

ccinfo

N° 270

JANVIER
FÉVRIER
2019

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 Noumea Cedex

DOSSIER

L'esprit pionnier
survivra-t-il
à l'administration
de l'économie ?

ACTIONS DE LA CCI

Délais de paiement :
un enjeu économique

FORMATION

Le plan de formation, un choix
stratégique pour l'entreprise

cci
@ NOUVELLE-CALÉDONIE
WWW.CCI.NC



E-Reseau

La solution en ligne pour vos Demandes d'Intention
de Commencement de Travaux (DICT)

Découvrez votre nouveau portail
E-reseau pour les professionnels

Mon E-Reseau accessible depuis
www.eec.nc



CCinfo

SOMMAIRE



ÉDITO

Vous tenez entre vos mains le premier *CCI Info* de 2019. C'est déjà la rentrée, mais je me dois ici de vous présenter tous mes vœux de réussite pour cette année nouvelle. Qu'elle vous incite à concrétiser vos projets, à entreprendre !

Dans un contexte économique déjà difficile, de lourdes réformes ont été menées en 2018, nécessaires mais éprouvantes pour les entreprises. Vous êtes nombreux à avoir témoigné de vos difficultés, d'une pression grandissante et de vos craintes face à une économie de plus en plus administrée. Notre dossier fait le point sur ce sujet. Nous qui défendons « l'esprit pionnier » qui a fait de la Nouvelle-Calédonie cette terre d'entrepreneurs si singulière, il nous tient à cœur de veiller à ce que les femmes et les hommes qui entreprennent ne soient pas entravés dans leurs projets. La CCI mobilise toute son énergie à les soutenir et les accompagner. Ces pages, qui sont les vôtres, témoignent encore de l'énergie et des ressources que vous mobilisez, chacune et chacun, chaque jour, pour faire vivre cet esprit d'entreprendre !

Jennifer Seagoe,
présidente de la CCI-NC

ACTUALITÉS

- 4 À la Une**
 - 4 Aéroport, offre de services, déchets du BTP, Trophées de l'entreprise, label Commerce écoresponsable, TGC
- 5 Actions de la CCI**
 - 5 oKiddy, première pousse du parcours Entreprendre
- 6 Profitez du dispositif Éco'Énergie !**
- 7 Délais de paiement : un enjeu économique**
- 8 Focus entreprise**
 - 8 Buzz radio, la radio autrement
- 10 L'actualité des entreprises**
 - International**
 - 14 Exportation, l'union fait la force Perspectives africaines
 - Innovation**
 - 16 Vision, un œil sous la mer

DÉCRYPTAGES

- 19 Portrait**
 - 19 Philippe Pirrone, toujours une longueur d'avance
- 20 Dossier**
 - 20 L'esprit pionnier survivra-t-il à l'administration de l'économie ?
- 26 Économie**
 - 26 Une nouvelle ère s'ouvre pour Vale-NC

Qualité, hygiène, sécurité et environnement

- 28 La construction voit l'avenir en vert

Économie numérique

- 30 Le Resto, ou le management 3.0

Tourisme

- 32 L'aérien vers l'Australie : une orientation décisive

INFOS PRATIQUES

Formation

- 35 Le plan de formation, un choix stratégique pour l'entreprise

Fiche pratique

- 36 Baisse des prix sur 8 fruits et légumes

Données du mois

- 37 Immobilier calédonien : un marché tourné vers l'accession

- 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, fax : 24 31 31, com@cci.nc - Site Internet : www.cci.nc - Directrice de publication : Jennifer Seagoe - Comité de rédaction et coordination : Sidonie Ganatchian, Sophie Pecquet - Rédaction : Aude-Émilie Dorion, Annabelle Noir, Antoine Pecquet, Sophie Pecquet, Peter Tandt - Coordination rédaction : Sophie Pecquet - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. : 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Millin, tél. : 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. : 28 32 99 - Tirage : 10 000 exemplaires - Crédit photo de la couverture PANC Pierre Alain Pantz - Le *CCI Info* est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse de la directrice de publication.

À la Une



Des offres de services sur mesure

Vous souhaitez former un ou plusieurs de vos collaborateurs, en tenant compte de l'environnement de votre entreprise, de sa stratégie... ou être accompagné sur une problématique spécifique ? Quels que soient votre secteur d'activité et votre budget, notre service Relation entreprises vous propose des solutions personnalisées grâce à des services modulables, pratiques, adaptés à vos besoins ; une innovation permanente grâce à une veille active et une ingénierie de formation performante ; un large réseau de formateurs professionnels agréés et expérimentés.

Retrouvez notre catalogue Offre de services CCI 2019 sur :

www.cci.nc rubrique Formations et services

Tél. : 24 31 35 – entreprises@cci.nc

La CCI performante sur le management carbone à l'aéroport de Tontouta

L'aéroport international de Nouméa-La Tontouta vient de décrocher le niveau 2 de l'« Airport Carbon Accreditation ». L'ACA évalue à l'échelle mondiale, de manière indépendante, les efforts entrepris par les aéroports pour gérer et réduire leurs émissions de carbone à travers 4 niveaux de certification : Mapping, Réduction, Optimisation et Neutrality.

La CCI a obtenu en 2018 le 1^{er} niveau. En janvier 2019, l'accréditation de niveau 2 vient valoriser les efforts consentis : mise à jour du bilan carbone, plan de management carbone, objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre et plan d'action dédié, engagement budgétaire. L'aéroport de Nouméa-La Tontouta est le seul des économies insulaires du Pacifique Sud à détenir ce niveau et figure aux côtés de ceux de Melbourne, Perth et Christchurch parmi les 12 certifiés « Réduction » d'Asie-Pacifique. Cet engagement constitue une des nombreuses actions de la CCI visant à faire de l'aéroport une infrastructure écoresponsable.



Déchets du BTP : suivez les outils en ligne !

Sur le site <https://chantiervert.cci.nc>, retrouvez la 1^{re} édition numérique du *Guide des déchets du BTP*. Dans le cadre de la charte Chantier vert, il présente la réglementation, distingue les différents types de déchets et en détaille les modes de stockage, de tri, de collecte et de traitement.

Le plus : de nombreux outils de gestion téléchargeables, comme des modèles de panneaux de chantier pour le tri, des outils de suivi des déchets, des modèles de SOGED, etc. Nouveau également, notre Annuaire des installations de traitement des déchets. Il vous permet en un clic de trouver les installations publiques ou privées, par commune et type de déchets à traiter.

<https://chantiervert.cci.nc>

En bref

• **La 4^e édition des Trophées de l'entreprise** sera lancée en avril. Les entreprises pourront concourir dans 4 catégories : Création/Reprise d'entreprise ; Environnement/Economie circulaire ; Entreprise digitale ; Exportation. Plus d'informations bientôt sur

www.cci.nc



Ensemble nous agissons

• **Label Commerce écoresponsable 2019** : inscrivez-vous dès le 1^{er} mars ! Ne rater pas l'occasion d'être accompagné par la CCI dans votre démarche écoresponsable et de valoriser cet engagement auprès de vos clients. Toutes les infos sur

www.commerce-ecoresponsable.cci.nc

• **TGC : l'accompagnement se poursuit.** Un de nos conseillers peut toujours répondre à vos questions ! Contactez le 24 40 19. Par ailleurs, le traitement de la TGC est intégré à toutes nos formations en comptabilité (contactez le 24 31 35 ou entreprises@cci.nc) et ses principes sont expliqués à tous les nouveaux entrepreneurs.



Actions de la CCI

OKIDDY, PREMIÈRE POUSSE DU PARCOURS EGC ENTREPRENDRE



À peine diplômée de l'EGC, Océane Le Goff a créé oKiddy. Cette start-up 100 % calédonienne, qui propose « bien plus qu'un simple baby-sitting », est née grâce à l'accompagnement intégré au cursus de formation.

jeune femme dirige aujourd'hui oKiddy et son service innovant de garde d'enfant (au domicile des parents ou lors d'événements) à travers la plate-forme www.okiddy.nc. Les parents choisissent, grâce à la géolocalisation et selon des thématiques, parmi un vivier de baby-sitters soigneusement sélectionnés, déclarés et formés, notamment aux premiers secours enfants et nourrissons (IPSEN).

remettre en question en permanence, à lui faire tester des hypothèses, à le pousser dans ses retranchements, expose-t-il. Océane est passée par toutes les phases, de la conviction d'avoir trouvé le business model du siècle au doute absolu qui l'a poussée un moment à changer d'idée. Ces oscillations, c'est la vie de l'entrepreneur ! »

Pour Julie Bantégny, formatrice à l'EGC et « multi-entrepreneuse », « c'est une belle opportunité et un tremplin. Il faut 'avoir les tripes' pour créer pendant ses études, car cela implique des concessions. Mais on est là pour épauler, booster dans les moments difficiles et parfois aussi calmer les ardeurs. » Deux nouvelles places sont ouvertes cette année.

En savoir plus sur oKiddy :

[oKiddy.nc](https://www.facebook.com/okiddy.nc)

www.okiddy.nc



► « Ce parcours m'a permis de me confronter très rapidement au monde professionnel et de prendre davantage confiance en moi »
Océane Le Goff, dirigeante d'oKiddy

Océane Le Goff a décroché fin 2018 le Bachelor « Responsable en marketing, commercialisation et gestion » de l'École de gestion et de commerce. Mais beaucoup plus qu'un diplôme, ses trois années d'études lui ont offert l'opportunité de créer son entreprise, grâce au parcours intégré « Entreprendre », ouvert en 2017. À 22 ans, la

Aménagement

Ce projet, Océane a pu l'imaginer, le sous-peser, le chiffrer et le concrétiser pendant ses 2^e et 3^e années d'études, grâce à un accompagnement individuel et à un aménagement du temps d'études. « Du temps est libéré, et notamment les deux périodes de stage, pour permettre à l'étudiant qui s'engage dans ce parcours de travailler sur son projet, précise Sophie Golfier, directrice de l'EGC. Mais surtout, il ou elle est accompagné(e) par un tuteur formateur à l'EGC et par un entrepreneur. » Ces « mentors » apportent leur vision globale, dans l'anticipation, et des zooms dans les moindres détails.

Accompagnement

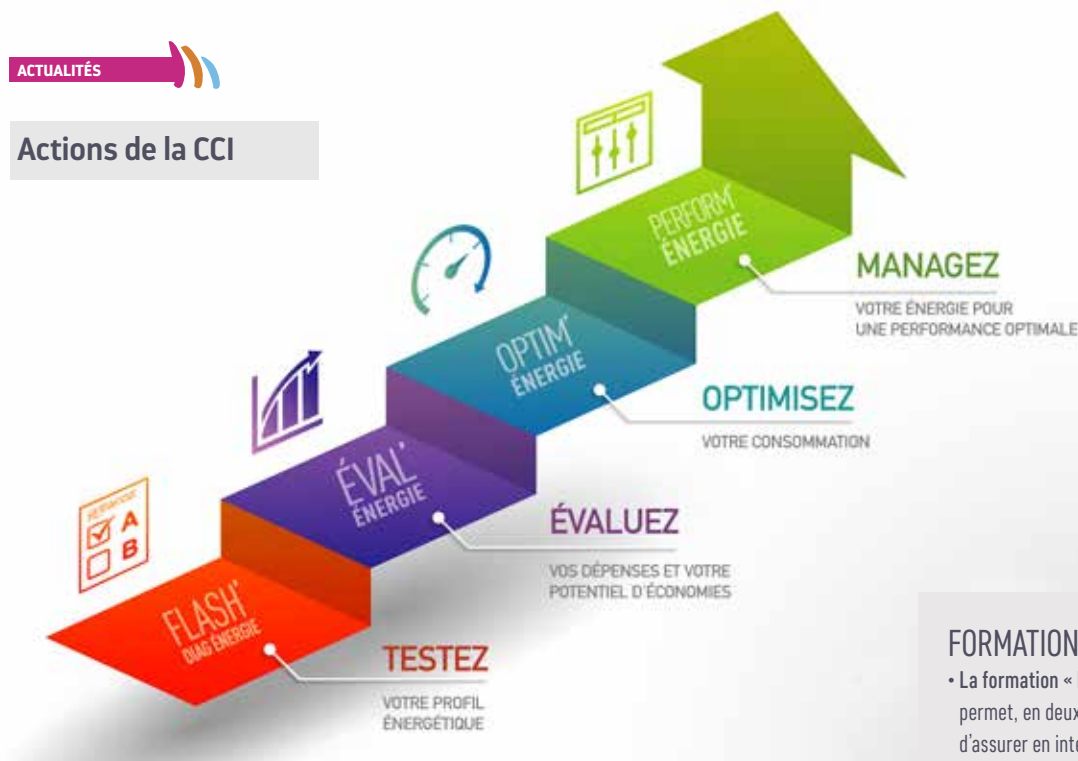
Cédric Catteau, chef d'entreprise et élu de la CCI, a suivi Océane tout au long de son parcours. « Le tutorat d'un porteur de projet consiste à le

LE PARCOURS ENTREPRENDRE DE L'EGC EN BREF

- 2 étudiants par promotion
- Pré-requis : une solide motivation – « Ne pas avoir de projet précis n'est pas rédhibitoire, indique Julie Bantégny, des idées, nous en avons. L'essentiel est d'avoir la volonté et la maturité. »
- Accompagnement individuel tout au long des 2^e et 3^e années
- Double tutorat formateur EGC et chef d'entreprise
- Périodes de stages consacrées au développement du projet.

