

## DOSSIER L'observatoire du commerce : un outil décisionnel et stratégique




### VIE DE LA CCI

Les nouveaux élus de la CCI : un engagement fort auprès des entreprises calédoniennes

### ACTUALITÉS

Une enquête pour mesurer vos attentes

A man in a light blue shirt and dark trousers sits on the deck of a wooden sailboat. A large, fluffy white dog lies down next to him. The boat's mast and sail are visible in the background against a clear sky and the sea.

*Développer mon entreprise m'a aussi  
appris à anticiper davantage.*

Votre patrimoine a une histoire. Écrivons son avenir  
grâce à nos solutions dédiées aux entrepreneurs.

Pour en savoir plus : [bnpparibas.nc](http://bnpparibas.nc)  
Contacts : [bnp.nc@bnpparibas.com](mailto:bnp.nc@bnpparibas.com) ou 25 84 00



**BNP PARIBAS**  
**BANQUE PRIVÉE**

La banque d'un monde qui change

# Sommaire

## L'observatoire du commerce : un outil décisionnel et stratégique p22



### Actualités

Une enquête pour mesurer vos attentes p4

### Vie de la CCI

Les nouveaux élus de la CCI : un engagement fort auprès des entreprises calédoniennes p5

### Événement

Salon du logiciel et du numérique : le nouveau rendez-vous des professionnels p6

## ZOOM ENTREPRISE A2EP : elle a tout d'une grande ! p8



### Actualités d'entreprises

p10-11-12

### Création d'entreprise

Place gourmande : au bonheur des papilles ! p14

### Économie

L'essence d'un métier p16

Les brèves du Pacifique p17

### Provinces

Centre commercial de Teari à Koné : une première galerie marchande en plein essor p18

### Économie numérique

Livre blanc 2.0 : un guide pour les professionnels du numérique p20

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

Opération Envol : un label pour le développement durable p28



### Fiche pratique

Contribution calédonienne de solidarité : une taxe pour tous p30-31

### Formation

Les chantiers se mettent au vert p33

### Quiz

p34

Êtes-vous prêt à démarrer votre activité ?

C'est officiel p36

Repères Économiques p37

Foire aux Questions/Agenda p38

Reprises d'entreprises p41

Foires & salons p41

Revue de presse p42

Le *CCI Info* est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98 849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 - Site Internet : [www.cci.nc](http://www.cci.nc) - Directrice de publication : Jennifer Seagoë - Comité de rédaction et coordination : Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian - Rédaction : Françoise Bonnet Crestani, PY Minier, Rectiligne, Kathleen Rengnet, Nathalie Vermorel - Coordination rédaction : Rezo Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 Tirage : 13 700 exemplaires - Le *CCI Info* est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



## Édito

JENNIFER SEAGOË  
Présidente de la CCI-NC

Je suis fière en ce début d'année de m'adresser à vous en tant que nouvelle présidente de la CCI. C'est un véritable sens du service envers vous, les entrepreneurs calédoniens, qui motive mon engagement et celui de la nouvelle équipe qui compose l'assemblée consulaire. Un engagement afin de défendre vos intérêts, vous accompagner dans vos démarches et répondre à vos besoins.

Nous vous présentons nos meilleurs vœux pour 2015, une année qui sera, nous l'espérons, riche en réussites.

Le dossier de ce premier numéro de l'année du *CCI Info* présente les résultats de l'enquête réalisée sur l'équipement commercial du Grand Nouméa, un outil à votre service. L'objectif étant de réaliser un état des lieux du secteur pour mieux le cerner, l'appréhender. L'étude va ainsi enrichir par ses résultats l'Observatoire du commerce qui fournit déjà des données indispensables pour analyser ce marché. C'est aussi un outil d'aide à la décision pour tout entrepreneur qui souhaite créer ou développer son activité. Mais pas seulement, puisque l'enquête va également permettre à la Chambre d'engager une réflexion sur les axes à déployer pour développer le commerce dans l'avenir. À découvrir également dans cette édition la création d'un salon du logiciel et du numérique et, comme toujours, de nombreux articles sur votre actualité.

Bonne lecture.

## UNE ENQUÊTE POUR MESURER VOS ATTENTES

Le cabinet Adivero a été mandaté par la CCI pour réaliser une enquête téléphonique courant février auprès de 600 ressortissants représentatifs des différents secteurs commerce, industrie et services, et ce sur tout le territoire, afin de dresser un état de leurs attentes. Une promesse faite par les élus lors de la campagne des élections dans la perspective de l'élaboration du plan stratégique de développement de la nouvelle mandature.

## EN 2015, DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES MANAGÉRIALES AVEC L'ESSEC

L'ESSEC organise le 19 février une réunion d'information afin de présenter aux managers et futurs managers le programme de formation continue, Management Opérationnel, dont la prochaine promotion 2015/2016 ouvre ses portes fin mars à Nouméa. Pour Xavier Mouliès, de la société de formation et conseil en ressources humaines, Devenir, partenaire de l'ESSEC sur le territoire, « cette formation, soutenue par la CCI, est une formidable opportunité pour développer les compétences des futurs encadrants en leur donnant les clés pour étoffer leurs connaissances dans les domaines relationnels, organisationnels et stratégiques ». Vous souhaitez intégrer la prochaine promotion ? Ne ratez pas cette réunion d'information en présence de Jean-François Nantel, professeur à l'ESSEC.

