

# CCI info

N° 283  
AVRIL  
MAI  
2021

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



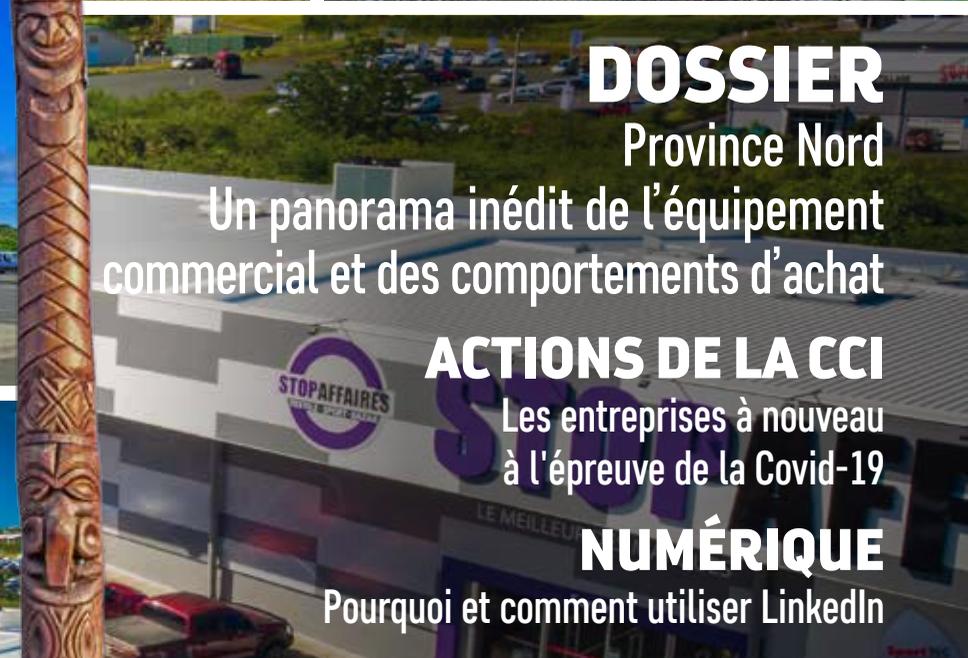
**DOSSIER**  
Province Nord  
Un panorama inédit de l'équipement  
commercial et des comportements d'achat

**ACTIONS DE LA CCI**

Les entreprises à nouveau  
à l'épreuve de la Covid-19

**NUMÉRIQUE**

Pourquoi et comment utiliser LinkedIn



**cci**  
@ NOUVELLE-CALÉDONIE  
WWW.CCI.NC



AGIT POUR L'INTÉRÊT GÉNÉRAL

# ÉCONOMIQUEMENT IMPLIQUÉ POUR LE PAYS

**150**  
CONTRATS  
POUR LE SUIVI  
DE NOS  
LOGEMENTS

**2 992**  
LOGEMENTS  
EN GESTION  
LOCATIVE

**880**  
MILLIONS DE F  
POUR L'ENTRETIEN  
DE NOS LOGEMENTS  
EN 2020

Fidèle à sa mission, le FSH s'implique quotidiennement pour ses ayants droit et, en parallèle, au soutien de l'activité économique du pays.

Au travers de ses investissements, il contribue ainsi à pérenniser plusieurs centaines d'emplois et inscrit sa volonté d'être un acteur majeur de la dynamique économique de la Nouvelle-Calédonie.

En 2020, le FSH a consacré un budget de 880 millions de francs à l'entretien de son parc locatif qui compte désormais 2 992 logements. 150 entreprises ont ainsi collaboré avec le Fonds Social de l'Habitat à la préservation du cadre de vie de ses ayants droit.

*Josiah, chargé de patrimoine au FSH et ayant droit.*

ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

LOCATION

PRÊTS À TAUX BONIFIÉS

AIDE AU LOGEMENT

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

 Fonds Social de l'Habitat

**fonds  
social  
de l'habitat**



Bien plus qu'un toit



## ÉDITO

Une nouvelle fois, la crise sanitaire de la Covid-19 a commandé la fermeture pendant plusieurs semaines de la plupart des commerces. Un coup dur pour les acteurs économiques, qui se relevaient à peine d'une année 2020 aux lourdes pertes. Pour autant les entrepreneurs ont, à nouveau, fait la démonstration de cet « esprit pionnier » calédonien qui sait se réinventer pour surmonter les obstacles. Les entrepreneurs auront besoin de la solidarité de l'État, des institutions calédoniennes, des banques. Ils auront besoin surtout que collectivement, les Calédoniens expriment leur solidarité par une responsabilité de chacun, pour que nous continuions à travailler, former, créer, vivre, s'ouvrir, dans le futur. Pour aider les chefs d'entreprise à mettre en place les solutions de l'agilité et de la résilience, la CCI s'est une nouvelle fois mobilisée. À travers un numéro vert, en les informant sur les aides, en organisant des ateliers gratuits. Cap maintenant sur la relance ! Un réseau d'experts rassemblé par la CCI est déjà à pied d'œuvre pour remettre les entreprises sur une trajectoire prospère.

La CCI s'est vue confier l'actualisation de l'observatoire des commerces et services en province Nord. Découvrez dans notre dossier les grandes conclusions de cette étude, vouée à guider les politiques publiques mais également les chefs d'entreprise, dans les opportunités de ce bassin marchand. La relance, nous y arriverons !

**David Guyenne,**  
Président de la CCI-NC

# CCinfo

## SOMMAIRE

### ACTUALITÉS

- À la Une**
- 4** **Matinale, nouveau service de conseil en digital, Aparté des entrepreneurs...**
- 5** **Actions de la CCI**  
Les entreprises à nouveau à l'épreuve de la Covid-19
- 7** **L'aéroport de Nouméa-La Tontouta producteur d'électricité solaire**
- 8** **Focus entrepreneur**  
Gîte Kanua Tera : une histoire de famille
- 10** **L'actualité des entrepreneurs**

#### International

- 14** **Pour la relance, pensez export !**

#### Innovation

- 16** **Territoires d'innovation : les entrepreneurs au rendez-vous**

### DÉCRYPTAGES

- 19** **Portrait**  
Guillaume La Selve,  
"Saisir les opportunités"

- 20** **Dossier**  
Province Nord : un panorama inédit de l'équipement commercial et des comportements d'achat

- 26** **Économie**  
IEOM : quelles perspectives pour l'économie en 2021 ?

- 28** **Environnement**  
Le dispositif Éco'Énergie : du sur-mesure en faveur du développement durable

#### Numerique

- 30** **Pourquoi et comment utiliser le réseau professionnel LinkedIn**

### INFOS PRATIQUES

#### Formation

- 32** **Rendre visible un engagement qualité avec le label hygiène alimentaire**
- 35** **Une formation interactive et ludique pour les tuteurs en entreprise**

#### Fiche pratique

- 36** **Délais de paiement : la Commission des chefs des services financiers peut vous aider**

#### Comment j'ai réussi à ...

- 37** **Ouvrir mon commerce Kawaii Store**
- 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 : Séverine Aguilar, Valérie Bléhaut, Anne-Charlotte Cocault, Virginie Grizon, Sylvie Nadin, Chrystel Furigo, Christine Lalande - Coordination rédaction : Chrystel Furigo, Christine Lalande - Photo de couverture : © Sébastien Mériton - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. : 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Millin, 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 du directeur de publication.



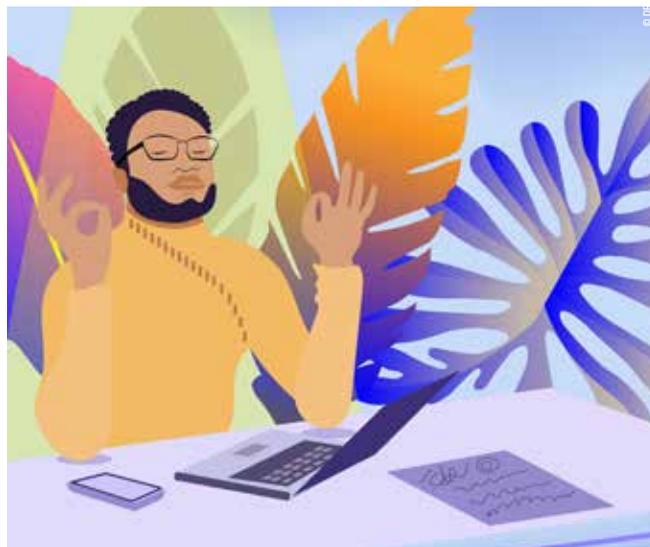
# À la Une

## Une « Matinale » dédiée à la performance sociale

Judi 6 mai, la CCI-NC invitera les entreprises à une « Matinale » au restaurant Le Bout du monde, de 7 h 30 à 9 h 30, autour du thème : « Comment gagner en performance grâce au développement de la Santé et de la Qualité de Vie au Travail (SQVT) de mes salariés ? ». Florence Bazenet, gérante du cabinet FBconseil, évoquera autour d'un petit-déjeuner les moyens de développer la performance sociale de l'entreprise au bénéfice de sa performance économique, en proposant une méthodologie éprouvée et reconnue par l'Agence nationale de l'amélioration des conditions de travail (ANACT). L'un de ses clients témoignera aussi. L'entrée, sur inscription, est gratuite.

Inscription sur :

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



## Un nouveau service de conseil en digital gratuit

Mi-mars, la CCI-NC a inauguré un nouveau service gratuit pour aider ses ressortissants à se réinventer et faire face à un deuxième confinement : un conseil en digital, en ligne et gratuit. Léna Giozzi, conseillère en gestion numérique au département gestion des entreprises, est désormais à l'écoute des entrepreneurs par le biais d'un formulaire en ligne pour répondre à toutes leurs questions et les aider à tirer profit de manière optimale des outils numériques, parfois méconnus ou mal maîtrisés. Dans l'attente de la sortie prochaine d'un nouveau dispositif d'accompagnement en digital.

## Un afterwork sur les nouveaux modèles d'organisation

Mardi 25 mai, à 18 heures au Chai de l'hippodrome, c'est un nouvel « Aparté des entrepreneurs » qui sera proposé sur le thème : « l'entreprise libérée ».

Venez échanger avec Bibiana Jurado, entrepreneur du changement et cofondatrice de Restart, qui a quinze années d'expérience au sein d'organisations publiques et privées, associatives et intergouvernementales, dans plusieurs pays du monde, dans l'accompagnement de la transformation des organisations.

Inscription sur :

[www.cci.nc](http://www.cci.nc) (nombre de places limitées)



## Contactez la CCI pour vos problématiques de développement durable

La CCI accompagne les entreprises dans leur démarche de développement durable. Un conseiller environnement peut apporter son assistance aux commerçants, pour obtenir le label « commerce écoresponsable ». La date limite de dépôt de candidatures est fixée à la fin du mois de juillet 2021. A travers le dispositif « Visite Energie », un conseiller CCI accompagne les entreprises de tous secteurs à faire le bilan de leur situation énergétique. Les entreprises de moins de 20 salariés de l'industrie, du commerce ou de la restauration, peuvent aussi solliciter le dispositif « TPE et PME gagnantes sur tous les coûts », pour adresser leurs enjeux de matières premières, de gestion des déchets ou de consommation énergétique.

**Contactez un conseiller environnement de la CCI : par téléphone au 24 31 00 ou par mail : [environnement@cci.nc](mailto:environnement@cci.nc).**



# Actions de la CCI

## LES ENTREPRISES À NOUVEAU À L'ÉPREUVE DE LA COVID-19

Dès le confinement général de la population entré en vigueur le 9 mars, et comme en 2020, la CCI-NC a immédiatement réactivé son dispositif d'accompagnement des entreprises spécial « Covid ».



*Christopher Gygès, membre du gouvernement en charge de l'économie, s'est adressé aux conseillers de la cellule d'accompagnement des entreprises de la CCI-NC en visioconférence, et a visité des entreprises qui ont fait évoluer leur modèle économique (page suivante).*

La Nouvelle-Calédonie a vécu pour la deuxième fois un confinement général dicté par la situation sanitaire et l'arrêt de toute activité commerciale « non essentielle ». Dans tous les pans de ses missions, la CCI s'est organisée pour pouvoir poursuivre ses activités dès le premier jour et aider les entreprises les plus impactées à travers sa cellule d'accompagnement.

Derrière le numéro vert opéré par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie en partenariat avec la CCI-NC, la CMA-NC, la CANC et l'OPT, les conseillers de la CCI ont traité plus de 840 demandes pendant le confinement. La CCI-NC a recensé les entreprises proposant des masques homologués à la vente et celles proposant un service de livraison à domicile ou de « click & collect », et a proposé des « Facebook Live » sur ces techniques de vente utilisant les outils numériques, pour aider les entreprises à les mettre en place ou à les optimiser. Elle a aussi proposé des outils pratiques sur son site internet.

La CCI a également aussitôt réactivé et piloté la cellule des acteurs économiques, qui réunit une soixantaine de personnes, dont le rôle était de mutualiser quotidiennement l'information sur les problèmes des entreprises afin de porter leur voix auprès des institutions.

### Les écoles en continuité pédagogique

Du côté des écoles (EGC et CFA), la mise en place de la formation à distance a été immédiate : dès la première semaine de continuité pédagogique, 98 % des cours de l'EGC et du CFA étaient maintenus en distanciel. Avec un taux d'assiduité record. « Près de 1 000 heures ont été dispensées en distanciel synchrone », précise David Leclerc, responsable du CFA. Une flexibilité de bon augure pour les étudiants de ces structures, qui dans le cadre de leur cursus travaillent en contact étroit avec le monde de l'entreprise, lui aussi majoritairement placé en télétravail. Et « un défi pour un certain nombre de nouveaux formateurs, professionnels du secteur,



## Actions de la CCI



*qui n'avaient pas vécu le premier confinement dans ces écoles* », a souligné Charles Roger, Directeur général de la CCI-NC. La Formation professionnelle continue (FPC) a profité du confinement pour adapter à distance les formations obligatoires aux débits de boissons, qui concernent près de 1 600 personnes à former sur 600 sessions.

