

ccinfo

N° 279
AOÛT
SEPTEMBRE
2020

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

Notre vision pour la Nouvelle-Calédonie,
au plus proche des entreprises

ENVIRONNEMENT

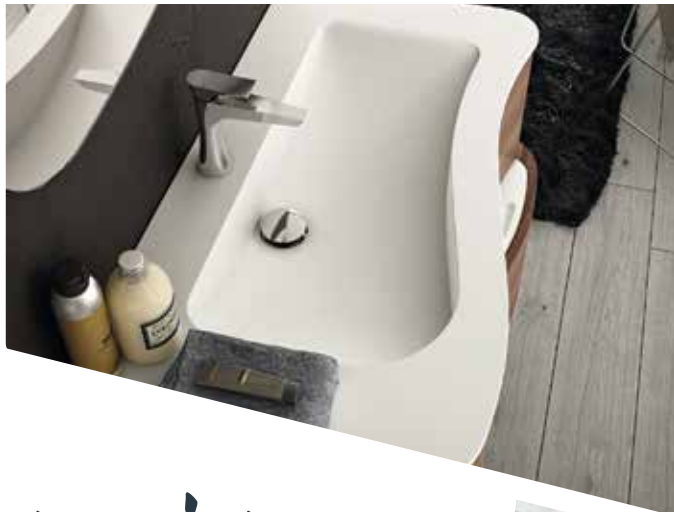
Des gestes simples
pour des gains rapides

FORMATION

Un panel de sessions
pour relancer son entreprise

cci
@ NOUVELLE-CALÉDONIE
WWW.CCI.NC





*Toutes vos envies
et vos coups de cœur*

CUISINES ET SALLES DE BAINS SONT CHEZ

Côté Cuisines & Bains
design d'intérieur



CUISINES | SALLES DE BAINS | ROBINETTERIE



Cuisines
Teissa

GBGROUP
emozione bagno

NOBILIT
La migliore tecnologia per l'acqua



23, route de l'Anse Vata | **28 81 05** | www.ccb.nc





ÉDITO

On pouvait croire les entreprises calédoniennes sorties d'affaires : un mois « seulement » de confinement (contre près de deux en Métropole), des aides publiques rapides, une consommation locale boostée par la fermeture des frontières... Mais si elle nous protège efficacement de la pandémie, la fermeture du pays gêne aussi le fonctionnement de nombreuses entreprises, bloquent quantité de projets, freinent les investisseurs. À l'incertitude institutionnelle s'ajoute un horizon économique et sanitaire bouché. La visibilité que chérissent les porteurs de projet ne semble pas pour demain.

Pour faire face, la CCI comme l'ensemble des décideurs économiques se mobilisent. La nouvelle équipe consulaire, élue à l'aube du grand bouleversement sous la bannière « Une Chambre pour tous », est plus que jamais sur le terrain pour soutenir toutes les initiatives et aider les entreprises petites ou grandes à sortir de cette mauvaise passe. Notre dossier vous présente les grandes lignes de notre vision stratégique, qui se veut agile et pragmatique. Et ce numéro témoigne encore de la formidable énergie vitale qui anime chacune et chacun d'entre vous.

Tous ensemble préparons l'avenir !

David Guyenne,
Président de la CCI-NC

CCinfo SOMMAIRE

ACTUALITÉS

- 4 À la Une**
- 4** Inscriptions à l'EGC, soldes, Matinale web, Rendez-vous de l'économie spécial énergie...
- 5 Actions de la CCI**
- 5** La CCI donne rendez-vous aux entrepreneurs en herbe
- 6 Comment relancer mon activité ?**
- 6** La CCI vous accompagne
- 7 Choisissez l'École de gestion et de commerce !**
- 8 Création d'entreprise**
- 8** Des entrepreneurs font confiance à nos étudiants
- 10 L'actualité des entreprises**
- 14 International**
- 14** Un chargé de mission export volontaire à Fidji
- 16 Innovation**
- 16** Les entreprises innovantes labellisées French Tech

DÉCRYPTAGES

- 19 Portrait**
- 19** Noé Bertram, le pragmatisme avant tout
- 20 Dossier**
- 20** La CCI, une vision pour la Nouvelle-Calédonie, au plus proche des entrepreneurs
- 26 Économie**
- 26** Le secteur aérien dans un trou d'air longue durée

Environnement

- 28** Des gestes simples pour des gains rapides

Économie numérique

- 30** MAM, un dispositif innovant pour le maintien à la maison

Tourisme

- 32** Les activités nautiques encore épargnées par la crise ?

INFOS PRATIQUES

Formation

- 35** Un panel de sessions pour relancer son entreprise

Fiche pratique

- 36** Recruter un alternant

Données du mois

- 37** Le tourisme domestique transforme l'essai

- 38** Chiffres et échéances



Le CCInfo 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 - Directeur de publication : David Guyenne - Comité de rédaction : Sidonie Ganatchian, Sophie Pecquet
 Rédaction : Chrystel Furigo, Nelly Lutteau, Sarah Maquet, Sylvie Nadin, Annabelle Noir, Sophie Pecquet - Coordination rédaction : Annabelle Noir, Sophie Pecquet - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. : 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. : 77 19 72 - Impression : Artypo
 Tirage : 10 000 exemplaires - Le CCInfo 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



Devenez développeur web !

Vous êtes demandeur d'emploi et les métiers du numérique vous intéressent ? La formation de développeur web est peut-être pour vous ! Une formation professionnalisante de 9 mois, dispensée par le CFA de la CCI et conduisant à une certification reconnue de niveau 5 (Bac+2). Cette formation est labellisée Grande École du numérique, et soutenue par Simplon.co et le cluster Open NC.

Les candidatures sont ouvertes jusqu'au 23 septembre.

Contact : contact@pointa.nc

À vos soldes, prêts ? partez !

Les commerçants liquident leurs stocks d'hiver **du 22 août au 20 septembre** ! Cette période de 4 semaines (dont 5 week-ends) a été arrêtée par le gouvernement sur proposition de la CCI, du Syndicat des commerçants et du Syndicat des importateurs et distributeurs. Autres rendez-vous à noter : le « **Black Friday** », **du 27 au 29 novembre**, et en 2021, les soldes d'été du 27 février au dimanche 28 mars.

Le 26 août à Koné : comment avoir un site web efficace ?

la matinale

C'est le thème de notre prochaine Matinale, le mercredi 26 août à 7 h 30 à la CCI de Koné. Le coordinateur de l'Observatoire Numérique vous orientera sur les questions essentielles à se poser avant de se lancer sur la Toile : comment identifier les profils des visiteurs de votre site internet ? Quels moyens pour attirer vos cibles ? Il exposera les différentes fonctionnalités d'un site pour vous permettre d'y piocher celles adaptées à votre usage professionnel.

Inscription sur :

www.cci.nc/agenda

Des débats entreprises fructueux

Le Grand Débat post-Covid-19 s'est tenu à Bourail, Koné et Nouméa les 28-29 juillet et 12 août. Les trois rendez-vous ont attiré plus de 300 participants, entrepreneurs et représentants des institutions et du monde économique. Les échanges avec le membre du gouvernement en charge de l'économie ont été riches et ont permis de faire remonter de nombreuses difficultés et d'éclairer des pistes de solutions. Du grain à moudre pour de nouvelles mesures de relance économique.



L'énergie au menu des Rendez-vous de l'économie

L'énergie en Nouvelle-Calédonie, un vaste sujet qui vaut bien deux Rendez-vous de l'économie ! Le premier, jeudi 3 septembre, s'attachera au système électrique et à la transition énergétique : quelle organisation ? quel modèle économique ? quelle transition ? Avec André Boudart, directeur de l'Agence calédonienne de l'énergie, et Bastien Morvan, chef du service énergie à la DIMENC. Le second, le 10 septembre avec Nouvelle-Calédonie Énergie, s'attachera aux scénarios étudiés pour remplacer la centrale de Doniambo.

Inscription sur :

www.cci.nc/agenda

Prochain Aparté le 8 octobre

Notre prochain Aparté des entrepreneurs sera animé par la coach professionnelle certifiée Loana Jobic, sur le thème : comment être soi-même dans le monde de l'entreprise, le jeudi 8 octobre à 18 h au Chai de l'hippodrome.

Inscriptions à venir sur :

www.cci.nc/agenda



Actions de la CCI

LA CCI DONNE RENDEZ-VOUS AUX ENTREPRENEURS EN HERBE

Le 15 novembre 2020, les jeunes de 6 à 17 ans sont invités à lancer leur entreprise d'un jour ! Premier événement du genre en Nouvelle-Calédonie, le Rendez-vous des petits entrepreneurs veut promouvoir l'esprit d'entrepreneuriat dès le plus jeune âge.

La Chambre de commerce et d'industrie a parmi ses missions d'accompagner la création et le développement des entreprises. Parce que la Nouvelle-Calédonie est une terre qui a vu naître et prospérer de nombreux projets, parce que l'initiative économique individuelle y est dynamique, parce que l'esprit d'entrepreneuriat se cultive dès le plus jeune âge, la CCI a souhaité proposer aux 6-17 ans un événement permettant de leur faire toucher du doigt l'aventure entrepreneuriale. Objectif : développer le goût d'entreprendre, sensibiliser à l'univers et aux valeurs de l'entreprise, stimuler l'autonomie, la créativité, la confiance en soi et la fierté du travail bien fait.

L'événement se veut une demi-journée festive ouverte au grand public, avec animations et concours. Les participants seront accompagnés jusqu'au jour J pour concrétiser leur projet, qui peut être la commercialisation de produits ou de services.

Quand ?

Le dimanche 15 novembre de 9 h à 12 h.

Où ?

À Nouméa (marché de Port-Moselle), Koné (salle Au Pitiri), Bourail (CAP de Poé), Poindimié (case de la mairie) et Lifou (case de la province).

Comment participer ?

- Je me renseigne sur le site www.rdvpetitsentrepreneurs.nc : j'y trouve le guide pour m'aider à créer mon affaire (1 guide pour les 6-12 ans, 1 guide pour les 12-17 ans), des vidéos conseils et toutes les infos utiles.
- Je m'inscris en ligne pour participer (du 24 août au 9 octobre)
- Je suis parrainé par un étudiant de l'EGC qui répond à toutes mes questions.
- Le jour J, j'installe mon stand et je vends mes produits/services.

Combien ?

Gratuit.

Partenaires et soutiens

Partenaires : le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, la BCI, Enercal, Mobilis et NC La 1^{ère}.

Avec le soutien de : provinces Sud, Nord et Îles Loyauté, ville de Nouméa, *Les Nouvelles calédoniennes*, Decathlon NC, Far West Ranch, La Belle Verte, Mary D entreprises et Sudiles (le *Betico*).



Contact

rdvpetitsentrepreneurs@cci.nc

www.rdvpetitsentrepreneurs.nc

CONCOURS ET TIRAGE AU SORT

Un concours sera organisé dans 4 catégories :

- Le meilleur chiffre d'affaires à la fin de la matinée
- Le produit ou le service le plus innovant
- La meilleure communication
- Le prix du public

Le gagnant de chaque catégorie remportera des chèques cadeaux.

Mais un tirage au sort récompensera tous les petits entrepreneurs de leur participation ! Un autre tirage au sort récompensera le public pour sa visite.



Actions de la CCI

COMMENT RELANCER MON ACTIVITÉ ? LA CCI VOUS ACCOMPAGNE

Des difficultés, des questionnements ? La Chambre de commerce et d'industrie propose depuis le 1^{er} juillet Cap Relance, un dispositif gratuit pour les entrepreneurs ayant besoin de soutien.



Cap Relance est pensé spécialement pour l'entrepreneur fragilisé par la crise. Objectif : l'aider à surmonter les difficultés grâce à **un accompagnement personnalisé, à la carte**, qui lui permet d'identifier des pistes d'amélioration sur le moyen terme et d'agir sur ces leviers en bénéficiant d'un suivi régulier s'il le souhaite.

Des conseillers à votre écoute

La porte d'entrée de ce dispositif est le conseiller CCI. Une première étape peut être le « Flash Diag » en ligne, sur www.cci.nc, un questionnaire qui vous permet en 10 minutes d'évaluer et visualiser la situation de votre entreprise, ses forces et ses faiblesses. Vous pouvez alors demander à être recontacté.

Vous préférez solliciter directement un de nos conseillers ? Contactez-le au 24 31 32. Il vous recevra pour analyser avec vous vos difficultés et vous orientera vers des solutions. « *L'entretien confidentiel en face à face permet de bien cerner les difficultés, d'aller au-delà des problèmes urgents de trésorerie, qui sont souvent le signe de difficultés plus profondes et antérieures* », souligne Benoît Dunoguès, responsable du département gestion des entreprises de la CCI.