EGC : 24 31 40 - egc@cci.nc - www.egc.cci.nc

Actions de la CCI



FORMATION ET ATELIERS CCI

- La formation « Devenir référent énergie » permet, en deux modules de 1 et 2 jours, d'assurer en interne la pérennité des actions menées (identifier les pertes énergétiques, mettre en place des indicateurs et coordonner des actions de maîtrise de l'énergie).
- Des ateliers techniques gratuits de 2 à 4 heures seront proposés au fil de l'année afin d'approfondir une thématique spécifique (air comprimé, froid, isolation, éclairage...).

PROFITEZ DU DISPOSITIF ÉCO'ÉNERGIE !

La CCI est engagée dans la performance énergétique et propose aux entreprises des solutions à la carte pour les aider à optimiser leurs consommations, quelles que soient leur taille et leurs ambitions.

Grâce aux financements de l'Ademe (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) et du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie (à travers le Comité territorial pour la maîtrise de l'énergie, et aujourd'hui l'Agence calédonienne de l'énergie), la CCI travaille depuis 2012 sur la problématique énergétique. Une nouvelle convention de trois ans, qui permet notamment la gratuité de certaines prestations et la prise en charge d'une partie du coût des interventions payantes (jusqu'à 70 %), est le socle de quatre solutions d'accompagnement.

Premiers pas : Flash'Diag Énergie

L'outil national Flash'Diag (à retrouver sur cci.nc) permet de s'autoévaluer en 10 questions simples et rapides, pour obtenir son profil énergétique. Un rapport envoyé par

mail à l'entreprise identifie les premiers points d'amélioration des pratiques et permet de contacter le bon interlocuteur à la CCI.

Réduire ses consommations : Éval'Énergie

La CCI effectue, gratuitement, une visite de l'entreprise afin de dresser un premier bilan de la situation énergétique (état des lieux et ratios de consommation) et de préconiser des actions d'économie d'énergie. Les entreprises peuvent aussi souscrire un pack comprenant la visite énergie et la formation « référent énergie » (voir l'encadré).

Aller plus loin : Optim'Énergie

Deux opérations alliant un prédiagnostic individuel réalisé par un bureau d'études et des temps collectifs de formation et bilan seront menées en 2019 et 2020, pour 10 entreprises chaque année. Il s'agit de les aider à identifier les gisements d'économies à court et moyen termes et de mettre en œuvre rapide-

ment des actions rentables de maîtrise des consommations.

Expert : Perform'Énergie

Ce dispositif vise à accompagner cinq industriels ou GMS ayant déjà travaillé sur la maîtrise de l'énergie mais souhaitant aller plus loin en réalisant un diagnostic. Il combine des journées de formation et d'échanges en groupe ainsi qu'un accompagnement individuel de 7 à 10 jours par un consultant spécialisé.

Plus d'info

Service QHSE de la CCI : 24 31 00
environnement@cci.nc

À noter : un outil de suivi des consommations énergétiques est disponible sur

www.cci.nc rubrique Entreprendre,

Agir pour le développement durable,
« Énergie : gagner en compétitivité »



DÉLAIS DE PAIEMENT : UN ENJEU ÉCONOMIQUE

Les retards de paiement affectent la trésorerie et donc la pérennité des entreprises. Faute d'indicateurs communiqués par les administrations concernées, la CCI a déployé une enquête auprès de ses ressortissants.

Mandatement et liquidation

Le mandatement dépend du service en charge du marché. Depuis le 1^{er} janvier 2018, la réglementation impose un délai maximal de mandatement de 30 jours (art. 71 de la délibération 136/CP portant réglementation des marchés publics).

S'y ajoute le délai de liquidation, c'est-à-dire le paiement effectif par le Trésorier payeur. Si les caisses de la collectivité concernée sont vides – ce qui peut être le cas de certaines communes – ce délai peut s'envoler.

Malgré la réduction imposée des délais de mandatement, aucune évolution positive n'est ressentie par les entreprises interrogées : une sur deux ne relève pas d'évolution, 30 % constatent même une dégradation.

Des intérêts moratoires rares

Huit fournisseurs sur dix confrontés au retard de paiement n'ont jamais bénéficié des intérêts moratoires prévus par la réglementation. Et pourtant, celle-ci est formelle : « *Le défaut de mandatement dans le délai prévu au premier alinéa du présent article fait courir de plein droit, sans formalité, de manière automatique, au bénéficiaire du titulaire ou du sous-traitant, des intérêts moratoires. Le bénéficiaire ne peut renoncer à ce droit* » (art. 71 de la délibération 136/CP portant réglementation des marchés publics).

Ce que propose la CCI

- La création d'un Observatoire des délais de paiement, qui centraliserait les tableaux de bord de chaque administration.
- La prise en compte d'un délai global de paiement (mandatement + liquidation) et l'application systématique d'intérêts moratoires, sur ce délai global, de 5 % (10 % si l'entreprise est obligée d'effectuer une réclamation).
- La mise en place, dans chaque administration, d'un système de suivi des factures faisant apparaître les différentes étapes de traitement : facture reçue – conforme – mandatée – liquidée.



LES DÉLAIS DE PAIEMENT DE LA CCI

Hors litiges et vacataires (moins de 30 j.)

2017

- Délai moyen : 39 j.
- Délai médian : 35 j.
- Délai maxi : 54 j.

2018 (jusqu'en octobre)

- Délai moyen : 34 j.
- Délai médian : 29 j.
- Délai maxi : 45 j.

88 % des entreprises qui fournissent le secteur public ont déjà subi un retard de paiement. C'est un des enseignements tirés de l'enquête que la CCI a menée du 5 au 21 septembre 2018. Près de 6 400 de ses ressortissants ont été interrogés par e-mail sur les délais de paiement qu'ils ont connus au cours des deux dernières années ; plus de 600 ont répondu.

+ de 60 jours pour 6 entreprises sur 10

Premier constat, le délai de paiement moyen est estimé à 66 jours dans le secteur public, contre 37 jours en moyenne dans le privé. Concernant la commande publique, 41 % des répondants déclarent subir des délais de 61 à 90 jours et 17 % de plus de 90 jours.



© AED / CCI-NC

Yannick Joandel (au fond), entouré de sa troupe de joyeux chroniqueurs : Astro, Warren, Diudiu, Catherine et Dany, et leur invité Fabien Muchuitti, formateur à l'EFPA.

Focus entreprise

LA RADIO AUTREMENT

La web radio lancée par l'agence NCcom entend faire parler d'elle. Son nom annonce déjà la couleur : Buzz radio. « Le Grand Talk-Show » est sa première émission, au ton léger mais avec un objectif sérieux, celui de valoriser les initiatives locales.

Après sept années de projets pour les autres, Yannick Joandel, 32 ans, a eu envie d'aventures plus personnelles. Le créateur et gérant de l'agence « d'aide à la communication » NCcom a revêtu la casquette d'animateur radio. Et le 7 décembre dernier, « Le Grand Talk-Show » était diffusé pour la première fois sur le web via le site buzzradio.nc et sa page Facebook.

Mettre en avant des parcours, des projets

Son principe ? Des questions sur l'actualité inter-

nationale et locale posées par l'animateur à une équipe de chroniqueurs issus d'horizons divers. Un concept inspiré de feu l'émission « On va s'gêner » de Laurent Ruquier, le mentor de Yannick. « *La société civile, intergénérationnelle et multiethnique, prend la parole avec humour et sans coup de gueule ! C'est ce qui définit Le Grand Talk-Show* », souligne Yannick, qui entend contrebalancer ce qui fait le buzz, souvent de manière négative, sur les réseaux sociaux. Pour ce faire, un invité au projet innovant ou au parcours exemplaire est aussi mis en avant chaque semaine.

Audience

Enregistrée et filmée dans les conditions du direct, l'émission, qui s'adresse aux Calédoniens de tous âges, est diffusée du lundi au vendredi à 19 h 15, puis en replay. Pendant la retransmission, l'animateur répond en live aux commentaires des internautes. « Après les

Pourquoi l'Espace Performance ?

« On a choisi l'espace de coworking de la CCI pour les services qu'il offre : assistante d'accueil, service courrier, salle de réunion et de reprographie... Et pour son côté pratique et sa position centrale. L'Espace Performance est bien connu désormais. Tous les locataires sont sur des métiers différents, ce qui permet des échanges très enrichissants et parfois utiles sur des questions juridiques, informatiques... »

premières diffusions, nous avons eu plus de 60 000 connexions sur la page Facebook en une semaine et les vidéos ont été visionnées plus de 30 000 fois », annonce Yannick. Une audience très satisfaisante pour les débuts de Buzz radio, dont l'équipe planche déjà sur un autre projet d'émission destiné à promouvoir les dispositifs pour la jeunesse.

Contact

Buzz Radio

Tél. : 23 97 82

 Buzz Radio NC

 www.buzzradio.nc



1988
2018

Depuis 30 ans, la BCI
source de performance
des entreprises

► www.bci.nc



Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

L'actualité des entreprises



© L'Arche de Noé

Tout pour l'animal sur VKP

C'est une cliente du magasin où elle travaillait, à Koumac, qui a donné à Edwidge Fels l'idée d'ouvrir une animalerie à Koné. « Cette dame regrettait qu'on ne trouve pas de nourriture pour animaux sur Koné. J'ai pensé : pourquoi pas y ouvrir un magasin spécialisé ? » Grâce à un prêt de l'Adie, elle se lance, trouve un espace commercial dans le village et ouvre L'Arche de Noé début juillet 2018. En plus de la nourriture pour chiens, chats et autres compagnons domestiques, Edwidge y vend des produits de toilette et de la litière, du matériel d'aquariophilie, mais aussi bien sûr des animaux : oiseaux, poissons, hamsters, cochons d'Inde, etc. La boutique dispose également d'un coin cheval.

L'Arche de Noé - Lotissement Les Cassis, Koné - Tél. : 73 53 83



© AP/CE/INC

Un nouveau temple de la forme

Figure du milieu sportif calédonien, abonnée aux podiums des épreuves de trail, Angélique Plaire a ouvert début décembre Crossfit VDC, à la Vallée-des-Colons. Sur 700 m², trois types d'activités sont proposés : crossfit, cours collectifs de fitness et haltérophilie. 100 % féminine, l'équipe se compose d'Angélique, de son associée Audrey Thomas et d'Estelle Lambelet, coach de crossfit. Des séances d'entraînement sont aussi proposées aux enfants de 4 à 16 ans les mercredi et samedi matin. Crossfit VDC propose en outre un service de garderie et dispose, en partenariat avec Endurance Shop, d'un espace boutique.

Crossfit VDC - 76, rue Bénébig, Nouméa - Tél. : 25 17 61 / 92.63.63
crossfitvdc@outlook.fr

Du lundi au vendredi 6 h-19 h, samedi 7 h 30-13 h.