### Après le confinement, la relance

Des ateliers spécifiques, gratuits, pour apporter de l'assistance aux chefs d'entreprise afin de formuler leurs demandes d'aide en ligne au fonds de solidarité de l'Etat et aux aides de la province Sud sont organisés. Une trentaine de sessions sont programmées, en avril et mai, à Nouméa, La Foa et Bourail. Le dispositif d'accompagnement gratuit « Cap Relance » additionne l'expertise de coaches, de banquiers, d'avocats, d'experts-comptables, de professionnels expérimentés, pour apporter

aux chefs d'entreprise des solutions personnalisées : entreprises, n'hésitez pas à faire appel à eux ! En ateliers en groupe, en suivi individuel par un conseiller, en rendez-vous avec des experts ou avec le mentorat d'entrepreneurs, ce dispositif apporte des réponses sur-mesure aux entreprises en difficulté ou qui craignent d'en rencontrer.

Toutes les informations sur

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



## Actions de la CCI

# L'AÉROPORT DE NOUMÉA-LA TONTOUTA PRODUCTEUR D'ÉLECTRICITÉ SOLAIRE

Les travaux de construction de la centrale photovoltaïque de l'aéroport de Nouméa-La Tontouta ont démarré le 1<sup>er</sup> mars. Cette centrale, qui va recouvrir le parking public d'ombrières, est innovant à plusieurs égards.



Lorsque les travaux seront terminés, 90 % de la surface du parking sera couverte d'ombrières, supportant des panneaux photovoltaïques.

Le projet « Hélio Tontouta », développé par Total Quadran Pacific avec le soutien de la CCI-NC, gestionnaire de l'aéroport international, se veut emblématique des ambitions portées à la fois par la Chambre pour être moteur de la transition énergétique en Nouvelle-Calédonie, et du pays pour atteindre ses objectifs de 100 % de distribution publique d'électricité issue des énergies renouvelables à l'horizon 2030. Avec une puissance de 3 MWc (Mégawatt-crête), cette centrale composée d'une ombrière sur parking et d'une partie au sol, sera la plus grande centrale photovoltaïque sur ombrières du territoire, et fera économiser plus de 5 000 tonnes de CO2 par an.

### La CCI engagée pour l'environnement

À la porte d'entrée – et de sortie – de la Nouvelle-Calédonie, ce projet écoresponsable aura une visibilité toute particulière. « C'est une formidable occasion de montrer la transition environnementale engagée par l'aéroport de Tontouta depuis plusieurs années et reconnue par l'Association internationale des aéroports en 2018 », explique le directeur des aéroports de la CCI, Pascal Sedent. Ces efforts viennent compléter l'engagement de la CCI dans la mise en place d'une politique environnementale

ambitieuse engagée depuis 2016, avec la mise en œuvre du premier Plan de déplacement interentreprises (PDIE) du territoire « Tontouta'mouv » pour encourager l'écomobilité sur la plateforme. L'infrastructure a obtenu et maintient depuis trois ans déjà le niveau 2 de la certification internationale « Airport Carbon Accreditation » et a doté dès 2018 un bâtiment pilote, le dock technique, en solaire. Les utilisateurs de l'aéroport international, comme les salariés qui y travaillent, peuvent aussi profiter de bornes de recharge pour véhicules électriques.

### Un projet unique sur le sol calédonien et dans la région

« La dimension de ce projet d'ombrières sans équivalent sur le territoire fera prendre conscience aux Calédoniens eux-mêmes que la transition énergétique en Nouvelle-Calédonie, c'est du concret. En tant que leader sur le marché calédonien, Total Quadran accompagne la région dans sa transition énergétique », ajoute Stefan Sontheimer, directeur de l'agence Pacifique de Total Quadran. La centrale photovoltaïque, dont la durée du contrat de rachat d'électricité est établie pour 25 ans, doit être mise en service au troisième trimestre. 7 600 panneaux, à la technologie anti-reflets et capables de capter le rayonnement solaire réfléchi par le sol, seront déployés sur une surface totale de 2,2 hectares.

D'ici la fin de l'année, la mégastructure du parking de l'aéroport, utilisé en exploitation normale par 180 000 usagers par an, améliorera l'expérience passagers et la qualité de service en offrant de l'ombre, en protégeant les véhicules des intempéries et en apportant un meilleur confort thermique en saison chaude.

## En chiffres

- 90 % du parking public couvert
- 4 654 MWh de production électrique théorique annuelle.
- 5 030 tonnes de CO2 évitées par an.
- 493 millions de francs CFP d'investissement.



# Focus entrepreneur

## KANUA TERA, LE CŒUR D'UNE FAMILLE

**L'histoire du Kanua Tera, dans la Baie de Port Boisé, se construit sur trois générations. Le témoignage de Robert Atiti, co-gérant avec son épouse Eliane, nous emmène un demi-siècle plus tôt, là où tout a commencé, dans la tribu de Goro, près de la cascade de Wadiana.**



© PF / CCI-NC



© Claude Beaudeumont

Marie-Noëlle Atiti reprendra le flambeau, après ses parents Eliane et Robert.

Dans les années 70, le père de Robert, le Grand Chef Charles Atiti, eut l'idée de créer un gîte avec trois bungalows pour accueillir les visiteurs. La famille s'est tout de suite mobilisée autour de ce projet. « *Scolarisé en pensionnat, je rejoignais le gîte le week-end pour aider mon père, ma mère et ma grande sœur. Je regagnais Nouméa le dimanche soir avec le dernier client* » se souvient Robert. Après ses études, il part faire son service militaire en Métropole. Engagé dans la marine, il sert en tant que Maître d'hôtel sur le porte-avion Foch. Après 18 mois en mer, son père le rappelle pour reprendre le flambeau. En 1992, le projet d'agrandir le gîte, qui comptait en plus un terrain de camping, trois nouveaux bungalows et un restaurant, prend vite sens. C'est

malheureusement sans compter sur une pluviométrie abondante qui rend le projet caduc, un mois seulement avant le lancement des travaux.

### Aller de l'avant

À force de persévérance, d'énergie et de courage, la famille rebondit. Le choix de s'implanter sur la Baie de Port Boisé s'impose vite même s'il faut repartir de zéro. Robert revoit son budget à la hausse, cherche des partenaires et se lance dans l'aménagement du site. Sur cette bande de terre vierge d'infrastructures, cinq années de travaux sont nécessaires pour construire le gîte de Kanua, du nom de la montagne du Cap Ndua. Un nom bien à propos car il a fallu soulever des montagnes pour y arriver ! En 1997, il embauche

cinq personnes et se tourne vers la CCI pour être accompagné dans la formation aux métiers de l'hôtellerie. « *L'appui de la CCI nous a permis de nous professionnaliser davantage* » souligne Robert. Eliane, son épouse fraîchement retraitée, rejoint aussi l'équipe pour s'occuper de la comptabilité.

### S'adapter encore et toujours

En 2008, la construction de l'usine de Goro a boosté l'activité du gîte, amenant Robert à investir pour le transformer en hôtel avec 18 bungalows et deux salles de restaurant.

Le blocage de la route de Yaté puis un cyclone et la Covid-19 ont contraint l'hôtel à fermer ses portes plusieurs mois. Robert en a profité pour entreprendre des travaux et chercher des prestataires pour proposer des sorties baleines, plongées bouteille et Palmes-Masque-Tuba (PMT). L'endroit s'y prête bien. L'hôtel rouvrira dans le courant du mois de mai. C'est leur fille Marie-Noëlle qui se destine à prendre la relève, au terme de ses études en hôtellerie (après un cycle en Australie, elle terminera son cursus en Métropole quand la situation sanitaire le permettra). Les générations se suivent au Kanua Tera, avec une même passion pour l'accueil des touristes.

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

[KanuaTeraNC](#)

# AVEC LA BNC DES ÉQUIPES DÉDIÉES À TOUS LES MARCHÉS

PRO, ASSOCIATION, SYNDIC & CE

Parce que vous avez besoin d'une expertise adaptée,  
la BNC vous accompagne dans votre activité et vos projets.

Rendez-vous sur [www.bnc.nc](http://www.bnc.nc),  
rubrique Pro & Entreprises



**Banque de  
Nouvelle Calédonie**  
BANQUE & ASSURANCE

[www.bnc.nc](http://www.bnc.nc) | BNClive  
Banque de Nouvelle Calédonie | 257 400

BANQUE DE NOUVELLE-CALÉDONIE S.A. au capital de 12.097.944.000 F. CPF - RCS Nouméa 74B047688 - Ridet 047 688 001  
Siège social : 10, avenue du Maréchal Foch - BP L3 - 98849 Nouméa Cedex - Nouvelle-Calédonie. Intermédiaire en assurances - Immatriculée au RIAS sous le n°NC180001. Tél. : (687) 25.74.00 - contact@bnc.nc

Communication à caractère publicitaire sans valeur contractuelle.

**COVID-19**  
CORONAVIRUS

## AIDES AUX ENTREPRISES ET PATENTÉS

La province Sud reconduit son plan d'urgence de soutien aux entreprises  
et patentés impactés par le confinement lié au Covid-19.

Vous pouvez être concernés par ces aides.  
Le dossier de demande est en ligne\* :

Dossier de demande  
en ligne



2 accès directs pour la même démarche :

- [province-sud.nc/demarches](http://province-sud.nc/demarches)
- [province-sud.nc/covid19](http://province-sud.nc/covid19)



AGIR POUR  
L'AVENIR



\*À partir du 1<sup>er</sup> avril 2021.



# L'actualité des entrepreneurs



**RICHARD GALLOIS**

**Cosmecal**

Tontouta

## L'innovation 100 % calédonienne

Depuis 32 ans, Cosmecal fabrique dans son laboratoire de la Tamoia des cosmétiques et compléments alimentaires à base de plantes utilisées traditionnellement dans le Pacifique et reconnues pour leurs bienfaits. Les produits sont distribués sous la marque Pacifico Nature. Fortement impactée par la fermeture des frontières, l'entreprise cherche à se diversifier, raison pour laquelle elle a intégré le programme « Strategic Business Development » de l'EGC.

Pour Richard Gallois, le directeur « *il est nécessaire de nous réinventer et de nous adapter à ce nouvel environnement économique pour continuer à développer notre savoir-faire* ». L'entreprise a relancé la production de solutions hydroalcooliques et devrait bientôt annoncer l'ouverture d'une boutique privée en ligne.

Tél : 82 74 74

[www.pacifico-nature.nc](http://www.pacifico-nature.nc)

[Pacifico Nature](#)



**LÉA GUILLET ET GRAZIELLE VICET**

**L'île Ô Pépites**

Nouméa

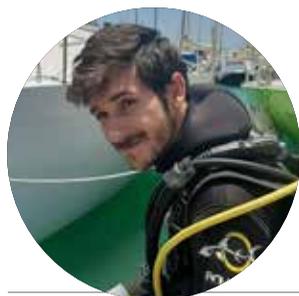
## Le seconde main pour enfants à portée de clic

C'est en faisant le constat du nombre restreint de magasins pour enfants en Nouvelle-Calédonie et des prix élevés pratiqués que Léa Guillet et Grazielle Vicet ont eu l'idée de développer un concept novateur. L'île Ô pépites est ainsi, depuis février, la première boutique en ligne calédonienne de vêtements et accessoires de mode, de seconde main, pour enfants de 0 à 14 ans ! « *En plus de simplifier la vie des parents, ce service leur permet de faire des économies et de réduire les déchets textiles* » précise Léa Guillet. L'île Ô pépites collecte, trie, photographie chaque article et les publie. Tous les vêtements sont en parfait état. Les clients peuvent payer en ligne de manière sécurisée et se faire livrer à domicile ou en point relais.

Tél : 90 91 47

[www.ile-o-pepites.nc](http://www.ile-o-pepites.nc)

[L'île Ô pépites](#)



**LOÏC PRIGENT**

**Eco-boat**

Nouméa

## Betty : le robot nettoyeur

Et s'il était possible de limiter l'utilisation d'antifouling ? C'est l'objectif de l'entreprise Eco-boat qui propose depuis 2019 un service de nettoyage clé en mains pour l'entretien des coques de bateaux. « *Nous avons souhaité apporter une alternative innovante et écologique aux produits antifouling traditionnels. Betty, notre robot télé-commandé, élimine les micro-organismes qui colonisent les coques de bateaux, ce qui permet de repousser le carénage à sec* » souligne Loïc Prigent, le co-gérant d'Eco-boat. L'entrepreneur cherche en parallèle des solutions pour remplacer durablement les produits antifouling. Dans le cadre du programme « Strategic Business Development » de l'EGC, la start-up est suivie par cinq étudiants pour une analyse de consulting qui devrait lui permettre de développer sa clientèle dans les mois qui viennent.