Des experts mobilisés pour vous

Ces solutions peuvent aussi être proposées par notre réseau de partenaires. Avocats, experts-comptables et coachs assurent des permanences et vous conseillent gratuitement. « *C'est l'occasion de nous rapprocher des très petites entreprises, qui pensent souvent que les experts-comptables sont réservés aux grosses structures, apprécie Dominique Pestre-Roire, présidente de l'ordre des experts-comptables. Nous sommes à leur écoute pour les aider à prendre du recul et les conseiller sur des solutions auxquelles ils n'auraient pas pensé.* » Pour Philippe Gillardin, bâtonnier de l'ordre des avocats de Nouméa, « *la pire des solutions est de faire l'autruche. Prises en main bien en*

amont, les difficultés peuvent être surmontées. » Des coachs sont également disponibles bénévolement pour « *amener le dirigeant à prendre conscience de ses forces* », résume Loana Jobic, coach professionnelle.

Les banques n'assurent pas de permanences mais animent un atelier qui vise à savoir « *établir une relation de confiance avec son banquier* » (voir l'encadré). Une clé essentielle pour négocier avec succès un soutien financier décisif.

Pour contacter un conseiller CCI : 24 31 32 ou caprelance@cci.nc

Pour un rendez-vous gratuit avec un avocat, un expert-comptable ou un coach :

www.cci.nc/prise-de-rendez-vous-en-ligne

Tout le dispositif :

www.cci.nc

LES ATELIERS CAP RELANCE

En complément des rendez-vous individuels, des ateliers collectifs sont proposés :

- Etablir une relation de confiance avec son banquier
Nouméa : 24/08, 15/09, 30/09, 7/10, 23/10...
- Redynamiser son activité face à la crise
Koné : 25/08, 29/09, 27/10 ; Nouméa : 27/08, 17/09, 22/10...
- Valoriser son potentiel avec un coach professionnel
Koumac : 19/08 ; Nouméa : 24/08, 15/09, 7/10, 27/10 ; Koné : 16/09...
- Créer et animer une page Facebook professionnelle
Koné : 26/08 ; Nouméa : 01/09, 22/09, 13/10...

Pour participer à ces ateliers gratuits, inscrivez-vous :

www.cci.nc/agenda



Actions de la CCI

CHOISISSEZ L'ÉCOLE DE GESTION ET DE COMMERCE !

Les inscriptions à l'EGC pour la rentrée 2021 sont ouvertes. Bacheliers ou futurs bacheliers, vous cherchez une formation polyvalente ouverte sur le monde économique qui forme les futurs managers en gestion, commerce, finance ou marketing et les entrepreneurs de demain ? C'est par ici !



Les étudiants entrés à l'EGC en 2020.

Réunis au Forum (la cafet'), des étudiants de 1^{re} et 2^e années attendent le premier cours de l'après-midi. Pourquoi ont-ils choisi l'EGC ? « Parce que c'est une école de commerce polyvalente et qui permet de se créer un vrai réseau pendant les études, lance Émilie, 19 ans. Il y a des liens forts avec les entreprises et la plupart des formateurs sont issus du milieu professionnel. » « Ça nous offre beaucoup d'opportunités », complète Ylenka, 18 ans. Matthieu, en 2^e année, y voit « un tremplin, grâce aux contacts directs avec le milieu du travail ». Lui se voit déjà poursuivre un Master finance à l'issue du Bachelor. Étienne est davantage tenté par « la politique, ou le développement durable ». Il visait à l'issue de sa 2^e année le double diplôme proposé grâce au partenariat avec une université australienne, mais le Covid-19 compromet ces deux derniers semestres chez nos voisins. Qu'à cela ne tienne, « il faut inventer ! » s'exclame-t-il, en associant par exemple des entreprises locales tournées vers l'international. Les étudiants sont partie prenante dans la réflexion pour innover et faire évoluer les dynamiques de formation. Autre point fort selon Étienne, « une vraie cohésion au sein de l'EGC », notamment autour des projets associatifs.

Comment intégrer l'EGC ?

1^{er} étape, avant le 1^{er} octobre :

- S'inscrire sur la plateforme Parcoursup NC (éléments du dossier : lettre de motivation pour l'EGC, notes du Bac français, notes d'anglais, appréciations des professeurs)
- Parallèlement, retirer un dossier auprès de l'EGC ou sur www.egc.cci.nc
- Les titulaires d'un Bac+2 peuvent intégrer la 2^e année sur évaluation de leur dossier par l'EGC
- Frais d'inscription : 6 000 F (gratuit pour les boursiers).

2^e étape : évaluation des dossiers de candidature – pas de concours écrit cette année !

3^e étape : le 9 octobre, les candidats admissibles seront convoqués à un entretien de motivation, qui se déroulera entre le 2 et le 6 novembre 2020.

42 places sont ouvertes en 1^{re} année. La liste des admis sera publiée le 24 novembre.

En savoir plus

www.egc.cci.nc

EGC Pacifique sud

Tél. : 24 31 40 / e-mail : egc@cci.nc

L'EGC en bref

- Formation post-Bac sur 3 ans en présentiel ou en alternance
- Diplôme : Bachelor responsable en marketing, commercialisation et gestion
- 30 formateurs dont 80 % exercent une activité professionnelle
- 4 mois de stage à l'international en 3^e année
- 97 % de taux d'insertion
- Près de 700 diplômés depuis l'ouverture de l'école en 1986

À NOTER !

Mercredi 2 septembre, l'EGC ouvre ses portes de 16 h à 19 h : présentation de l'école, échanges avec étudiants et formateurs, témoignages d'alumni.

EGC – 14, rue de Verdun, centre-ville, Nouméa

Focus entreprise

DES ENTREPRENEURS FONT CONFIANCE À NOS ÉTUDIANTS

Depuis 2017, les ateliers Business plan menés en partenariat avec OBA Grandes Ecoles permettent aux étudiants de l'EGC de s'impliquer dans des projets concrets de créateurs d'entreprise. Focus sur deux des six projets abordés cette année.



© P/CCI-NC

Le miel revisité en crèmes et lotions

Après la Case du miel, un projet en collaboration avec les apiculteurs de Lifou autour d'un miel varié vendu avec un même packaging dans de nombreuses enseignes du Grand Nouméa, Paul Nekoëng a de nouvelles idées. Toujours à base du miel de son île natal, il souhaiterait élaborer une gamme de cosmétiques. Savon, shampoing mais aussi crème de jour, lait corporel et autres produits de soin. Pour cet entrepreneur de 49 ans « *il ne faut pas rester sur un seul produit, le miel gourmet, mais être créatif. Il y a une réelle opportunité, le miel a de nombreuses vertus et celui de Lifou est réputé même à l'international. Nous pourrions le vendre aux salons de beauté mais également dans les hôtels, avant de proposer des échantillons à l'étranger.* » Les étudiants

de l'EGC l'ont aidé à effectuer l'étude de marché pour les savons uniquement. Décidé à concrétiser son idée, il espère réunir les investissements nécessaires pour se lancer dans la conception des produits d'ici à un an et s'ouvrir au marché en 2022 ou 2023.

La Case du miel – Tél. : 75 74 05

 La Case du miel

 www.casedumiel.nc

Une tour de contrôle en kit

Le projet de Hervé Thomas a créé un véritable engouement chez les étudiants. « *Ils m'ont apporté un regard extérieur pertinent et se sont accaparé le sujet.* » L'entrepreneur sourit en pensant à la petite équipe qu'ils ont formée durant quelques mois autour de son projet Terciel.

MISE EN SITUATION

À l'issue des ateliers Business plan menés sur quatre mois sous l'égide d'un enseignant HEC, chaque groupe d'étudiants « pitche » sa présentation devant un jury qui l'évalue. En 2020, six projets ont été proposés. Une expérience dite de « learning by doing » qui apporte un autre regard aux porteurs de projets, grâce aux échanges avec les étudiants.

Contact : EGC – Tél. : 24 31 40 – egc@cci.nc

 www.egc.cci.nc

Ancien contrôleur aérien aujourd'hui expert international pour la FRACS (France aviation civile services), Hervé Thomas a imaginé une tour de contrôle innovante : livrée en kit, modulable, personnalisable, déplaçable et à un coût modéré. L'idée lui est venue lorsqu'il travaillait en Guyane française où il a observé une sérieuse déficience en tours de contrôle dans les petits aérodromes au cœur de la forêt. De nombreuses îles, comme la Polynésie française, en manquent également. C'est face à ce besoin, nécessaire pour garantir la sécurité aérienne, qu'il commence à imaginer cette tour de contrôle à bas prix, pouvant être livrée en conteneurs dans des zones difficiles. Après deux ans et demi de développement, le concepteur n'attend plus qu'une première commande pour livrer cette originale vigie.

Terciel – hervethomaspro@gmail.com



© P/CCI-NC

COUP DE POUCE GROUPAMA : BÉNÉFICIEZ DE 10% DE RÉDUCTION À VIE SUR VOTRE CONTRAT MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE.

UNE PROTECTION SUR MESURE
POUR VOTRE ACTIVITÉ.



groupama-gan.nc

Groupama protège votre activité contre les différents risques auxquels elle est exposée : Responsabilité Civile de votre entreprise, protection de votre outil de travail, protection financière de votre activité, défense de vos intérêts...

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. Juillet 2020. Document et visuels non contractuels.



Groupama
la vraie vie s'assure ici

VOUS PRÉFÉREZ LA CONDUIRE OU VOUS CONTINUEZ D'EN RÊVER ?



SOCALFI FINANCE VOS ENVIES DE 4X4



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. Iékaewé - Pk6 - BP 30500 - 98895 Nouméa Cedex. Intermédiaire en assurance sous le n° NC170047 (www.rias.nc).



L'actualité des entreprises



Randonnées palmées à Poé

Passionnée de biologie marine et guide diplômée de randonnée palmée, Émilie Glaud vous emmène à la découverte des splendeurs sous-marines de Poé lors de sessions PMT d'une durée de 2 à 3 heures 30. « Je propose différentes formules adaptées à tous les publics pour des groupes de 8 personnes maximum. J'aime partager mes connaissances sur le milieu marin et prendre le temps d'échanger avec les participants sur leur ressenti et les différentes espèces observées. À Poé, le spectacle est toujours garanti ! », explique la plongeuse. Dès le mois de septembre, Passion Lagon proposera également des sorties à la faille aux requins en dérivante avec une sécurité surface pour les plongeurs aguerris.

Passion Lagon - Poé, Bourail - Tél. : 93 90 68



Un tattoo shop à Robinson

Après 18 ans d'expérience en tant que tatoueur, Cyril a ouvert son premier salon semi-privé au Mont-Dore, à Robinson début juin. C'est dans un espace soigneusement aménagé et répondant aux règles d'hygiène imposées qu'il reçoit ses clients. Chez Cult of Tattoo, on prend le temps de discuter jusqu'à trouver le motif le plus adapté. « Chaque tatouage a une histoire, je suis là pour la raconter à leur manière, tout en ayant mon propre style. Le plus important pour moi est de produire de belles pièces et surtout que les clients soient contents du résultat. Pour cela, ils peuvent venir avec leurs dessins ou me briefer sur leur projet pour un tatouage unique. »

Cult of Tattoo - Robinson (en face du carrefour Market),
Mont-Dore - Tél. : 86 52 29 - accueil quand le tatoueur est présent
ou sur rendez-vous.



L'Ed'Zen, acteur du développement durable

Ensemble nous agissons

Les gérants de l'Ed'Zen se sont engagés dans une démarche écoresponsable dès la reprise du restaurant en 2010. La labellisation « Commerce écoresponsable », obtenue en 2016 et reconduite en 2019, est une reconnaissance de leur engagement. Ce label proposé par la CCI valorise les actions environnementales des commerçants ou restaurateurs. « Nos déchets alimentaires sont récupérés par une éleveuse de poules deux fois par semaine. Cartons, journaux, plastiques, verres sont triés et acheminés à la déchèterie. Les canettes sont récupérées par Caledoclean, les huiles usagées par Socometra. C'est une évidence pour nous, même si cela demande une organisation et une attention constantes », explique Laetitia Choux.

L'Ed'Zen - 20, rue Gabriel-Laroque, Nouméa - Tél. : 25 39 59 - ouvert le mardi (8 h-18 h) et du mercredi au samedi (8 h-21 h)



Label Commerce écoresponsable : les candidatures sont prolongées jusqu'au 31 août 2020.

En savoir plus :

www.commerce-ecoresponsable.cci.nc

Label Commerce écoresponsable

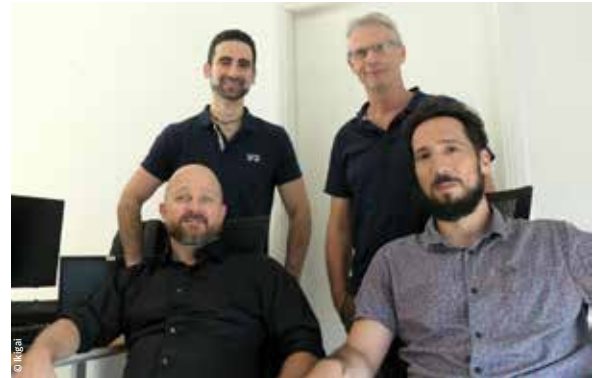


Stop au gaspillage alimentaire !