RRB version 3.0

Le site internet de Radio Rythme Bleu a fait peau neuve mi-novembre. L'antenne dispose désormais d'une vitrine web actualisée en permanence, proposant de l'information locale et internationale, de l'image et des jeux. « La radio reste notre priorité, mais nous tenions à étoffer notre offre d'info globale et à apporter une plus-value à nos programmes », pose Jean-François Bodin, directeur adjoint de RRB. « Plus d'émissions sont podcastables, et pour plus longtemps », ajoute Nicolas Legrand, chef d'édition et animateur du site. Nous mettons en ligne, en moyenne, quatre à cinq nouveaux articles par jour. » Un effort qui paye : la fréquentation du site a triplé depuis le lancement de la nouvelle version.



Le moteur de recherche à nous



Grâce à la société ClacTaCom le Caillou profite d'un moteur de recherche dédié, baptisé Qwarx.nc. Lancé fin octobre, ce petit frère de Google, Qwant ou Duck Duck Go se focalise sur l'Internet calédonien. « Qwarx repère et classe toutes les pages web qui concernent la Nouvelle-Calédonie, notamment celles que les gros moteurs de recherche ne voient pas », explique Guénoël Bouvet, co-gérant. Il suffit de taper des termes comme « lit bébé » ou « F2 Magenta » pour voir apparaître toutes les annonces locales correspondant à ces produits. « Nos robots balaient en permanence le web calédonien, ce qui nous permet de n'afficher que des résultats frais », précise Guénoël Bouvet. Appelé à devenir un « moteur solidaire » façon Lilo, Qwarx est tout aussi efficace pour ce qui concerne les articles de presse, les annuaires d'entreprises et le e-commerce.





Une vitrine pour les produits locaux

Implanté sur le chemin des croisiéristes, le premier « *concept store* » de marques calédoniennes a ouvert à Nouméa. Sur 350 m² – bientôt 500 – modernes et lumineuses sont déployés deux univers aux enseignes distinctes : Les Marques calédoniennes, côté textile, et le Gift Shop pour la vente de souvenirs. « *Nous avons regroupé en un lieu unique les marques de vêtements bien connues du Caillou comme Tricot Rayé, Terre d'origine, Stockmen, Esprit de Nouvelle-Calédonie...* », explique Romain Vassilev, l'un des gérants. *L'autre objectif est de développer le côté authentique avec un espace pour les arts et les savoir-faire locaux : bijoux, vannerie, parfums, produits de bouche... Nous souhaitons que la boutique devienne la vitrine des produits calédoniens.* » Sculptures, chocolat, café et papeterie sont déjà en rayon. L'équipe est à la recherche de nouveautés locales et souhaite organiser des événements en invitant artistes ou artisans. Autre animation : l'installation prochaine d'un atelier de broderie, avec la possibilité de personnaliser ses vêtements sur place.

Gift Shop - 3, rue Anatole-France - Tél. : 44 61 00 / boutique@lmc.nc

 Les Marques Calédoniennes



© Les marques calédoniennes

© Les marques calédoniennes



© Les Marques calédoniennes



© S. J. L. L. C.

la orana le massage !

Une escale détente vous attend en plein cœur de Nouméa chez Moana massages. Au programme, entre autres, une découverte des techniques traditionnelles polynésiennes (taurumi) et hawaïennes (lomilomi). Passionnée par les soins, Moana Taofifenua-Simutoga a été formée sur son île de Tahiti comme technicienne de spa et de bien-être. Parmi ses incontournables, le massage qui combine plusieurs techniques, dénommé *te anuanua* (« *arc-en-ciel* »), telle une palette de sensations. Moana travaille avec la marque de cosmétiques Heiva, qu'elle vend également. « *Des produits naturels et de qualité conçus à Tahiti que j'utilise pour moi-même et ma petite fille !* »

Moana massages - 14, rue de Verdun (salon de coiffure Privilège Beauty) - Tél. : 51 12 55.

 FB MOANA Massages Nouméa

Des produits « Tipico latino »

Le restaurant mexicain de l'Anse-Vata, apprécié des Nouméens, a décidé de fabriquer et de commercialiser ses fameuses tortillas de maïs et de blé à destination des snacks de la place et de la grande distribution. Idéal pour confectionner de délicieux tacos, fajitas ou wraps ! Les produits sont réalisés dans un laboratoire avec, aux fourneaux, les cuisiniers les mieux rodés du restaurant pour retrouver toute la saveur des recettes qui ont fait sa réputation. « *Nous envisageons d'étendre la gamme avec des empanadas : des chaussons garnis de viande ou végétariens* », annonce Guillermo Tredicce, cogérant de Tipico Latino.

 Tipico Latino Restaurant Mexicain



© Tipico Latino



L'actualité des entreprises



Retour au Bienvenue

Marie-Hélène et Patrick Welschinger ont repris les rênes du restaurant Bienvenue, à Plum, en novembre 2018. Exploitant de l'établissement depuis 1991, le couple l'avait confié en gérance ces trois dernières années. La carte ne change pas pour autant, et les habitués retrouveront les pizzas, les fruits de mer et les viandes qui font la réputation de la maison, située sur la route côtière entre la gendarmerie et le RIMaP. D'une capacité maximale de 60 couverts, le Bienvenue dispose d'une salle de restaurant, d'une terrasse et de farés dans un cadre de verdure, et emploie six personnes. Seule table dans un rayon d'une dizaine de kilomètres, il est ouvert du mercredi au dimanche, midi et soir.

Restaurant pizzeria Bienvenue – 1289, route du Sud, Plum
Tél. : 43 41 00 / 75 33 40

Immersion touristique à Bourail

La société Bourail Bus Excursion a mis au point une prestation touristique exclusive dans la région de Bourail. Forte d'un réseau d'une dizaine de partenaires locaux et de trois bus acquis grâce à la province Sud, elle propose de faire découvrir, le temps d'une journée, le patrimoine historique, culturel et environnemental de l'Ouest calédonien. « Les visiteurs sont accueillis par nos partenaires en tribu, qui les guident en randonnée et leur montrent les savoir-faire traditionnels. Ils visitent également des stations d'élevage. Et des dégustations culinaires ponctuent le parcours », explique Noëlle Robert-Praëger, la gérante, qui se dit heureuse de « contribuer au développement touristique de la région ».

Bourail Bus Excursions – Tél. : 74 24 22 / 82 00 06

 Bourail Bus Excursion



Les travaux de l'hôtel Hilton lancés à Lifou

Initié par la grande chefferie et les quatre clans coutumiers réunis au sein du GDPL Gouze-la, dans le district de Lössï, ce projet haut de gamme d'envergure se concrétise enfin. Porté par la province des Îles et son bras économique, la Sodil, à travers un contrat de franchise avec le groupe Hilton et de gestion avec le groupe GLP Hôtels, le Wadra Bay Resort représente un investissement de 3,5 milliards de francs, dont plus de 2 milliards financés par la défiscalisation. Le futur 4-étoiles offrira 50 clés après deux ans et demi de travaux – un bol d'air pour les entreprises du BTP – et une cinquantaine d'emplois dès l'ouverture, prévue courant 2021. Un fer de lance du développement touristique aux Loyauté et en Nouvelle-Calédonie.



3 Télécom connecte les objets

Société née en 2017, 3 Télécom met en place depuis juin dernier des réseaux d'objets connectés à destination des entreprises. Basé sur le protocole LoRaWAN, le système permet de relier à un serveur tous types d'outils via un réseau radio privé à bas débit, de façon à pouvoir contrôler en temps réel leur bon fonctionnement ou leur localisation. En cas d'anomalie, l'utilisateur reçoit une alerte par mail ou SMS. « Nous avons parmi nos clients une société du BTP qui souhaite savoir à tout moment où se trouvent ses équipements de chantier. Pour d'autres, nous avons posé des sondes de température en chambres froides, ou encore des sondes de carburant sur pelle-rétro et compresseurs », illustre Lucas Troncy, ingénieur industriel et gérant de 3 Télécom.

3 Télécom – Tél. : 86 45 36 / manager@3telecommc.com

L'actualité des entreprises



Booster sa prospection avec Pacific Consulting

Ancien apprenti de la CCI Apprentissage, Etienne Sauray et son associé Thierry Crassin ont lancé en 2016 Pacific Consulting, une société spécialisée dans le SMS marketing à destination des entreprises. « Avec un taux de réception proche de 100 % et un taux de lecture de 98 %, le SMS est un bon moyen de communiquer massivement aussi bien en interne qu'en externe », explique le chef d'entreprise. Un marché en pleine expansion qui permet la communication d'informations commerciales ou utilitaires à faible coût, pour la prospection ou la communication inter-services via des applications sur mesure.

Tél. : 79 01 44 / 53 73 91 / contact@pacific-consulting.net

www.pacific-consulting.net

Une page s'ouvre à Koné

« Ce lieu est la matérialisation d'un rêve, j'ai toujours été passionnée de lecture », raconte Magali Paouteta, ancienne bibliothécaire de l'école de Poya et créatrice de la Bouquinerie du Nord, ouverte depuis octobre à Koné. Cette librairie d'occasion permet de prendre le temps de fouiller parmi de nombreux ouvrages triés sur le volet et revendus à petits prix. L'enseignante, qui s'insère dans « une logique de transmission des savoirs et de partage, tout en respectant l'environnement », fait immédiatement florès dans une ville où l'offre de lecture n'était proposée qu'à la médiathèque.

Bouquinerie du Nord - rue de La Caférie, quartier des Bosquets, Koné (à côté de la Sic) - Tél. : 52 73 31.

[f La Bouquinerie du Nord](#)



Un îlot qui respire la santé

Depuis mai 2018, l'îlot Santé propose des thérapies douces à une patientèle variée. Pour Bénédicte Meunier, diététicienne-nutritionniste, et son associé Lucas Borderie, « la santé n'est pas que physique, elle est aussi mentale et sociale ». De la nutrition en passant par l'acupuncture, l'ostéopathie, la psycho-bio-acupression, le massage ou encore la psychothérapie IFS, la structure regroupe de nombreuses spécialités. Elle se veut complémentaire du modèle « hospitalo-centré » et une alternative à la médication des maux du quotidien. L'équipe de praticiens cherche à faire reconnaître cette approche de prise en soin globale auprès des institutions.

L'îlot Santé - 1 rue Kervistin, Motor-Pool, Nouméa

Tél. : 75 00 57 / 53 53 20.

[f L'îlot Santé](#)

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



La bonne pêche de Navimon

L'armateur Navimon, détenu par la province des Îles, remplace progressivement sa flotte de huit palangriers. Deux nouveaux bateaux ont déjà rejoint Nouville. « Le renouvellement de la flotte, c'est l'assurance que nous serons opérationnels pendant les 20 prochaines années », explique Florent Pithon, le directeur. Navimon, qui compte de 70 employés, a bénéficié pour les deux premiers navires des défiscalisations nationale et locale, soit 70 % du coût total. Si ce schéma est de nouveau validé, six autres navires sont attendus entre 2019 et 2020. Dans le Nord, le nouvel armateur Armement du Nord (Amsud et Nord Avenir) attend quant à lui la livraison de trois palangriers en 2019.



International

EXPORTATION, L'UNION FAIT LA FORCE

Gérard Boniface, membre du conseil d'administration de NCT&I, et Denis Etournaud, président des CCEF en Nouvelle-Calédonie.

Le cluster export NCT&I s'associe désormais avec les conseillers du commerce extérieur de la France (CCEF) pour aider les entreprises calédoniennes à conquérir de nouveaux marchés. Leur première mission conjointe s'est déroulée à Brisbane.

Le dernier trimestre 2018 a été dynamique et fructueux pour le cluster export calédonien. NCT&I a notamment renforcé ses liens avec les conseillers du commerce extérieur de la France (CCEF) en Nouvelle-Calédonie, avec la signature, fin septembre, d'une convention de partenariat. « Il s'agit de systématiser la présence de CCEF à nos côtés lorsque nous nous déplaçons en mission à l'étranger et, de même, d'associer des représentants du cluster aux déplacements des CCEF », explique Alban Goulet-Allard, le directeur de NCT&I.