**Rendez-vous le jeudi 19 février à 18h00, au 14 rue de Verdun - CCI - salle Chalier au 5<sup>e</sup> étage.**

➤ Pour en savoir plus : Tél. 78 05 18 / [essec@mls.nc](mailto:essec@mls.nc)

## ➤ Votre bureau à la pépinière de la CCI

Les pépinières d'entreprises de la CCI, Initiative Nord à Koné et Espace performance à Nouméa, accueillent les entrepreneurs durant les premières années de lancement de leur activité. Si vous souhaitez intégrer la pépinière, que ce soit à Koné ou Nouméa, il vous faut être créateur ou repreneur d'une entreprise de moins de quatre années d'existence, être inscrit au Ridet et exercer une activité validée par le comité de sélection. Vous disposerez alors d'un bureau sécurisé et équipé, de nombreux services adaptés à vos besoins à des tarifs intéressants et de nombreux avantages. Venez retirer votre dossier de candidature à l'accueil des pépinières ou sur le site [www.cci.nc](http://www.cci.nc)

➤ Initiative Nord à Koné - Tél. 42 68 42 / [ini@cci.nc](mailto:ini@cci.nc)  
Espace performance à Nouméa - Tél. 24 31 05 / [esp@cci.nc](mailto:esp@cci.nc)

## ➤ Les nouveaux diplômés de l'EGC



© Niko Vincent

Ils étaient 30 jeunes diplômés à recevoir leur précieux sésame qui ouvre à la vie professionnelle ou à la poursuite d'études supérieures en Métropole ou en Australie, le 2 décembre 2014 lors de la 27<sup>e</sup> promotion de l'École de gestion et de commerce. Une belle réussite qui contribue cette année encore à confirmer l'excellente réputation de l'EGC du Pacifique Sud, qui répond aux standards nationaux validés par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche. Deux nouvelles entreprises ont décidé de parrainer les prochaines promotions de l'EGC : l'OPT pour la promotion 2016 et Brock voyages pour la promo 2017. Un partenariat essentiel pour les étudiants.

➤ EGC : Tél. 24 31 40 / [egc@cci.nc](mailto:egc@cci.nc) / [www.egc.cci.nc](http://www.egc.cci.nc)

## ➤ 104



© Nicolas Peitt

C'est le nombre d'étudiants du Centre de formation d'apprentis de la CCI qui ont reçu leur diplôme le 17 décembre dernier et ce dans 12 formations différentes, du CAP à la licence professionnelle. En 2014, 115 apprentis se sont présentés aux examens de fin d'année, 104 ont été reçus. Soit un taux de réussite de 90,43 % ! Avec 82 % d'insertion professionnelle en 2013 - enquête réalisée 9 mois après l'obtention de l'examen - on peut affirmer que le choix de l'alternance est véritablement un choix gagnant.

➤ CCI Apprentissage : Tél. 24 31 45 / [cfa@cci.nc](mailto:cfa@cci.nc) / [www.cfa.cci.nc](http://www.cfa.cci.nc)

# Les nouveaux élus de la CCI : un engagement fort auprès des entreprises calédoniennes

C'est donc une femme, Jennifer Seago, qui préside désormais la CCI-NC pour les 5 ans à venir. Les 31 nouveaux élus choisis par les commerçants, les industriels et les prestataires de services pour promouvoir, développer et défendre leurs secteurs d'activité, sont tous fortement engagés dans la réussite de ces missions.



Le parcours professionnel particulièrement riche et varié de Jennifer Seago montre une femme de grande expérience. Elle a travaillé dans de nombreux secteurs d'activité - industrie, tourisme, transport, commerce... - et dans des petites, moyennes et grandes entreprises, et ce à différents niveaux de responsabilité. C'est dire si la nouvelle présidente de la CCI connaît bien la réalité du tissu économique local et les problématiques que rencontrent les chefs d'entreprise. Son expérience professionnelle ne se limite d'ailleurs pas à l'économie locale mais également régionale et internationale. Un atout qui compte à l'heure où les résultats de l'étude sur l'industrie de transformation menée par la CCI en 2014 montrent que les chefs d'entreprise calédoniens s'intéressent de plus en plus à l'export. Plusieurs années passées au sein de la CCI démontrent également l'engagement de Jennifer Seago envers les acteurs de l'économie calédonienne.

## Et demain ?

« Dans un contexte où l'indice du climat des affaires se dégrade depuis 2012, la CCI doit jouer un rôle essentiel dans la restauration de la confiance des entreprises, afin d'insuffler une nouvelle dynamique aux entrepreneurs et porteurs de projets du territoire » affirme Jennifer Seago. Écouter, accompagner, promouvoir et représenter les entreprises calé-

doniennes dans toute leur diversité a toujours été et restera une priorité de la Chambre. « Le manque de compétences est une des préoccupations majeures des chefs d'entreprise. C'est pourquoi la CCI continuera à développer son offre de formations courtes, concrètes et certifiantes, qui répondent parfaitement aux besoins du marché de l'emploi local. » L'IRA Pacific par exemple a su répondre à la montée en puissance du secteur de la maintenance industrielle. Secteur qui est amené à croître avec la mise en route prochaine du CHT.

## Développer le numérique

« Il est indispensable d'augmenter notre proximité avec nos ressortissants, tout particulièrement les TPE. Nous devons faciliter leurs démarches administratives, les aider et les conseiller dans la gestion. La CCI doit les aider à entrer dans l'ère du numérique » continue Jennifer Seago.