La banque alimentaire de Nouvelle-Calédonie (BANC), association créée en août 2018 par neuf membres bénévoles, dispose depuis avril dernier d'un nouveau local de 400 m². « L'OPT nous met à disposition à titre gracieux, durant un an, l'ancien centre de tri des colis postaux. On y stocke les invendus alimentaires avant de les redistribuer équitablement aux associations caritatives », décrit Betty Levanqué, présidente de la BANC. Les trois premiers mois, l'association a traité au moins 15 tonnes de nourriture. Depuis la crise sanitaire, une mesure prise par le Congrès vient appuyer la BANC dans sa mission de lutte contre le gaspillage alimentaire et la précarité : les grandes et moyennes surfaces de plus de 300 m² ont l'obligation, jusqu'au 31 décembre, de lui fournir l'intégralité de leurs denrées dont la date limite d'utilisation optimale (DLUO) arrive à échéance.

Banque alimentaire de Nouvelle-Calédonie – Tél. : 71 56 55

[La Banque Alimentaire de Nouvelle-Calédonie « La BANC »](#)



Ikigai, expert en sécurité informatique

Cybersécurité et règlement général sur la protection des données (RGPD) sont au cœur des préoccupations des entreprises. Experte dans ces deux domaines, la société Ikigai propose des solutions d'accompagnement variées (gestion de projet, audit, formation...). L'externalisation de ces métiers permet de s'adjoindre, à moindre coût, les compétences techniques pointues d'un délégué à la protection des données (DPO) ou d'un responsable de la sécurité des systèmes d'information (RSSI). « Moncloud », lauréat de l'appel à projets TechInnov, fournit quant à lui de nombreux « services managés » : ticketing (suivi de demandes et d'incidents), inventaire, supervision, etc.

Ikigai – Tél. : 87 27 87 – stephane.deck@ikigai.nc

www.ikigai.business.com

Le Roof fier de son label

Le restaurant s'est inscrit volontairement à la phase pilote du label Hygiène alimentaire, initié en 2018 par la Ville de Nouméa et la CCI afin de renforcer la sécurité sanitaire des restaurants et snacks de la commune et de valoriser cet engagement pour la qualité. Un travail d'équipe qui a porté ses fruits. « La labellisation a récompensé et motivé notre personnel qui s'est impliqué dans la démarche. Cela nous a permis de formaliser de nombreuses procédures et le label apporte à nos clients des garanties sérieuses en termes d'hygiène et de qualité des produits », se réjouit le directeur général, Dominique Pham. Les autres enseignes du groupe ont suivi l'exemple et ont été labellisées à leur tour en 2019 : Le Faré du Palm Beach, Le Fun, Le Bilboquet plage, Les 3 Brasseurs, Pizza & Pasta, The Best Café.

Le Roof – Promenade Roger-Laroque, Nouméa – Tél. : 25 07 00
Du lundi au dimanche de 11 h 30 à 14 h et de 18 h 30 à 22 h

www.cuenet.nc

www.cuenet.nc

Les autres établissements ayant reçu le label Hygiène alimentaire à ce jour : Le Bout du monde, Le Carré d'as, Le Jackpot Café, Le Tанда Café, Le Meat On Fire, Le New Ville, La Pergola, L'Equilibre, Café Store Village, Casino Télé-Bingo, Entre terre et mer, La Dolce Vita, Le Tannhäuser, Mc Donald, Malongo Café Store, Sel et poivre, Tipico Latino.





L'actualité des entreprises



Donna ouvre son épicerie fine

Alors qu'elle s'est fait connaître avec ses biscuits croustillants salés et sucrés (Tatanéa & les P'tits Cailloux), Donna a récemment ouvert une épicerie fine à Pouembout. « *En parallèle de la fabrication des biscuits, je propose toute une gamme de produits savoureux et très gourmands* », nous explique-t-elle. On y trouve ainsi des huiles aromatisées, du foie gras, du magret de canard, du café Malongo ou encore du fromage livré tous les vendredis par la Crèmerie du Caillou. Il est aussi possible de découvrir en boutique les nouveautés côté biscuiterie avec des box granola, pancakes et cookies « *composés d'ingrédients 100 % naturels et prêts à l'emploi!* ».

L'épicerie fine – 24, rue Marcel-Fave, résidence Olea, Pouembout – Tél. : 44 01 81

L'Épicerie Fine by Donna



First déco meuble VKP

Avec 400 m² de surface de vente et 250 m² de dépôt, First déco est venu étoffer l'offre d'aménagement sur VKP depuis fin mai. Literie, rangements, mobilier de séjour et d'extérieur, accessoires de cuisine, linge de maison... on y trouve un large choix de produits pour équiper la maison. « *Le lancement de cette enseigne dans le Nord a aussi été l'occasion de recruter quatre personnes à temps complet sur la zone* », explique Laetitia Chartrez, la directrice du magasin. First Déco propose un service payant de livraison et de montage de meubles sur VKP et plus largement sur les communes de Koumac, Poindimié et Bourail.

First déco – rond-point sortie Nord de Pouembout – Tél. : 20 71 29

FIRST DECO Nouméa

Ça « swing » dans les assiettes



Depuis le 1^{er} mai, ce sont Fabrice et Cynthia Lévêque, également gérants de la Restauration calédonienne du Nord à Koné, qui dirigent le Nineteen à Dumbéa. Ouvert à tous, adhérents au club de golf ou non, l'établissement propose du snacking de 7 h 30 à 18 h et une restauration plus traditionnelle à l'ardoise le midi. « *Nous sommes situés à côté du Jardin Calédonien, ce qui nous permet de travailler des produits frais, de qualité et de saison. Salades composées, plats locaux, assiettes végétariennes ou végan, il y en a pour tous les goûts!* ». Autre volonté : varier les animations avec des soirées à thèmes (karaoké, bachata, moules-frites...) programmées depuis juillet.

Le Nineteen – 86 Nondoué, route de la Couvelée, Dumbéa – Tél. : 30 03 53

Nineteen Dumbéa



Un rendez-vous en 3 clics

Rendezvous.nc est une plateforme en ligne de prise de rendez-vous chez les professionnels de santé, de bien-être et de services. Sa fondatrice, Fanny Valin, s'est lancée dans « *cette folle aventure* » il y a un an, afin que « *les Calédoniens puissent prendre tous leurs rendez-vous rapidement sur un seul et même site* », confie-t-elle. Depuis son lancement officiel en juin, la start-up cherche à fédérer les professionnels du territoire afin qu'ils s'inscrivent sur la plateforme et y détaillent leurs prestations. « *C'est un système gagnant-gagnant qui permet à tout le monde de mieux s'organiser et de gagner du temps.* » Pour chaque rendez-vous pris, un bénéfice est reversé à l'Association pour la surdité de Nouvelle-Calédonie.

Rendezvous.nc – Tél. : 70 20 20 – info@rendez.nc

www.rendezvous.nc

Rendezvous.nc



L'actualité des entreprises

Une centrale solaire en plein centre-ville



D'ici ce mois de septembre, 637 panneaux solaires recouvriront des bâtiments du quartier asiatique, au centre-ville de Nouméa. Ils produiront en moyenne 330 000 kWh par an, ce qui correspond à la consommation annuelle de 15 commerces ou 83 particuliers. Un projet de grande ampleur, mené par la société Elektrik Solar Energie (ESE). « *Ce sont autant de kilowattheures qui ne seront pas produits par des centrales à énergie fossile. Les projets tels que celui-ci montrent que la société prend un nouveau virage* », explique Marie Lecler, cogérante de ESE. La commande provient de Pascal, Yvette et Yvont Duong, de la société Mimosa. « *Ils veulent développer la société familiale dans une démarche environnementale* », décrit Marie Lecler. Leur investissement sera amorti en six ans. En effet, la société

sera productrice d'énergie qu'elle revendra à EEC afin d'alimenter particuliers et commerces du quartier. « *Avec le solaire, l'électricité n'a pas besoin de parcourir des kilomètres depuis son lieu de production* », ajoute Marie Lecler. Dans le cadre du même partenariat, 252 panneaux solaires seront installés à Pont-des-Français, au Mont-Dore.

Elektrik Solar Energie (ESE) – Tél. : 45 25 00

[f Elektrik Solar Energie](#)

www.ese.nc

Direction le grand Nord

Depuis quelques mois, au Beach House Lodge, les amoureux de la nature sont invités à découvrir un lieu unique et préservé à l'extrême nord de la Grande Terre. Ses huit beach houses, décorées dans l'esprit des cabanes de plage normandes, peuvent accueillir jusqu'à six personnes chacune. Piscine, jeux, yoga, loisirs nautiques dans le lagon de Poum... de nombreuses activités sont proposées aux clients. Sylvie Pratz et son mari voulaient créer un établissement convivial et écoresponsable. « *En plus des panneaux photovoltaïques, nous avons installé une station de désalinisation et projetons de cultiver nos fruits et légumes en permaculture.* » L'écologde compte aujourd'hui six salariés et ne désemplit pas.

Beach House Lodge – Lieu dit Boara, Boat Pass, Poum – Tél. : 45 99 45 ou 95 66 18

[f Beach House Lodge](#)

www.beachhouselodgenc.com



EN PRATIQUE...

Pleins phares sur l'écomobilité !

Le 16 septembre, la province Nord et la CCI organisent, en partenariat avec l'ADEME et l'ADECAL Technopole, une Journée de l'écomobilité et de l'innovation à Koné. Au programme : exposition, stands et mini-conférences autour de l'écomobilité dans l'entreprise, comment mettre en œuvre un plan de déplacement inter-entreprises (PDIE), les phases clés d'un projet innovant...

De 8 h 30 à 16 h à la CCI de Pont-Blanc, Koné. Renseignements : kne@cci.nc ou 42 68 20.

Transparence sur les données publiques

Le gouvernement vient de mettre en ligne les données publiques des administrations calédoniennes en consultation et en téléchargement libre sur data.gouv.nc. Objectif : favoriser la transparence de l'action publique et la réutilisation des données, par la société civile, les entreprises, chercheurs, associations, administrations... pour créer de nouveaux services innovants. Les 9 premiers partenaires de la plateforme sont : les 3 provinces, la Ville de Nouméa, l'OPT, Météo France, le GIE Serail, la CAFAT, l'ISEE. Sont déjà disponibles plus de 200 jeux de données dans 16 thématiques (environnement, tourisme, transport, etc.).

www.data.gouv.nc

Vous créez une société ? Votre entreprise propose des nouveautés ?

Contactez-nous via com@cci.nc pour que nous relayions votre actualité dans ces pages.



Forum économique à distance

Malgré la crise sanitaire, les relations amorcées l'année dernière entre les deux archipels se sont poursuivies. « *Un forum économique devait être organisé en mai pour entretenir cette dynamique, indique la directrice de NCT&I. Nous l'envisageons toujours mais sous un format dématérialisé. Ses dates dépendront de l'arrivée à Fidji de notre chargé de mission export* ».

© Banque Image

International

UN CHARGÉ DE MISSION EXPORT VOLONTAIRE À FIDJI

Le cluster NCT&I a recruté un chargé de mission export à Fidji dans le cadre d'un volontariat international en entreprise (VIE). Une solution RH clé en main qui permet d'envoyer un jeune talent en mission professionnelle à l'étranger pendant 6 à 24 mois.

Dispositif de l'État, le volontariat international en entreprise est géré par Business France, structure dédiée au rayonnement de l'économie française à travers le monde. « *Le VIE est un outil très intéressant pour les entreprises qui souhaitent se développer à l'international* », souligne Cécile Chamborédon, directrice de NCT&I qui a œuvré pour que la Nouvelle-Calédonie devienne éligible. Ainsi, le cluster a souhaité en faire bénéficier ses adhérents en recrutant par cette voie un relais export basé à Fidji. « *C'est un marché conséquent qui figure parmi nos priorités après deux missions qui ont permis d'enclencher les relations.* » Sur place, le rôle du chargé de mission sera de faire de la prospection commerciale (études de marchés, identification d'appels d'offres, etc.), de promouvoir les produits des adhérents de NCT&I et de favoriser les mises en relation. Objectif ? La signature de contrats pour les entreprises calédoniennes. Accueilli à l'ambassade de France, il travaillera en relation avec le délégué pour la Nouvelle-Calédonie à Fidji.