Tél : 79 72 78

[www.eco-boat.nc](http://www.eco-boat.nc)

[Eco-boat](#)



## MARLÈNE BRIAND

### Instant Bien-être

Nouméa

Marlène Briand suit une démarche écologique, aussi bien chez elle qu'au sein de son Institut. « *Je pratique mes soins avec des produits bio, sans danger pour mes clients et qui ont le moins d'impact possible sur la planète* », explique-t-elle. C'est donc naturellement qu'elle a suivi le protocole pour que son institut, L'Instant bien-être, soit labellisé Commerce éco-responsable, label qu'elle a obtenu il y a un an. « *Je limite l'utilisation des gants jetables et pour les épilations, j'ai remplacé les papiers d'examen par des paréos, lavés entre chaque client* ». Une nouvelle campagne de labellisation Commerce écoresponsable est lancée jusqu'à fin juillet.

Centre Natur'o zen

rue James Cook, Faubourg Blanchot

Tél. 90 62 64



Ensemble nous agissons

## L'esthétique se met au vert

Marlène Briand suit une démarche écologique, aussi bien chez elle qu'au sein de son Institut. « *Je pratique mes soins avec des produits bio, sans danger pour mes clients et qui ont le moins d'impact possible sur la planète* », explique-t-elle. C'est donc naturellement qu'elle a suivi le protocole pour que son institut, L'Instant bien-être, soit labellisé Commerce éco-responsable, label qu'elle a obtenu il y a un an. « *Je limite l'utilisation des gants jetables et pour les épilations, j'ai remplacé les papiers d'examen par des paréos, lavés entre chaque client* ». Une nouvelle campagne de labellisation Commerce écoresponsable est lancée jusqu'à fin juillet.



## SYLVAIN SAUVAGE

### Brasserie Malaoui

Nouméa

## Les bières Malaoui, locales et artisanales

Sylvain Sauvage a « *réaccroché le train de ses rêves* » en lançant sa propre bière. Étudiant, l'ingénieur agroalimentaire était membre de l'association des brasseurs amateurs. Depuis, l'envie d'ouvrir sa brasserie ne l'a pas quitté. Il s'est lancé il y a trois ans en se formant à l'Institut français de la brasserie et de la malterie. En septembre, il installe la Brasserie Malaoui

à Ducos et fin novembre, ses premières bières sont commercialisées en grandes surfaces, chez les cavistes, dans les bars et restaurants. « *Ce sont des bières locales et artisanales, elles ne sont pas filtrées ni pasteurisées. Elles ont vraiment du goût, ce sont de vraies bières aromatiques* », décrit-il.

Tél. 76 32 42

Brasserie Malaoui



## GIL BERTHOMIER & YVAN DUFOUR

### Ohana Poké bowl

Nouméa

## Des poké bowls à la sauce calédonienne

Gil Berthomier, entrepreneur et Yvan Dufour, ancien salarié d'Aircalin qui a dû rebondir face à la crise, ont lancé le 1<sup>er</sup> octobre dernier Ohana poké bowl. C'est l'une de leurs amies, de retour de voyage à Hawaii qui leur décrit le concept des pokés. L'idée les a séduits et ils ont décidé de se lancer. À la carte de ce snack, des « *pokés signatures* », mais également la

possibilité de composer soi-même son bol. « *A la base, le poké bowl est un bol avec du riz blanc gluant, des crudités et du poisson cru mariné. Nous avons gardé cette base pour la mettre à la sauce calédonienne avec des produits comme la crevette, le wahoo, le cerf ou le thon* » décrit Yvan Dufour.

7 avenue Foch

Tél. 99 58 88

Ohana poke nc



## ROMAIN MARMONIER & TANGUY COLLOMBEL

### Finactis

Nouméa

## Experts en transaction d'entreprise

Finactis, cabinet conseil spécialisé en finance et transaction d'entreprise a été fondé par Romain Marmonier. Rejoint par Tanguy Collombel, ils lancent ensemble une enseigne dédiée à la vente : Entrepriz.nc, pour accompagner les cédants et les acquéreurs à sécuriser et optimiser leurs projets. « *Riches d'une connaissance approfondie du tissu économique et financier calédonien, nous avons souhaité*

*développer ce pan d'activité* », précise Tanguy Collombel, qui travaille depuis plus de 20 ans dans le domaine de la finance d'entreprise. Finactis est membre de la Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers « *gage de notre professionnalisme* », ajoute le co-gérant.

Tél. 27 22 77

entrepriz.nc



## L'actualité des entrepreneurs



**NICOLAS LONG**

**Dolce Vita**

Nouméa

### Un label gagnant-gagnant

« Grâce au travail de toute l'équipe, nous avons reçu en début d'année et pour la seconde fois le label hygiène alimentaire » déclare Nicolas Long, propriétaire du restaurant Dolce Vita. Soucieux de la qualité des produits et de l'hygiène en cuisine, Nicolas a renouvelé cette démarche qui est pour lui devenue primordiale. « Ce label est un véritable guide des bonnes pra-

tiques. Il représente également pour l'équipe une meilleure reconnaissance et la valorisation de son travail. Pour les clients, c'est bien entendu un gage de qualité et de confiance » et comme le souligne Nicolas, « c'est aussi une façon de se distinguer d'autres restaurants ».

158 rue Auguste Bénébig

Dolce Vita Noumea



**MARIEKE RAILLARD**

**Idefix**

Nouméa

### Bien plus que des idées

Il y a tout juste un an, Marieke reprenait la boutique Idefix spécialisée dans les loisirs créatifs. Elle a embauché quatre personnes dont une que la CCI-NC a accompagnée dans sa formation en vente et informatique. La boutique regorge d'idées et de nouveautés. Bijoux, mercerie, beaux-arts, fleurs en bas nylon, modelage argile et bougies mais aussi modélisme, cartonage, macramé, tissage local...

Les 30 000 références seront disponibles sur le site de vente en ligne en fin d'année. « En créant ce site, je pense surtout à celles et ceux qui vivent en brousse. Cela facilitera leurs achats » annonce Marieke. Sur place, des ateliers ont également lieu durant les vacances scolaires pour les enfants et en semaine pour les adultes.

6 rue Tourville

Idefixnc



**CAROLINE DESGRÉES  
DU LOÛ**

**Ma Soeur Antoinette**

Nouméa

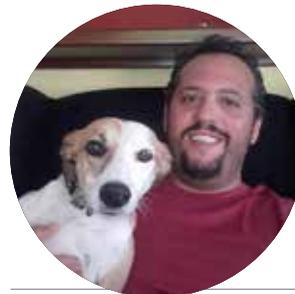
### À la rencontre de Ma Soeur Antoinette

Une palette de bleu lagon, une pointe de vert fougère et une touche de terre rouge... Il s'agit bien d'un paysage calédonien peint par Caroline Desgrées du Loû. Plus connue sous le nom de Ma Sœur Antoinette, marque qu'elle a créée en 2013, Caroline réalise des peintures acryliques qui sont ensuite imprimées sur affiches et cartes postales. À la

vente dans plusieurs boutiques, vous pouvez aussi pousser la porte de son atelier pour les découvrir dans différents formats et plonger sans son univers. « Envie d'une commande particulière ou tout simplement d'inspiration, venez me rencontrer je serai ravie de vous accueillir », confie Caroline, qui n'a pas fini de nous faire voyager sur l'île de lumière.

5 rue James Cook, Faubourg Blanchot - 9h00 à 18h00 sur rendez-vous, du lundi au vendredi

Ma Sœur Antoinette



**SANTIAGO OSORIO**

**Croq A Dom**

Nouméa

### Les croquettes de vos compagnons livrées à domicile !

« L'idée était de proposer aux Calédoniens une gamme d'aliments inexistante sur le territoire et dans une fourchette de prix intéressante » expose Santiago Orasio qui a ouvert Croq A dom il y a huit ans déjà. Les livraisons sont possibles sur toute la grande terre et effectuées le jour même sur Nouméa et le Grand Nouméa. Accessoires et

produits d'hygiène ont rejoint les « rayons » et tout récemment de l'alimentation bio française pour poules pondeuses. Cinq étudiants du programme « Strategic Business Development » de l'EGC planchent actuellement sur la stratégie d'entreprise de Croq A Dom : « c'est l'occasion de bénéficier du regard neuf de la génération nouvelle » se félicite l'entrepreneur.

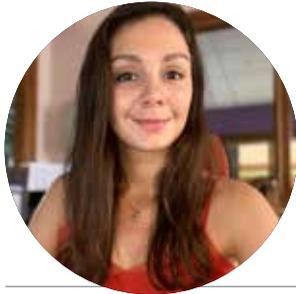
Tél. 79 24 44

www.croqadom.nc

CroqadomNC



## L'actualité des entrepreneurs



**MARGAUX CHAIZE**

**SCI Madibeau**

Nouméa

### Une galerie commerciale de proximité

« C'est un espace qui a pour vocation de devenir un lieu de rencontre, de vie et qui va apporter une nouvelle dynamique au quartier ». C'est ainsi que Margaux Chaize, gestionnaire de la galerie commerciale, présente les Halles de Magenta. Ce nouvel espace de shopping à taille humaine compte un supermarché, quatre restaurants et huit boutiques. Partiellement ouvert pendant le confinement, il accueillera par la suite un marché de producteurs locaux et d'artisans tous les samedis matin. Un lieu dans l'air du temps, donc. « La galerie a d'ailleurs été conçue dans un esprit écoresponsable, avec l'installation de panneaux photovoltaïques et de bornes de recharge pour les véhicules électriques ».

Halles de Magenta - 196, rue Roger Gervolino, Nouméa - Tél. 78 58 60  
Du lundi au samedi 7 h 30 - 19 h 30 - Dimanche 7 h 30 - 12 h 30

Les Halles de Magenta



**CECILE KERNALÉGUEN**

**Peacock Café**

Nouméa

### Plus de local, moins de déchets

« J'avais repéré le potentiel de ce snack depuis longtemps... J'ai donc répondu à l'appel à projet et l'ai remporté ! » Depuis octobre 2019, Cécile Kernaléguen fait vivre le Peacock Café au cœur du Parc Forestier. Elle propose des produits frais et locaux dans un menu qu'elle compose chaque jour. « Même si c'est plus compliqué, je refuse les produits importés autant que possible ».

Engagée, Cécile cherche à réduire son impact environnemental : « Je sers mes salades dans des bols en verre consignés. J'ai mis en place deux partenariats : avec mon fournisseur de bouteilles, qui me les reprend sous consigne et avec l'association Caledoclean qui récupère les déchets recyclables. »

Parc Forestier, 62 rue Tessandier de Laubarède, Nouméa  
Tél. : 35 35 45 - 81 40 49 - peacockcafenoumea@gmail.com  
Du mardi au dimanche 10 h 15 - 17h

Peacock Café Nouméa



**ETIENNE VÉLUT**

**FSH**

Nouméa

### De nouveaux commerces à Magenta

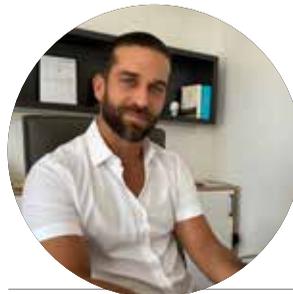
870 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales idéalement situées en bord de mer et sur un axe très fréquenté ? C'est le projet qui se prépare sur l'ancien site de l'université, à Magenta. La structure accueillera des logements à l'étage et des commerces au rez-de-chaussée. « Cet emplacement est particulièrement attractif pour les commerçants

qui contribueront à la dynamique du quartier », explique Etienne Vélut, directeur technique du FSH. Ces espaces de 60 à 200 m<sup>2</sup>, modulables et fractionnables, seront livrés bruts. « Ils seront disponibles d'ici un an. Leur commercialisation, confiée à un prestataire, commencera très prochainement afin d'intégrer les aménagements des commerçants dès le second œuvre. »

Frédéric JEAN, Chef de projets, au 46 70 10 ou 78 99 60 ou frederic.jean@secal.nc.

www.fsh.nc

Fonds Social de l'Habitat NC



**CHRISTOPHE MALMEZAC**

**Patrimonium Immobilier**

Nouméa

### Premières ouvertures aux Quais Ferry

Porté par la ville de Nouméa, le centre commercial « Les Quais », ouvert 7j/7, a pour ambition d'amorcer une nouvelle dynamique, en favorisant la fréquentation du centre-ville, notamment les week-ends. Outre la salle de sport déjà installée, le lieu va accueillir des restaurants, des boutiques, des curios, et même des

pop-up stores. « Le projet a rencontré un bel engouement auprès des commerçants : plus de 90 dossiers ont été déposés pour louer un espace commercial et bénéficier de l'animation et de la visibilité qu'apporte le complexe », se réjouit Christophe Malmezac, dont la société Patrimonium Immobilier est gestionnaire des lieux. Les premières boutiques sont déjà ouvertes.

Complexe commercial Quais Ferry - rue Jules Ferry, Nouméa - Tél. 28 49 49  
Du lundi au dimanche de 8h à 18h - Mail : Agence@patrimonium.nc

www.lesquais.nc



# International

## POUR LA RELANCE, PENSEZ EXPORT !

**Le Chèque relance export est une aide publique nationale du plan France Relance initié par le gouvernement français et destiné aux PME et entreprises de taille intermédiaire (ETI). La bonne nouvelle, c'est que les entreprises calédoniennes peuvent aussi en bénéficier. Cette aide est ouverte jusqu'au 1<sup>er</sup> octobre 2021. Et si vous en profitez pour mettre le cap vers l'export ?**

L'intérêt du dispositif Chèque relance export est d'accompagner et de booster les entreprises dans leur démarche à l'exportation. Pour en bénéficier, il faut s'adresser à l'un des organismes habilités à fournir les prestations éligibles. Sur le territoire, NCT&I (New Caledonia Trade & Invest) a obtenu son agrément auprès de Business France en novembre dernier. Ce cluster, entièrement dédié à l'export, accompagne depuis cinq ans les entreprises calédoniennes pour développer leurs marchés extérieurs.