La Nouvelle-Calédonie est un pays où règne l'esprit d'entreprise, et pour la présidente « il faut accompagner ces entrepreneurs, les aider à trouver des financements, à créer leur entreprise, à la développer, à voir plus loin et pourquoi pas à exporter ». Développement de la productivité, soutien à l'innovation et à la création de filières d'avenir, telle la croissance bleue, nombreux sont les enjeux que souhaite défendre la nouvelle mandature.

Les 31 élus se réuniront le mois prochain afin

de définir le plan stratégique de développement (PSD), et acter ainsi la feuille de route qui sera celle de la Chambre pour les cinq prochaines années.

## LES ÉLUS

**Secteur commerce :** Olivier Bigaud : La Winerie - Cédric Catteau : Société de distribution générale calédonienne - Jérôme Espalieu : Société de négoce & import - David Guyenne : Natura - John Henri Laen : SMR VII - Henri Lagarrigue de Meillac : Calebam - Guillaume La Selve : Cheval distribution - Frédérique Pentecost : Poindimié discount - Frédéric Pratelli : Rush Terra

**Secteur Industrie :** Jacques Beyneix : Platinord - Jessica Bouyé : Pacific Tuna - Pierre-Yves Carassus : Technique bâtiment Pacifique - Xavier Cevaer : Les bétons du Pacifique - Patrick Garrier : Switi Calédonie - Daniel Houmbouy : IAAI savonnerie des îles - Dominique Katrawa : SLN - Érika Rombaut : Millo - Thomas Sevêtre : ETTM centre - Marcel Thomas : Société minière du Sud Pacifique - Carold Vassilev : Teeprint distribution

**Secteur services :** Axelle Bernut : VKP Communication - Sandrine Brizard : Banque de Nouvelle-Calédonie - Marc Déméné : Agence générale de propreté - Joël Despujols : Agri logic systèmes - Yannick Gloux Bauchet : Les Appartels de Port Ouémo - Samuel Hnepeune : Société calédonienne de transports aériens - Pierre Kolb : ADNord - Jennifer Seago : Société financière et industrielle de Nouvelle-Calédonie - Didier Tappero : Air Calédonie International - Johny Jean-Claude Wenisso : Wenisso Johny - Stéphane Yoteau : Fonds calédonien de l'habitat

# Salon du logiciel et du numérique : le rendez-vous des professionnels !

Le 18 et 19 mars prochains, le Salon du logiciel et du numérique pour l'entreprise se tiendra au Château Royal. Un premier rendez-vous organisé pour et par les professionnels afin de présenter les dernières solutions et innovations en matière de numérique.

L'agence d'organisation d'événements Pop Events organise le premier Salon professionnel du logiciel et du numérique pour l'entreprise sur le territoire. Un véritable carrefour du numérique qui permettra aux professionnels de présenter les toutes dernières solutions numériques dans un véritable esprit d'échange. Ce salon s'adresse à toutes les entreprises, quels que soient leur activité ou leur domaine de compétences : ressources humaines, comptabilité, achats, ventes, sécurité... « Aujourd'hui, à l'ère du numérique il est primordial de faire connaître tous les outils aux entreprises. C'est pour cela que nous organisons ce salon qui sera animé par et destiné aux entreprises calédoniennes », explique Stéphane Jurion, directeur associé de Pop Events.

### Deux jours de rencontres intenses

Pendant deux jours, le salon accueillera plus d'une vingtaine de stands au sein desquels les spécialistes du numérique présenteront leurs produits et en



feront de nombreuses démonstrations : gestion électronique de données, cloud computing, data center, Enterprise Resource Planning (solution logicielle visant à unifier le système d'information d'une entreprise)... Plusieurs conférences sont également au programme, animées par des

intervenants spécialisés afin d'informer les professionnels des solutions numériques actuelles et de leur utilité. « En effet, le salon n'a pas un but uniquement commercial. Avant tout il s'agit d'une volonté de promouvoir le numérique et de continuer les efforts qui sont déjà entrepris par plusieurs acteurs pour dynamiser la filière. Nous croyons en son avenir, incontournable, au sein des entreprises », poursuit Stéphane Jurion.

Environ 1 000 personnes par jour sont attendues par les organisateurs. « Des relais sont faits notamment par les syndicats, les Chambres consulaires ou encore l'Observatoire du Numérique. De plus, les entreprises vont recevoir des invitations qu'elles pourront diffuser auprès de leurs partenaires », explique le directeur de Pop Events. Partenaire de l'opération, la CCI sera par ailleurs présente sur le salon.

### La qualité plutôt que la quantité

Le design des stands a été imaginé afin de plonger les visiteurs dans une ambiance agréable et professionnelle. Le nombre d'exposants a été limité pour garantir la qualité des échanges et la proximité entre les professionnels. Au vu de la demande, une nouvelle édition est d'ores et déjà prévue pour l'année prochaine.

Le Salon du logiciel et du numérique pour l'entreprise se tiendra les 18 et 19 mars 2015 de 9h à 18h au Château Royal. Entrée libre et gratuite.

## LA LISTE DES EXPOSANTS

- Assets Formation et Conseil
- Bluecham
- Capset
- CCI
- Compu systems
- E-time Pacific
- HD Security
- Indeo
- Isi.nc
- Login
- Magis
- Noumea Informatique
- Observatoire Numérique / Actit
- OPT
- Swing
- Sharp center
- Sighma
- Visual com
- XL Prog

**Avec le soutien de :** Observatoire du numérique - Actit - Direction des technologies et des services de l'information.