En poste prochainement

« *Il est difficile de ne pas trouver la perle rare avec le VIE !* », lance Cécile Chamborédon. Celle dénichée par le cluster se nomme Rhenaud Hette, 24 ans (le dispositif s'adresse aux 18-28 ans), dont le profil technico-commercial et l'expérience ont fait mouche. « *Pendant mes études, j'ai travaillé en alternance à*

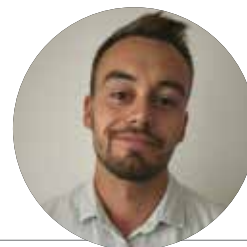
Provence promotion, qui vise à développer l'attractivité économique des Bouches-du-Rhône. J'ai beaucoup apprécié les missions de conseils et d'accompagnement que je retrouve dans cette offre », explique le volontaire qui se fixe comme priorités de bien connaître les adhérents de NCT&I et de se constituer un réseau à Suva. En raison de la pandémie de Covid-19, sa prise de poste a été repoussée et interviendra dès que la situation sanitaire le permettra. En cas de réussite de l'expérience, le cluster compte l'étendre au Vanuatu, en Papouasie-Nouvelle-Guinée, voire en Australie et en Nouvelle-Zélande. En espérant recevoir davantage de candidatures de jeunes Calédoniens « *qui connaissent peu le dispositif du VIE* », note Cécile Chamborédon.

Contact

NCT&I – Tél. : 230 796

En savoir plus sur le dispositif VIE :

www.ncti.nc, onglet Exporter



► *Santé, agriculture, BTP, numérique... sont des secteurs porteurs pour les entreprises calédoniennes à Fidji.*

Rhenaud Hette, chargé de mission export à Fidji pour les adhérents de NCT&I.



Mutuelle
du Commerce et Divers



Garantimmo, votre garantie emprunteur !

L'assurance emprunteur de la Mutuelle du Commerce vous propose les meilleures garanties pour votre prêt immobilier* à un tarif mutualiste dans les délais les plus courts !



UN TARIF MUTUALISTE

Economisez 1 000 000 XPF** en profitant d'un tarif d'assurance de prêt immobilier* adapté à votre situation.



LES MEILLEURES GARANTIES

Quel que soit votre projet immobilier et votre situation, vous êtes assurés de profiter des garanties les plus adaptées pour vous protéger ainsi que votre famille.



UNE SOUSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE

Toutes vos démarches peuvent se faire en ligne, avec au besoin l'assistance d'un conseiller. En quelques clics vous recevez votre devis et votre contrat.

CE CONTRAT EST OUVERT À TOUS LES CALÉDONIENS !

Contactez-nous pour plus d'informations

Nouméa 41.08.00 / Koné 47.77.16

Mail : garantimmo@mutcom.nc

www.mutuelleducommerce.nc



M GARANTIMMO

**Votre garantie
emprunteur !**

* Prêt immobilier pour l'acquisition et/ou la rénovation/extension de la résidence principale.

** Sous conditions selon profil de l'emprunteur au 31/12/2018. Exemple : pour un couple de 30 ans empruntant 30 000 000 XPF sur 25 ans au taux de 2,5%, assurés à 100% chacun en Décès/Incapacité/Invalidité, le coût moyen d'une assurance emprunteur proposée par les banques dans le cadre de contrats collectifs est de 2 970 189 XPF sur la durée du prêt. Le coût de Garantimmo s'élève à 1 692 691 XPF sur la durée du prêt. L'économie réalisée est supérieure à 1 119 000 XPF.



La communauté French Tech Nouvelle-Calédonie a officialisé sa labellisation le 3 juin à l'IRD.

Innovation

LES ENTREPRISES INNOVANTES LABELLISÉES FRENCH TECH

Les start-up calédoniennes ont rejoint la grande famille des communautés labellisées French Tech. A la clé, l'accès à un réseau international et une nouvelle mise en lumière de la capacité d'innovation du territoire.

Dynamique impulsée par l'État, la marque French Tech est dédiée à la promotion des start-up françaises implantées sur le sol national et à travers le monde avec plus d'une centaine de communautés labellisées. Portée par les entrepreneurs avec le soutien notamment du gouvernement, de l'Adecal Technopole et de la CCI, la candidature de la Nouvelle-Calédonie a été approuvée le 4 mai. « C'est une reconnaissance à la fois pour les start-up pionnières et pour l'écosystème calédonien favorable à la création et au développement d'entreprises innovantes », résume César Delisle, coprésident de la jeune communauté French Tech Nouvelle-Calédonie.

Fonds et appel à projets

De l'intérêt, il est vrai que ce label n'en manque pas. « Bénéficiaire d'un réseau pour faciliter l'exportation des savoir-faire, donner de la visibilité

à la Nouvelle-Calédonie pour attirer des talents, pouvoir accéder à des fonds comme le Community fund (2 millions d'euros), énumère Pierre Kolb, élu à la CCI en charge de l'innovation, mais aussi à de nouveaux investisseurs de type "business angels", plus adaptés au modèle économique des start-up qui comporte une notion de capital-risque. » La communauté calédonienne a déjà entamé le travail en répondant à l'appel à projets French Tech Tremplin qui vise à rééquilibrer les chances entre les entrepreneurs.

Interlocuteur

À travers des ateliers, les acteurs de la French Tech Nouvelle-Calédonie planchent sur son modèle d'organisation. Parmi ses devoirs, elle doit échanger avec les autres communautés et organiser régulièrement des événements. L'une de ses priorités est également d'être l'interlocuteur de référence auprès des institutions pour « une meilleure prise en compte du statut particulier des start-up » et obtenir des avancées concrètes comme « une fiscalité innovante », avance César Delisle.

 La French Tech Nouvelle-Calédonie

« UNE DYNAMIQUE POUR INSUFFER DE NOUVELLES INITIATIVES »

Franck Ollivier est cogérant (avec Loïc Luciani) de la start-up Royal Recy Boat qui a intégré l'Incubateur de l'Adecal Technopole en 2019 et travaille, en partenariat avec un laboratoire français, sur une solution de recyclage des déchets de fibres de verre de navires hors d'usage. « Une start-up est avant tout en recherche des fonds nécessaires au développement de son projet. Le label French Tech est un levier facilitateur avec des contributeurs comme Bpifrance qui propose des aides spécifiques pour les jeunes entreprises innovantes. » Le membre du conseil d'administration de la French Tech calédonienne attend « surtout une dynamique pour insuffler de nouvelles initiatives dans le domaine de la valorisation des déchets par exemple, car le principe de la communauté est d'inciter les entrepreneurs à parler de leurs projets afin d'être soutenus. »



© PFI/CCI-NC

STATION MOBILE

MONTAGE PNEUS POIDS LOURDS

INTERVIENT
SUR TOUT
LE TERRITOIRE



GAGNEZ EN PRODUCTIVITÉ

Notre équipe se déplace et intervient directement dans votre entreprise **sur rendez-vous**, pour effectuer la réparation ou le **remplacement des pneus de vos poids lourds**. Nous vous offrons la garantie d'un service rapide et de qualité pour réduire le temps d'immobilisation de vos véhicules, **partout où vous en avez besoin** en Province Nord et Province Sud.

SGIA Pneu vous accompagne aussi vers l'**optimisation de la gestion de vos pneumatiques**, pour vos flottes de véhicules tourisme, utilitaires et GC avec nos marques partenaires.



MONTAGNE COUPÉE
71, RUE E. UNGER
26 32 36

DUCOS
10, RUE AMPÈRE
23 72 50

KONÉ
Z.I. DE KATAVITI
35 33 75

SGIA PNEU
WWW.SGIA.NC



LOCATION MOYENNE DURÉE

ADAPTEZ FACILEMENT VOTRE FLOTTE À VOTRE ACTIVITÉ, DE 1 À 24 MOIS.



UNE FORMULE TOUT INCLUS, ÉCONOMIQUE ET SANS ENGAGEMENT*



ENTRETIEN
mécanique
préventif courant



ASSISTANCE
dépannage
7/7 24/24



PNEUMATIQUES
remplacement et
entretien régulier



ASSURANCE
tous risques
avec franchise



VÉHICULE RELAIS
en cas de panne, de sinistre
ou d'entretien

*voir conditions en agence



NOUMÉA - 27.60.60
26, rue Gabriel Laroque
reservation@budget.nc

KONÉ - 42.59.25
Z.I. de Kataviti
reservationkone@budget.nc

TONTOUTA - 35.24.92
Aéroport de Tontouta
reservation@budget.nc

www.budget.nc

Budget Nouvelle-Calédonie



LES JOURS ESSENTIELS

L'essentiel accessible au juste prix!



COOL!



DUSTER

OK

DUSTER



DUSTER

DUSTER

WOW



DUSTER

DUSTER

LOL!

DUSTER

DUSTER



DUSTER

À partir de

36.550^F TTC

1 MOIS*

ASSURANCE TOUS RISQUES INCLUSE!

* Offre de location longue durée sur 60 mois et 50.000 km souscrits avec assurance tous risques et assistance incluses. Duster Plus 1,6 L BVM 36.550 FTTC/ mois (TGC incluse). Sans apport. Frais de dossier 10.000 F. Coût du km

supplémentaire 10 F. Restitution du véhicule au terme de la location. Sous réserve d'acceptation du dossier par Nouméa Renting. Offre réservée aux conducteurs de plus de 23 ans et justifiant de 3 années de permis de conduire minimum.



ASSISTANCE 24.24.90



SODAUTO | MAGENTA AÉRODROME | NOUMÉA | 25 08 98 | sodauto@hgj.nc

PARKING DU NORD | KONÉ | 47 50 60 | parkingdnord@mls.nc

AGENTS : NTA 27 27 12 | GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94 | BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 | LIFOU 45 07 77

Construisons notre pays, économisons l'énergie.





Portrait NOÉ BERTRAM, LE PRAGMATISME AVANT TOUT

Noé Bertram, gérant de l'entreprise Bois Concept, est un nouvel élu consulaire, représentant le secteur industrie et membre du bureau en tant que trésorier adjoint. Une mission qu'il a acceptée avec enthousiasme, « pour apporter ma pierre à l'édifice dans mon pays de cœur, avec pour seul mot d'ordre : le pragmatisme ! »

Dès l'âge de 12 ans, Noé Bertram fait seul le choix d'une filière technique. « Je ne me sentais pas à ma place au collège et j'étais très attiré par le monde, la Nouvelle-Calédonie notamment que je découvrais dans les livres. J'ai donc choisi les Compagnons du devoir. » Fort de l'expérience et de la polyvalence acquises lors de son compagnonnage, le charpentier s'installe en 2007 sur le territoire en tant que chef de chantier salarié. En désaccord avec son patron sur des questions de management, il quitte la société et doit très vite rebondir pour continuer l'aventure calédonienne. « Ce n'était pas mon but au départ de monter mon entreprise. J'ai commencé tout seul, grâce à un prêt familial. J'ai enchaîné beaucoup de petits chantiers, accepté tous les moutons à cinq pattes ! » À force de combativité et avec l'appui indéfectible de son épouse, Noé Bertram a su développer son entreprise, se diversifier, sectoriser les métiers et s'imposer dans le monde du bâtiment local.

« On récolte ce que l'on sème »

Le couple Bertram a su s'entourer des compétences adéquates et a appris à déléguer. « Le dynamisme et la solidarité de nos 60 salariés participent indéniablement à la réussite de l'entreprise. J'ai toujours partagé avec eux mes difficultés et mes questionnements. Notre philosophie d'entreprise se résume ainsi : "On récolte ce que l'on sème". C'est grâce à ce management basé sur la confiance que nous avons pu grandir ensemble et être où nous en sommes aujourd'hui. » Une philosophie qu'il applique également à ses relations clients et partenariats commerciaux.

Engagements

Pragmatisme toujours, Noé Bertram souhaite encourager la transparence et la mutualisation des fonds publics. « Le millefeuille administratif imposé aux entrepreneurs doit être simplifié, il y a des synergies à trouver. » Autres sujets qui lui tiennent à cœur et sur lesquels il a choisi de s'investir : la transition énergétique et l'éducation. « Il faut offrir aux jeunes Calédoniens des perspectives d'avenir, trouver un système éducatif qui leur permettent de croire en eux, d'avoir des projets. La Nouvelle-Calédonie devrait être pilote sur ces deux thématiques. »

« Il faut offrir aux jeunes Calédoniens des perspectives d'avenir »

Les étapes clés de son parcours

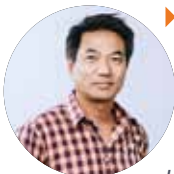
1999 à 2007 : titulaire d'un CAP et BEP charpentier, il intègre les Compagnons du devoir. Lors de son tour de France, il exerce six mois en Nouvelle-Calédonie. Il passe son brevet de maîtrise en candidat libre.
2007 : retour en Nouvelle-Calédonie
2008 : création de Bois Concept (société mère)
2012 : création de la filiale Néo Bâtiment rebaptisé Bâtiment Concept (réalisation)
2014 : création de la filiale Industrie calédonienne du Bois (production en atelier)
2016 : création de la filiale Newton (import-export)
2017 : installation dans les locaux de Païta.