Le Chèque relance export est un véritable coup de pouce à l'exportation. Cependant, comme le souligne Cécile Chamboredon, Directrice de NCT&I « avant de se lancer il faut s'interroger sur

*son potentiel et sa capacité à l'exportation. Très souvent, les entreprises qui nous consultent commencent par structurer leur offre et monter en compétences sur le marché local ».* NCT&I est là pour soutenir les entreprises visant ces marchés extérieurs et faciliter leur démarche.

### Qui peut en bénéficier ?

Les PME (incluant les TPE) et ETI de tous les secteurs d'activité (à l'exception du négoce, sauf produits alimentaires). Sont considérées comme PME les entreprises dont l'effectif est inférieur à 250 salariés et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 millions d'euros. Sont considérées comme ETI les entreprises dont l'effectif est compris entre 250 et 5 000 salariés et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 1 500 millions d'euros.

### Montant du Chèque relance export

Une entreprise peut être éligible à un maximum de deux Chèques relance export par prestation (collective et individuelle), soit quatre dossiers par entreprise.

Le Chèque relance export prend en charge 50 %, dans la limite d'un plafond, des dépenses éligibles d'une prestation d'accompagnement à l'international, y compris digitalisée.

- Jusqu'à 2 000 € pour une prestation d'accompagnement individuel : audit et diagnostic export, structuration de la stratégie export, priorisation des marchés, prospection individuelle, communication, étude de marché, etc.
- Jusqu'à 1 500 € pour une prestation d'accompagnement collectif vers des marchés cibles : prospection collective, rendez-vous professionnels, etc.
- Jusqu'à 2 500 € pour la participation à un pavillon France sur un salon à l'étranger.

Les échanges commerciaux ont été fortement impactés par la crise liée à la pandémie. C'est pourquoi il est nécessaire de se préparer aujourd'hui à exporter demain. Les perspectives d'avenir sont réelles pour les entrepreneurs calédoniens. Pensons avenir, pensons export.

Le formulaire d'éligibilité pour la demande de Chèque relance export est en ligne sur le site [www.teamfrance-export.fr](http://www.teamfrance-export.fr)  
Plus d'informations sur :

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

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

# System Lease

Location véhicules longue durée

# Fiat Doblo

à partir de **55.000 XPF HT/ mois**



Modèle présenté FIAT DOBLO CARGO SX 1.3L 90CV 3.4M<sup>3</sup>  
Offre en location longue durée 36 mois pour 60.000km souscrite avec contrat d'entretien, assurance et pneumatiques inclus et sans apport. Prix de vente TTC 2.197.500 XPF dont 396.270 XPF de TGC, clé en main incluant éco-participation et carte grise. Coût total location 2.415.600 XPF TTC, soit 36 loyers de 67.100 XPF TTC dont 12.100 XPF de TGC, assurance incluse avec restitution du véhicule à la fin du contrat de location. Frais de dossier offerts, km supplémentaire 10XPF TTC. Sous réserve d'acceptation du dossier par SYSTEM LEASE. Photo non contractuelle



☎ 27 27 30 / 76 25 30

✉ info@systemlease.nc

🌐 www.systemlease.fr

LA SOLUTION  
CLÉ EN MAIN



✓ Pneumatiques



✓ Assistance H24  
7/7 jours



✓ Assurance



✓ Véhicule relais

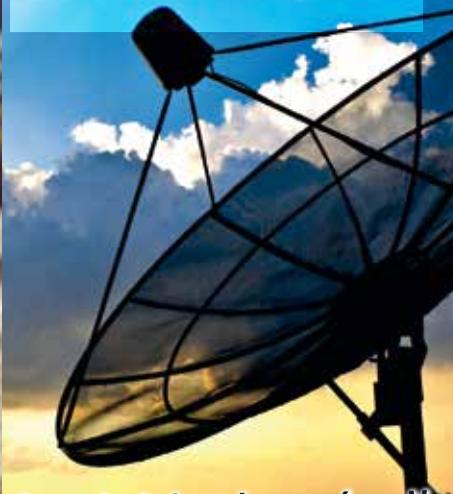


✓ Entretien

## RADIO VHF/UHF



## TÉLÉPHONIE SATELLITE



## GÉOLOCALISATION ENTREPRISE



*Développé, optimisé et éprouvé en Nouvelle-Calédonie depuis 2009.*



74 route du Port Despointes  
Tél. : 26 16 87 - Mob : 77 94 06  
Facebook : Navitec.nc

# NAVITEC

www.navitec.nc



Royal recy boat recycle les bateaux et leurs déchets.



Grégory Lasne, biologiste marin, est assistant à la maîtrise d'ouvrage de la ferme corallienne de Lifou.

# Innovation

## NOUVELLE-CALÉDONIE : TERRITOIRE D'INNOVATION PAR EXCELLENCE

**Seul territoire Outre-mer de « Territoires d'Innovation\* », la Nouvelle-Calédonie est dotée d'organismes de recherche de grande qualité. Elle concentre également des entrepreneurs passionnés porteurs de projets innovants, à haute valeur ajoutée. L'ambition du gouvernement qui soutient ce projet depuis 2017 est de faire de la préservation de la biodiversité un nouveau moteur de croissance, avec le parc naturel de la mer de Corail comme vitrine.**

Aujourd'hui, nous sommes au début de la réalisation des 15 projets sélectionnés, dont celui emblématique de la « Cité de la connaissance ». Le premier acompte de l'aide financière\*\*, accordée par la Caisse des dépôts, a été versé fin 2020. Véritable tremplin pour actionner la mise en route des projets, elle permet aux entreprises d'avancer dans les études Recherche & développement, de faisabilité et de programmation, mais aussi d'acheter du matériel. « Le soutien de

*Territoires d'Innovation constitue pour les entreprises un levier essentiel à la réussite de leur projet », confie Frédéric Guillard, chef du service aménagement et planification du gouvernement. La phase de préparation est bien amorcée même s'il reste encore, pour certains projets, à réceptionner des équipements.*

*Sur le plan de l'innovation, la proximité historique de l'Adecal avec les porteurs d'action se justifie. « Nous disposons d'outils, d'indicateurs et d'expertises spécifiques à l'innovation que nous mettons au service des porteurs d'action. Avec l'aide de nos partenaires, la SCET et SECAL, nous les accompagnons dans leur progression », souligne Aurore Klepper, chargée d'affaires au Pôle innovation.*

### Reproduire et s'exporter

*« Grâce à Territoires d'Innovation, nous avons gagné deux à trois ans », déclare Franck Ollivier, co-gérant de Royal Recy Boat. Cette société démantèle des bateaux et recycle leurs déchets. « Notre projet s'inscrit dans une dynamique locale mais notre ambition est de nous étendre sur les autres îles du Pacifique et de reproduire*

*notre modèle sur des marchés extérieurs ».*

*C'est une ambition que partage Grégory Lasne, biologiste marin de Biocénose Marine et assistant à la maîtrise d'ouvrage de la ferme corallienne de Lifou, projet porté par la province des îles Loyauté. « Notre priorité aujourd'hui est de devenir autonome en veillant aux besoins des locaux et des parties prenantes. Nous envisageons d'adapter cette ferme corallienne pilote au milieu mélanésien puis à l'avenir en Océanie ». Toutes les activités ont pour vocation à s'exporter à l'échelle du bassin Pacifique. « Le parc naturel de la mer de Corail est un formidable terrain de jeu », affirme Frédéric Guillard. L'ambition globale est d'emmenager d'autres entreprises dans ce sillage, pour faire de la Nouvelle-Calédonie un hotspot de l'innovation en faveur de la biodiversité.*

ADECAL : Agence de Développement Économique de la Nouvelle-Calédonie – pôle Innovation  
SCET : Cabinet d'expertise ([www.scet.fr](http://www.scet.fr))  
SECAL : Société d'Équipement de la Nouvelle-Calédonie

\* dossier porté par le gouvernement, conçu en partenariat avec les scientifiques du Consortium pour la recherche, l'enseignement supérieur et l'innovation en Nouvelle-Calédonie, les acteurs du cluster maritime et de l'économie numérique, les institutions, l'Adecal Technopole et le comité de gestion du parc naturel de la mer de Corail.

\*\*1,6 milliard de francs CFP sous forme de subventions et de prise de participation dans les entreprises.

Un bon travail  
commence par  
un bon outil.



OFFRE PROFESSIONNELLE

Sprinter 11m<sup>3</sup>  
à partir de  
**2 850 000** FHTG\*

Construisons notre pays, économisons l'énergie.

\*Offre réservée aux professionnels éligibles à la défiscalisation Loi Girardin-LODEOM sous réserve d'acceptation du dossier par le cabinet NC FINANCES. Apport en défiscalisation de 25%, frais de carte grise et éco-participation en sus. Voir conditions en concession.

 **almameto**  
AUTOMOBILES

41.40 68 |   Mercedes-Benz NC



Mercedes-Benz

+1500 RÉFÉRENCES AU MEILLEUR PRIX



**LA**  
**VIN**  **THÈQUE**  
DEPUIS 1973



**MAGENTA**



**DUCOS**



**MOTOR-POOL**



**OUEMO**



**www.vinotheque.nc**

 [contact@vinotheque.nc](mailto:contact@vinotheque.nc)  La Vinothèque Nouvelle-Calédonie  26 14 66

VOTRE ACTIVITÉ,  
VOS ACTIVITÉS ?  
**DES DEUX COTÉS,  
MIEUX VAUT ÊTRE  
BIEN PROTÉGÉ**

*Par le meilleur  
partenaire santé !*

CAFAT 40%  
+ MPL 60% =  
**100%**  
remboursé

Remboursé  
**en 72h**



LA MUTUELLE DES  
**PATENTÉS & LIBÉRAUX**

 [www.mpl.nc](http://www.mpl.nc) - [mpl@mpl.nc](mailto:mpl@mpl.nc)

**NOUMÉA** : 85 bis route de l'Anse Vata ☎ : **28 15 97** - **KONÉ** : Maison de la Mutualité - ZI Pont blanc ☎ : **47 77 18**



agence  
calédonienne  
de l'énergie

**ACCOMPAGNE  
VOTRE TRANSITION  
ÉNERGÉTIQUE.**

L'ACE est l'acteur central de la transition énergétique en Nouvelle-Calédonie. Son rôle est de promouvoir l'utilisation rationnelle de l'énergie, les énergies renouvelables et l'économie des matières premières énergétiques.

À ce titre, l'une de ses missions premières est de mettre ses expertises technique et financière à la disposition des collectivités et des professionnels du Territoire, afin de les accompagner dans leur démarche de transition énergétique.

 [agence-energie.nc](http://agence-energie.nc)

 [agencecaledoniennedelenergie](https://www.facebook.com/agencecaledoniennedelenergie)

 [agence-energie](https://www.linkedin.com/company/agence-energie)

APPEL GRATUIT

**N° Vert 05 06 05**



agence  
calédonienne  
de l'énergie



# Portrait

## GUILLAUME LA SELVE

**Vice-président en charge du commerce à la CCI-NC, gérant de Cheval Distribution, Guillaume La Selve veut être au cœur de la vie économique du pays et n'a de cesse de développer des projets.**

Guillaume La Selve est Calédonien de cœur. Originaire de Marseille, il arrive sur le territoire en 2004. « *Ma femme est Calédonienne, nous avons décidé ensemble de nous installer sur le caillou. Ce qui me plaît ici, c'est que l'entreprenariat fait partie de la culture. C'est un pays de pionniers dans lequel tout est possible ! Je n'ai pas du tout envie de repartir.* »

### S'engager

Il rejoint l'équipe de la CCI-NC il y a six ans, avec la volonté de s'impliquer davantage dans la construction du pays et dans la vie économique, « *puisque je n'ai pas la possibilité d'exprimer mes choix par le vote* », souligne-t-il. Cet engagement bénévole lui prend du temps mais il s'engage pour un deuxième mandat. Aujourd'hui, ce père de trois enfants est en charge du commerce dans l'équipe de David Guyenne. Il s'occupe, en particulier, des dossiers concernant l'activité des commerces et leur sécurisation.

### Oser et apprendre

Après des années en tant que commercial dans diverses entreprises, Guillaume La Selve saisit plusieurs opportunités. Il reprend la distribution de Nespresso avec un groupe d'amis et devient l'un des gérants de Cheval Distribution. Projet pour lequel il apprend un nouveau métier. Avec ses associés, ils décident d'acheter un terrain pour construire un nouvel espace commerçant. « *Mon épouse, qui travaille chez House, avait repéré ce terrain il y a cinq ans. On avait le projet de monter un centre commercial avec nos deux enseignes. La mairie était enthousiaste, alors on s'est lancés* », décrit le quadragénaire : le centre commercial Les jardins d'Apogoti ouvert le 18 mai 2020 regroupe actuellement une dizaine d'enseignes.

« *La conjoncture économique actuelle est compliquée. Nous avons investi énormément alors que personne n'investissait. Durant les travaux, Les jardins d'Apogoti était le plus gros projet en construction en Nouvelle-Calédonie* », explique-t-il. Devenu promoteur immobilier pour ce programme, l'entrepreneur aime prendre des risques. « *La vie n'est faite que d'opportunités*, dit-il. *Ce que j'aime particulièrement, surtout depuis que je suis gérant, c'est qu'une fois qu'on est dans cette dynamique les occasions arrivent et tout semble possible.* » Il conclut en souriant : « *si on m'avait dit un jour que j'allais construire un centre commercial et trente appartements, je n'y aurais pas forcément cru !* »

« *La vie n'est faite que d'opportunités* »

## Les étapes clés de son parcours

- 1995 : diplômé de l'École de commerce IDRAC – Lyon
- 1997 : premier emploi en tant que chef de secteur chez Lu (Groupe Danone)
- 2004 : arrivée en Nouvelle-Calédonie
- 2012 : il rejoint Cheval Distribution
- 2017 : il se lance dans la distribution de Nespresso
- 2015 : premier mandat à la CCI-NC.