**Les partenaires du salon :** CCI - ISI.NC - OPT - Sharp center - Sighma - XL Prog

### Pour plus d'informations :

[f](https://www.facebook.com/salondulogicielnoumea) : salondulogicielnoumea  
[www.salondulogiciel.nc](http://www.salondulogiciel.nc)

Shop.nc



RECEVEZ  
VOS ACHATS  
OÙ VOUS  
VOULEZ!

LIVRAISON  
GRATUITE\*!

SUR TOUTE LA GRANDE TERRE  
JUSQU'AU 28 FÉVRIER 2015



www.la-fabrik.nc



\* Pour tout paiement en ligne

RENDEZ-VOUS SUR WWW.SHOP.NC

+ DE 130 BOUTIQUES LOCALES / + DE 4 000 PRODUITS SÉLECTIONNÉS

Et si vous donniez un **nouvel élan à votre carrière?**

## Formation certifiante ESSEC MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

Maîtrisez tous les métiers du manager

- Stratège
- Gestionnaire
- Négociateur
- Commercial
- DRH
- Chef de projet
- Créateur d'entreprise
- animateur d'équipe

8 modules de 5 jours,  
de mars 2015 à novembre 2016 à Nouméa

*Compatible avec votre activité professionnelle*



**ESSEC**  
BUSINESS SCHOOL

Pour plus d'informations  
essec@mls.nc - 78 05 18

DEVENIR

en  
partenariat  
avec

**cci**  
NOUVELLE-CALÉDONIE

# A2EP : elle a tout d'une grande !

Après avoir ouvert une filiale en province Nord, l'Agence pour l'eau et l'environnement du Pacifique, spécialisée principalement dans l'étude et la maîtrise d'œuvre dans les domaines de la gestion de l'eau, l'environnement, la géotechnique, l'ingénierie du BTP, a élargi son offre en 2008 en s'associant avec Roche, une société d'ingénierie et de conseil québécoise.

**C'**est en 2002 que Pierre Kolb rachète A2EP, spécialisée dans les sciences de la terre. À cette époque, l'entreprise, qui compte aujourd'hui 27 années d'existence, s'illustre dans deux domaines : l'eau et l'environnement. Elle fait figure de précurseur en réalisant, il y a vingt ans, les premières études environnementales en Nouvelle-Calédonie par le biais de méthodologies novatrices. « *Nous avons beaucoup travaillé dans l'hydrogéologie, c'est-à-dire les ressources en eau souterraine, se remémore Pierre Kolb, son président directeur général. Nous avons réfléchi à la manière d'alimenter en eau potable les zones isolées, les tribus et les exploitants agricoles.* » En 2004, celui-ci décide de se lancer dans l'aventure du nord. Il crée la filiale ADNord, à Koné, avec le soutien de la province Nord. L'idée ? S'illustrer dans les mêmes métiers tout en étant plus proche des clients et des sites. Mais le rééquilibrage n'est pas encore en marche. « *S'implanter dans le nord nous permettait d'être plus réactifs et, surtout, plus facilement opérationnels sur le terrain, mais le pari était osé. Nous avons commencé avec un responsable sur place. Aujourd'hui, ADNord c'est cinq salariés. Au*

*début, nous avons beaucoup planché sur la problématique de la ressource en eau du projet Koniambo.* » Au cours de ces dix dernières années, la société a su diversifier ses clients. Elle œuvre également pour les collectivités locales : Pouembout, Houaïlou, Ouégoa et Belep où elle a réalisé des routes, des lotissements et des adductions en eau potable.

## Un partenariat avec Roche

2008 marque un tournant décisif pour A2EP qui s'associe à l'ingénierie québécoise, Roche. Les avantages sont multiples : la société peut s'appuyer sur un partenaire fiable et (re)connu mondialement et, ainsi, répondre à des missions qui dépassent ses moyens locaux. C'est aussi une formidable opportunité d'élargir son panel de compétences et de les pérenniser en Calédonie. « *Nous cherchions à développer le niveau de compétences localement tout en conservant une identité calédonienne forte. Ce partenariat nous permet d'offrir à nos clients des solutions durables et performantes, en garantissant la prise en compte des spécificités calédoniennes et l'ouverture à un réseau international d'expertises.*

*L'émergence de grands projets industriels pour la production de nickel nous a amenés à développer des services d'ingénierie industrielle et minière »* explique Pierre Kolb.

## L'export dans la zone Asie Pacifique

Aujourd'hui, le groupe A2EP compte environ 80 personnes. Son chiffre d'affaires atteint le milliard de francs. La société nourrit d'autres projets dont un développement à l'export dans la zone Asie Pacifique où elle représente Roche. Et là, Pierre Kolb voit grand. « *D'ici à cinq ans, il faut que 25 % de notre CA soit issu de l'export. Cela nous apportera d'autres cordes à notre arc et nous sortira de notre zone de confort, en nous amenant à être encore plus innovants.* » L'homme regarde déjà vers d'autres zones : des pays insulaires du Pacifique qui ont des problématiques d'eau et d'énergie identiques à la Calédonie. « *C'est encore un rêve. Mais, dit-il, ce qui est bien avec les rêves, c'est que, même si on ne les atteint pas, le chemin qui nous y emmène est riche d'aventures.* »



Weda Bay Nickel : évaluation de la ressource en eau par A2EP sur le site de la rivière Kobé, en Indonésie.