Dossier

LA CCI, UNE VISION POUR LA NOUVELLE-CALÉDONIE, AU PLUS PROCHE DES ENTREPRENEURS

Conçue par des chefs d'entreprise pour les chefs d'entreprise, la feuille de route de la CCI pour les cinq ans à venir a été définie en début d'année 2020 et revue à l'aune de la crise du Covid-19. Les 32 élus sont pleinement mobilisés, entourés d'un pool de plus de 50 entrepreneurs, représentatifs de la variété du tissu économique calédonien, qui apportent leur expertise dans leurs secteurs d'activité respectifs. Articulé autour de 7 axes, ce positionnement stratégique est au service du développement économique du territoire et des entrepreneurs.



▶ FAVORISER LA RENCONTRE DE L'ENSEMBLE DES ACTEURS ÉCONOMIQUES

« La CCI est un corps intermédiaire entre les entreprises et les décideurs, c'est inscrit dans son ADN. Il est

primordial de réaffirmer ce rôle. Vis-à-vis du monde économique, il faut promouvoir les espaces d'échanges, favoriser la mise en relation des entreprises et aider les réseaux à se fédérer. Nous devons à tout prix éviter les réflexions en silos afin de porter une voix plus claire et unifiée sur des problématiques communes. Avec les décideurs politiques, notre volonté est d'instaurer un rythme de rencontres régulier pour travailler sur certains dossiers, suivre leur avancée et faire remonter les sujets de nos ressortissants. »

David Guyenne, président de la CCI



▶ CONTRIBUER À LA RELANCE ÉCONOMIQUE DE TOUS LES SECTEURS

« La relance économique était déjà une préoccupation phare en 2019. La crise du Covid-19 et les difficultés qu'elle entraîne dans tout le tissu économique nécessitent un véritable plan de relance, en cours d'élaboration par le gouvernement, en lien étroit avec les Chambres consulaires et l'ensemble des acteurs économiques. Au-delà du soutien aux secteurs durablement touchés, il faut aussi développer la production locale pour améliorer notre niveau d'autonomie. En ce temps de pandémie, cela prend tout son sens. Privilégier les circuits courts nous permet d'améliorer notre bilan carbone, de revenir à une consommation de proximité et de créer les emplois de demain. »

Gilles Lecoindre, vice-président chargé de l'industrie

UNE VISION



Contribuer à la relance économique de tous les secteurs

- Encourager le retour à la confiance des entrepreneurs
- Réinsuffler l'esprit pionnier
- Accompagner les entreprises de chaque secteur pour les aider à développer l'achat et la production en local



Prendre part à la stratégie de développement du territoire

- Permettre le développement d'un tissu économique diversifié et adapté sur l'ensemble du pays
- Définir des secteurs prioritaires
- Être moteur dans l'élaboration d'un marketing territorial visant à promouvoir la visibilité et l'attractivité de la Nouvelle-Calédonie
- Être force de proposition dans la stratégie de développement du territoire



Promouvoir l'innovation comme moteur de l'économie

- Stimuler la diversification de l'économie
- Appuyer la structuration et le développement de la filière innovation
- Valoriser et développer les talents



Accompagner la structuration du tourisme

- Positionner le tourisme sur des valeurs durables et équitables
- Appuyer ce secteur en favorisant les projets innovants
- Insufler et soutenir le développement de nouvelles initiatives



Dossier



► PRENDRE PART À LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DU TERRITOIRE

« L'attractivité de la Nouvelle-Calédonie est un enjeu majeur, sur le plan économique et sociétal. Un territoire attractif, c'est un territoire facilitant (sur le plan administratif, social, fiscal, réglementaire...) qui encourage les investissements et la création de richesse au profit de l'emploi, avec un effet d'entraînement sur la consommation, la montée en compétences et l'épanouissement de tous les Calédoniens. Ce cercle vertueux passe par un tissu économique diversifié et la promotion de l'entrepreneuriat, notamment dans des secteurs porteurs comme le tourisme responsable, le numérique, le savoir-faire maritime... Notre pays doit apprendre à séduire les talents et les investisseurs. Nous devons compter sur nos nombreux atouts : l'énergie de notre jeunesse, notre qualité de vie, nos potentiels économiques sous-exploités, etc., mais il faut aller plus loin : libérer nos forces de leurs entraves et les rendre visibles et stimulantes. »

Cédric Catteau, vice-président chargé des services



► PROMOUVOIR L'INNOVATION COMME MOTEUR DE L'ÉCONOMIE

« La Nouvelle-Calédonie doit connaître une nouvelle dynamique qui peut être stimulée par l'innovation. Celle-ci a sa place dans tous les domaines et pas seulement au niveau technologique. Le renouvellement des pratiques est tout aussi important pour une forte valeur ajoutée au service du client et du territoire. Notre priorité à la CCI, c'est le capital humain. Il s'agit donc de former, fidéliser et attirer les talents qui contribueront à l'innovation et à la richesse de l'économie de demain. Autres points clés : appuyer le développement des infrastructures et travailler sur un processus global de financement pour que les start-up trouvent les relais nécessaires, tant sur le plan privé que public, et prennent de l'ampleur. »

Pierre Kolb, élu consulaire



► ACCOMPAGNER LA STRUCTURATION DU TOURISME

« Le tourisme est porteur économiquement à condition d'être en adéquation avec notre pays et notre environnement. Le contexte du Covid-19 a stoppé net sa progression mais il faut mettre à profit cette période pour imaginer le tourisme d'après. On voit déjà comme les professionnels ont déployé de savants efforts pour attirer la clientèle locale. C'est une offre à taille humaine, en accord avec les forces et spécificités de la Nouvelle-Calédonie : son authenticité, sa biodiversité exceptionnelle, son lagon protégé. Nous souhaitons accompagner nos ressortissants dans cette voie et continuer de travailler avec les institutions pour mieux structurer le tourisme à l'échelle du pays. »

Frédérique Pentecost, trésorière et vice-présidente chargée du tourisme



► ENCOURAGER LE DÉVELOPPEMENT D'UNE ÉCONOMIE DURABLE

« Nous devons montrer la voie, celle du basculement vers les démarches durables pour une économie plus verte et vertueuse que permettent notamment l'innovation et l'optimisation des moyens énergétiques. La CCI alimente au quotidien les réflexions nécessaires au bon développement du territoire et notre objectif est de continuer à impulser des actions concrètes à l'image du projet photovoltaïque lancé en partenariat à l'aéroport de La Tontouta. Il s'agit aussi de travailler avec d'autres institutions (ADEME, ACE...) pour développer des projets structurants tels que l'écoconception ou la mutualisation d'informations pour des process plus efficaces. Nous souhaitons enfin promouvoir le rôle sociétal de l'entreprise à travers le développement de la RSE. »

Noé Bertram, trésorier adjoint

EN 7 AXES



Encourager le développement d'une économie durable

- Impulser des actions concrètes qui s'inscrivent dans le schéma de transition énergétique
- Développer des projets structurants à destination des entreprises et du territoire
- Fédérer des réseaux d'entreprises sur des enjeux d'économie circulaire
- Diffuser la responsabilité sociétale des entreprises (RSE)



Favoriser la rencontre de l'ensemble des acteurs économiques

- Accentuer la proximité avec les entreprises sur tout le territoire pour mieux défendre leurs intérêts
- Renforcer le rôle de corps intermédiaire de la Chambre entre les entreprises et les administrations
- Créer des passerelles avec les clusters, les organisations patronales, les syndicats professionnels, etc.
- Favoriser au sein des administrations une meilleure connaissance de la réalité des entreprises



Affirmer l'expertise de la CCI en matière de gestion d'infrastructures au service du développement économique

- Mieux positionner la CCI comme gestionnaire expert d'outils essentiels au développement économique du territoire et relevant de l'intérêt général
- Faire rayonner dans la région Pacifique les infrastructures structurantes, en s'appuyant sur des acteurs privés, pour porter l'intérêt du territoire, de la France et de l'Europe

ation

isme calédonien
coresponsables
ur en croissance
ets structurants
nir la croissance
iches porteuses



LA CCI EN MODE PROJETS

La nouvelle équipe consulaire a mis en place une organisation plus souple et plus agile de la Chambre. Exit le Plan stratégique de développement (PSD) gravé dans le marbre, place à une vision stratégique déclinée en groupes de travail (GT), qui se module et s'adapte aux besoins du terrain. Près de 20 GT portant sur des sujets prioritaires ont ainsi été constitués. Composés d'élus, de membres associés, de conseillers techniques et parfois d'intervenants extérieurs, leur rôle est de définir et mettre en œuvre des actions très concrètes au bénéfice de l'intérêt général. Zoom sur quelques-uns de ces groupes.

Booster l'accompagnement des entreprises



« Dans cette période de crise liée au Covid-19, nous mettons particulièrement l'accent sur l'accompagnement des entreprises en difficulté, avec un nouveau dispositif baptisé Cap Relance, présente Éric Wiard, secrétaire de la CCI. Les nombreuses aides déployées pendant le confinement ont permis d'éviter la débâcle mais elles ne résolvent pas les difficultés plus profondes, qui risquent de ressurgir dans les mois qui viennent. Il nous faut donc être en capacité opérationnelle de soutenir ces entrepreneurs fragilisés. Nous souhaitons également rendre plus visibles les missions d'accompagnement à la création et au développement d'entreprise proposées par la CCI en revisitant toute l'offre proposée. »

(Lire aussi en page 6).



Être force de proposition sur la fiscalité



La Nouvelle-Calédonie a la volonté de réformer en profondeur son système fiscal afin d'en faire un véritable outil de développement économique, en plus d'un outil de rendement budgétaire. Une loi du pays de programmation fiscale est notamment en préparation. Le groupe de travail dédié à la fiscalité est force de proposition sur ce sujet, donnant son avis sur les différentes mesures qui seront élaborées et apportant une véritable vision « entreprise ». Objectif : que l'influence de ce groupe puisse aboutir à des mesures bénéfiques pour les entrepreneurs en favorisant notamment la baisse du coût du travail et du poids de la fiscalité sur les entreprises.

Des démarches administratives simplifiées



Cheval de bataille de la précédente mandature, la simplification administrative reste à l'ordre du jour des élus de la CCI. « C'est un fil rouge permanent car le cadre réglementaire est toujours plus complexe. Notre volonté est de simplifier, alléger et accélérer pour que le temps passé par les entrepreneurs sur des tâches administratives soit réduit au strict minimum », martèle Stéphane Yoteau, chef d'entreprise et membre consulaire. La CCI est partie prenante des projets en cours de dématérialisation des démarches administratives. Elle a activement participé au déploiement de sites tels que infogreffe.nc et guichet-entreprise.nc.

« Notre groupe de travail est là pour donner une impulsion et dialoguer avec les institutions sur ce sujet. » Ses priorités sont désormais que soient mis en œuvre les fondements indispensables de l'e-administration, à savoir « un identifiant numérique unique, un protocole sécurisé de transfert des données et la signature électronique ».





Objectif Tontouta au-delà du Covid



À l'aéroport international de Nouméa-La Tontouta, la suspension de tous les vols commerciaux réguliers* depuis le 21 mars 2020 a cantonné l'activité de la plateforme au fret, aux evasans et aux vols expressément autorisés par le gouvernement, soit 5 % de l'activité habituelle (lire en page 26). Conséquence : de nombreux projets planifiés dans le cadre de la concession sont suspendus. Seront en priorité réalisés les projets réglementaires incontournables : réfection de la piste et mise aux normes du catering (préparation des plateaux repas). La convention de concession d'exploitation, accordée à la CCI depuis 1968, arrivera à échéance au 31 décembre 2024. L'impact durable de la fermeture des frontières amènent la CCI à demander, de manière exceptionnelle, une prolongation de cette concession afin de mener à bien les investissements qui lui incombent sans subvention publique.

* Les vols depuis/vers Wallis-et-Futuna ont repris le 4 juillet.



► « La CCI souhaite affirmer son expertise en matière de gestion d'infrastructures au service du développement économique. Car elle a un réel atout : à Tontouta par exemple, en tant que gestionnaire locale et établissement public, la Chambre réinvestit tout ce qu'elle perçoit dans le développement de la plateforme, ce qui n'est pas le cas des grands groupes privés en Métropole, qui versent des dividendes à leurs actionnaires. À Magenta, la bonne gestion de la CCI depuis 2013 a permis d'atteindre l'équilibre budgétaire. La Chambre recherche en effet la même performance que dans le privé mais au profit de l'intérêt général. Son expertise est entièrement tournée vers le développement économique du territoire. »

Guillaume La Selve, vice-président chargé du commerce

LA TONTOUTA, VITRINE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

Porté par la société Total Quadran (400 millions de F CFP d'investissement), le projet de centrale photovoltaïque d'une puissance de 3 MWC est en cours de réalisation. Il se composera d'une ombrière composée de panneaux photovoltaïque couvrant le parking public de l'aéroport, avec 2 bornes de recharge pour véhicules électriques, et d'une centrale au sol sur un terrain inoccupé de la concession. Mise en service prévue : 2^e trimestre 2021.