# Dossier

## PROVINCE NORD UN PANORAMA INÉDIT DE L'ÉQUIPEMENT COMMERCIAL ET DES COMPORTEMENTS D'ACHAT

L'observatoire du commerce mis en place par la province Nord en 2012 a pour mission d'analyser les mutations de l'offre commerciale ainsi que l'évolution des comportements d'achat des ménages. Afin de disposer de données récentes, la province Nord a commandé en 2019 une mise à jour de l'outil à la CCI-NC, au regard de son expertise sur les thématiques économiques et commerciales. Cette actualisation a été livrée en décembre 2020. Décryptage des chiffres clés, des évolutions constatées et des tendances révélées.



## Dossier

Pour conduire cette étude, la CCI-NC s'est adjoint les compétences d'I-Scope, du cabinet AID basé en Métropole, et de la Cellule prospective et développement (Ceprodev) de la province Nord.

« L'actualisation des données a été réalisée en collaboration avec les cabinets d'études partenaires en 2012-2013, pour leur connaissance de l'outil et pour optimiser les coûts » indique Valérie Maton, responsable du département avis, commerce, tourisme et commerce extérieur à la CCI.

Pour obtenir la photographie la plus précise possible, le recueil de données a été conduit en province Nord auprès des commerces et services de dix-sept communes au moyen d'enquêtes téléphoniques, de terrain et de recueil des coordonnées GPS. Un focus sur le budget et les modes de consommation des ménages a été intégré à l'étude, grâce à une enquête téléphonique auprès de 750 ménages de la province. Il apportera une perspective additionnelle à l'enquête « Budget des familles », en préparation par l'Institut de la statistique et des études économiques de Nouvelle-Calédonie (Isee-NC). « Les résultats de ces deux enquêtes aux méthodes et aux moyens sans commune mesure ne devront surtout pas être comparés, mais considérés de manière complémentaire » prévient Valérie Maton, d'ajouter : « l'outil livré est riche d'enseignements pour la province, pour les communes, pour les chefs d'entreprise tant il apporte de données sur l'offre, les surfaces commerciales, l'emploi, les tendances, le marché en général ... C'est une base très fournie à partir de laquelle on peut

extraire des éléments très précis, faire des focus par commune, par zone limitrophe, par secteurs d'activité, etc. ».

## Commerces et services : un dynamisme disparate mais réel

Le recueil de données a permis de vérifier l'exactitude des informations détenues par les Chambres consulaires et de renseigner de nouveaux items (géolocalisation, surface de vente, chiffre d'affaires, nombre de salariés, horaires d'ouverture, commerce en ligne,...). Quatre bassins ont été identifiés pour l'organisation des données : le Sud Minier (Kouaoua, Houailou, Canala), la Côte Océanique (Touho, Ponérihouen, Poindimié, Hienghène), le Grand Nord (Poum, Pouébo, Ouégoa, Koumac, Kaala-Gomen, Belep) et les Espaces de l'Ouest (Voh, Poya, Pouembout, Koné).

« Je retiens que le territoire provincial a globalement pu stabiliser son économie pour ce secteur particulier du commerce et des services à la personne. C'est un signe de vitalité, alors que la période considérée (2012-2020) a connu la fin progressive de la construction de l'usine du Nord, la crise économique et, depuis peu, les contraintes sanitaires liées à la pandémie Covid-19, commente Victor Tutugoro. Ce dynamisme n'est évidemment pas équitablement réparti sur le territoire. Certaines de nos Entités territoriales homogènes (ETH) ont connu des évolutions plus favorables que d'autres », ajoute le 3<sup>e</sup> vice-président de la province Nord.

## Un outil pour orienter les politiques publiques

« Pour décider de ses politiques publiques, les orienter et les piloter, notre collectivité doit avoir une connaissance fine de son tissu économique, explique Victor Tutugoro, 3<sup>e</sup> vice-président de la province Nord. C'est l'enjeu de cet

observatoire sectoriel : un outil d'aide à la décision, de pilotage et d'anticipation. L'observatoire est logé à la province Nord, mais ses enseignements s'adressent autant à la Province qu'à l'ensemble des communes et au secteur privé. Les unes orientent l'aménagement de leur territoire, par exemple au travers des PUD, et les autres fondent leur décision d'investissement sur l'existence de potentiels économiques » poursuit-il.





## Dossier



Le nombre d'activités en province Nord demeure en effet stable avec **425 activités recensées** (contre 431 en 2012). La lé-  
gère baisse concerne tous les bassins, sauf les Espaces de l'Ouest qui polarisent 45 % des activités, dont 26 % concentrés sur la seule ville de Koné. « Depuis 2009, je suis témoin du développement de l'offre commerciale alimentaire et non alimentaire en province Nord. C'est notable sur la zone VKKP et plus particulièrement à Koné, commune idéalement située au confluent des bassins de population des côtes Est et Ouest, qui représente 40 % de l'offre de la province » atteste Cyrille Berhaut, entrepreneur à Koné et membre de la commission Services à la CCI.

### 1. L'offre commerciale

Avec **268 commerces**, le tissu commercial de la province Nord affiche un solde positif (plus de créations que de fermetures de commerce). Les taux de création avoisinent les 40 % pour tous les bassins. « La construction en cours du centre commercial Pwa Yaya à Koumac qui s'étendra sur 3 500 m<sup>2</sup> offrira ainsi une nouvelle offre fortement attendue par la population du grand Nord et contribuera au rééquilibrage local » précise

Cyrille Berhaut. Les taux de fermeture dépassent par contre les 50 % pour le Sud Minier et la Côte Océanienne. 54 % des surfaces de vente créées sont situées dans les Espaces de l'Ouest et le Grand Nord. La part des activités alimentaires est la plus importante (36 %) sur la quasi-totalité des communes. Les stations-services ont été classées dans ces commerces alimentaires du fait des habitudes de consommation calédoniennes.

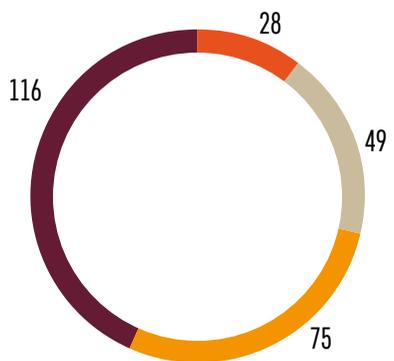
« Les commerces et services de la province Nord suivent la tendance calédonienne en matière de

e-commerce, avec 42 % des entreprises présentes sur les réseaux sociaux. Ce développement va inévitablement se poursuivre et ne doit pas être appréhendé comme une menace mais plutôt comme une opportunité » commente Luc Bataillé, chef de projet à la CeProDev.

De son côté, Cyrille Berhaut tient « à souligner l'agilité des entreprises du Nord et leur capacité d'adaptation aux situations de crise. Pour faire face aux périodes de confinement, l'entreprise Donna, fabricant à Pouembout de la gamme de biscuits « les p'tits cailloux », a su rebondir en ouvrant une épicerie fine et en développant sa boutique « click & collect ». De nouvelles enseignes ont vu le jour : une poissonnerie, un magasin de meubles, une boutique de jouets à Pouembout, de la vente en vrac à Koné, une filière fruits et légumes bio et un magasin de tissus et accessoires de décoration à Baco... Autant d'offres, conclut-il, qui participent au dynamisme et à l'attractivité de la province Nord ».

Le commerce est enfin générateur d'emplois. 65 % des commerces comptent au moins un employé et 13 % pensent recruter dans les années

### Offre commerciale par bassin



- Sud minier
- Grand Nord
- Côte Océanienne
- Espaces de l'Ouest

### NOMBRE DE COMMERCES

**268 commerces en 2019**

Par rapport à 2012 :  
+ 5 commerces, soit + 2 %

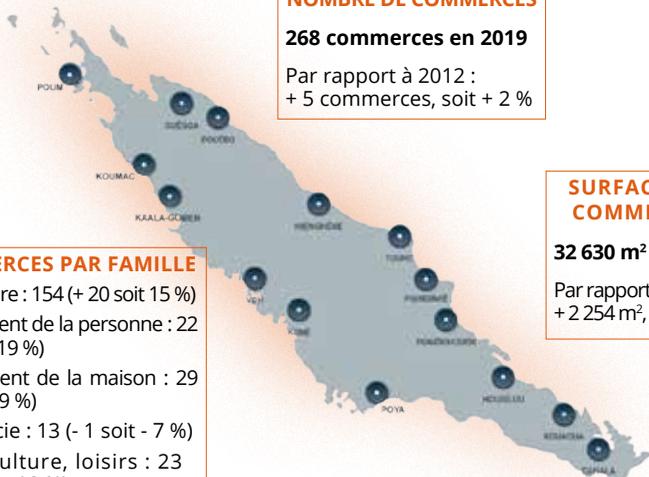
### SURFACE DES COMMERCES

**32 630 m<sup>2</sup> en 2019**

Par rapport à 2012 :  
+ 2 254 m<sup>2</sup>, soit + 2 %

### COMMERCES PAR FAMILLE

Alimentaire : 154 (+ 20 soit 15 %)  
Équipement de la personne : 22 (- 5 soit - 19 %)  
Équipement de la maison : 29 (- 3 soit - 9 %)  
Pharmacie : 13 (- 1 soit - 7 %)  
Sport, culture, loisirs : 23 (+ 2 soit + 10 %)  
Autres : 27 (- 8 soit - 23 %)



## Un commerce densifié à l'Ouest

Le commerce des Espaces de l'Ouest s'est fortement densifié et diversifié entre 2012 et 2019. Cette attractivité a permis au bassin de doubler son chiffre d'affaires, estimé à 6 120 millions XPF. La part de marché de VKPP sur sa zone de chalandise\* est de 86 % pour l'alimentaire et de 34 % pour le non alimentaire. Koné s'impose comme le pôle commercial de la province Nord, avec 63 enseignes commerciales et la plus forte hausse de services hors santé avec cinq structures de plus. La commune concentre 40 % du chiffre d'affaires de la province Nord (22 % en 2012). Vient ensuite Koumac qui compte 42 structures. Les deux communes regroupent à elles deux près de 40 % de l'offre commerciale, 40 % des surfaces commerciales alimentaires et 72 % des surfaces de commerce non alimentaires.

\* zone de chalandise : ensemble des secteurs d'habitation de la clientèle d'un lieu ou d'une zone donnés.



## Dossier

à venir.

### 2. L'offre de services

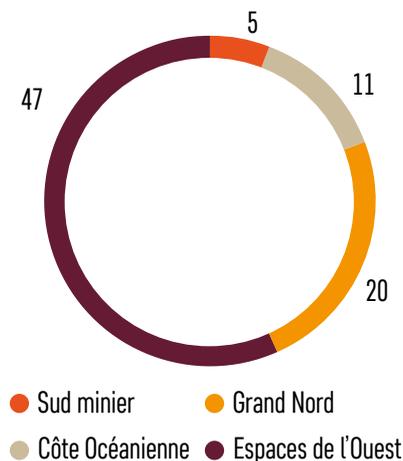
La légère baisse de l'offre de services en province Nord est due à une diminution des services hors santé dans tous les bassins (sauf dans les Espaces de l'Ouest) et au fléchissement des services de santé surtout marqué dans les Espaces de l'Ouest. « *Bien qu'un peu moins nombreuses qu'en 2012, les entreprises de ce secteur affichent des évolutions de chiffre d'affaires positives, particulièrement dans les activités liées à la santé* » précise Victor Tutugoro.

« *Tant pour le commerce que les services, il est intéressant de relever que certains d'entre eux se situent sur terres coutumières. C'est encore timide, mais c'est le signe que ce foncier particulier s'est ouvert à l'activité économique et que le secteur privé y trouve son compte, au bénéfice des populations de l'endroit qui s'y fixent plus durablement* » se réjouit le 3<sup>e</sup> Vice-Président de la province Nord.

### La consommation des ménages portée par la croissance démographique

L'augmentation du nombre de ménages (+7 %) portée par la croissance démographique des Espaces de l'Ouest (+17 %) et de la Côte Océanienne (+10 %) constitue un facteur favorable au développement de l'activité commerciale.

### Services par bassin hors Santé



« *La croissance démographique et l'augmentation des dépenses de consommation sont des atouts majeurs de la dynamique provinciale, même si l'on constate des différences entre les bassins* » commente Luc Bataillé, chef de projet à la cellule Prospective et Développement de la province.