## Une entreprise locale, des solutions internationales



### Notre histoire :

#### du BRGM vers A2EP-ROCHE

Héritière directe de sociétés de conseil et d'ingénierie dont l'histoire en Nouvelle-Calédonie remonte au début des années 1960, la société A2EP a été créée en 1987.

A2EP est ainsi issue de la fusion des activités de service en Nouvelle-Calédonie et dans le Pacifique de Géocal, société calédonienne privée créée en 1987) et du BRGM, avec une activité commerciale dès 1982 en Nouvelle-Calédonie.

Cette fusion fut le point de départ d'un partenariat fertile entre A2EP et le BRGM puis entre A2EP et Antea.

Présente depuis sa création sur l'ensemble du territoire de la Nouvelle-Calédonie, A2EP dispose depuis juillet 2004 d'une filiale basée à Koné : ADNord

En 2007, A2EP a choisi d'élargir ses capacités et son offre en s'associant avec Roche Ltée, société d'ingénierie et de conseil, basée à Québec. Roche est un des leaders de l'ingénierie au Québec et au Canada et développe son activité dans plus de 50 pays.

### Etudes et ingénierie

A2EP offre des solutions durables et performantes, en garantissant la prise en compte des spécificités locales et l'ouverture à un réseau international d'expertise. L'entreprise apporte donc à ses clients une combinaison unique d'expérience, de connaissance du contexte local et d'expertise technique, pilotée par un management de la qualité certifié ISO 9001 et visant à l'amélioration continue de ses services.

- Gestion de l'eau
- Environnement
- Géotechnique
- Laboratoire sols matériaux



• Ingénierie du BTP

• Ingénierie mécanique et structure

• Ingénierie électricité instrumentation automatisme



### L'association A2EP-ROCHE Leader en Nouvelle-Calédonie

Cette dernière assure un service complet intégrant l'acquisition des mesures nécessaires à la réalisation de ses missions. Roche de plus de 5 000 références d'études au service de ses clients. La société compte aujourd'hui une équipe de 50 personnes dont 25 ingénieurs, une filiale ADNord basée en province Nord et 2 000 personnes chez Roche International.

L'association A2EP-ROCHE constitue un outil irremplaçable au service des projets de développement durable en Nouvelle-Calédonie.

L'expérience du contexte local et régional constitue un atout majeur permettant de prendre en compte efficacement l'ensemble des spécificités de la Nouvelle-Calédonie, sur les plans sociaux, techniques, économiques et environnementaux.



### A2EP, présente à vos côtés à toutes les étapes du projet

Notre métier consiste à mettre en œuvre toutes les étapes des études techniques, des projets, que nous confient nos clients. Nos services s'articulent autour de trois grandes familles d'intervention :

- Les expertises : audits, analyses de défaillances, analyses de risques, etc...
- Les études : de l'approche conceptuelle aux plans de détail (TQC)
- La maîtrise d'œuvre : de la consultation des fournisseurs au procès verbal de mise à disposition.

### ADNord, filiale d'A2EP

La vocation d'ADNord est d'offrir, à partir de Koné, un service identique à celui d'A2EP basée à Nouméa, avec une forte réactivité et une capacité d'adaptation rendue possible par la mise à disposition de ressources et d'expertise de la maison mère.

### A2EP

14 rue Edouard Glasser  
Motor Pool  
BP 8176  
98 807 Nouméa Cedex  
Tel : (687) 27 55 00  
Fax : (687) 27 71 33  
a2ep@a2ep.nc

### ADNord

31 lot Les Cassis  
BP 727  
98 860 Koné  
Tel : 42 74 27  
adnord@canl.nc

[www.a2ep.net](http://www.a2ep.net)



## CESA HEC Dirigeants de PME

Identifiez  
les leviers de croissance,  
réalisez  
votre diagnostic individualisé,  
pérennisez  
votre développement

Planifier  
son développement

Développer  
son capital  
humain

Piloter  
sa performance

Mobiliser ses  
ressources  
financières

Valoriser  
son offre

Définir sa  
stratégie

11<sup>ème</sup> PROMOTION  
MARS 2015 - MARS 2016



**Eric Guemard**  
Plan de  
développement  
23 février,  
10 & 11 mars 2016



**Françoise Chevalier**  
Désignation, motivation  
et mobilisation  
du personnel  
9 & 10 novembre 2015



**François Fourcade**  
Contrôle de gestion  
et management de la performance  
24 & 25 août 2015



**Philippe Honorat**  
Diagnostic financier  
29 & 30 juin 2015



**Jacques-Robert Moulinet**  
Plan d'action marketing  
et commercial  
4 & 5 mai 2015



**Michel Santi**  
Diagnostic et plan d'action  
à court terme  
2, 19 & 20 mars 2015

HEC  
PARIS

"Apprendre à oser"

CLASSEMENT DU FINANCIAL TIMES

1<sup>re</sup>

Mention pour  
l'Executive Education depuis 2013

Contact :  
28 61 82  
info@oba.nc

### 🔗 Tonton Jules aime les amoureux



2015 chez Tonton Jules s'annonce sous le signe de la nouveauté avec une nouvelle gamme de chocolats et une saveur à découvrir chaque mois : pistache, tarte citron meringuée... Pour la St Valentin, les deux boutiques proposent des packagings spécifiques et des chocolats créés pour l'occasion. Tonton Jules, au-delà d'un grand choix de chocolats, c'est également la marque de thé française tendance Kusmi Tea (l'association thé/chocolat fait des merveilles), des cosmétiques aux saveurs du chocolat de la marque Sensation chocolat, et de belles idées cadeaux.