Créer du lien entre les acteurs économiques

Une première mission conjointe s'est déroulée à Brisbane mi-septembre, dans le cadre de deux forums de l'Australia Pacific Islands Business Council (APIBC), l'un centré sur les Salomons et l'autre sur la Nouvelle-Calédonie. Objectif de ces rencontres internationales : « créer du lien entre les acteurs économiques de la région et développer des projets export et invest », indique le manager du cluster. « Les CCEF et le cluster export ayant les mêmes intérêts, le rapprochement s'imposait. Nos partenaires économiques et institutionnels australiens ont été séduits par ce pragmatisme opérationnel », souligne-t-il. Les CCEF de Nouvelle-Calédonie organiseront une conférence économique réunissant l'ensemble des CCEF de la zone Asie-Pacifique, les institutions politiques françaises de la région et de nombreux acteurs économiques en novembre 2019, à Nouméa.

www.ncti.nc

[New Caledonia Trade Invest](#)

PERSPECTIVES AFRICAINES

NCT&I a participé aux Rencontres internationales sur le développement durable, à la Réunion, avec l'Afrique en ligne de mire.

Le Club Export de la Réunion accueillait du 21 au 23 novembre, à Saint-Denis, les Rencontres internationales du développement durable. NCT&I était invité, parmi plus de 600 intervenants, venus de pays africains, Mozambique, Tanzanie, Kenya, Ouganda et Afrique du Sud, mais aussi de Madagascar, des Seychelles, de Métropole et de Monaco.

La délégation calédonienne a pris part à de nombreux échanges et à des conférences sur des thèmes tels que le développement des économies insulaires, la sécurisation des contrats internationaux, les « smart cities », ou encore l'agronutrition et la sécurité alimentaire. « Nous avons noué des contacts pour le compte des entreprises calédoniennes du secteur des énergies renouvelables, de l'environnement et du numérique, mais aussi du domaine de la mine, car les grands projets miniers au Mozambique intéressent fortement nos experts locaux », se félicite Alban Goulet-Allard.



Protégez votre famille et son avenir !

Après plus de 40 ans d'écoute, de proximité et de solidarité, la Mutuelle du Commerce apporte aux calédoniens des solutions à chaque étape de leur vie.



M SANTÉ

Une complémentaire
Santé qui vous protège !



M PRÉVENTION

Action de prévention bucco-
dentaire chez les enfants !



M PRÉVOYANCE

Protégez l'avenir de
votre famille !

Innovation

UN ŒIL SOUS LA MER

Reconnaître et compter les poissons et autres animaux marins de façon automatisée, grâce à des caméras sous-marines et un logiciel dédié, voilà le projet de la start-up nou-méenne Visioon. Actuellement dans sa phase finale, il doit déboucher sur une commercialisation en 2019.



« *Savoir ce qui se passe sous l'eau quand on n'y est pas, sans déranger la faune* », telle est la devise de Delphine Mallet, docteur en écologie marine et fondatrice de la start-up Visioon, créée en juillet 2014, avec l'appui d'Adecal Technopole. En tandem avec son associé informaticien et avec l'appui de l'université de La Rochelle, la chercheuse spécialisée dans les systèmes d'observation peaufine actuellement le développement d'un logiciel d'analyse de vidéos dédié à l'étude des fonds marins.

Associé à des stations de prise de vues sous-marines, ce programme permet d'identifier et de dénombrer les espèces animales qui passent dans le champ des caméras bien plus vite qu'un opérateur humain ne le pourrait. « *Il faut environ 45 minutes à une personne exercée pour dérusher 10 minutes de vidéo. Le logiciel, lui, effectue cette tâche en une à deux minutes* », indique Delphine Mallet. Rompue à l'exercice, elle a « enseigné » à l'ordinateur, étape par étape, sa méthode de comptage. But de l'opération : automatiser le suivi de la faune marine, poissons, tortues, oiseaux et tout objet en mouvement.

Sur le marché dès cette année

« *Notre outil n'est pas destiné à l'industrie de la pêche, précise la scientifique, mais plutôt à des fins de recherche ou dans le cadre de suivis environnementaux ou de la protection des espèces marines.* » Brevetée à l'international depuis 2016, la technologie de Visioon a déjà fait ses preuves. Elle a notamment permis d'effectuer le suivi de la population de poissons des fonds sableux depuis la côte jusqu'au récif Aboué, en décortiquant



► « *Notre outil est destiné à la recherche ou dans le cadre de suivis environnementaux ou de la protection des espèces marines* »
Delphine Mallet, créatrice de Visioon

600 vidéos enregistrées via quatre stations vidéo immergées simultanément.

Prochaine étape : la commercialisation du logiciel, prévue pour le deuxième semestre 2019. « *Nous sommes parfaitement au point sur l'observation des fonds relativement simples, comme les bancs de sable. Mais il reste des améliorations techniques à apporter pour l'analyse d'environnements plus complexes, comme les récifs de corail* », explique Delphine Mallet. Encore hébergée à l'incubateur d'entreprises innovantes basé à l'IRD, Visioon doit changer de statut courant 2019.

Contact : delphine.mallet@yahoo.fr

 www.visioon.nc



14H04
RENDEZ-VOUS
CLIENTÈLE À DUCOS

15H48
ENVOYER LES DOCUMENTS
AU COMPTABLE



6H29
CHARGER LES DEUX PALETTES
POUR LA LIVRAISON

16H53
CHARGER MON TÉLÉPHONE
POUR VÉRIFIER MES MAILS

8H30
POSTER MA DERNIÈRE
RÉALISATION SUR FACEBOOK



6H47
VÉRIFIER MON PLANNING
DE LA JOURNÉE

NOUVEAU CITROËN BERLINGO VAN

VÉHICULE UTILITAIRE DE L'ANNÉE 2019

COMME VOUS, IL SAIT TOUT FAIRE.



Cabine Extenso avec 3 places à l'avant
Grip control avec Hill Assist Descent
Recharge sans fil pour smartphone
Technologie Surround Rear Vision
Frein de stationnement électrique
20 aides à la conduite.

INSPIRED
BY PRO



Modèle présenté : Nouveau Citroën Berlingo Van Taille M 650 kg BlueHDi 75 BVM CLUB avec options Accès et démarrage mains libres, Jantes alliage 16" STARLIT diamantées, Pack Safety, Surround Rear Vision, Citroën Connect Radio et peinture Rouge Ardent. Partenaire du quotidien, le nouveau Citroën Berlingo répond aux besoins des professionnels en offrant une solution adaptée à chaque activité et à chaque usage avec différentes tailles, cabines ou aménagements. Certaines aides à la conduite sont en option. Se renseigner en concession.



LE PRÊT-A-IMPRIMER

La solution pour les petits et moyens groupes de travail

EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION



MULTIFONCTION JET D'ENCRE 4-EN-1

Location d'un WorkForce Pro WF-C5790DWF
Impression - Copie - Numérisation - Fax



CONSOMMABLES

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



SERVICES TECHNIQUES

Livraison et entretien



OFFICE
PLUS
BUREAUTIQUE
www.officeplus.nc

Contrat sur 3 ans à partir de 9 500^F par mois

bureautique@officeplus.nc - 24 20 40

* Au-delà du nombre de copies prévu, les consommables seront facturés.

Actu.nc

Déjà **5 ans**
d'*indépendance*

*Chaque semaine depuis 2014,
nous vous informons sur tous
les sujets, en toute indépendance,
sans tabou ni pression.*

Soutenez-nous, exprimez-vous !



Actu.nc :> Vous **informer** sans **rien** cacher



Portrait

PHILIPPE PIRRONE, TOUJOURS UNE LONGUEUR D'AVANCE

Le parcours de Philippe Pirrone, dirigeant de la société de services informatiques Connectic System, n'a rien d'un itinéraire classique. Désir d'entreprendre et de progresser, ouverture à la région Pacifique sont autant de leitmotifs qui ont guidé ses choix professionnels.

Décontraction naturelle et prise de contact soignée, Philippe Pirrone confie s'être passionné très jeune pour l'informatique. Ce « pur produit du lycée Jules-Garnier » a 23 ans lorsqu'il est repéré par la compagnie aérienne UTA pour la mise en place des systèmes d'embarquement informatisés de l'aéroport de Nouméa-La Tontouta. « Dans les années 90, c'était le début des systèmes experts », se remémore-t-il. Brillant et visionnaire, il se forme à la mécanique, à l'électrotechnique, renforce ses connaissances en informatique et en réseaux pour devenir « un véritable couteau suisse technique », note-t-il avec humour.

Précurseur

Cinq années après avoir mis le pied dans le monde du travail, il crée son entreprise, Connectic System, et devient précurseur des systèmes de gestion de parkings sur le Cailiou. « Je pensais que ça allait démarrer doucement, mais on a obtenu le marché des parkings payants de l'aéroport et toute la partie horodateurs et parkings de la ville de Nouméa. »

Début 1998, il s'associe avec Robert Courte, à l'époque gérant du Vigilant et de Vigifonds, et développe encore la structure. « On s'est mis sur la sécurité hôtelière – passage de la clé à la

carte magnétique –, d'abord avec le Mocambo, puis tous les hôtels ont suivi. » Un marché dont l'aspect régional ne tardera pas à combler ses attentes puisqu'il installe 80 % des hôtels de Tahiti.

Sécurité informatique

Viendront ensuite les kiosques de paiement, une solution informatisée déjà adoptée par plusieurs sociétés calédoniennes. « D'autres suivront localement, mais aussi au Vanuatu où nous avons actuellement des chantiers, et prochainement aux Fidji et en Thaïlande. »

Bouillonnant d'idées, le chef d'entreprise s'intéresse aujourd'hui de près à la sécurité informatique. « Les besoins sont énormes dans la protection des données. » Banques, services médicaux et autres institutions sont concernées. « Soutenu par la transformation digitale, notre secteur d'activité est assurément l'un des plus porteurs pour les années à venir. »



« Les besoins sont énormes dans la protection des données. »

Chiffres clés

CA : + 250 MF CFP

Zones où il intervient : Nouvelle-Calédonie, Polynésie française, Vanuatu

Nombre de clients : plus de 100 (mairies, chaînes hôtelières, banques)

Conseiller technique à la CCI

« La Chambre avait besoin de sang technologique. J'ai donc intégré la commission extérieure des télécoms et celle des déchets électroniques pour apporter ma vision sur le développement de nouvelles formations et sur la cyber-sécurité, un enjeu à ne pas sous-estimer pour les entreprises. »



Dossier

L'ESPRIT PIONNIER SURVIVRA-T-IL À L'ADMINISTRATION DE L'ÉCONOMIE ?

L'esprit d'entreprise, marqué par l'initiative, la prise de risque et la confiance en l'avenir est dans l'ADN de nombreux Calédoniens. Cet « esprit pionnier » qui a modelé une terre d'entrepreneurs est aujourd'hui battu en brèche. Au contexte macro-économique tendu se superposent une réglementation complexe, des formalités administratives très contraignantes et un dirigisme économique marqué. Cette situation pèse lourdement sur la santé des entreprises, qui se sentent entravées et peinent à s'ouvrir des horizons. État des lieux.

« DONNER UN NOUVEL ÉLAN À L'ESPRIT PIONNIER »

La mine et l'industrie, l'agriculture, l'élevage, le commerce et son foisonnement de petites activités ont forgé l'épopée pionnière de la Nouvelle-Calédonie. Le territoire se distingue encore par sa forte proportion d'entreprises : 9 pour 1000 habitants (hors exploitants agricoles), contre 7 pour 1000 à la Martinique, 5 pour 1000 en Métropole et 4 pour 1000 à La Réunion*.

Face à des contraintes toujours plus nombreuses qui entravent cet esprit calédonien d'initiative, la CCI s'est saisie de la nécessité de « donner un nouvel élan à l'esprit pionnier ». Les élus de la Chambre en ont fait le 1^{er} axe du Plan stratégique de développement 2015-2019, avec pour objectifs de simplifier les démarches administratives, d'accélérer la dématérialisation, de favoriser les échanges et l'innovation, de promouvoir d'autres formes de financement de l'entrepreneuriat... L'ambition est de redonner aux entrepreneurs la liberté d'entreprendre.