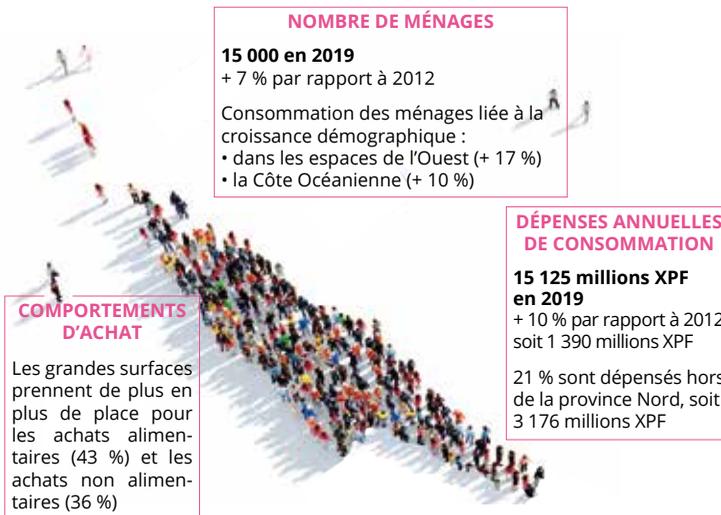
### Budget des ménages

Un ménage en province Nord dispose d'un budget moyen mensuel de 166 444 XPF (hors impôts, taxes, épargne, santé et éducation), en progression de 13 % par rapport aux chiffres

rapportés par une enquête de l'Isee-NC en 2008. Le budget alimentation représente plus des deux tiers des dépenses de consommation : une proportion trois fois supérieure à la moyenne calédonienne. Le budget bricolage/jardinage a fortement progressé (+26 %), lié à l'ouverture des deux enseignes spécialisées dans la zone.

### Comportement d'achat

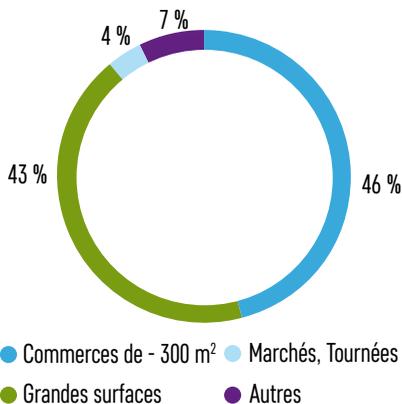
La fréquentation des différents circuits de distribution reste équilibrée. La part des commerces de moins de 300 m<sup>2</sup> a diminué, captée par les créations (et extensions) de grandes surfaces





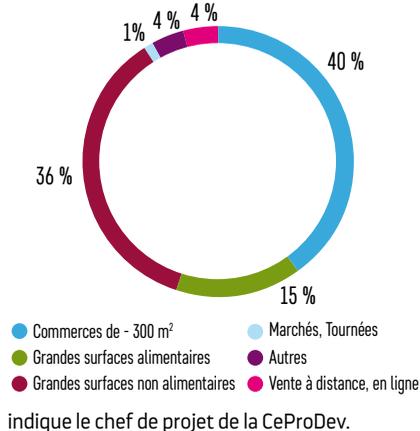
Dossier

### Circuits de distribution fréquentés par les ménages pour l'alimentaire



alimentaires et non alimentaires (plus de 300m<sup>2</sup>). « L'arrivée et le développement des grandes surfaces rabat les cartes dans certains secteurs, mais le commerce de niches sait aussi rebondir »

### Circuits de distribution fréquentés par les ménages pour le non alimentaire



### LA VENTE EN LIGNE DÉCOLLE !

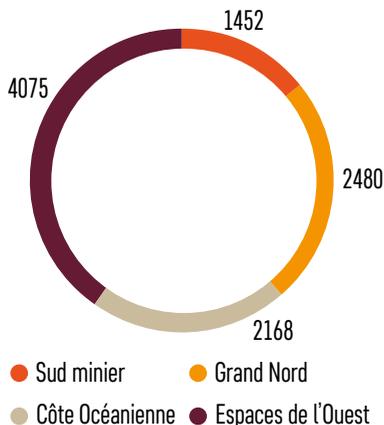
La vente en ligne capte 4 % des dépenses annuelles de consommation non alimentaire (contre 2 % en 2012). Une progression en valeur de 70 millions XPF, soit un tiers de l'évolution des dépenses. Les dépenses des ménages de province Nord sur Internet représentent 80 % du chiffre d'affaires des commerces de Kaala-Gomen !

### L'évasion commerciale en recul sur le non alimentaire

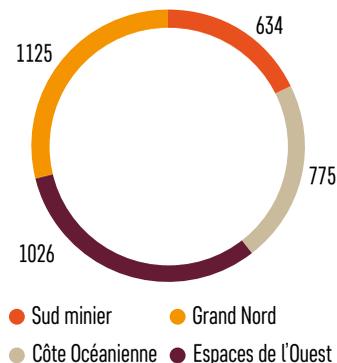
Le chiffre d'affaires annuel des commerces de la province est estimé à 11 915 millions XPF soit + 15 % depuis 2012. Une évolution portée uniquement par le commerce des Espaces de l'Ouest.

Le taux moyen d'évasion passe à 21 % (contre 25 % en 2012), représentant 3 176 millions XPF. Il reste stable pour l'alimentation (13 %) et recule fortement pour le non alimentaire à 38 % (contre 47 % en 2012). « La consommation locale progressant, le taux d'évasion des dépenses vers Nouméa diminue. D'autant que les commerçants du Nord jouent le jeu. Les tarifs pratiqués sont généralement identiques à ceux de la capitale » commente Cyrille Berhaut. Si ces taux d'évasion restent limités, les plus élevés concernent les secteurs de l'équipement de la personne (1 F CFP sur 2 est dépensé hors VKPP) et des biens culturels et de loisirs (40 % des dépenses effectuées hors VKPP). Le Grand Nouméa capte 30 % de ces dépenses annuelles. « L'étude des modes de consommation des ménages nous permet de mieux appréhender les comportements d'achat. L'évasion commerciale, en net recul sur le non alimentaire, prouve que les ménages trouvent de quoi satisfaire leurs besoins et demandes dans leurs bassins de vie » analyse Luc Bataillé.

### Flux de consommation alimentaire Dépenses annuelles en MXPF



### Flux de consommation non alimentaire Dépenses annuelles en MXPF



### Un outil prospectif à s'approprier

« Notre action doit s'envisager par le prisme d'une vision globale du territoire, autant que par une approche plus sectorielle ou plus ciblée géographiquement, analyse Victor Tutugoro. La réflexion sur les terres coutumières doit également y trouver sa place. La province Nord n'est toutefois pas le seul acteur en présence. Les communes restent des acteurs clés de leur territoire, qu'elles connaissent parfaitement. (...) Il convient enfin, souligne-t-il, que le secteur privé soit pleinement informé de ces évolutions sectorielles, et qu'il se les approprie. »

C'est en ce sens que les résultats de l'étude ont été communiqués aux élus et aux maires de la province Nord et qu'ils feront l'objet de réunions de présentation dans les communes, en partenariat avec la CCI-NC, au cours de l'année 2021. « Il est prématuré d'évoquer des scénarios de développement, conclut l'élu. Au-delà de la matière recueillie, il convient en effet de se projeter en termes de dynamique. Le secteur du commerce et des services ne peut pas être considéré isolément d'un certain nombre de facteurs exogènes, tels que les prévisions de croissance démographique, l'évolution du coût de la vie ou le déploiement du numérique, pour ne citer que ceux-là. C'est pourquoi notre observatoire a vocation à vivre. Il doit continuer de recueillir et d'actualiser les données afin d'enrichir nos connaissances et de faciliter notre pilotage sectoriel anticipatif », termine Victor Tutugoro.

# VOTRE PARTENAIRE FORMATION VOUS AIDE À REBONDIR !

## 3 offres de services :

- L'accompagnement des employeurs de moins de 20 salariés en difficultés permettant d'obtenir des financements complémentaires
- L'accompagnement des salariés à la reconversion
- La programmation relance : des places de formations financées à 100% proposées sur toute l'année 2021.

Une démarche simple et rapide,  
remplissez le questionnaire en ligne ou écrivez à :

✉ [relance@fiaf.nc](mailto:relance@fiaf.nc)

☎ **47 68 68**  
(uniquement le matin)

Consultez la programmation sur :

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





# Économie

## UNE ÉCONOMIE FRAPPÉE PAR LES CRISES, MAIS PAS À TERRE

Dans sa synthèse de l'année 2020, l'Institut d'émission d'Outre-mer Nouvelle-Calédonie (IEOM-NC) souligne la complexité de la situation économique calédonienne, dans un contexte d'enchaînement d'épisodes critiques. Explications avec Yann Caron, Directeur de l'IEOM-NC, et Magali Ardoino, Responsable du service des études.



### Au-delà de la pandémie mondiale, en quoi le contexte économique de la Nouvelle-Calédonie en 2020 a-t-il été exceptionnel ?

**Yann Caron** : « Ce sont à la fois le nombre de crises et l'ampleur des mesures de soutien qui sont inédits. L'impact de la situation sanitaire, bien qu'important, a en effet pu être atténué par un ensemble de mesures fortes et efficaces. Mais les dimensions sociales et politiques locales ont également joué un rôle sur l'économie, avec une actualité et des perturbations particulièrement fortes cette année. Or, nous avons abordé 2020 en étant déjà fragilisés par quelques années de croissance ralentie ; ces difficultés successives ont accru cette vulnérabilité. »

### Vous dites que les mesures mises en place ont permis d'atténuer les conséquences de la crise sanitaire. Avons-nous évité un effondrement ?

**Magali Ardoino** : « Effectivement, cela aurait pu être pire. Nous sommes moins affectés que d'autres territoires, qui ont pour certains perdus plus de 10 % de PIB. Pourtant, la Nouvelle-Calédonie ne disposait pas de fortes capacités de résistance, mais la structure-même de son économie, la réactivité de la mise en place d'un dispositif de soutien et le retour assez rapide dans une situation « COVID free » ont permis de limiter les dégâts. »

**Yann Caron** : « L'État, le Gouvernement et les Provinces se sont pleinement mobilisés, tout comme le système bancaire, qui a mis en œuvre ces dispositifs. L'IEOM a amplifié sa politique monétaire en multipliant par 10 les volumes injectés auprès des banques pour soutenir l'économie. »

### En dressant ce bilan, vous notez que les situations sont très disparates...

**Magali Ardoino** : « Chez les ménages comme dans les entreprises, cette année 2020 a eu des conséquences très hétérogènes. Elle a creusé certains écarts, les plus vulnérables - les ménages défavorisés ou les patentés par exemple - ayant souvent été plus exposés aux difficultés économiques. Quelques secteurs d'activité ont maintenu

voire amélioré leur chiffre d'affaires, quand d'autres, comme le tourisme, sont sous perfusion. Le secteur nickel est contrasté mais les cours se sont maintenus, tandis que l'activité du BTP est en net recul depuis déjà quelques années. »

### Quelles perspectives ce bilan peut-il laisser présager pour 2021 ?

**Yann Caron** : « L'exercice en 2021 s'annonce particulièrement délicat pour une économie calédonienne déjà vulnérable et dans un contexte général d'incertitudes sanitaires, économiques, politiques et institutionnelles. Malgré tout, il faut rétablir la confiance des acteurs économiques afin d'amorcer une sortie de crise... »

#### Plus d'infos

[www.ieom.fr/nouvelle-caledonie](http://www.ieom.fr/nouvelle-caledonie)

### 2020 EN CHIFFRES

- 6 % de PIB (impact de la crise de la COVID)
- 71 % de trafic passagers international
- 1,4 % d'emploi salarié privé
- 7 mds XPF de recettes fiscales
- + 21,9 % d'exportation de minerai (en valeur)
- + 11,6 % de ventes de véhicules
- 22,3 mds XPF de prêts garantis par l'État
- 28,6 mds XPF de prêt de l'Agence française de développement



# Partners Interim

▣ Intérim   ▣ Gestion de contrat   ▣ Recrutement

## Un imprévu? Un surcroît d'activité ? Besoin de renforcer vos équipes ?

Faites appel à nos services, une réactivité et un contact humain imbattable !

Nous vous trouvons l'introuvable et faisons l'impossible au quotidien,  
Le travail c'est le coeur de notre métier !

Depuis 2007, nous sommes aux côtés de l'industrie, du bâtiment,  
de la logistique et des commerces Calédoniens, le tout à des tarifs compétitifs.

Venez découvrir notre équipe jeune et dynamique ainsi que  
nos deux agences, à votre disposition,

**Appelez dès maintenant :**

**Nouméa :** 24.94.66 - **Koné :** 47.32.33

**Contactez nous par mail :**

accueil@partnersinterim.nc

Retrouvez nous sur notre site et sur les réseaux sociaux:

www.**partnersinterim**.nc





# Environnement



Aymeric Denis

## FOCUS SUR LE DISPOSITIF ÉCO'ÉNERGIE

**Le Médiopôle de Dumbéa s'est tourné vers le dispositif Éco'Énergie il y a un an. Ce dispositif, proposé par la CCI-NC, l'ADEME et l'ACE, propose quatre niveaux d'accompagnement aux entreprises : du simple questionnaire pour évaluer sa consommation énergétique à un accompagnement de plusieurs mois, tel que celui choisi par le Médiopôle.**

Le bâtiment du centre hospitalier est une construction Haute Qualité Environnementale (HQE). La direction souhaitait poursuivre dans ce sens en obtenant la norme ISO 50 001 et en mettant en œuvre une vraie stratégie de management de l'énergie au sein de l'établissement, via le programme d'accompagnement Perform'Énergie. « Cette norme est dans la continuité de la philosophie de construction du bâtiment. Nous sommes maintenant dans une exploitation HQE du Médiopôle », explique Aymeric Denis qui pilote ce projet. En plus d'afficher ce label éco-responsable, cette démarche permettra au Médiopôle de faire des économies d'énergie et donc de réduire sa facture mais également d'élaborer une politique d'utilisation plus efficace de l'énergie. « La direction a fixé l'objectif de 10 % d'économie d'énergie en trois ans », ajoute-t-il. Certaines actions sont déjà mises en place, telle que la modification de la température du système de climatisation à eaux glacées qui refroidit l'ensemble du bâ-

timent. « Juste en augmentant d'un degré, de 6 à 7°C, la température des eaux glacées nous avons estimé avoir réussi à économiser entre 3 et 4 millions de francs XPF entre 2019 et 2020 », note-t-il. Le froid représente près de 30% des dépenses énergétiques du Médiopôle. « Mais en touchant cet aspect, on touche également au confort des gens. Nous devons optimiser nos consommations d'énergie, sans pour autant dégrader le service rendu aux patients et aux usagers », nuance-t-il.