- 🔗 Tonton Jules à Nouméa : centre-ville - 7 bis rue du général Mangin  
Tél. 27 39 49 et baie des Citrons - 27 promenade Roger Laroque  
Tél. 24 83 48

### 🔗 Arrach'patou, une équipe de choc pour vos espaces extérieurs



C'est en 2013 que Patrick Germain, paysagiste émérite, crée sa société Arrach'patou et propose ses services pour l'entretien, la création de jardins, et la mise en valeur des espaces extérieurs. La particularité de cette jeune société est la qualité de son équipe formée de 3 paysagistes diplômés et d'un fleuriste. Savoir-faire, conseils, créations personnalisées et, comme l'affirme avec force le gérant « de la bonne humeur et le plaisir de bien faire notre travail » font toute la différence. Arrach'patou travaille aussi bien pour les particuliers que pour les entreprises, syndicats, résidences, agences immobilières...

- 🔗 Contact : tél. 95 10 00 / [patrick\\_nc@hotmail.fr](mailto:patrick_nc@hotmail.fr) / [Facebook](https://www.facebook.com/Arrachpatou) Arrachpatou

### 🔗 Bébé 9, la nouvelle adresse 100 % puériculture

Après une expérience dans l'univers du jouet acquise dans l'entreprise familiale, JouéClub, et un projet longuement mûri pendant plus de 2 ans, Océane Lamielle a ouvert sa boutique Bébé 9, dédiée aux bébés de 0 à 3 ans. Cette franchise métropolitaine, le 2<sup>e</sup> réseau français en puériculture, propose tous les produits indispensables : chambre, peluche, vêtement, matériel de transport, biberonnerie, sécurité domestique... De nombreuses marques y sont représentées : Chicco, Avent, Bébé confort et la marque exclusive Bébé 9. La signature de cette nouvelle boutique ? Des produits répondant aux normes européenne et française, des prix attractifs, un accueil chaleureux et professionnel, de l'écoute. Un espace est spécialement réservé aux mamans pour les listes de naissance.



- 🔗 Bébé 9 - 13 route de la baie des Dames (à côté de la boulangerie St Christophe) - Ducos - Tél. 29 75 90 / [www.bebe9.com/](http://www.bebe9.com/)  
[Facebook](https://www.facebook.com/bebe9noumea) : bebe9 noumea

### Sur un air de guitare



Guitariste amateur chevronné, David Chuvan a ouvert le 15 décembre sa boutique Guitar Planet NC au Trianon. L'art et la manière de combiner sa passion tout en proposant aux musiciens calédoniens une nouvelle adresse où acheter guitares et autres accessoires. Ils y trouveront donc du matériel neuf et d'occasion

en dépôt-vente et des conseils avisés. La boutique propose actuellement des amplis de la marque anglaise Black star, une des leaders en la matière. David Chuvan propose également son atelier de réparation aux guitares qui nécessitent des soins de professionnel ! Nul doute qu'il réserve quelques surprises à ses clients après son déplacement au salon de la musique de Los Angeles le mois dernier !

- 🔗 Guitar Planet NC - 65 route de l'Anse-Vata - Tél. 26 10 65

## 🔗 Clean car diversifie son offre

L'atelier de carrosserie et de peinture pour tous types de véhicules, Clean car, créé en 2004 par Jérôme Hallouin, a commencé depuis quelques années à enrichir son offre de service. En effet, au delà du travail sur les voitures, dans une volonté affirmée de développer son entreprise et de se démarquer de la concurrence, l'équipe de Clean car propose son savoir-faire aux menuiseries bois et aluminium, décorateurs, architectes... La peinture sur mobilier, sur les objets de décoration, également sur verre, fait aujourd'hui partie de la palette de la société. Dernière nouveauté, et non des moindres, à l'actif de cet atelier pas comme les autres : la peinture chrome. Formé en Métropole à ce procédé très technique et complexe, Jérôme Hallouin est aujourd'hui distributeur et applicateur officiel de la société Allure chrome dans la zone Asie Pacifique. Il y a fort à parier que l'effet chrome séduira décorateurs et architectes.



© Clean car

🔗 Clean car - 4 rue St Louis - Baie de Numbo  
Tél. 26 31 10 / 81 81 84 / [www.cleancar.nc](http://www.cleancar.nc)

## 🔗 Un nouveau venu dans l'univers du jeu vidéo



© Game Cash

Marc-Antoine et Sandra Caruzzo ont fait alliance avec le réseau franco-belge, Game cash, afin de proposer aux Calédoniens une nouvelle offre de produit neufs et d'occasion : jeux vidéo, objets geek (porte-clefs, peluche, tee-shirt, sweet-shirt,...) consoles de jeux de toutes marques (Sony, Microsoft, Nintendo), retrogaming pour les collectionneurs (consoles et jeux depuis 1985). En rayon, les amateurs trouveront plus de 4 500 jeux. Consoles et jeux d'occasions sont garantis, le magasin est par ailleurs équipé d'une resurfaceuse. La boutique achète les produits d'occasion à un tarif basé sur un argus international défini par le réseau Game cash. Ceux qui entrent ainsi dans le cercle vertueux du recyclage des jeux vidéo se voient offrir une carte d'éco gamer leur offrant des avantages financiers. Cette entreprise familiale a déjà su trouver le cœur de nombreux geeks calédoniens.

