet de la douane. Mais

« le mieux est de consulter un déclarant, généralement un transitaire, ou de demander au fournisseur les six premiers chiffres », conseille Anne-Laure Sparfel-Maciel, représentante de la Cellule conseil

aux entreprises (CCE) de la Direction régionale des douanes. Une fois le code connu, direction douane.gouv.nc, à la rubrique sur le

tarif douanier. En renseignant le code, toutes les informations sur la taxation et les éventuelles mesures de prohibition ou de protection de marché apparaîtront. « Stop », quotas, surtaxation, autorisation(s) imposée(s) pour des raisons de protection de la santé, de l'environnement ou des ressources. Tout est détaillé. Ainsi, l'entrepreneur a déjà une idée de la faisabilité de son projet.

2. Combien vaut-il ?

Pour estimer son coût, il faut d'abord connaître la valeur en douane du produit. Elle comprend le montant de la facture (hors taxe) et tous les frais qui vont s'ajouter jusqu'à l'arrivée de la marchandise sur le territoire, frais de transport et d'assurance principalement. La taxe générale sur la consommation (TGC) se calcule, quant à elle, à partir du coût total de la marchandise (sa valeur en douane augmentée de tous les droits et taxes dus).

3. Où est-il produit ?

Connaître la nationalité de la marchandise, autrement dit son lieu de fabrication, est également indispensable. Elle sera demandée dans la déclaration douanière et peut permettre de s'exonérer des droits de douane lorsque l'origine est la Polynésie française ou l'Union européenne. Cette origine doit être attestée par un document type fourni par l'exportateur (le fabricant ou le revendeur). Elle a une place importante dans le calcul que l'importateur va faire avant de choisir ses fournisseurs. Dans la balance, les frais de transport face aux montants des droits de douane et de TGC. Enfin, pour déclarer la marchandise une fois arrivée, la Direction régionale des douanes conseille de passer par un professionnel du dédouanement, en l'occurrence un transitaire, qui s'occupera aussi du transport, de la logistique et du stockage. Aussi appelés représentants en douane, ces professionnels sont désormais agréés par le service des douanes.

Contacts

Pôle action économique de la Direction régionale des douanes

Tél. : 26 53 00

cce-nouvelle-caledonie@douane.finances.gouv.fr ou pae-nouvelle-caledonie@douane.finances.gouv.fr

www.douane.gouv.fr

www.douane.gouv.nc

Comment j'ai réussi à...

ACQUÉRIR MON PREMIER BATEAU POUR ORGANISER DES EXCURSIONS NAUTIQUES

À la tête d'Île des Pins Plaisance, une entreprise touristique familiale désormais reconnue et primée, Julius Petersen, 49 ans, a peiné à se lancer. Accompagné par la CCI et soutenu par l'Adie (l'Association pour le droit à l'initiative économique), l'entrepreneur a fini par rencontrer le succès.



1. LE BESOIN

Pêcheur originaire de Kunié, Julius Petersen vendait des langoustes aux croisiéristes sur la plage de Vao, au début des années 2010. Il souhaitait changer d'activité et proposer des sorties en mer aux touristes en visite à l'île des Pins. Pour cela, il lui fallait un bateau rapide et capable d'offrir un niveau de confort optimal à sa clientèle. Un projet dont le montage financier a pris plusieurs années.

2. LA SOLUTION

Elle est venue de José Lemaitre, délégué territorial de l'Adie en Nouvelle-Calédonie, et de Christian Tillon, conseiller CCI, qui l'a aidé à préparer des dossiers de demande de financement et lui a fourni une aide comptable. Également soutenu par Herman Kouaté, agent de la province Sud, Julius a enfin reçu l'appui de la fondation Vale. Via son frère, chef de cabine à Aircalin, il identifie un fabricant de bateaux en Thaïlande. « *Nous avons été le voir une première fois, avant de lancer les travaux* », se souvient-il. Il jette alors son dévolu sur un speed boat bâché de 11 mètres de long et de 12 places qui répond à ses critères.

3. LES RÉSULTATS

Depuis une dizaine d'années maintenant, Île des Pins Plaisance propose des balades dans la baie de Kuto. La société emmène les touristes observer les tortues et les raies, assure des sorties palmes, masques et tubas, des stops à Kanuméra et à l'îlot Brosse, avant d'aller déguster langoustes et poissons agrémentés de salade de papaye, de coco et de cocktails à l'îlot Moro. Julius et Joséphine, sa femme, y ont aménagé des farés et un camp, où ils renouvellent régulièrement tressage et fleurs.