Les principaux groupes de travail*

Amélioration des services en Brousse – Lire p.24

Attractivité 2050 – Coconstruire une vision partagée et fédératrice de la Nouvelle-Calédonie du futur

Croisière – Contribuer à la mise en place d'un comité stratégique à l'échelle du pays pour penser et structurer la croisière de demain

Énergie – Être force de proposition pour utiliser et valoriser les surplus énergétiques

Export – Élaborer un maillage simple et cohérent entre tous les acteurs de l'export pour accompagner les entreprises via un « parcours client » efficace

Fiscalité – Lire p.22

Numérique/innovation – Appuyer la structuration de la filière numérique et promouvoir l'innovation

Prospective écoles CCI – Mener une réflexion globale sur la formation initiale pour faire évoluer les écoles CCI

Refonte de l'offre d'accompagnement – Lire p.22

Responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) – Favoriser l'engagement sociétale des entreprises en leur faisant mieux connaître la démarche RSE pour leur permettre d'agir sur leur impact socio-environnemental

Simplification administrative – Lire p.22

Talents calédoniens – Lire p.24

Tontouta (aéroport) – Lire ci-contre

* Les GT évoluent en fonction des remontées de terrain et des priorités.



Dossier

Wanted « Talents calédoniens »



Lors de l'AG constitutive de l'association, le 2 mars 2020.

Au plus près des entrepreneurs en Brousse



Collectivités, Chambres consulaires, banques, associations... de nombreuses structures interviennent en Brousse afin de soutenir les entrepreneurs et les initiatives économiques. La CCI a développé plusieurs antennes, dont certaines sont déjà mutualisées avec les autres Chambres (Poindimié avec la Chambre de métiers et de l'artisanat, et Koumac avec la CMA et la Chambre d'agriculture), de nombreuses permanences sont animées par les conseillers entreprise, et une représentation est assurée dans les îles Loyauté auprès de la Case de l'entreprise à Lifou. Mais ce réseau doit être encore renforcé. Les nombreuses entreprises de Brousse ont en effet souvent des besoins similaires, tout en attendant une réelle proximité et des services personnalisés. L'objectif du groupe de travail est de mobiliser les acteurs en présence afin de mutualiser davantage les moyens et rationaliser l'offre d'accompagnement tout en renforçant le maillage de proximité. Une tâche menée en lien avec le groupe de travail « accompagnement des entreprises ». Le projet : instaurer une structure unique qui réponde aux besoins de toutes les entreprises, quel que soit le secteur d'activité : démarches, financement, formation...



A la CCI de Pont-Blanc.



Trois questions à Pierre Kolb, élu à la CCI et président de l'association Talents calédoniens.

Pourquoi s'intéresser aux « talents » ?

Pour les entreprises, comme pour les pays, « il n'est de richesse que d'hommes »*.

Les talents sont un levier pour une économie dynamique bénéfique à l'ensemble de la population. Il faut faire prendre conscience à nos talents que la Calédonie est un pays où il fait bon travailler !

Comment cette volonté s'est-elle traduite ?

À l'initiative de la CCI, l'association Talents calédoniens a été créée pour que cette thématique soit portée le plus largement possible. Son objectif est de trouver les moyens de fidéliser et d'attirer les talents, mais aussi de donner de la visibilité à la Nouvelle-Calédonie. Y compris à nos jeunes diplômés qui ont parfois du mal à s'y retrouver. Nous devons leur montrer qu'on les attend.

Quels sont les premiers projets lancés ?

Un groupe de travail a lancé une enquête afin de recenser les freins et les facteurs d'attractivité. Elle est menée auprès de chefs d'entreprise et de personnes identifiées. À partir des résultats, nous établissons des priorités d'action. Nous travaillons également sur la création d'une communauté Web qui vise à mettre en relation des besoins avec des talents, de faire connaître la Calédonie et de diffuser de l'information.

* Jean Bodin, économiste et philosophe (1530-1596).

Et devenez membre d'un réseau de commerçants unis autour d'une même profession.

Nous vous proposons d'adhérer à notre organisation représentative du commerce de détail en Nouvelle-Calédonie, et ensemble, nous défendrons les dossiers urgents auprès des différentes institutions du territoire, et porterons vos idées et avis pour relancer l'activité économique.



- la simplification de la TGC, la compétitivité et la montée en compétence, l'équité fiscale entre opérateurs ;
- l'attractivité du territoire et la promotion du tissu local via nos labels et partenariats ;
- la tenue de rencontres et actions concrètes, valorisant les grands projets auprès d'investisseurs et marques internationales ;
- l'accompagnement dans les démarches de RSE et de transition digitale.

Plus de 300 points de vente affiliés au Syndicat des Commerçants NC bénéficient chaque année de nos services aux adhérents, et des liens de proximité et de confiance renouvelés.



Économie

LE SECTEUR AÉRIEN DANS UN TROU D'AIR LONGUE DURÉE

Frappé de plein fouet par la crise sanitaire, le secteur aérien devra faire face à une reprise lente et progressive de l'activité. Les compagnies calédoniennes sont en ordre de bataille pour tenir jusque-là.

« C'est une crise majeure pour l'ensemble du secteur aérien international et difficile car nous ne maîtrisons pas les éléments de reprise en termes de calendrier ou de volumes », introduit Didier Tappero, directeur général d'Aircalin. L'hypothèse, partagée par les acteurs calédoniens du transport aérien, mise sur quatre ans avant de retrouver le niveau d'activité de 2019. Une relance conditionnée par le retour à la normale des vols internationaux* et la levée des mesures de quarantaine « qui sont un véritable frein ».

Mesures d'économie

En attendant, l'impact financier est sans précédent. Avec une estimation d'à peine plus de 100 000 passagers d'ici à la fin de l'année contre 417 000 l'an dernier, Aircalin devrait afficher une perte de 80 % de son chiffre d'affaires. « La compagnie a abordé la crise avec une trésorerie assez solide pour ne pas s'écrouler au premier choc », tempère Didier Tappero. Toutefois, le scénario de reprise contient des mesures d'économie fortes : suspension



► « C'est une crise difficile car nous ne maîtrisons pas les éléments de reprise »
Didier Tappero, directeur général d'Aircalin.



L'aéroport international de Nouméa-La Tontouta devrait accuser une baisse de 75 % du nombre de voyageurs sur 2020.

des lignes Osaka et Melbourne et report de la livraison d'un premier A320neo à novembre 2020 puis fin 2022 ou 2023 pour le second appareil.

Leviers de reprise

Malgré la reprise des vols domestiques dès le mois de mai, la situation est tout aussi tendue chez Air Calédonie. « De nombreuses festivités ont été annulées, tandis que le tourisme international représente habituellement environ 25 % de notre activité », expose Maxime Nachin, secrétaire général de la compagnie. Conséquence, un déficit sur l'année estimé à 1 milliard de francs. Parmi les leviers de reprise figure le développement de la recette commerciale, avec un travail en cours sur le dispositif continuité pays ou encore l'amélioration du maillage

Accompagner la reprise

« L'aéroport international est ouvert, rappelle Anthony Delunel, le directeur d'exploitation, et fonctionne de manière à pouvoir traiter les vols autorisés ». Mais l'activité au ralenti diminue d'autant les ressources de la structure. « En tant que gestionnaire, le rôle de la CCI est de préserver l'outil tout en travaillant sur un plan de réduction des charges, et d'être en mesure d'accompagner la reprise du trafic. L'aéroport doit être un lieu où les voyageurs reviendront avec confiance. »

aérien du territoire « pour répondre à la volonté de développement touristique, en concertation avec Aircalin », précise Maxime Nachin.

* Suspendus jusqu'au 24 octobre 2020, hors vols autorisés pas le gouvernement.

AUTRES MESURES DE SAUVEGARDE

Une réduction de la masse salariale de 20 % est planifiée chez Aircalin et Aircal, avec notamment un plan de départs volontaires et des négociations sur les rémunérations. Par ailleurs, les salariés bénéficient de la prolongation du chômage partiel renforcé pour les secteurs durablement touchés par la crise sanitaire. Le recours à l'emprunt est aussi envisagé via le prêt garanti par l'État.

DESTINATION
MANAGEMENT
COMPANY

NewCal Events

www.newcalevents.com

AGENCE
ÉVÈNEMENTIELLE
D'ENTREPRISES

Donnez vie
à vos
événements
d'entreprise

NOS SOLUTIONS ÉVÈNEMENTIELLES

Nos objectifs , valoriser le potentiel de votre entreprise à travers une multitude de solutions événementielles.

Besoin d'organiser un événement pour votre entreprise comme un Team building, Séminaire, Salon, Congrès, Soirée de Gala ou encore Lancement de produit ?

Découvrez l'originalité de nos réalisations et faites appel à notre expérience d'organisateur .

Séminaires

Soirées

Salon, Congrès ...

Journées Cohésions

Lancement de produits...

contactez-nous

NewCal
Events

+687 75 17 51

+687 27 62 11

contact@newcalevents.nc

115 route de l'anse Vata
98800 Nouméa • Nouvelle-Calédonie



5 990 CFP
/AN

La formule intégrale, c'est :

- + votre magazine papier livré chez vous chaque semaine
- + votre magazine digital où que vous soyez
- + le site internet et application mobile en illimité
- + tous les anciens numéros d'Actu.nc

ABONNEZ-VOUS

+ d'infos : www.actu.nc



Devis gratuit

Pour votre jardin,
faites appel à un expert !

Entretiens et
aménagement paysagers

neogarden
90 11 90



Environnement



Matthieu Vaillant et Stéphanie Laplace supervisent l'opération « TPE/PME gagnantes sur tous les coûts ! » au sein de la société Sofaplast.

DES GESTES SIMPLES POUR DES GAINS RAPIDES

Faire des économies et s'engager pour l'environnement, c'est ce que propose le dispositif « TPE/PME gagnantes sur tous les coûts ! ». Depuis son lancement en 2018, douze entreprises l'ont déjà adopté.

Destinée aux entreprises de l'industrie, du commerce et de la restauration, l'opération est pilotée par l'Ademe et ses partenaires dont la CCI. Cette démarche volontaire permet à l'entreprise d'optimiser ses flux (énergie, matières, déchets, eau) et de réaliser rapidement des économies. Elle représente aussi un engagement dans une démarche de développement durable. Le principe de la prestation, qui se déroule sur une année, est attractif : l'accompagnement sera facturé uniquement si le seuil d'économies défini par les deux parties est atteint.

Entrée dans la démarche en novembre 2018, Sofaplast (fabrication de produits d'hygiène, de beauté, d'emballage et d'entretien) est à l'heure du bilan. « Nous avons déjà mis des choses en place et voulions démontrer qu'il est possible, même pour un industriel, de produire en respectant son environnement. Cet engagement fait l'objet de formations auprès de notre personnel », expose Stéphanie Laplace, responsable organisation et logistique.

Valorisation des déchets

« L'utilisation d'indicateurs rigoureux nous a permis de connaître précisément nos consommations. Nos actions d'amélioration se sont portées par exemple sur le tri et la valorisation de nos déchets. La ouate de cellulose est dorénavant retraitée par un prestataire local afin d'être recyclée. Certains plastiques sont recyclés en interne, d'autres sont valorisés localement. D'autres produits sont réutilisés en interne, comme le solvant pour l'impression de nos emballages », développe Matthieu Vaillant, responsable R&D et qualité. Consommations énergétiques, d'eau et réseau d'air comprimé ont également été passés au crible. Le million de francs d'économies généré sera pour partie réinvesti

afin de développer les secteurs existants et des alternatives au plastique (kraft, plastique biologique).

**En savoir plus : service QHSE de la CCI
environnement@cci.nc – tél. 24 31 00**

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT

- 1. L'analyse :** les entreprises de 0 à 19 salariés sont accompagnées par un conseiller de la CCI. Celles de plus de 20 salariés par un intervenant extérieur, sélectionné et formé par l'Ademe. L'expert se rend au siège de l'entreprise, qui doit rendre accessible l'ensemble des informations nécessaires à l'analyse des pratiques.
- 2. Le plan d'action :** sur la base des éléments recueillis, l'expert définit un plan d'amélioration chiffré et adapté à l'activité. Les axes retenus et les gains estimés sont validés par les deux parties. Le plan d'action vise une rentabilité à court terme, voire immédiate.
- 3. La mise en place des actions :** c'est à l'entreprise de mettre en place les actions. L'expert réalisera un point à six mois puis à un an.
- 4. L'évaluation :** le bilan final permet d'évaluer les économies réalisées.