🔗 Game cash - 59 promenade Roger Laroque (complexe le Commodore) - Tél. 52 72 72 / [www.gamecash.nc](http://www.gamecash.nc)  
📘 : GameCashNoumea

## 🔗 Vive la rentrée scolaire !



L'As de Trèfle c'est 2 adresses incontournables à Nouméa en cette période de rentrée scolaire : Magenta et quartier Latin. Les 2 boutiques proposent aux parents la préparation gratuite des listes scolaires : ils n'ont plus qu'à la déposer et ensuite à récupérer les fournitures sans aucun stress ! Autre initiative mise en place il y a déjà quelques années en partenariat avec la société St Vincent de Paul et La Croix rouge : l'opération cartable solidaire. Un bon d'achat de 500 F est offert à tous ceux qui rapportent leur ancien cartable plutôt que de le jeter. Chaque année des cen-

taines de cartables sont ainsi récupérés et redistribués. Au delà des fournitures scolaires l'As de Trèfle propose à sa clientèle : papeterie, activités manuelles, multimédia, informatique, jouets éducatifs et ludiques, jeux vidéo, maroquinerie et bien sûr librairie. Les deux magasins disposent d'un parking gratuit destiné à la clientèle.

🔗 L'As de Trèfle : 13 rue du docteur Lescour (quartier Latin) - et 200 rue Roger Gervolino (PK6) - [www.jeco.nc/vitrines/l-as-de-trefle-magenta](http://www.jeco.nc/vitrines/l-as-de-trefle-magenta) et [www.jeco.nc/vitrines/l-as-de-trefle](http://www.jeco.nc/vitrines/l-as-de-trefle)



## Un nouveau support pour les annonces judiciaires et légales



L'hebdomadaire d'actualités Actu.nc qui paraît chaque vendredi est dorénavant habilité à recevoir et publier les annonces judiciaires et légales (au tarif de 216 F le mm/colonne). La date limite de remise des textes est fixée au mardi 12h pour parution le vendredi.

**Plus d'informations :**  
Tél. 29 18 08  
[contact@actu.nc](mailto:contact@actu.nc)

## La Mutuelle du commerce et divers crée des contrats de prévoyance

Afin de compléter la couverture sociale des Calédoniens, la Mutuelle du commerce propose dorénavant des contrats de prévoyance adaptés. C'est en partenariat avec la MACIF - avec laquelle elle partage les mêmes valeurs de solidarité et de proximité et qui est reconnue depuis plus de 50 ans dans les secteurs de l'assurance santé, prévoyance et de l'incendie, accidents et risques divers - que la Mutuelle du commerce a lancé ce nouveau produit. La MACIF accompagne donc la Mutuelle du commerce à travers un contrat de réassurance ainsi qu'un contrat d'assistance de gestion et de formation. Trois contrats sont proposés : Prévoyance plus, Prévoyance top et Prévoyance max avec des garanties qui couvrent principalement les risques majeurs. Ces contrats collectifs sont souscrits par l'entreprise pour l'ensemble de son personnel avec une cotisation unique et identique pour chaque salarié (participation patronale de 60 % minimum).



**En savoir plus sur :**  
Tél. 41 08 00 / [www.mutuelleducommerce.nc](http://www.mutuelleducommerce.nc)

## Avec Lagoon, le paiement en ligne c'est possible !



Premier fournisseur d'accès Internet en Nouvelle-Calédonie avec plus de 20 000 abonnés, Lagoon a mis en 2014 sur la qualité des services proposés avec le lancement, entre autres, de l'espace client Lagoon sur le web. Un outil qui permet aux clients de faciliter leurs démarches : consultation des factures en ligne, suivi et gestion du forfait internet choisi, cumul des points *Conso+*. En fin d'année dernière, c'est un autre service qui a été proposé aux abonnés afin de leur offrir plus de liberté : le paiement des factures par carte bancaire, sécurisé, en quelques clics et à domicile. 2015 s'annonce à nouveau pour Lagoon sous le signe de la fidélisation de ses abonnés.

**Lagoon - Tél. : 28 88 88 - VoIP : 63 28 88 88 / [www.lagoon.nc](http://www.lagoon.nc)**

## Les Outre-mer à l'exposition universelle de Milan

C'est à Milan qu'aura lieu la prochaine Exposition universelle, du 1<sup>er</sup> au 31 octobre 2015, sur le thème Nourrir la planète - énergie pour la vie. 20 millions de visiteurs sont attendus. Afin de valoriser les Outre-mer, afficher leur présence et leurs savoir-faire, les autorités françaises se proposent de les accueillir dans le pavillon de la France du 7 au 20 août. Une occasion idéale pour les entreprises de l'outre-mer impliquées dans la thématique de l'Exposition universelle de profiter de cette vitrine internationale.