* Etude Cerom Les Entreprises en Nouvelle-Calédonie (avril 2011) - www.isee.nc/publications/etudes-cerom



Dossier



► *« Il est urgent de donner de l'oxygène à ceux qui veulent créer et avancer ! »*

Jennifer Seago, présidente de la CCI

ses charges, loyers, salaires, etc. et d'amortir ses investissements. » Jean-Marc Espalieu a créé les magasins Korail et dirige en propre ceux de Lifou (depuis 30 ans) et du Pont-des-Français. Le patron, connu pour son engagement social, sonne l'alarme. « Dans les supermarchés que je dirige, tout le monde a le 13^e mois et un plan épargne entreprise. Et je me battrais pour maintenir le social dans mon entreprise, parce que c'est ça l'avenir ! Mais si on continue sur cette voie, on va négliger l'humain ; c'est déjà ce qui se passe dans certains magasins, avec des suppressions de primes ou de postes. »

Un interventionnisme « excessif »

Pour rappel, la mise en place de la TGC au 1^{er} octobre 2018 s'est accompagnée de mesures de réglementation des prix sur les produits de grande consommation (alimentaire, hygiène et entretien) et les pièces détachées automobiles. Encadrement des prix qui passe par le blocage des marges selon la moyenne des marges en valeur constatée au 30 avril 2018 ou un coefficient de marge imposé ; mesure assortie d'une obligation faite aux commerçants de communiquer chaque mois à la direction des Affaires économiques (DAE) les éléments constitutifs des prix. Un interventionnisme jugé « excessif », « très lourd à gérer » et « contreproductif » par les acteurs économiques concernés.

La concurrence nivelée

Pour Guillaume La Selve, vice-président de la Chambre consulaire chargé des affaires administratives et financières, « l'interventionnisme sur les prix de vente ne tient compte d'aucune réalité économique des entreprises. On considère qu'il faut réguler le marché par

Encadrer strictement les marges des produits de grande consommation pour limiter les risques inflationnistes lors de la mise en œuvre de la TGC : cette décision de l'exécutif est le dernier acte d'une série de mesures qui, si elles affichent de louables objectifs comme celui de faire baisser les prix, contiennent en germe des effets socio-économiques néfastes. C'est la crainte exprimée par de nombreux entrepreneurs.

Blocage des marges : des effets concrets

« Pour faire passer le blocage des marges, on nous a dit que les prix plus bas allaient entraîner plus de ventes. Mais je ne vois aucun signe aujourd'hui, dans aucun de mes supermarchés, de hausse des ventes. Le seul constat, c'est qu'on perd 3 % de marge brute par magasin. Or la marge, ce n'est pas ce qui va dans la poche du patron, c'est le carburant de l'entreprise, ce qui lui permet de payer





Dossier



► « Là où on prétendait vouloir favoriser une diversité des acteurs, les petits meurent au profit des plus gros »

David Guyenne, vice-président de la CCI

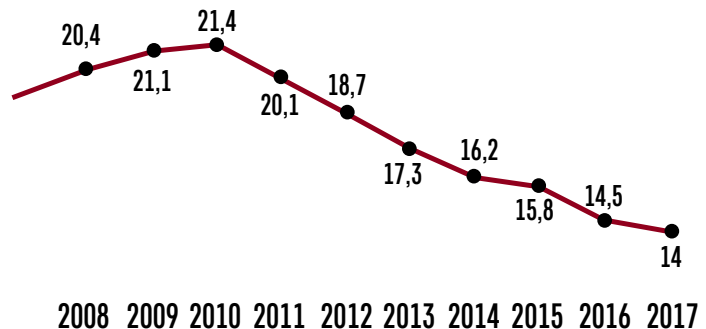
des lois, on sous-entend qu'il y a des ententes sur les prix à tous les niveaux. Mais la réalité est bien loin de tout ça ! On se bat comme des fous pour être compétitifs. » David Guyenne, vice-président de la CCI chargé du commerce, évoque aussi « les effets secondaires non calculés » : « les marges sont tellement basses que tout le monde a la même structure de prix et cela nivelle la concurrence et la différenciation que poursuivaient certains. Là où on prétendait vouloir favoriser une diversité des acteurs, les petits meurent au profit des plus gros. »

La confiance rompue

Jennifer Seagoe, présidente de la CCI, résume : « On rajoute des contraintes au lieu de mobiliser l'exemplarité, de mettre l'accent sur la responsabilité. On punit tout le monde pour éviter les méfaits supposés d'un petit groupe. Il est urgent de donner de l'oxygène à ceux qui veulent créer et avancer ! » L'élue appelle de ses vœux la restauration d'une relation de confiance entre le monde écono-

La création d'entreprise depuis 2008 (Isee)

Taux de création du secteur marchand non agricole en %
(nbe d'entreprises créées dans l'année rapporté au stock d'entreprises en début d'année)



mique et la puissance publique, gage de transparence et de saine émulation.

Mais ce souhait, réitéré à l'occasion de l'examen par le Congrès du projet de loi du pays portant régulation économique le 14 janvier dernier, n'a pas été entendu. L'avis des trois Chambres consulaires – et donc du monde économique qu'elles représentent – a ainsi été écarté de la procédure d'instruction des demandes de protection de marché, privant d'un éclairage avisé et consensuel des décisions économiques d'importance, laissées à la quasi-discrétion du gouvernement.

Permitting : simplifier !

La simplification administrative est un autre levier pour donner de l'oxygène aux entreprises. Dans le domaine du BTP par exemple, la complexité est criante. Pour Stéphane Yoteau, élu de

la CCI, « les délais sont aberrants, sans parler des modifications permanentes des PUD [plan d'urbanisme directeur]. Pour les trois bailleurs sociaux, les plus gros promoteurs du territoire, ce sont au moins deux années qui s'écoulent entre l'idée et la pose de la première pierre. »

Les acteurs économiques héritent d'un mille-feuille administratif organisé par domaines de compétences qui, 30 ans plus tard, atteint les limites de son efficacité par trop de superpositions, de segmentation et de bureaucratie, et freine l'entrepreneuriat et l'investissement, lire l'encadré « Coline Guégan ». Il s'agirait de changer de paradigme pour encourager les initiatives, à travers la simplification et l'accélération du permitting, l'allègement des codes (trois codes de l'environnement !), l'instauration d'un guichet unique et d'un « coffret numérique » pour créer et faire vivre son entreprise sans devoir se livrer au parcours du

Emploi public/emploi privé

Les fonctionnaires représentent une part croissante dans l'emploi, alors que le secteur privé peine souvent à recruter et ne peut s'aligner sur les niveaux de salaires du public.

- Part de diplômés du parcours Cadre Avenir ayant intégré le secteur marchand : 34 % ; 56 % se sont tournés vers le public.
- Nombre de salariés au 3^e trim. 2018 : 93 170, dont 27 340 dans le secteur public, soit près de 30 % (en hausse de 2 points par rapport à 2015).
- Nombre d'entreprises employeuses fin 2017 : 6587 ; en baisse depuis 2014 (6712). Au 3^e trim. 2018, l'Isee relève que « le nombre d'entreprises employeuses se réduit de 4 %, soit 540 entreprises employeuses de moins qu'il y a un an ».



Dossier



combattant... Le gouvernement s'est emparé du chantier de la dématérialisation. C'est un signe encourageant qui ne pourra qu'aider à mieux faire coïncider le temps de l'entreprise et celui de l'administration.

Administration et « service client »

Pierre Kolb, trésorier de la CCI, prône la refonte des relations entre les entreprises et l'administration. « L'engagement de "service au public" a tendance à disparaître. Les entreprises comme les personnes devraient être considérées comme des "clients", étant les "payeurs". Au lieu de cela, elles sont trop souvent soumises aux décisions unilatérales de l'administration, qui ne se pose pas la question de son efficacité. » Les délais de paiement en sont un exemple : là où l'administration est prompte à réclamer d'office des pénalités à ses administrés, elle s'abstient d'appliquer des intérêts moratoires à travers ses marchés publics en cas de retard de paiement de ses services. Pour les élus de la Chambre consulaire, il est indispensable que l'administration devienne « business friendly » en se mettant davantage au service de l'entreprise.

Reconnaître le droit à l'erreur

La complexité administrative s'illustre aussi dans l'emploi. Stéphane Yoteau regrette ainsi que « le code du travail n'optimise pas l'embauche : on hésite à deux fois avant d'embaucher parce que la débauche est extrêmement complexe. Alors les entreprises recourent aux CDD et à l'intérim [l'intérim a progressé de 8 % en équivalents temps



► « Les entreprises sont trop souvent soumises aux décisions unilatérales de l'administration, qui ne se pose pas la question de son efficacité. »

Pierre Kolb, trésorier de la CCI

plein au 3^e trimestre 2018, NDLR]. Il faudrait au contraire que le CDI soit la norme, mais que la débauche soit plus facile. Retrouver l'esprit pionnier, c'est avoir le droit à l'erreur. »

Cette notion de « droit à l'erreur » est d'ailleurs une mesure emblématique de la loi métropolitaine dite « Essoc » (loi n°2018-727 du 10 août 2018 pour un État au service d'une société de confiance) ou loi Confiance, qui vise à impulser dans l'administration le dialogue, l'accompagnement et la simplification des procédures.

Pour David Guyenne, « il faut que le gouvernement fasse confiance au monde économique, qu'il garde un rôle de garant, de protecteur d'un cadre économique général et favorise la concurrence par l'attractivité économique. Et il faut donner un rôle central à l'Autorité de la concurrence, qui a les moyens d'analyser, de faire des propositions et de punir les contrevenants. »

« Colline Guégan », 8 ans de procédures

À titre d'exemple de procédures qui se superposent, se contredisent et paralysent les initiatives, le projet immobilier « Colline Guégan » de 400 logements neufs entre l'aérodrome de Magenta et Tina-Golf, porté par la SCF Régina.

- **2011** : 1^{re} demande de permis de lotir auprès de la Ville de Nouméa sur une parcelle classée en zone urbanisable depuis 1973. La ville oppose un sursis à statuer pour cause de révision du PUD.
- **2013** : Projet de PUD avec gel de 10 ha sur 17 ha pour cause de forêt sèche. Après expertise contradictoire sont identifiés deux noyaux de relique de forêt sèche de 10 et 20 ares, traduits en 2,20 ha de zonage inconstructible.
- **2014** : demande de défrichement à la direction de l'Environnement de la province Sud (DENV). Absence de réponse valant refus. La DENV sera déboutée au tribunal administratif (TA) en février 2016.
- **Sept. 2015** : validation du schéma d'organisation d'ensemble (SOE) et du plan d'aménagement de secteur (PAS).
- **Mai 2016** : nouvelles demandes de permis de lotir à la Ville et de défrichement à la DENV.
- **Juill. 2017** : permis de lotir accordé (14 mois d'instruction au lieu des 6 mois légaux).
- **Sept. 2017** : après délai légal de recours des tiers (2 mois), la SCF Régina lance une consultation des travaux et attribue les marchés à un groupement d'entreprises locales en avril 2018.
- **Avr. 2018** : le gouvernement attaque la Ville de Nouméa qui a accordé le permis de lotir.
- **Sept. 2018** : le TA annule le permis de lotir. Un appel est en cours.
- **Nov. 2018** : permis de défrichement tacite obtenu après nouvelle procédure devant le TA pour absence de réponse de la DENV.

Depuis 2014, ce projet aurait pu générer plus de 33 milliards de francs de chiffre d'affaires dans le secteur du BTP, soit l'équivalent de 5000 emplois par an.



Interview

« Insuffler plus de concurrence permettrait d'améliorer le fonctionnement de l'économie sans régler systématiquement »

Questions à Aurélie Zoude-Le Berre, présidente de l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie.

Quel bilan dressez-vous après bientôt un an d'exercice ?

Nous dresserons un bilan complet ce 1^{er} mars lors d'un colloque que nous organisons à la CCI à l'occasion de notre premier anniversaire. Ce que je peux dire aujourd'hui, c'est que l'installation de l'Autorité de la concurrence a coïncidé avec un certain nombre de réformes économiques majeures menées par le gouvernement, poursuivant des objectifs d'intérêt général mais heurtant les principes de libre concurrence, que ce soit la réglementation des prix et des marges accompagnant le passage à la TGC ou la loi sur les protections de marché. À la demande de l'exécutif, l'Autorité a fait sur ces deux sujets des recommandations visant à concilier les objectifs du gouvernement avec les impératifs du droit de la concurrence. Ces recommandations ont été partiellement suivies, en fonction des choix politiques, ce qui me paraît tout à fait normal. En effet, l'Autorité rend un avis consultatif et

non contraignant. Ce qui importe, c'est d'éclairer le débat, d'examiner les conséquences de telle ou telle option sur le libre jeu de la concurrence, et de voir s'il n'existe pas de méthodes moins attentatoires à la concurrence que celles envisagées.

Ces choix politiques semblent conduire à une économie de plus en plus administrée...