LANCEMENT
1^{ER} SEPTEMBRE 2020

NC NEWS

**Maintenant, la télé,
ça nous regarde**



NC NEWS 



Économie numérique

MAM, UN DISPOSITIF INNOVANT POUR LE MAINTIEN À LA MAISON

Jean-Marc Brecard est le créateur d'une solution d'aide au maintien à domicile des personnes dépendantes qui utilise les techniques de la domotique. Une solution rassurante pour la famille informée à tout moment, via un mobile, d'une situation anormale.



Jean-Marc Brecard présente le dispositif MAM qui devrait être commercialisé en septembre-octobre.

L'idée est née de son expérience familiale. En observant sa maman s'occuper à temps complet de sa propre mère, le Calédonien, fils unique, s'est forcément projeté. Dans une dizaine d'années, ce sera à lui de prendre soin de ses proches, ce qui n'est pas simple en étant toujours actif... Le professionnel des télécoms et expert en conduite de projets imagine alors de détourner l'usage premier de la domotique pour suivre les comportements des personnes à domicile.

Capteurs de mouvement

Le concept est le suivant : des capteurs de mouvement non intrusifs (pas de caméra ni de microphone) sont placés dans chacune des pièces

du domicile, sur la porte d'entrée et le lit. Ces capteurs sont connectés au réseau Internet et paramétrés en fonction des habitudes de vie. En l'absence de signe d'activité à des moments où la personne est censée être active et à l'issue d'une durée définie au préalable, un message est envoyé sur le mobile du référent identifié. De plus, la personne est équipée d'un « bouton panique » à actionner en cas de chute ou de malaise. Si le système connaît une défaillance (absence de connexion Internet, problème de maintenance, etc.), une alerte est envoyée au référent pour l'informer de cette période de « non-surveillance ».

L'aventure « Ose ta boîte »

Vous connaissez sûrement son visage ! Jean-Marc a en effet participé à la 1^{re} édition calédonienne d'Ose ta boîte. « *Même si le tournage s'est déroulé un peu trop tôt par rapport à l'avancement de mon projet, cela a été une belle expérience humaine et j'ai gagné en visibilité* », commente amusé le créateur de MAM.

Commercialisation et perspectives

Jean-Marc Brecard a profité de la période de confinement pour trouver un partenaire qui a développé l'application. Elle sera commercialisée en septembre-octobre sous le nom MAM, sur la base d'une location mensuelle de 15 000 francs. « *MAM pour maintien à la maison, mais surtout en hommage à ma grand-mère disparue. Douze pour cent de la population calédonienne a plus de 65 ans, c'est ma cible initiale mais pas seulement. Le dispositif est aussi très intéressant pour les personnes malades, en convalescence ou encore déficientes ou handicapées et qui souhaitent rester chez elles. Chez les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer, la géolocalisation grâce au bouton panique représente une aide précieuse* », expose le startupper. L'application doit être présentée aux structures de santé (hôpital, clinique, Ehpad) et d'autres développements sont déjà prévus : prises et pilulier connectés, télé-consultation... Les possibilités sont nombreuses.

Contact

Jean-Marc Brecard

Tél. : 74 49 49 – jmbrecard@codigis.com

Hyundai KONA electric.

Révolutionne les codes établis.



 Plus de
500km
d'autonomie*

 Batterie
garantie
8 ans / 160 000km

Changez vos habitudes. Polyvalent et très agréable à conduire, le nouveau KONA electric est le premier SUV compact électrique commercialisé en Europe. Ce nouveau modèle résolument avant-gardiste combine une autonomie exceptionnelle, un design audacieux et l'habitabilité propre aux SUV - refusant tout compromis. Avec plus de 500km d'autonomie et faisant figure de référence, le nouveau Kona Electric entend révolutionner les codes des véhicules électriques.

ROYAL MOTORS

9, route de la Baie des Dames - Ducos
Tél. : 28 59 12 - www.hyundai.nc

NORD MOTORS

564, rue des cassis - Koné
Tél. : 47 78 77





Tourisme

LES ACTIVITÉS NAUTIQUES ENCORE ÉPARGNÉES PAR LA CRISE

Vice-président du Syndicat des activités nautiques et touristiques (SANT) en charge du collège charter et gérant de Aïto Charter, Gilles Watelot fait le point sur les difficultés rencontrées par le secteur depuis le début de la crise due à la pandémie de Covid-19.



Gilles Watelot a présidé durant huit ans le SANT avant de passer le relais à l'apnériste Pierre Crubillé.

Quel est l'impact de la crise sanitaire sur les activités nautiques ?

Gilles Watelot : Nous sommes pour l'instant dans le flou, car cela dépend des activités et de l'ensemble de la saison. Par exemple, avec Aïto Charter, nous avons connu un mois de mai correct car il y a eu un effet déconfinement. Là, on note un essoufflement, entre 25 % et 30 % de touristes en moins. Notre espoir, c'est de voir que nous commençons à enregistrer des réservations pour octobre, on essaye de tenir jusque-là.

Quelles sont les stratégies du secteur pour attirer la clientèle locale ?

Depuis fin mars, tout le monde propose des réductions et nous avons participé aux offres du GIE Destination Province Sud. Concernant les croisières, des sorties dernière minute à la journée sont

proposées, alors que les gens réservent normalement plusieurs mois à l'avance pour des sorties de plusieurs jours. Ensuite, comme nous nous retrouvons tous en concurrence sur le marché des résidents, nous proposons de nouveaux lieux de sortie : l'îlot Goéland plutôt que le phare Amédée. Enfin, chacun tente de se démarquer en inventant des offres, comme celle de combiner plusieurs prestataires, par exemple partir en catamaran et faire aussi du skimboard.

La saison des baleines a débuté le 11 juillet, qu'en attendez-vous ?

Normalement, on travaille beaucoup avec le tourisme affinitaire*. Entre eux et les internationaux, je dirais que 30 % du chiffre d'affaires de la saison des baleines se fait avec des non-résidents. Cette année, nous espérons que les locaux vont compenser un peu le manque à gagner.

UNE SITUATION CONTRASTÉE

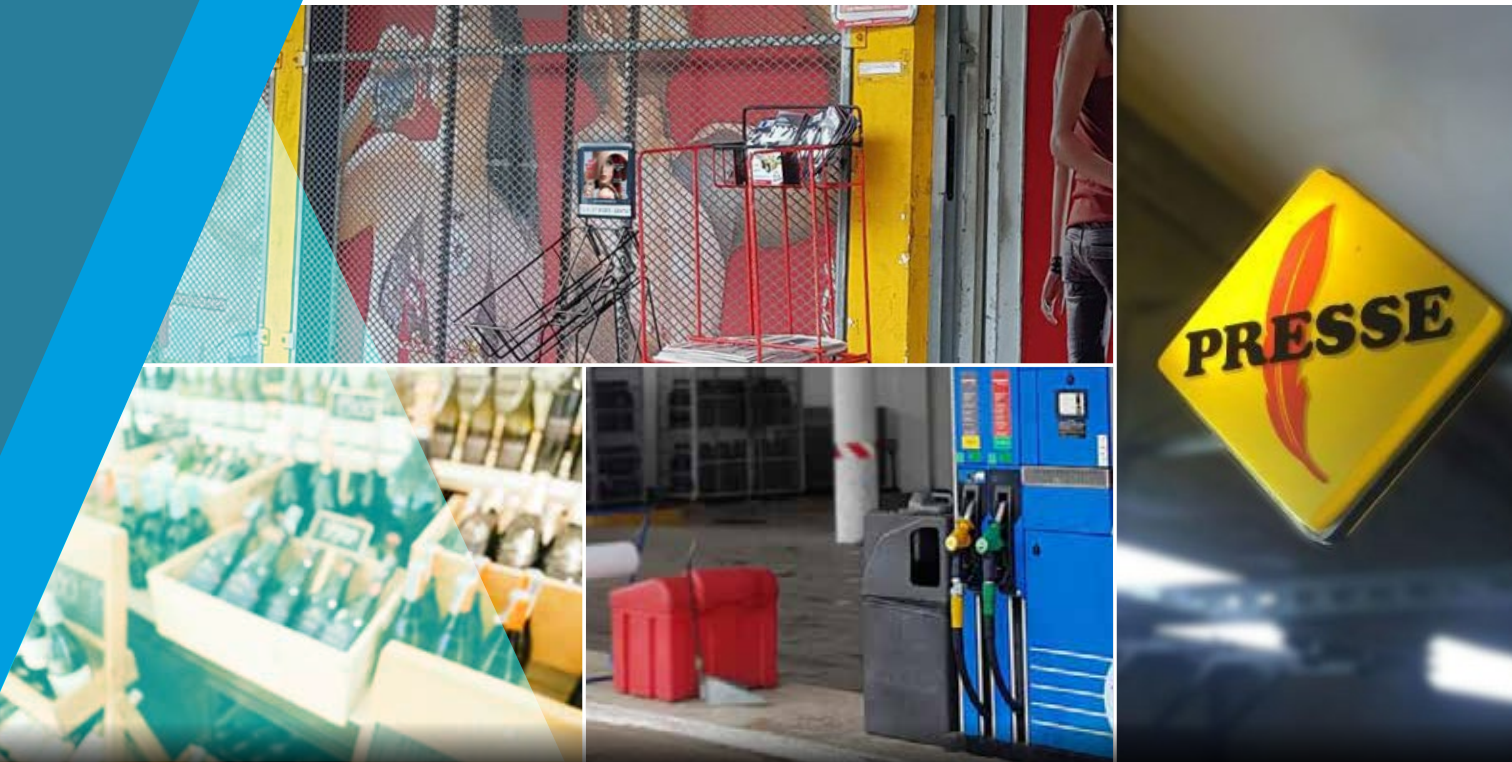
La plupart des 29 sociétés affiliées au SANT sont des très petites entreprises dont la clientèle se compose de 80 % de locaux et 20 % de touristes. Pour elles, le tourisme local a été au rendez-vous à la fin du confinement. Le syndicat représente 71 salariés, dont 40 pour le Mary D et une dizaine pour Dream Yacht charter. À contrario des petites sociétés, ces deux compagnies fonctionnent avec 70 % de touristes et 30 % de locaux. La crise sanitaire les a contraintes à activer le chômage partiel. Les taxiboats souffrent également. Au niveau de la plongée, Abyss plongée enregistre -20 % de clients. La crainte se porte sur juillet-août en raison de l'absence du tourisme affinitaire.

Données de l'observatoire maritime

La dernière enquête (2017) de l'observatoire maritime (lancé grâce à un partenariat entre le CCI et le Cluster maritime de Nouvelle-Calédonie) recense un chiffre d'affaires de 509 millions de francs pour le secteur des activités nautiques et récréatives (à partir de 161 répondants, en majorité des associations) et 99 salariés.

* Touristes de Métropole en visite familiale.

UNE PROVINCE PLUS SÛRE AU QUOTIDIEN



Le **dispositif d'aide à la sécurisation des commerces** de la province Sud a pour objectif d'aider les commerçants à protéger leurs locaux et à investir dans des équipements efficaces pour lutter contre la délinquance. **De récentes évolutions le rendent plus efficace et plus simple.**

Vous pensez être concerné par le dispositif d'aide à la sécurisation des commerces ?

Contactez la direction de l'Économie de la Formation et de l'Emploi **[DEFE]** PROVINCE SUD au 20 36 00 ou rendez-vous sur ce lien.

province-sud.nc/demarches



EMPLOYEURS DE NC, VOUS ÊTES ADHÉRENTS AU FIAF

VOTRE PARTENAIRE FORMATION DÉPLOIE SON OFFRE DE SERVICES

Notre mission, soutenir la montée en compétences des salariés du secteur privé :

- Aide à la définition de vos besoins en formation : réalisation de diagnostics courts ou visites conseils
- Optimisation des montages financiers de vos plans de formation (0.2% et 0.7%)
- Financement de vos actions de formation professionnelle continue
- Mutualisation des besoins et achat de formation

Une démarche simple et rapide, contactez votre conseillère formation :

Laurence ANEWY : laurence.aney@fiaf.nc
Victorine BOUCAUT : victorine.boucaut@fiaf.nc
Par téléphone (uniquement le matin)
ou sur notre site internet.

 47 68 68

www.fiaf.nc 





Formation

UN PANEL DE SESSIONS POUR RELANCER SON ENTREPRISE

Dans le cadre du dispositif Cap Relance*, la CCI propose un panel de formations à Nouméa et à Koné adaptées au contexte post-Covid-19. Elles conviennent particulièrement aux TPE afin de les aider à se relancer ou à maintenir leurs activités.

Dans chacune des thématiques, des sessions sont proposées au siège de la CCI à Nouméa et à l'antenne de Pont-Blanc à Koné.