Lauréate dans la catégorie développement économique du prix du microcrédit Créadie, Île des Pins Plaisance a rafflé le Trophée BCI, puis le prix Qualité des Trophées du tourisme 2015. L'entreprise a acquis une deuxième embarcation et Julius rêve d'un troisième navire, pour se lancer dans la pêche sportive. « *Il n'y a encore personne qui le fait sur l'île des Pins* », explique-t-il, de nouveau à la recherche d'un partenaire financier.

CONTACT

Conseiller CCI 24 31 00

conseil@cci.nc

www.cci.nc

Île des Pins Plaisance



Tél. : 77 28 50



iledespinsplaisance@gmail.com



île des pins plaisance



iledespinsplaisance.com



Chiffres et échéances

Taux de l'usure

Prêts aux personnes morales
(hors activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou professionnelle non commerciale) applicable au 1^{er} octobre 2023

• Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	7,76 %
• Prêts à taux fixe d'une durée entre 2 et 10 ans	6,45 %
• Prêts à taux fixe d'une durée entre 10 et 20 ans	6,40 %
• Prêts à taux fixe d'une durée de 20 ans et plus	6,49 %
• Découverts en compte	17,52 %
• Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	7,00 %

Intérêt légal (2^e semestre 2023)

Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels **6,82 %**
Autres cas **4,22 %**

Indice et taux

Prix (septembre 2023) **104,24**
Prix hors tabac septembre 2023 **103,79**
Inflation hors tabac (12 derniers mois) .. **-0,4 %**
Inflation générale (12 derniers mois) **-0,2 %**

Salaire minimum garanti brut

SMG horaire **976,52 F CFP**
SMG mensuel **165 032 F CFP**

Salaire minimum agricole (septembre 2023)

SMAG horaire **830,06 F CFP**
SMAG mensuel **140 280 F CFP**

Feuille de paie (septembre 2023)

Plafond CAFAT **384 400 F CFP**
Plafond maladie CAFAT / RUAMM +FIAF **539 500 F CFP** (tranche 1) / à partir de **539 501 F CFP** (tranche 2 RUAMM)
Plafond FSH **324 300 F CFP**
Plafond formation professionnelle .. **384 400 F CFP**
Plafond Sécurité sociale **437 470 F CFP**
CCS **salaire total (non plafonné)**

Évolution du BT21

	2021	2022	2023
Janv.	103,56	109,58	100,57
Fév.	103,79	109,63	100,59
Mars	103,91	111,28	100,66
Avril	104,61	112,38	100,65
Mai	104,92	113,51	100,81
Juin	105,54	113,74	101,28
Juil.	106,03	114,49	101,75
Août	106,50	99,41	101,36
Sept.	107,11	99,30	101,38 (provisoire)
Oct.	107,20	99,79	
Nov.	107,55	99,58	
Déc.	108,11	100,00	

Échéances fiscales

30 novembre

Impôt sur les sociétés

- 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 juillet.
- Paiement de l'acompte (mois de clôture : avril et décembre).

31 décembre

Impôt sur les sociétés

- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 30 août.
- Paiement de l'acompte (mois de clôture : janvier et mai).

CAFAT - Indépendants et artistes indépendants

- Paiement des cotisations du 1^{er} trimestre.

15 janvier

CAFAT - Employeurs gens de maison

- Déclaration et paiement des cotisations du 4^e trimestre

31 janvier

CAFAT - Employeurs

- Déclaration et paiement des cotisations du 4^e trimestre



LE CRÉDIT PRO !

Leasing-défiscalisation

& 25 79 79
credical@credical.nc

Nos experts en financement sont

À VOTRE ÉCOUTE

du lundi au vendredi de 7h45 à 16h00.



Un crédit vous engage et doit être remboursé, vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.
Crédical - 6 rue Jean Chalié - PK4 - 98800 Nouméa - RIAS : NC170058.



PRO'SUD

Programme de professionnalisation Sud

LA PROVINCE SUD ACCOMPAGNE LES CHEFS D'ENTREPRISE TPE

VALORISATION DES COMPÉTENCES

COACHING

ACCOMPAGNEMENT AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

WEBINAIRES & TUTORIELS

La province Sud met à disposition des chefs de très petites entreprises (artisans, commerçants) **la plateforme PRO'SUD**. Que ce soit pour la prise en main de nouveaux outils numériques, pour initier une réflexion sur une stratégie marketing efficace ou pour se développer de façon plus responsable, ils ont à leur disposition des outils à la carte : coachings, tutoriels, webinaires, valorisation des compétences...

VOUS AUSSI, FORMEZ-VOUS !

EN SAVOIR +



province-sud.nc/prosud

AGIR POUR
L'AVENIR