Pendant au moins un an, l'économie calédonienne sera en effet plus administrée, ce qui est de nature à créer des contraintes sur les entreprises et à limiter la concurrence entre elles. Mais les élus ont estimé que cette mesure était nécessaire pour lutter contre l'effet inflationniste de la TGC, que nous avons d'ailleurs reconnu. Il est vrai que l'Autorité avait proposé une alternative visant à sanctionner sévèrement les entreprises qui pratiqueraient des prix manifestement excessifs, pour stimuler la concurrence et éviter le risque de ressaut inflationniste au terme de la réglementation des marges. L'Autorité avait néanmoins reconnu la nécessité de réglementer, dans des cas très spécifiques, les prix de certains produits compte tenu du caractère peu concurrentiel des marchés concernés, ce qui a été partiellement mis en œuvre. Le bilan n'est donc pas négatif. Au contraire, j'observe que les esprits évoluent sur le fait qu'insuffler plus de concurrence permettrait peut-être d'améliorer le fonctionnement de l'économie sans avoir recours systématiquement à la réglementation.



► *« Ce qui importe, c'est d'éclairer le débat, d'examiner les conséquences de telle ou telle option sur le libre jeu de la concurrence »*
Aurélie Zoude-Le Berre



PEUGEOT PARTNER LE PROFESSIONNEL

ENTRETIEN ET GARANTIE
OFFERTS PENDANT 4 ANS*

À PARTIR DE
1.950.000 F**
TTC INCLUSE

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

*Entretien et garantie offerts pendant 4 ans ou 50 000 km (garantie sans km). **Prix pour un Peugeot Partner Equipement 1. Offres valides du 14 janvier au 30 février 2019. Photo non contractuelle.

MÉNARD | 41 44 70
AUTOMOBILES | www.peugeot.nc

PEUGEOT NC

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

PANDA
PARC D'ACTIVITÉS



secal

46 70 10



Économie

UNE NOUVELLE ÈRE S'OUVRE POUR VALE-NC

Le très attendu programme Lucy est lancé. Un investissement colossal de 52 milliards de francs, porté par le groupe brésilien, qui doit sécuriser et pérenniser le site. En outre, « *plusieurs dizaines de millions de dollars US* » sont injectés pour optimiser l'outil industriel.



Une unité pilote teste le procédé depuis deux ans.

Antonin Beurrier, nouveau président de Vale Nouvelle-Calédonie, l'a souligné lors d'une conférence de presse le 6 décembre dernier à Nouméa : l'analyse du marché du nickel est « *encourageante* », compte tenu d'une demande croissante d'un matériau de grande qualité pour les batteries des véhicules électriques. Cette demande spécifique doit permettre à Vale-NC de prendre toute sa place sur ce segment. Et vient confirmer la pérennité du site de production calédonien, et la sauvegarde des emplois.

Un procédé unique au monde

Lucy est un élément clé sur la ligne d'horizon puisque cette usine de filtrage, séchage et pressage des résidus porterait l'espérance de vie du site à 2044.

Le projet doit en effet permettre de prévenir les problèmes inhérents au bassin actuel de rétention des boues, en voie de saturation. L'investissement se chiffre à 500 millions de dollars, soit 52 milliards de francs CFP. Les résidus transformés en briquettes seront stockés à sec sous forme de verse, qui sera progressivement végétalisée. Le déploiement du projet prévoit d'assécher le bassin actuel, qui accueillera ensuite l'unité de production définitive. Cette technologie innovante constitue ainsi une « *belle solution environnementale* », « *unique au monde* », a souligné Antonin Beurrier.

40 % engagés en 2019

40 % de l'investissement seront engagés dès 2019, pour un démarrage des tra-

Le projet Lucy en bref

- Objectif : donner une réponse innovante, respectueuse de l'environnement et sécuritaire à la gestion des résidus de l'usine du Sud grâce à une technologie d'assèchement.
- Investissement : 52 milliards FCFP.
- Début de construction annoncé : 2^e trimestre 2019.
- Main-d'œuvre pendant la construction : 500 personnes en moyenne (avec un pic à 1100) puis 100 en phase finale (à 75 % locales).

vaux « *au plus tard au 3^e trimestre* », et sur une période de trois ans. Les entreprises calédoniennes sont sollicitées. « *Nous estimons que 500 personnes en moyenne vont travailler sur ce chantier, avec des pics à plus de 1 100 personnes, et les trois-quarts seront des emplois locaux* », a précisé le président.

Process, maintenance et sécurité

Pour garantir une production de qualité dans des délais contraints, un programme « *robuste* » d'investissement est en outre prévu afin de doter le site d'un outil industriel performant en termes de process, de maintenance et de sécurité. « *Il faut mettre l'argent conformément aux ambitions* », a appuyé Antonin Beurrier, avançant un chiffre de plusieurs dizaines de millions de dollars US. Sur un marché tendu et hautement concurrentiel, cet engagement du groupe vient écrire un nouveau chapitre de Vale-NC.



MEDEF-NC & VOUS

↘ H24, 7J/7 où que vous soyez !
www.medef.nc devient nomade.



Toujours mieux informer,
aider et fédérer les
entreprises calédoniennes

Résolument au cœur de
l'innovation numérique et de la
transition digitale, le MEDEF-NC
au service de l'entrepreneuriat
calédonien voit toujours plus loin.
Aujourd'hui, il s'illustre en mettant
à portée de main, un nouveau site
Internet adapté aux besoins et
usages des professionnels.



Un véritable portail d'informations clés pour mieux
accompagner la vie des entreprises et mieux décrypter
les enjeux stratégiques actuels.

Le site modernisé et *responsive* devient plus accessible,
plus pratique et plus mobile. De partout, retrouvez toute
l'actualité socioéconomique du territoire.

Suivez en ligne nos actions et négociations ainsi que nos événements à venir.

À tout moment, accédez à nos dossiers et aux chiffres clés en matières
d'emploi formation, de protection sociale, de relation sociale et d'économie-
fiscalité.

**Restez connectés avec le plus grand réseau d'entreprises de Nouvelle-
Calédonie !**

> Décembre 2018 : le MEDEF-NC poursuit son évolution avec la sortie d'une plate-forme
interactive de services aux adhérents.



↘ www.medef.nc



Fédération des entreprises

MEDEF NC

L'ESPRIT D'ENTREPRISE, L'ESPRIT D'AVENIR.

QHSE

QUALITÉ

HYGIÈNE

SÉCURITÉ

ENVIRONNEMENT

Vous êtes un professionnel ?

Vous êtes acteur de la construction durable ou souhaitez le devenir ? Vous voulez profiter de la force d'un réseau local et bénéficier d'un outil de communication et d'un centre de ressources ? Rejoignez le Cluster Éco Construction : www.eco-construction.nc
Tél. : 74 43 34
cluster@eco-construction.nc

Le centre culturel de Voh répond aux critères de l'éco-construction grâce à sa surtoiture décollée qui permet une ventilation naturelle du bâti.

LA CONSTRUCTION VOIT L'AVENIR EN VERT

Créé en 2017, le Cluster Éco Construction est un réseau d'entreprises œuvrant au développement d'une construction durable en Nouvelle-Calédonie. Visite.



► « L'engagement collectif va contribuer à fixer les bases d'un modèle de développement moins consommateur en énergies fossiles »

Aymeric Brun, président du cluster

Initiée par des professionnels du secteur et accompagnée par la province Sud, « la création du cluster part de la conviction que nous devons travailler ensemble et coordonner nos efforts pour réussir notre mutation vers une construction plus durable », note Aymeric Brun, président de l'association. Pour lui, l'éco-construction est une filière d'avenir pour le développement du territoire et du BTP. « Pour s'adapter aux nouvelles évolutions réglementaires à l'horizon 2030 – réduction de 35 % du taux de gaz à effet de serre dans les secteurs résidentiel et tertiaire –, le secteur du bâtiment durable va sans aucun doute connaître une forte croissance. »

Accompagnement de projets

Pour faire face à ces nouveaux enjeux, le cluster qui commence tout juste à se structurer au terme de son premier exercice, développe plusieurs actions. « Nous pensons que l'engagement collectif auprès des pouvoirs publics et de la population va contribuer à fixer les bases d'un modèle de développement moins consommateur en énergies fossiles, et plus respectueux de la santé des gens et de l'environnement, tout en créant une économie locale », poursuit Aymeric Brun. L'objectif de stimuler le développement de l'éco-construction passe par « la mise en place d'un fonds documentaire, de formations dédiées et

l'accompagnement de projets », souligne Lionel Forno, vice-président du cluster. Porté par ses 18 membres fondateurs, le réseau espère voir le nombre de ses adhérents doubler courant 2019.

LES ENGAGEMENTS DU CLUSTER

- Encourager la capacité d'adaptation, de développement et d'innovation des entreprises face aux nouvelles contraintes environnementales.
- Apporter aux élus locaux et à l'ensemble des acteurs de la filière les ressources et données leur permettant de développer des projets d'aménagement durable.
- Contribuer à la promotion d'une approche environnementale de l'urbanisme, de sa conception à sa réalisation.
- Développer une filière économique locale autour de la production de matériaux biosourcés et de valorisation des déchets.
- Promouvoir et accompagner la mise en place de formations au regard de ces nouvelles pratiques.
- Capitaliser et diffuser les bonnes pratiques adaptées aux contextes environnementaux, sociaux et économiques calédoniens.

Passez à l'action.



Vito Fourgon

À partir de **2 450 000 XPF** HTGC*



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

☑ Qualité ☑ Rentabilité ☑ Sécurité ✦ Flexibilité ↑ Confort

ALMAMETO
EQUIPEMENTS TÉL. : 72 03 27

*Offre soumise à conditions et réservée aux professionnels éligibles à la TGC, en supplément eco-participation et frais d'immatriculations. Voir conditions en concessions. Dans la limite des stocks disponibles. Modèle Vito Fourgon 109 présenté avec peinture métallisée et jantes en option.



Le Lagon
NOUMÉA - ANSE VATA

**Sociétés
et Comités
d'entreprise**

**Profitez de remises
exceptionnelles !**

Demandez votre convention 2019
sans engagement au 26.12.55 ou
par mail à dir.hebergement@lelagon.nc

POURQUOI ? NOUS CHOISIR ?

- ★ Meilleur rapport qualité prix
- ★ N°1 sur les sites de classement hôteliers depuis 9 ans
- ★ Seul hôtel de Nouvelle-Calédonie à proposer des chambres hypoallergéniques
- ★ Literie grand confort
- ★ Toutes nos chambres sont équipées de terrasses
- ★ Nombreuses activités gratuites
- ★ Emplacement idéal en zone touristique de la baie de l'Anse-Vata :



La plage
Anse-Vata
à 200m



Boulangerie
Pâtisserie
à 50m



2 arrêts
de bus
à 50m



2 magasins
de proximité
à 50m



1 pharmacie
ouverte 7j/7
à 10m

Hôtel Le Lagon, votre séjour comme un poisson dans l'eau.



Économie numérique

LE RESTO, OU LE MANAGEMENT 3.0

La BNC fait preuve d'innovation managériale avec Le Resto, son service clientèle nouvelle génération. Une approche qui s'inspire des pratiques des start-ups. Objectif : développer le bien-être au travail et faciliter l'agilité dans l'entreprise, dans un secteur bancaire en pleine mutation.



► « Nous voulons libérer la parole et les esprits de nos collaborateurs afin qu'ils enrichissent l'e-agence de leurs savoir-faire »

Pascal Leroy, chef de projet
Le Resto à la BNC



« Le service bancaire a besoin de se réinventer, assure Pascal Leroy, porteur du projet Le Resto à la BNC. Avec la digitalisation, nos opérations ont été automatisées et le client ne s'y retrouve pas toujours. D'où la nécessité d'orienter nos collaborateurs vers un meilleur sens du service. » Un changement qui entraîne une transformation des pratiques et des postures jusqu'alors adoptées dans l'entreprise. Si l'allégorie du monde de la cuisine n'est pas évidente de prime abord, on la comprend beaucoup mieux lorsqu'on entre dans l'e-agence de la BNC : un espace ouvert et convivial qui s'apparente à une cuisine distribuée plusieurs salles – des

espaces de travail bien sûr, mais aussi des lieux moins formels contribuant à l'émergence des idées.