### Quatre niveaux d'accompagnement proposés

Les usagers mais également les soignants de différents services sont impliqués dans la démarche et invités à faire connaître leurs besoins.

Le dispositif Eco'Énergie est un programme d'accompagnement des entreprises en maîtrise de l'énergie et développement des énergies renouvelables, mis en place il y a deux ans.

L'Ademe et l'Agence calédonienne de l'énergie en sont partenaires et offrent un apport technique et financier. Le dispositif se divise en quatre modules :

- Flash'Diag Énergie, un questionnaire gratuit en ligne qui permet aux entreprises d'effectuer en quelques minutes une auto-évaluation de leurs consommations énergétiques.
- Eval'Énergie, qui fait bénéficier l'entreprise de conseils personnalisés après une visite gratuite d'un conseiller CCI-NC.
- Optim'Énergie, qui consiste en une opération collective pour laquelle est mobilisé un bureau d'études. Ce dispositif fournit un prédiagnostic où sont chiffrés les travaux d'amélioration énergétique conseillés.
- Perform'Énergie, le niveau le plus avancé d'accompagnement, permet aux entreprises de s'engager dans une démarche de management de l'énergie selon la norme ISO 50 001.

**Renseignements sur le site**



# Prévention et gestion des déchets

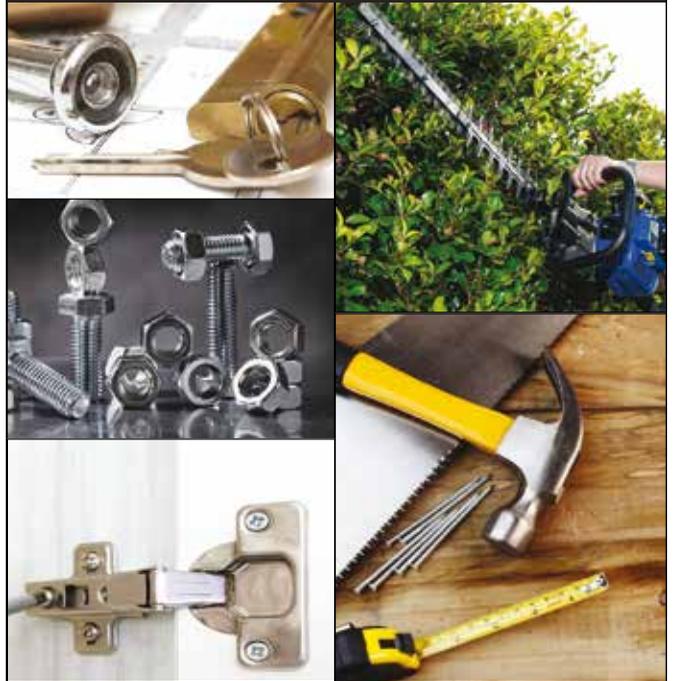


Déposez votre projet, la province Sud et l'ADEME vous soutiennent !

TOUT SAVOIR SUR

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

[www.nouvelle-caledonie.ademe.fr](http://www.nouvelle-caledonie.ademe.fr)



Commandez nos produits sur :

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

13 rue Ampère - Ducos - Nouméa - Tel. 27 42 22 - Fax. 27 42 66 - [info@quincaillerie.nc](mailto:info@quincaillerie.nc)  
Ouvert du lundi au vendredi de 7h à 17h en continu et le samedi de 07h30 à 11h30



# NC NEWS

Maintenant, la télé,  
ça nous regarde

TÉLÉCHARGEZ GRATUITEMENT L'APPLICATION

DISPONIBLE SUR Google Play

Télécharger dans l'App Store



**TÉLÉCHARGEZ**

**NCNEWS**





# Numérique

## LINKEDIN : POURQUOI ET COMMENT L'UTILISER ?

**Le réseau social LinkedIn joue un véritable rôle de « connecteur », de veille, d'échanges et de promotion. Comme si les rencontres professionnelles traditionnelles avaient désormais leur pendant digital... Présentation avec Éric Olivier, coordinateur de l'Observatoire numérique Nouvelle-Calédonie .**

De plus en plus de professionnels s'intéressent aux réseaux sociaux pour renforcer la notoriété, l'image ou le développement commercial de leur entreprise. Si Facebook est très bien implanté sur le territoire, que penser de LinkedIn, LE réseau social pro ? « Facebook est le réseau social initial, centré sur les échanges amicaux et qui a depuis développé bien d'autres utilisations. LinkedIn, lui, cible le monde du travail, explique Éric Olivier. La force de LinkedIn, c'est qu'il constitue une plateforme numérique de visibilité professionnelle par nature. »

### Infos, réseau, promo

Parmi ses atouts, la pertinence de ses contenus - soumis au regard du réseau et des experts - qui

apporte une véritable plus-value. LinkedIn offre aux professionnels une information de qualité en rapport avec leur activité et une veille technologique ou concurrentielle ciblée. Il permet également de développer son réseau et donc de faire connaître sa structure, d'avoir des opportunités de contact, d'échange, voire de collaboration ou de recrutement. Enfin, c'est un espace de promotion (offre commerciale, événement, actualité...), grâce à des publications classiques ou sponsorisées . « Cette plateforme présente un vrai potentiel pour les professionnels et peut même devenir leur outil central de visibilité et de business sur la toile », conclut Éric Olivier.

### LES CHIFFRES

60 % : pourcentage de Calédoniens utilisant au moins un réseau social.  
60 000 personnes : audience potentielle d'une publicité LinkedIn en Nouvelle-Calédonie (source « We are social »).  
740 millions : membres LinkedIn dans le monde.

## 5 astuces pour se lancer !

### 1. Complétez bien votre profil

- Un profil personnel détaillé sera plus crédible pour transmettre de la confiance, de la transparence et de l'humanité à votre réseau. Il sera votre carte de visite, voire plus, si vous êtes travailleur indépendant.
- Si vous gérez une entreprise, vous pouvez également créer une page dédiée et profiter d'outils complémentaires pour soigner votre image de marque et votre professionnalisme !

### 2. Faites vivre votre page

Animez votre page, LinkedIn n'est pas un CV en ligne !

### 3. Suivez l'actualité en lien avec votre métier et votre marché

Vous pouvez suivre des pages en lien avec votre activité, rejoindre des groupes thématiques ou vous abonner à des hashtags (#Thématique).

### 4. Entourez-vous.

Partagez votre page LinkedIn et invitez vos contacts. Valorisez ensuite ce réseau, interagissez et n'hésitez pas à interpeller votre communauté grâce à l'outil @ (@identifiant).

### 5. Proposez des posts pertinents

Privilégiez des publications courtes et visuelles, en rapport avec votre activité professionnelle, soit en partageant un contenu existant que vous approuvez, soit en créant votre propre contenu.





# CX-3

à partir de **3 495 000F**<sup>CFP</sup>



Bonnes raisons de rouler en Mazda

**TECHNOLOGIE - CONFORT - FIABILITÉ**



# MAZDA 3

à partir de **4 195 000F**<sup>CFP</sup>



GARANTIE 3 ANS OU 100 000KM

**Magenta** : 24 39 20 - **Vallée du Tir** : 24 39 30

Parkingshickson / [www.parkingshickson.nc](http://www.parkingshickson.nc)

Construisons notre pays, économisons l'énergie



# #CommerçantsNC Rejoignez-nous !

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

Notre organisation est représentative et défend les intérêts du Commerce de détail, de proximité, spécialisé ou non, partout en Nouvelle-Calédonie, via les idées et avis de ses adhérents.

**Plus de 300 points de vente affiliés au Syndicat des Commerçants NC bénéficient chaque année de nos services.**

Les dossiers sont traités par priorité et thème, auprès des différentes institutions compétentes.

**Dossier URGENT : la relance de l'économie par la confiance en l'avenir, et la prise en compte de l'évolution du Commerce Néo Calédonien.**



**Commerçants NC**

**Suivez nos Pages !**

[syndicat-des-commerçants-nc](https://www.linkedin.com/company/syndicat-des-commerçants-nc)  
et [CommerçantsNC](https://www.facebook.com/CommerçantsNC)

**Suivez notre actualité à destination des consommateurs !**

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

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

**Dès le mois de Mai, devenez adhérents, et construisons le programme des actions à mener.**



**Tél. : 27 54 10 - [syndicatcommerce@lagoon.nc](mailto:syndicatcommerce@lagoon.nc)**  
**[www.syndicatdescommerçants.nc](http://www.syndicatdescommerçants.nc) - CommerçantsNC**

**Y'A PRESQUE  
TOUT CHEZ NOUS !**  
LE COMMERCE A PRIORITÉ DANS NOS SERVICES



# Formation

## UNE CAMPAGNE D'INFORMATION DU GRAND PUBLIC

**En 2018, la Ville de Nouméa et la CCI-NC ont créé le Label hygiène alimentaire. Vingt-quatre restaurants et snacks labellisés voient ainsi récompenser leur engagement en matière de sécurité sanitaire. Une campagne d'information va maintenant sensibiliser le grand public.**

Le 25 janvier dernier, la labellisation de quinze établissements a été renouvelée pour trois ans. Avec une notation globale supérieure à celle de 2018 : la preuve de la mise en place d'un suivi qualité rigoureux sur le plan de l'hygiène. De l'arrivée des produits et ingrédients, jusqu'au service du plat au client.

### S'engager sur 26 points

Les établissements volontaires passent par trois étapes. « Un auditeur de la CCI-NC établit d'abord un pré-diagnostic en collaboration avec le gérant, sur la base de 26 points d'engagement, précise Kévin Lucien, directeur des risques sanitaires à la Ville de Nouméa. La deuxième étape est un audit mené, quelques mois plus tard, de façon inopinée. Enfin, le gérant, aidé par l'auditeur de la CCI-NC, doit remettre un dossier décrivant ses procédures ». Un comité composé de membres de la Ville de Nouméa et de la CCI-NC, délibère alors. La décision finale est actée par arrêté municipal.

### Sensibiliser les équipes

Pour Guillermo Tredicce, le gérant du restaurant labellisé Tipico Latino, « ça a vraiment changé les choses. Depuis que nous avons adhéré, le staff a une vision complète des enjeux de la sécurité alimentaire et les intègre dans chaque étape de son travail ». La Ville lance donc une campagne d'information pour valoriser auprès des clients potentiels le travail, souvent invisible, réalisé par les établissements. Cette campagne, basée sur des courtes vidéos sur le web, devrait aussi inciter de nouveaux établissements à se porter volontaires. La campagne 2021 de demande d'adhésion est ouverte.



La CCI-NC accompagne les restaurateurs par une étape de pré-diagnostic préalable.

### COMMENT ADHÉRER AU LABEL ?

Il s'agit d'une démarche volontaire. Le restaurateur doit présenter à la Ville de Nouméa ou à la CCI-NC sa candidature.

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

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



#### Informations :

A l'accueil de la Chambre de commerce et d'industrie, au 15 rue de Verdun à Nouméa  
ou par mail : [hygiene@cci.nc](mailto:hygiene@cci.nc)

Lagoon  
Business

SOLUTIONS INTERNET **PRO**

**DANS MON MÉTIER,**

**LA SÉCURITÉ**

**DE MES FICHIERS**

**EST INDISPENSABLE**

**FORFAITS INTERNET PRO DÉDIÉS,  
HÉBERGEMENT  
STOCKAGE & SAUVEGARDE  
SOLUTIONS SAAS**



skazy.com

# DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

**Artisans et chefs d'entreprise.**

Le parc d'activités PANDA vous propose des terrains :

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



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

  
**PANDA**  
PARC D'ACTIVITÉS



 **secal**

**46 70 10**

# Nettoyage et désinfection **INDUSTRIELLE**

**Vous épauler dans votre démarche qualité en assurant la désinfection de vos industries agroalimentaire.**

- Le nettoyage et la désinfection des vos industries (surface et matériel sauf conduit de hotte) quotidiennement ou occasionnellement
- Un accompagnement dans l'élimination de germes pathogènes (listéria, salmonelle...)
- Le nettoyage de fin de chantier
- Le nettoyage et la désinfection de vos véhicules (caisses, fauteuils)
- L'élaboration de vos plans de nettoyage et de désinfection
- L'encadrement de vos équipes pour le nettoyage et la désinfection



**INTERVENTION**  
*rapide*



**TRAVAIL**  
*soigné*



**DÉMARCHE**  
*écolabel*



**INTERVENTION**

sur toute la Nouvelle-Calédonie



Tél : 75.30.94



[direction@lasbleizhygieneplus.nc](mailto:direction@lasbleizhygieneplus.nc)



SONEDI NC



## **EXPERTISE SÉCURITÉ DES ALIMENTS**

**Nous fournissons des solutions concrètes pour répondre à la réglementation et aux différents référentiels dans le domaine de l'agroalimentaire. Nous vous accompagnons dans vos projets, de l'étude à la réalisation.**

**COMMENÇONS MAINTENANT !**

☎ Sébastien LASBLEIZ : 75.30.94

☎ Madeline DALY : 95.70.80

✉ [direction@hqmanagement.nc](mailto:direction@hqmanagement.nc)



Niveau d'hygiène

TRÈS SATISFAISANT

**V**ous accompagner dans tous vos projets, de l'étude à la réalisation de vos projets industriels dans le domaine de l'alimentaire  
*(production et transformation)*

Notre société profite d'une mobilité non négligeable car nous couvrons à ce jour la totalité de la grande Terre, du Nord au Sud et d'Est en Ouest ainsi qu'une partie des îles Loyauté à savoir Lifou, Maré et Ouvéa.