Trésorerie

Bien gérer sa trésorerie – Nouméa et Koné

Objectif ? Établir un plan de trésorerie, maîtriser son interprétation pour mieux anticiper les variations d'activités, apprendre à mieux dialoguer avec les clients, les fournisseurs, etc.

Comptabilité de caisse

Comptabilité de caisse pour les TPE – Nouméa et Koné

Objectif ? Apprendre à maîtriser les principes comptables des opérations de trésorerie et de caisse, être capable d'effectuer ses déclarations fiscales et sociales, avoir un premier niveau d'information sur la rentabilité de son entreprise et être autonome dans la tenue de sa comptabilité.

Santé financière de l'entreprise

Comprendre et analyser vos documents comptables – Nouméa

Objectif ? Comprendre la structure d'un bilan et ses grandes masses, construire son bilan fonctionnel pour évaluer la santé financière de l'entreprise, etc.

Après avoir suivi cette formation, il est possible de la compléter avec la formation « Évaluer la santé financière de votre entreprise ».

Analyser la santé financière de votre entreprise – Koné

Objectif ? Améliorer sa gestion en apprenant à interpréter les postes du compte de résultat et du bilan de l'entreprise et apprendre à évaluer sa structure financière, ses résultats et son évolution.

Contrôle de gestion

Coût de revient et seuil de rentabilité – Nouméa

Objectif ? Apprendre à maîtriser les charges de l'entreprise, savoir distinguer les coûts fixes et les coûts variables et comprendre les écarts entre le résultat pré-établi et le résultat réel.

Après avoir suivi cette formation, il est possible de la compléter avec la formation « Analyse et outil de gestion ».

Coût de revient – Koné

Objectif ? Apprendre à maîtriser une méthode simple et juste de détermination des coûts de revient adaptée à l'entreprise afin de contrôler la rentabilité des activités et fiabiliser l'élaboration des devis.

** Lire aussi page 7.*

COUP DE POUCE À LA FORMATION

Pour les formations se déroulant à Nouméa, la CCI prend en charge 30 % de leur coût jusque fin décembre 2020.

Les formations proposées à Koné sont éligibles à une prise en charge par la province Nord.

En savoir plus :

Nouméa : 24 31 35, entreprises@cci.nc

Koné : 42 68 20, kne@cci.nc

www.cci.nc



Fiche pratique

RECRUTER UN ALTERNANT

La 5^e édition de la Semaine de l'alternance, organisée du 1^{er} au 8 juillet par les Chambres consulaires, a lancé le recrutement des alternants pour la rentrée 2021. Vous aussi, faites le choix de l'alternance pour recruter vos futurs collaborateurs !

Le Centre de formation par alternance (CFA) de la CCI accompagne les entreprises qui souhaitent recruter un alternant. L'alternance offre un choix de formations de niveau CAP à bac + 3 en adéquation avec vos besoins, elle permet de dynamiser votre organisation interne, de bénéficier d'avantages financiers et d'anticiper l'engagement de collaborateurs opérationnels et compétents. Les métiers préparés au CFA de la CCI concernent les secteurs du commerce, des services, du numérique, du médico-social, de la logistique et de l'industrie.

L'alternance, c'est quoi ?

« La formation par alternance a pour objet de former un salarié pour lui permettre d'acquérir une qualification sanctionnée par une certification professionnelle enregistrée au répertoire de la certification professionnelle de la Nouvelle-Calédonie » (Article Lp. 521-1 du code du travail de la Nouvelle-Calédonie)

Elle comprend :

- **une formation assurée par l'employeur** grâce à l'encadrement d'un tuteur, fondée sur la réalisation des activités prévues au référentiel de la certification professionnelle visée ;
- **des enseignements théoriques ou pratiques assurés par un centre de formation** par alternance.

L'alternant est un salarié et bénéficie des dispositions applicables au personnel de l'entreprise (convention, horaires, jours de travail et congés payés...).

Comment recruter un alternant ?

1. Définir vos besoins : un **conseiller alternance** vous guide pour identifier la ou les formations adaptées à votre entreprise.
2. Recruter votre futur alternant avec l'accompagnement du conseiller alternance.
3. Signer le **contrat unique d'alternance** et la **convention de formation** (signée entre le salarié ou son représentant légal, l'employeur et l'organisme de formation). En fonction de la formation, le contrat sera de un, deux ou trois ans.
4. Faire une **déclaration d'embauche** auprès de la CAFAT et organiser une visite médicale (au plus tard 2 mois après l'embauche conformément à la réglementation).
5. Un conseiller du CFA vous **accompagne** tout au long de la formation de votre alternant.

LE CHIFFRE

92 %

C'est le taux d'insertion professionnelle des alternants du CFA de la CCI

Rémunération et avantages

- La rémunération de l'alternant est calculée sur la base du SMG, en fonction de l'âge, du diplôme et de l'ancienneté.
- L'entreprise est exonérée des cotisations sociales CAFAT sur le salaire de l'alternant durant toute la durée du contrat. Cependant, l'alternant bénéficiera d'une couverture sociale (accident du travail, maladie).
- Une formation des tuteurs est dispensée gratuitement par le CFA pour permettre au tuteur salarié de l'entreprise d'assurer sa mission.
- Une aide à l'accompagnement est versée aux employeurs par le territoire (entre 30 000 et 50 000 francs).

En savoir plus :

www.cfa.cci.nc





Données du mois

LE TOURISME DOMESTIQUE TRANSFORME L'ESSAI



54 % des 283 000 passagers quittant la Nouvelle-Calédonie en 2019 étaient des Calédoniens partant dépenser hors du territoire. Aujourd'hui « captives », ces 153 000 personnes peuvent-elles compenser l'absence des touristes internationaux ? Le point sur la situation en province Sud avec Julie Laronde, directrice de Nouvelle-Calédonie tourisme province Sud (NCTPS).

Quelles sont les perspectives pour le tourisme domestique ?

Selon les estimations issues des dernières enquêtes, le tourisme domestique représente environ 4,7 milliards de francs par an sur l'ensemble



► « Il faut engager un travail de fond sur l'appropriation du tourisme local par les Calédoniens » Julie Laronde, directrice de NCTPS.

de la Nouvelle-Calédonie. D'ici à la fin de l'année, il sera difficile de compenser le manque à gagner des 25 milliards de francs dépensés annuellement par les touristes internationaux et les 3,5 milliards par les croisiéristes. Toutefois, nous continuons à renforcer le tourisme domestique et à structurer l'offre. Au-delà des promotions, il faut engager un travail de fond sur l'appropriation du tourisme local par les Calédoniens. Leur montrer qu'il y a de nombreux lieux à redécouvrir avec des prestataires professionnalisés.

Quel est le bilan de la campagne de promotion « Destination province Sud » ?

Plus de 200 offres promotionnelles pouvant aller jusqu'à 60 % de réduction, sous forme de bons d'achat ou de packages, ont été proposées par les 117 partenaires de l'opération entre le 18 mai et le 18 juillet. Sur cette période, le nouveau site destinationprovincesud.nc, portail unique de l'offre touristique et de loisirs en province Sud, a enregistré 62 832 visiteurs uniques. Les ventes en ligne ont généré un chiffre d'affaires de 100 millions de francs. En Brousse, les réservations pour les hébergements ont très bien fonctionné⁽¹⁾, notamment pour les ponts de mai et les vacances scolaires de juin, et celles pour les mois

AGENDA

Le 5 septembre, le Salon du tourisme en province Sud, Évasion Sud, se tiendra sur le quai Ferry. Sa 1^{re} édition en 2019 avait attiré plus de 5 000 visiteurs en une journée.

futurs après ce temps de promotion sont assez prometteuses. Toutefois, le remplissage des établissements en semaine reste problématique tout comme la faible fréquentation des structures touristiques de Nouméa en général (13 % des ventes seulement, ndlr).

Comment expliquez-vous ces résultats satisfaisants ?

Nous avons constaté un véritable engouement à la fin du confinement, les gens avaient envie de nature et de loisirs ! Certains avaient prévu un budget vacances à l'étranger qu'ils ont reporté sur des offres locales. Des prestataires pensent avoir attiré une nouvelle clientèle. Cette campagne, comme celles lancées par les autres provinces⁽²⁾, a contribué à modifier la perception du tourisme local par les Calédoniens.

(1) L'Île des Pins et Bourail ont concentré plus de 70 % des ventes.

(2) Lire CCI Info n° 278 p. 32.

Les deux casquettes de NCTPS

Sous la marque Pacifique au cœur, NCTPS communique sur la destination Nouvelle-Calédonie à l'international, notamment sur les marchés australiens, néo-zélandais, japonais et français.

Localement, le GIE assure la promotion de la province Sud, tandis que les provinces Nord et Îles possèdent leur propre GIE.



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} juillet 2020	
• Prêts pour achats ou ventes à tempérament	2,80 %
• Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	1,55 %
• Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	1,77 %
• Découverts en compte	14,56 %
• Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	1,47 %

Intérêt légal (1^{er} semestre 2020)

Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels **3,15 %**

Autres cas **0,87 %**

Taux de base bancaire

TBB moyen pondéré **6,60 %**

Indice et taux

Prix juin 2020 **108,49**

Prix hors tabac juin 2020 **106,45**

Inflation hors tabac (12 derniers mois) ... **-1,0 %**

Inflation générale (12 derniers mois) **-1,0 %**

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 (juin 2020)

Plafond CAFAT **363 700 F CFP**

Plafond maladie CAFAT / RUAMM .. **510 500 F CFP**
(tranche 1) / **5 279 700 F CFP** (tranche 2)

Plafond FSH **306 900 F CFP**

Plafond formation professionnelle .. **363 700 F CFP**

Plafond Sécurité sociale **402 983 F CFP**

CCS **non plafonnée**

Évolution du BT21

	2018	2019	2020
Janv.	104,01	104,31	104,52
Fév.	104,03	103,93	104,50
Mars	104,29	103,88	104,34
Avril	104,63	104,15	104,18
Mai	104,60	104,25	103,77
Juin	104,34	104,42	103,43 (provisoire)
Juil.	104,55	104,07	
Août	104,79	103,90	
Sept.	104,79	103,75	
Oct.	104,08	103,73	
Nov.	104,14	103,86	
Déc.	104,42	103,93	

Échéances fiscales

31 août.....

Impôt sur les sociétés

- Paiement de l'acompte (si clôture au 30/09 ou 01/01).
- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 30/04.

Impôt foncier

- Cette échéance concerne les propriétaires de terrains et de constructions fixes permanentes.

30 septembre

Impôt sur les sociétés

- Paiement de l'acompte (si clôture au 31/10 ou 01/02).
- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31/05.

31 octobre

Impôt sur les sociétés

- Paiement de l'acompte (si clôture au 30/11 ou 01/03).
- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 30/06.

Impôt sur le revenu

- Paiement de l'avis. Cette échéance concerne toutes les personnes physiques ayant un revenu et n'ayant pas opté pour un paiement par mensualisation ou prélèvement à l'échéance.

ÉCOLE UNIVERSITAIRE DE MANAGEMENT

CRÉATEUR D'AVENIRS



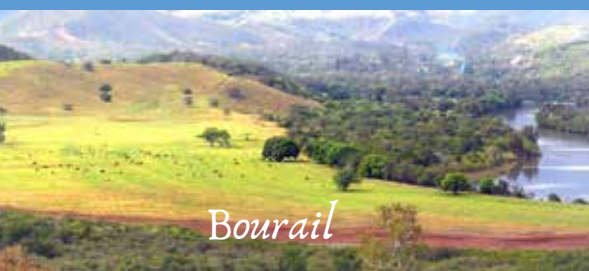
Accélérez votre carrière de manager !

Rejoignez notre IAE, une Business School universitaire qui se caractérise par son agilité, sa proximité avec les entreprises et son ouverture à l'international.

- Diplôme étudiant-entrepreneur (dispositif national PEPITE)
- Licence professionnelle Gestion des organismes touristiques et hôteliers en Océanie
- Licence et Master MIAGE (Méthodes informatiques appliquées à la gestion des entreprises)
- Master MIAGE (Management et administration des entreprises)



Tournée de présentation en Brousse et dans les îles



Bourail



Lifou



Koné



Le nouveau Président du MEDEF-NC, Samuel HNEPEUNE, accompagné de sa 2ème Vice-Présidente, Valérie ZAOUÏ, en charge du service aux adhérents, se rendra à Bourail, Lifou et Koné pour présenter aux entrepreneurs les enjeux économiques et la démarche de la 1ère organisation patronale de Nouvelle-Calédonie. Ces échanges viendront nourrir les propositions du MEDEF-NC, à défendre auprès des autorités politiques.



Rendez-vous :

- > le vendredi 21 août à 10h30 au Colisée de Bourail
- > le vendredi 28 août à Lifou
- > le vendredi 4 septembre à 8h30 au Koniambo