Modèle collaboratif

« En abandonnant l'organisation hiérarchique classique du travail au profit d'un fonctionnement coopératif, nous voulons libérer la parole et les esprits de nos collaborateurs afin qu'ils enrichissent l'e-agence de leurs savoir-faire », poursuit Pascal Leroy. Car c'est sur l'intelligence collaborative que repose l'organisation de cette agence née de la fusion du service digital et du centre de relation clients de la BNC.

L'équipe pluridisciplinaire est composée de salariés volontaires, mais aussi d'apprentis de la CCI et de stagiaires de l'EGC. Sébastien Magnin, salarié depuis 20 ans, explique : « Avant, nous exécutions des tâches répétitives. Avec le Resto, on a une ouverture sur plusieurs métiers de la banque, y compris la vente de produits par téléphone. Cela me donne l'impression d'être performant, plutôt qu'un simple standardiste sur une hot-line. On nous confie des responsabilités. »

Le client au centre des préoccupations

Pour rester en compétition face à l'arrivée des « fintechs » – ces startups qui réinventent la finance à l'aide des technologies – et autres banques en ligne, la BNC a choisi de repenser intégralement son service relation clients. La technologie est au cœur de cette transformation. « L'esprit de service repose sur quatre principes que sont l'accueil, la bienveillance, la responsabilité et l'efficacité, précise le chef de projet. Nous avons révisé nos processus, revus nos discours et mis en place de nouveaux outils pour fluidifier nos délais de traitement des demandes de nos clients ». Ainsi, de nouveaux modes de communication sont proposés comme le service de tchat en ligne, permettant aux clients d'interagir avec leur banque en temps réel.

**EN VRAI, ASSURER SON ACTIVITÉ
C'EST BIEN, S'ASSURER CONTRE
LES ACCIDENTS C'EST MIEUX.**

**GARANTIE DES ACCIDENTS DE LA VIE
AVEC OPTION PROFESSIONNELLE**

groupama-gan.nc

Chez nous, ce sont tous les accidents du quotidien entraînant une invalidité permanente ou le décès qui sont couverts. Et parce qu'un accident peut survenir n'importe où et n'importe quand, Groupama vous protège aussi dans le cadre de votre vie professionnelle. Avec l'option pro du contrat garantie des accidents de la vie (GAV) vous pouvez être indemnisé jusqu'à 240 millions de FCFP. **Pour en savoir plus, rendez-vous sur groupama-gan.nc ou contactez votre conseiller Groupama.**

DEVENEZ CLIENT
 **25 55 00**

Pour les conditions et limites des garanties se reporter au contrat. Caisse Locale d'Assurance Mutuelle Agricole du Pacifique, Caisse réassurée par GAN OUTRE-MER IARD-SA au capital de 7 807 392 euros. 344 877 881 RCS Paris. 8-10 rue d'Astorg 75008 Paris. Crédit photo : Aurélien Chauvaud. Janvier 2019. Document et visuels non contractuels.



Groupama
la vraie vie s'assure ici

OFFICESTORE

CONTIENT JUSQU'À 3 ANS D'ENCRE*



EPSON EcoTank L3060

Imprimante multifonction L3060 Wi-Fi® dotée d'un système de réservoirs d'encre intégrés pour des copies, des numérisations et des impressions couleur rapides et économiques.

(bouteille d'encre à partir de 1 790€, environ 4 500 copies N&B et 7 500 copies couleurs)

EPSON
EXCEED YOUR VISION

54 400 €

 **QUARTIER LATIN**
65 AV. DU MARECHAL FOCH
LUN-JEU : 8h - 17h / VEN : 8h - 16h

 **CTRE CIAL KENU-IN**
1, PROM. DE KOUTIO
LUN-SAM : 8h30 - 18h

www.epson.eu/fr/ecotank



Tourisme



© Aircalin

L'AÉRIEN VERS L'AUSTRALIE : UNE ORIENTATION DÉCISIVE



► « On assiste à une croissance sensible des touristes australiens ces dernières années »

William Le Grand, directeur général adjoint d'Aircalin

La hausse du trafic aérien de et vers l'Australie se confirme, avec la mise en place de rotations supplémentaires chez Qantas comme chez Aircalin. Un moyen de booster la fréquentation touristique du Caillou.

25 000 touristes australiens arrivés à Tontouta en 2018 : c'est l'objectif espéré, après un total encourageant de 23 704 en 2017. Les statistiques sur l'ensemble de l'année ne sont pas encore connues, mais les Australiens représentaient, sur les neuf premiers mois de 2018, près de 20 % des touristes fréquentant le Caillou, soit le deuxième marché après celui de la Métropole. Côté australien, le bureau des études statistiques dénombre quant à lui 54 000 voyageurs calédoniens arrivés en Australie par les airs sur les 12 mois précédant septembre 2018, soit une hausse de fréquentation de 7,6 % par rapport à 2017, qui confirme l'intérêt de dessertes plus fréquentes entre nos deux terres.

William Le Grand, directeur général adjoint aux affaires commerciales chez Aircalin, souligne la tendance favorable vers la Nouvelle-Calédonie.

« On assiste à une croissance sensible de touristes australiens ces dernières années. Depuis 2013, le nombre de visiteurs australiens transportés par la compagnie a doublé », note-t-il.

Rotations supplémentaires

Les compagnies aériennes ont bien sûr tout leur rôle à jouer dans cette dynamique. Ainsi, depuis le 12 décembre et jusqu'au 26 octobre 2019, Qantas propose un vol supplémentaire le mercredi entre Sydney et Nouméa, soit désormais quatre rotations hebdomadaires. En outre, la compagnie australienne mettra en place un deuxième vol depuis et vers Brisbane, le mardi, à compter du 31 mars. « Le nombre de voyageurs entre nos deux pays progresse de manière constante, note Jacqui Kempler, directrice de la communication. *Nouméa est en train de devenir une destination de vacances très prisée des Australiens, il était donc logique que nous étayions notre offre.* »

Aircalin, qui accueillera en 2019 ses deux nouveaux A330, renforce également ses dessertes, avec l'ajout d'un vol vers Brisbane chaque mercredi sur toute l'année, portant à neuf vols par

semaine ses rotations vers l'île continent. « Le poids des routes vers l'Australie représente 30 % du trafic global d'Aircalin », commente William Le Grand. Et la compagnie espère le voir augmenter de 5 % en 2019.

Les contrats de destination, un outil d'attractivité

Si Aircalin en est à l'origine, l'ensemble des professionnels du tourisme (Air Calédonie, hôteliers, tours-opérateurs), le gouvernement, les provinces et l'OPT sont associés dans les « contrats de destination », qui visent à assurer de manière convergente la promotion de la Nouvelle-Calédonie dans plusieurs pays : Australie, Nouvelle-Zélande, Japon, Chine. Ces contrats, dont les retombées sont évaluées chaque année au Congrès, permettent de booster la destination Nouvelle-Calédonie.

Votre bureau avec vous, tout le temps, partout.

(enfin, presque.)



L@goon
BUSINESS

C'est + que de l'Internet.
Conseil | Assistance | Expertise

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

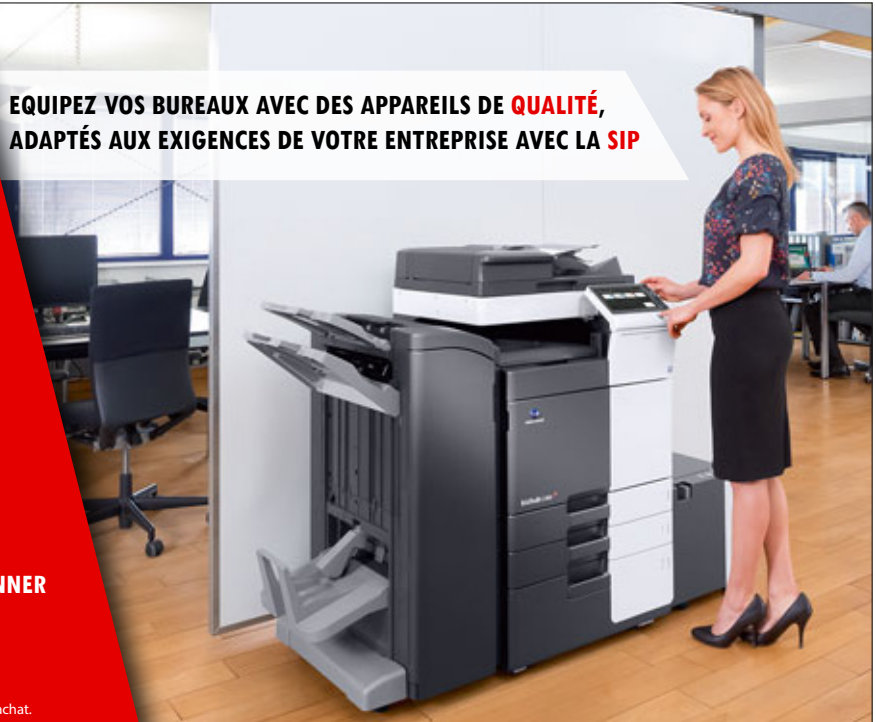
Appareil multifonction
Bizhub C308



- > ECRAN TACTILE DE CONTRÔLE
- > IMPRIMANTE - PHOTOCOPIEUR - SCANNER
- > FAX & AGRAPAGE EN OPTION
- > 4 CASSETTES

*D'autres modèles sont disponibles en magasin, à la location ou à l'achat.

EQUIPEZ VOS BUREAUX AVEC DES APPAREILS DE **QUALITÉ**,
ADAPTÉS AUX EXIGENCES DE VOTRE ENTREPRISE AVEC LA **SIP**



- ÉQUIPEMENT DE BUREAU
- MOBILIER URBAIN
- ÉQUIPEMENT MAGASIN
- RAYONNAGE
- MOBILIER SCOLAIRE
- COFFRE-FORT

Complexe Ducos Factory
59 rue F. Forest - ZI Ducos - BP7314
98801 Nouméa Cedex

☎ 28.30.70
@ sip@sip.nc
🌐 www.sip.nc

OUVERTURE EN CONTINU : lundi à vendredi 7h30 - 17h30. Samedi 8h - 11h

NIRO

Le
crossover
hybride.

CO² 88 G/KM

CONSO
3,8 L/100 KM



Système hybride parallèle

Le crossover Kia Niro utilise alternativement ou simultanément son moteur essence et électrique. Le système de freinage à récupération d'énergie convertit l'énergie cinétique pour recharger la batterie. Le Kia Niro affiche une **puissance combinée de 141 ch** et peut fonctionner en **tout électrique jusqu'à 110 km/h**.

À partir de
3.460.000^F*

PRIX CLÉ EN MAIN/TGC RÉDUITE



www.groupejeandot.nc

DISTRIBUTION PAR CHAÎNE



AUTOCAL | 198, RUE JACQUES IÉKAWÉ | PK4 | NOUMÉA | 43 87 44 | autocal@hgj.nc
PARKING DU NORD | KONÉ | 47 50 60 | MAIL : parkingdunord@mls.nc

AGENTS : BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 / GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94 / LIFOU 47 07 77 / MECAPOIND POINDIMIE 42 47 19





Formation

LE PLAN DE FORMATION, UN CHOIX STRATÉGIQUE POUR L'ENTREPRISE

Planifier la formation de ses collaborateurs est devenu un élément essentiel de la stratégie des entreprises. S'il n'est pas obligatoire, le plan de formation demeure un outil de pilotage intéressant pour recenser de manière concrète les besoins en la matière.