☎ Tél : 75.30.94

✉ [direction@lasbleizhygieneplus.nc](mailto:direction@lasbleizhygieneplus.nc)





# Formation

## LA FORMATION DES TUTEURS FAIT PEAU NEUVE

**Le Centre de formation par alternance (CFA) de la CCI-NC vient de modifier les modalités d'accompagnement des tuteurs en entreprise. Pour la première année, il leur propose une formation en distanciel et présentiel, ludique, basée sur des méthodes de formation modernes et interactives.**

Depuis la réforme de l'apprentissage, fin 2019, la DFPC (Direction de la formation professionnelle continue) demande à tous les tuteurs de se former. L'objectif est de leur fournir des outils concrets afin d'accueillir leurs alternants dans de bonnes conditions, de les motiver et de les accompagner jusqu'au diplôme. Cette formation existait déjà auparavant mais elle dispensait essentiellement de l'information et était parfois perçue comme contraignante. Le CFA a donc mis en place cette année des modalités d'accompagnement plus interactives.

### Un parcours aventure stimulant

Désormais, la formation se décline en trois phases. La première étape consiste en une prise de rendez-vous pour convenir d'une date. La deuxième étape se déroule en distanciel par

visioconférence (Visio Teams). *“On explique aux tuteurs le choix du MOOC (Massive open on line course, il s'agit d'un cours diffusé sur Internet) de l'Agence nationale pour la formation professionnelle des adultes (AFPA) de Métropole et on leur envoie un mode opératoire pour le suivre. Évidemment, il a été adapté aux spécificités locales. Cette visio dure une trentaine de minutes et le tuteur est libre de la réaliser au moment qui lui convient, à partir d'un téléphone, d'une tablette, d'une télévision ou d'un ordinateur”,* explique Magali Normand, responsable relations entreprises à la CCI-NC. Dans les quinze jours suivants, les tuteurs assistent à la partie présenteielle de la formation. Pendant quatre heures, ils retravaillent les éléments du MOOC et mettent les informations en pratique grâce à des ateliers en groupe. La formation se termine enfin par une présentation aux pairs et un échange autour des bonnes pratiques.

### Ludique et constructif

Interrogés sur leur degré de satisfaction, les tuteurs sont unanimes. *“Cela correspond exactement à nos besoins”,* précise Bruno Condoya, gérant du Garage YC Services de Koumac. Jean-Marie Ricciarelli, gérant d'Enova SARL, ne

cache pas non plus son enthousiasme : *“les informations que l'on nous donne sont de bon sens, complètes et utiles. C'est ludique et très constructif”.* Normalement, cette formation n'a pas pour vocation à être suivie plusieurs fois. Elle reste néanmoins ouverte à tous les tuteurs intéressés, même à ceux qui auraient déjà suivi l'ancienne formation.

### Contact

**Magali Normand**

**Responsable des relations entreprises**

**Tél. 24 31 59 / 98 65 72**

**m.normand@cci.nc**

### UN “MOOC À NOUS” POUR OBJECTIF

À l'heure actuelle, les tuteurs visualisent un module réalisé par l'AFPA de Métropole. L'équipe de la CCI-NC souhaiterait réaliser son propre MOOC, parfaitement adapté aux besoins des tuteurs de Nouvelle-Calédonie. Ce projet ambitieux pourrait être mis en place à l'horizon 2022.



# Fiche pratique

## VOS DETTES CONCERNENT PLUS D'UN CRÉANCIER PUBLIC ? DEMANDEZ UN DÉLAI DE PAIEMENT !

**Saviez-vous que les entreprises et « patentés » peuvent s'adresser à la Commission des chefs de service financier (CCSF) s'ils ne peuvent régler leurs échéances sociales et fiscales ? Elle regroupe quatre créanciers publics susceptibles d'accorder des échéanciers aux entreprises rencontrant des difficultés financières, et ce, de manière coordonnée.**

### Qui peut solliciter ce délai de paiement ?

Toutes les entreprises calédoniennes, y compris les entreprises individuelles, peuvent saisir la CCSF, si elles ont des difficultés ponctuelles à régler leurs échéances (cotisations Ruamm ou Cafat, impôts professionnels, patente ou droits de douane) auprès d'au moins deux créanciers publics parmi la Cafat, la DSF, la DFIP et la DRD. Pour pouvoir solliciter ce soutien, elles doivent être à jour de leurs déclarations et du paiement de la part salariale de leurs cotisations sociales.

### Comment faire ?

Il faut retirer un dossier auprès de la CCSF et le compléter en joignant les justificatifs suivants :

- Une attestation justifiant de l'état des difficultés financières ;
- Une attestation sur l'honneur justifiant le paiement des parts salariales des cotisations sociales ;
- Les trois derniers bilans ;
- Un prévisionnel de chiffre d'affaires HT et de trésorerie pour les prochains mois ;
- L'état actuel de trésorerie et le montant du chiffre d'affaires HT depuis le 1<sup>er</sup> janvier ;

► « Il est important de réagir vite, avant que les dettes ne s'accumulent et qu'il ne soit trop tard ».

- L'état détaillé des dettes fiscales et sociales. (Un dossier simplifié existe pour les très petites entreprises)

La demande est ensuite examinée, en toute confidentialité, par la CCSF, qui pourra accorder un plan de règlement global.

### Pour quels organismes ?

La CCSF regroupe la Direction des services fiscaux, la Direction des finances publiques, la Direction régionale des douanes et la Cafat. Créé en 2016 par arrêté n°2016-1955 du 20 septembre 2016 du Gouvernement de Nouvelle-Calédonie, ce guichet unique est destiné à apporter une réponse coordonnée aux problèmes de paiement et à faciliter la restructuration financière des entreprises en difficulté.

### En savoir +

**Secrétariat permanent de la CCSF  
Direction des Finances publiques  
de Nouvelle-Calédonie**

**4, Rue Paul Montchovet – Pointe Brunelet,  
BP E4 98840 Nouméa**

**Tél : 27 92 00**

**mail : [dfip988@dgfip.finances.gouv.fr](mailto:dfip988@dgfip.finances.gouv.fr)**

### L'ESSENTIEL

- > Un délai de paiement global auprès des créanciers publics, accordé sous réserve de la viabilité de l'entreprise.
- > Une démarche accessible à toute entreprise calédonienne.
- > Un dossier traité rapidement et en toute confidentialité.



# Comment j'ai réussi à...

## OUVRIR MON COMMERCE KAWAII STORE

À l'occasion du Black Friday du 28 novembre dernier, Soryam Brossard a inauguré sa boutique Kawaii Store, au centre-ville de Nouméa. Strass, paillettes et licornes sont le crédo de cette enseigne spécialisée en « mignonnerie ». Pour un lancement réussi, la gérante a été accompagnée et formée par la CCI.



### 1. LE BESOIN

Soryam Brossard travaille dans le commerce depuis qu'elle a 17 ans. En tant qu'aide vendeuse d'abord, puis comme responsable de boutique. Au bout de 15 ans, elle ressent l'envie de lancer sa propre entreprise. « Je connaissais déjà le fonctionnement d'une boutique de A à Z, de la commande à l'étalage en magasin », explique la jeune trentenaire. Mais elle souhaitait une enseigne qui lui corresponde. « Tout ce qui est blingbling, strass, kawaii, rigolo, mignon... ça m'attirait et il n'y avait pas de boutique aussi spécialisée à Nouméa ». Elle se lance tout d'abord en vendant sur le net puis se rapproche de la CCI-NC afin d'ouvrir son enseigne. « J'avais besoin d'aide pour toute la partie juridique », précise Soryam

### 2. LA SOLUTION

« Si je n'avais pas eu l'aide de Virginia Kolo, la conseillère de la CCI, j'aurais sûrement dû passer par un cabinet juridique mais je trouvais ça important de savoir le faire par moi-même », explique la jeune entrepreneure. En tant que responsable de boutique, elle était aguerrie à la gestion et la vente mais concède des lacunes sur la partie administrative. Elle suit donc la formation « Créer une entreprise » à la CCI. « Pour comprendre comment les impôts, la Cafat... tout cela fonctionnait. Aujourd'hui, quand je me retrouve devant un comptable je comprends de quoi il parle », ajoute-t-elle en riant. Grâce à cette formation et à l'accompagnement de la chambre consulaire, elle ouvre les portes de Kawaii Store fin novembre 2020. « La boutique est faite avec le minimum d'investissements. Les meubles, la décoration... On a fait avec les moyens du bord », décrit-elle.

### 3. LES RÉSULTATS

Depuis l'ouverture elle reçoit de nombreux retours positifs de la part de ses clients, qui sont essentiellement des jeunes, des adolescents et des mamans. « Les gens aiment que ce soit une petite entreprise faite par des jeunes Calédoniens. En sortant du magasin ils sont contents, c'est valorisant », se réjouit-elle. Elle souhaite désormais étayer sa gamme de produits et cibler davantage les adolescents. « Ce serait un nouveau projet plutôt centré sur le textile, avec des vêtements k-pop et des pulls avec des oreilles de lapin par exemple ». Elle cherche elle-même les produits qu'elle souhaite mettre en vente, sur Facebook, Instagram, Pinterest... « J'adore chiner et trouver des nouveautés. A chaque fois qu'on a un arrivage, avec mon employée, on est émerveillées, on a hâte de découvrir le contenu du carton... »

### Kawaiï Store

2 route de l'Anse Vata, Quartier Latin, 98800 Nouméa  
Du lundi au vendredi de 9h30 à 17h en continu  
Le samedi de 9h30 à 15h en continu  
Tél. 28 92 28





# Chiffres et échéances

## Taux de l'usure

Prêts aux personnes morales (hors activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou professionnelle non commerciale) applicable au 1 <sup>er</sup> avril 2021	
• Prêts pour achats ou ventes à tempérament	2,04 %
• Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	1,64 %
• Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	1,68 %
• Découverts en compte	14,84 %
• Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	1,40 %

### Intérêt légal (1<sup>er</sup> semestre 2021)

Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels ..... **3,14 %**

Autres cas ..... **0,79 %**

### Taux de base bancaire

TBB moyen pondéré ..... **6,60 %**

## Indice et taux

Prix février 2021 ..... **109,66**

Prix hors tabac février 2021 ..... **107,62**

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

Inflation générale (12 derniers mois) .... **-0,8 %**

### Salaire minimum brut garanti (depuis le 1<sup>er</sup> 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 (janvier 2021)

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

	2019	2020	2021
Janv.	104,31	104,52	103,56
Fév.	103,93	104,50	103,79 <small>(provisoire)</small>
Mars	103,88	104,34	
Avril	104,15	104,18	
Mai	104,25	103,78	
Juin	104,42	103,43	
Juil.	104,07	103,62	
Août	103,90	103,67	
Sept.	103,75	103,64	
Oct.	103,73	103,38	
Nov.	103,86	103,21	
Déc.	103,93	103,30	

## Échéances fiscales

30 avril.....

### • Dépôt de la déclaration nominative des honoraires.

Cette échéance concerne toutes les personnes physiques ou morales qui versent des honoraires à un professionnel.

### • Dépôt de la déclaration nominative des salaires.

Cette échéance concerne toutes les personnes physiques ou morales qui versent des rémunérations à un tiers : traitement, salaires, émoluments, commissions, ristournes... (mois de clôture : avril et décembre)

### Impôt sur les sociétés.

- Paiement de l'acompte.
- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31/12.

### Impôt sur le revenu.

- Déclaration des revenus des professionnels qui déclarent à un régime réel d'imposition.

18 mai .....

### Impôt sur le revenu.

- Échéance de télé-déclaration pour les habitants de Nouméa.

25 mai .....

### Impôt sur le revenu.

- Échéance de télé-déclaration pour les habitants des communes hors Nouméa.

31 mai.....

### Impôt sur les sociétés.

- Paiement de l'acompte (mois de clôture juin et octobre)
- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31/01.

# Équipez vos collaborateurs EN TÉLÉPHONIE ET EN DATA



## FLOTTE

### MOBILE ENTREPRISES

À partir de 15 contrats

- **10% sur les :**

- ◆ Forfaits M
- ◆ Forfaits Internet Mobile 4G

## FLOTTE

### DATA

À partir de 100 Go  
Partagez vos données

# FORD TRANSIT

12m<sup>3</sup> POUR LE PRIX D'UN 10m<sup>3</sup>

SOIT AU PRIX DE

**3.175.000<sup>F</sup>** HTGC

AU LIEU DE ~~3.375.000<sup>F</sup>~~ HTGC



## LES UTILITAIRES AGILES !

À découvrir dès maintenant au **showroom** et sur **www.ford.nc** !



Offre valable jusqu'au 15 mars 2021

Motorisation : 2.2L · 125ch · Boîte manuelle 6 rapports · 2 portes latérales coulissantes · Aide au stationnement AV/AR · Bluetooth

Construisons notre pays, économisons l'énergie.



JOHNSTON&CIE | ROUTE DES PORTES DE FER | NOUMÉA | 28 17 17 | johnston@hgj.nc  
PARKING DU NORD | KONÉ | 47 50 60 | parkingdunord@mls.nc  
AGENTS : GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94 / BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 / LOCA V LIFOU 47 07 77



FORD ASSISTANCE  
24.24.70