Performance, mobilité ou sécurité de l'emploi, le plan de formation accompagne les évolutions des métiers dans l'entreprise, tout en proposant aux salariés des perspectives d'évolution de carrière. « *Les entreprises calédoniennes sont en train de muter vers une organisation plus moderne dans laquelle la formation s'inscrit dans une stratégie globale*, explique Géraldine Sand, présidente de l'Association des DRH Nouvelle-Calédonie (ANDRH-NC). *Planifier permet de s'inscrire dans un projet de formation à forte valeur ajoutée, tant pour l'entreprise que pour les collaborateurs.* » Un point de vue partagé par Annie Pérain, assistante de direction à la Secal. « *Dans un monde en constante évolution, anticiper et prioriser les besoins en formation est un challenge permanent pour une société de taille moyenne comme la nôtre. Élaborer un plan ap-*

porte une meilleure vision des actions en cours et à venir ainsi que du budget à y consacrer. Il permet également de repositionner rapidement les actions si nécessaire. »

Optimiser ses dépenses

Le climat économique actuel pousse par ailleurs les entreprises à une plus grande optimisation. « *Depuis 2017, le budget que nous consacrons à la formation est en diminution. Ce qui nous conduit à revoir nos priorités et à réfléchir à de nouvelles modalités* », précise Catherine Gayon, DRH adjointe à l'OPT-NC. Au-delà des formations obligatoires, surtout en matière de sécurité, les entreprises cherchent à optimiser leurs dépenses et à trouver une meilleure adéquation entre les compétences, la diversification de leurs activités et l'exigence de qualifications. Cette recherche les mène à explorer les pistes offertes par le numérique. Digital learning, Mooc sont autant d'opportunités d'apprentissage autonome adaptées aux nouveaux usages. La CCI propose quant à elle des solutions sur mesure adaptées à tous les budgets, en s'appuyant sur les technologies les plus récentes.

Sessions

« plan de formation » à la CCI

Pour garantir l'efficacité de la dépense de formation des entreprises, la Chambre propose un accompagnement sur mesure pour créer un outil de gestion RH évolutif. Le programme, organisé sous forme de modules de niveaux 1 et 2, permet entre autres d'intégrer les exigences réglementaires de formation et d'élaborer un plan adapté aux besoins concrets de chaque entreprise.









En savoir plus : entreprises@cci.nc
ou 24 31 35.

Retrouvez en ligne notre catalogue de formation 2019 : www.cci.nc (rubrique Formations et services)



Fiche pratique

DES PRIX AJUSTÉS SUR 8 FRUITS ET LÉGUMES

	Prix producteur		Prix détaillant			Prix producteur		Prix détaillant	
	Mini	Maxi	Mini	Maxi		Mini	Maxi	Mini	Maxi
	150 ^F	650 ^F	273 ^F	800 ^F		150 ^F	450 ^F	273 ^F	600 ^F
	100 ^F	250 ^F	182 ^F	350 ^F		200 ^F	500 ^F	365 ^F	800 ^F
	150 ^F	220 ^F	273 ^F	320 ^F		80 ^F	250 ^F	146 ^F	400 ^F
	200 ^F	550 ^F	365 ^F	850 ^F		150 ^F	250 ^F	273 ^F	400 ^F

En F/kg

Les prix de vente au détail de 8 fruits et légumes locaux sont encadrés pour une période test de 12 mois. Objectif de l'arrêté du gouvernement : limiter l'impact inflationniste de la pénurie en saison chaude, mais aussi protéger les producteurs de la vente à perte en saison d'abondance.

Les produits concernés

Salade, choux, carottes, courgettes, concombres, oignons, tomates et citrons/limes (hors agriculture biologique).

Prix maxi et prix mini

Ces produits de consommation courante rencontrent en saison chaude, de décembre à mars, des hausses de prix importantes, en raison de rendements locaux trop faibles,

voire de pénurie, et d'aléas climatiques fréquents. Les prix en sont donc plafonnés. Mais des prix plancher ont aussi été fixés pour limiter les effets de la vente à perte en période d'abondance.

Producteurs : 6 mois d'encadrement

Entérinés par un protocole d'encadrement, des tarifs maximum et minimum ont été fixés pour les producteurs jusqu'au 31 mai 2019 (six mois). Un prix de vente « haut » a été déterminé en fonction des prix relevés au marché de gros au cours des cinq dernières années, en concertation avec la Chambre d'agriculture. Un prix plancher a été fixé en compensation des efforts consentis par les producteurs locaux.

Grossistes et détaillants : 12 mois

Sur ces 8 produits locaux, grossistes et détaillants sont, eux, soumis à l'encadre-

ment sur 12 mois, jusque fin novembre 2019. Ils voient le coefficient d'encadrement de leurs marges commerciales passer de 2 à 1,82 (quel que soit le nombre d'intermédiaires) ; et même à 1,5 sur le prix d'achat net si le détaillant s'approvisionne directement auprès du producteur.

Les produits importés aussi

Lorsqu'ils sont importés, ces 8 fruits et légumes voient leur marge en valeur plafonnée. La marge appliquée à ces produits ne pourra donc pas excéder :

- 300 F/kg pour les salades,
- 150 F/kg pour les courgettes, choux, carottes et citrons,
- 100 F/kg pour les oignons et concombres.

* Arrêté n°2018-2451 du 9/10/2018.



Données du mois

PANORAMA DE L'IMMOBILIER 2016-2017

Qui a acheté quoi, où et à quel prix en 2016-2017 ? Retrouvez les résultats de la dernière enquête de l'Observatoire de l'immobilier de la CCI-NC et de ses partenaires sur www.cci.nc (rubrique Information économique).



IMMOBILIER CALÉDONIEN : UN MARCHÉ TOURNÉ VERS L'ACCESSION

À l'orée de cette nouvelle année, quelles couleurs portent l'immobilier calédonien ? C'est la question que nous avons posée à Antoine Azevedo, agent immobilier de L'Agence Immo.

« Avec la fin des dispositifs de défiscalisation dédiés à l'immobilier de rapport [lire CCI Info n°269, p.37], les investisseurs sont plus attentistes. En ce début 2019, il semble que le marché immobilier calédonien s'oriente ainsi davantage vers les personnes désireuses de devenir propriétaires de leur habitation et celles déjà propriétaires mais souhaitant acquérir un logement plus important.

Sur le périmètre d'activité de l'agence en 2018, 60 % des transactions réalisées l'ont été sur ce type de projets, contre seulement 8 % auprès d'in-

vestisseurs. Si la VEFA, vente en état futur d'achèvement, propose toujours des conditions fiscales avantageuses aux acquéreurs, le marché de seconde main est dynamique et représente sur notre activité la grande majorité des actifs travaillés. »

Primo-accession : impact des nouveaux plafonds

« Compte tenu des nouveaux plafonds fixés par la loi dans le cadre d'une primo-accession [loi du 21/12/2018], il faudra veiller à ce que le budget de l'acquéreur tienne compte de ces nouvelles dispositions. En effet, l'impact constaté de -4 % environ sur la valeur d'un actif pouvant bénéficier du dispositif pourrait remettre en cause un achat si le budget est serré. Les professionnels de l'immobilier seront attentifs sur ce sujet afin de favoriser l'aboutissement des dossiers, avec le concours des partenaires bancaires. Bien souvent, 100 %

L'AVIS DE...

Bruno Quero,
directeur du pôle Immobilier de la BNC.

« Il n'y a pas, aujourd'hui, ni de restriction de volume ni de restriction de durée quant à l'octroi des prêts immobiliers. Les taux restent très favorables aux emprunteurs, autour de 2,3 %, ce qui doit favoriser un premier achat pour des personnes locataires aujourd'hui et désireuses de sortir de ce système. Si les différents dispositifs fiscaux ont bénéficié aux investisseurs ces dernières années et dopé les VEFA, le marché prend aujourd'hui le pas de l'accession. »

de la valeur de l'actif sont empruntés, l'apport représentant les frais d'actes et d'enregistrement auprès des notaires. Le jeu des nouveaux seuils pourrait obliger certaines personnes à recourir davantage à la dette, ou bien à mettre fin à leur projet. »

Achat : « une bonne manière de capitaliser »

« Compte tenu de taux bas, les Calédoniens qui en ont la possibilité et le souhait ont intérêt à quitter le locatif pour devenir propriétaire de leur lieu d'habitation. L'acquisition d'un logement constitue dans les conditions actuelles une bonne manière de capitaliser, dans un marché où les loyers, même à la baisse, restent relativement élevés, et à concurrence dans de nombreux cas d'une mensualité de remboursement d'emprunt. »



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} janvier 2019	
• Prêts pour achats ou ventes à tempérament	4,31 %
• Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	1,81 %
• Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	2,24 %
• Découverts en compte	13,93 %
• Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	1,79 %

Intérêt légal (1^{er} semestre 2019)

Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels **3,40 %**

Autres cas **0,86 %**

Taux de base bancaire

TBB moyen pondéré **6,60 %**

Indice et taux

Prix décembre 2018 **110,19 %**

Prix hors tabac décembre 2018 **108,16 %**

Inflation hors tabac (12 derniers mois) .. **+0,8 %**

Inflation générale (12 derniers mois) **+1,8 %**

Salaire minimum brut garanti (depuis le 1^{er} octobre 2018)

SMG horaire **926,44 F CFP**

SMG mensuel **156 568 F CFP**

Salaire minimum agricole

SMAG horaire **787,49 F CFP**

SMAG mensuel **133 086 F CFP**

Feuille de paie (décembre 2018)

Plafond CAFAT **359 800 F CFP**

Plafond maladie CAFAT / RUAMM .. **505 100 F CFP**
(tranche 1) / **5 223 400 F CFP** (tranche 2)

Plafond FSH **303 600 F CFP**

Plafond formation professionnelle .. **359 800 F CFP**

Plafond Sécurité sociale **395 107 F CFP**

CCS **non plafonnée**

Évolution du BT21

	2016	2017	2018
Janv.	102,24	102,77	104,01
Fév.	102,18	103,06	104,03
Mars	101,99	103,22	104,29
Avril	101,67	103,58	104,63
Mai	101,52	103,75	104,60
Juin	101,66	103,84	104,34
Juil.	101,89	103,86	104,55
Août	101,99	103,74	104,79
Sept.	102,42	103,69	104,79
Oct.	102,33	103,68	104,08
Nov.	102,43	103,62	104,14
Déc.	102,53	103,55	104,40 (provisoire)

Échéances

28 février 2019

Impôt sur les sociétés (IS)

- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'IS clôturant au 31/10.
- Paiement de l'acompte.

31 mars

IS

- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'IS clôturant au 30/11.
- Paiement de l'acompte.

Impôt sur le revenu (IR)

- Paiement du 1^{er} acompte (cette échéance ne concerne que les personnes ayant payé plus de 30 000 F d'impôt au titre de l'année précédente et qui n'ont pas opté pour le paiement par mutualisation.
- Dépôt des déclarations des revenus sous format papier avant le 1^{er} avril. Cette échéance concerne toutes les personnes y compris les professionnels soumis à un régime forfaitaire d'imposition.

VOUS VOUS ÉQUIPEZ OU VOUS CONTINUEZ À VOUS MINER ?



SOCALFI FINANCE VOS ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS



Socalfi

une histoire de confiance entre nous



448 448



WWW.SOCALFI.FR



SERVICE.COMMERCIAL@SOCALFI.COM

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

Solutions de financement à usage personnel ou professionnel, **Sous réserve d'étude et d'acceptation par Socalfi.** Pour tout crédit à usage personnel, le client dispose d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de son acceptation (en VAC et LOA, délai réductible jusqu'à 3 jours en cas de demande de livraison anticipée). Prêteur : Socalfi - S.A.S. au capital de 262 530 000 CFP agréée en qualité de société de financement - 650 721 RCS Nouméa - Siège Social : CC. La Belle-Vie, 224, rue J. Iéakawé - Pk6 - BP 30500 - 98895 Nouméa Cedex. Intermédiaire en assurance sous le n° NC170047 (www.rias.nc).



Dacia PRO

Des offres de pro pour des pros !

Sandero
à partir de
24.000^{F*}
PAR MOIS
HORS TGC



DES OFFRES
POUR LES
PROS
ET RIEN
QUE POUR LES
PROS



Duster
à partir de
34.000^{F}**
PAR MOIS
HORS TGC

* **Sandero** : offre en location longue durée sur 60 mois pour 75.000 km souscrits.
Sandero AMB 1,6L ess BVM Sans apport. 24.000 F HTGC/mois. Frais de dossier : 18.300 F.
Coût du kilomètre supplémentaire : 10F. Restitution du véhicule au terme de la location. Sous réserve d'acceptation du dossier par Nouméa Renting. Offre réservée aux professionnels.

** **Duster** : offre en location longue durée sur 60 mois pour 75.000 km souscrits.
Duster Plus 1,6L ess BVM 4x2. Sans apport. 34.000 F HTGC/mois. Frais de dossier : 18.300 F.
Coût du kilomètre supplémentaire : 10F. Restitution du véhicule au terme de la location. Sous réserve d'acceptation du dossier par Nouméa Renting. Offre réservée aux professionnels.