**En savoir plus sur :**  
[www.france-milan-2015.fr](http://www.france-milan-2015.fr)  
<http://alimentation.gouv.fr/milan2015-partenaires>

## SIGNATURE D'UN ACCORD INTERPROFESSIONNEL POUR LE FINANCEMENT DU DIALOGUE SOCIAL

Mercredi 17 décembre 2014, les partenaires sociaux ont signé un accord interprofessionnel sur le financement du dialogue social. Il sera rendu applicable une fois étendu par le gouvernement dans le courant du 1<sup>er</sup> semestre 2015. Selon le MEDEF-NC, cet accord interprofessionnel « *signe la professionnalisation du travail des partenaires sociaux en introduisant des procédures de participation aux différents mandats et missions qui leur appartiennent et il renforce les compétences internes des organisations syndicales représentatives (patronales et salariales) au niveau du secteur privé, puisque celles-ci se verront attribuer une contribution ayant pour objet l'embauche de permanents syndicaux* ».

# moi, je paie en 2 3 4 fois

avec ma carte Visa ou Mastercard\*  
chez les commerçants affiliés  
au réseau PnF

*“et maintenant  
jusqu’à 500 000 F”*



Vous êtes commerçant et vous n'êtes pas encore affilié à PnF,  
contactez le 256 990 pour un rendez-vous avec votre conseiller.

\* Vous pouvez payer en plusieurs fois à partir de 20 000 F d'achat chez les commerçants affiliés quelle que soit  
votre banque, avec votre carte Visa ou Mastercard délivrée en Nouvelle-Calédonie.

un produit  
**BCI**  
Groupe BRED

# Place gourmande : au bonheur des papilles !

Dans la sandwicherie qu'elle a ouverte il y a huit mois, Isabelle Chanaron propose des produits de qualité à la vente, à déguster sur place ou à emporter. Rencontre.

Isabelle Chanaron est heureuse. Huit mois déjà qu'elle s'est lancée dans une nouvelle aventure et pas un seul jour où elle ait regretté sa décision. « À l'époque, j'étais commerciale mais j'avais besoin de changement. J'aime cuisiner. C'est même une passion. Et j'adore recevoir. Mes amis m'ont souvent soufflé que je devrais ouvrir un restaurant. Finalement, l'idée a fait son chemin », se remémore-t-elle dans un éclat de rire. Sa sandwicherie, qu'elle a baptisée Place gourmande, est à l'image de ce qu'elle a toujours recherché le midi pour déjeuner : « Un endroit où se poser quand on est seul(e), ou à plusieurs, et qu'on dispose d'une petite pause ».

D'ailleurs, c'est elle qui a dessiné les plans du magasin qu'elle souhaitait « moderne et classe ». Parce qu'elle est comme ça, perfectionniste jusqu'au bout des doigts. Dans sa boutique avec pignon sur rue, on trouve des produits de qualité « fait maison ». Et c'est dans son laboratoire, situé à l'arrière du magasin, qu'elle concocte chaque matin, sandwiches, paninis, salades, pâtisseries et autres douceurs. « L'idée, c'est de proposer aux clients des produits qu'ils ne mangent pas chez eux. » Des produits qui détonnent : magret de canard, foie gras, rilette de thon, mousse au cassis...



Pour sa première expérience, Isabelle Chanaron (à gauche) s'avoue ravie

## Le mariage des saveurs

Isabelle Chanaron avoue une préférence pour le sucré. « J'adore mélanger les goûts et les saveurs. Je fais des tests sur mes cobayes. » Famille, amis... personne n'échappe à ses expériences culinaires. Parmi ses créations, la tarte chocolat/caramel salé remporte un joli succès auprès des amateurs. Dans sa sandwicherie, c'est le même scénario qui se répète chaque matin. Rien ne sort de la cuisine sans qu'elle n'y ait goûté !

Plusieurs formules sont proposées, sur place ou à emporter, comprenant, au choix, un sandwich + un dessert + une boisson ou une salade (ou tarte salée) + un dessert + une boisson. Mais on peut évidemment acheter à la pièce. « Tout est servi dans des proportions très raisonnables et c'est très équilibré », affirme-t-elle.

Sa seule difficulté, aujourd'hui, face à une clientèle fidèle, des habitués du quartier pour l'essentiel, « c'est de se renouveler, d'innover afin de continuer à les surprendre ». Ainsi, des wraps devraient voir le jour afin de répondre à une demande. Huit mois après son ouverture, elle dresse un bilan positif : son chiffre d'affaires est en hausse, elle a embauché une employée, et un cuisinier vient de rejoindre les rangs de la société. Elle envisage aussi de développer une partie traiteur.

**BCI.net**  
La liberté, ça compte...

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

+ d'info au 256 990  
coût d'un appel local

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

**BCI**  
Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

Banque Cédulière d'Investissement • SAEI au capital de 7,5 milliards XPF • Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP 95 - 98849 Nouméa Cedex  
Tél. 25 65 65 - Fax (837) 27 40 35 • RCS Nouméa 58 8 015 479 - Riset n° 0 015 479 001

## Contact :

Place gourmande  
60, avenue de la Victoire, Nouméa  
Tél.: 20 73 07

# SX4 S-CROSS



Way of Life!

# LA NATURE, SON TERRAIN DE JEU.

à partir de  
**2 490 000 F**



Modèle présenté : Suzuki S-Cross finition GL+ 4x4 - 1,6L 120 cv Diesel à 3 090 000<sup>xPF</sup>.

1,6L 120Ch Essence ou Diesel / 4x2 ou 4x4 / Boite manuelle ou automatique.



Transmission intégrale nouvelle génération All Grip sur version 4x4.  
Ouverture des portes et démarrage sans clef (Push Start System).

**3** Ans  
Garantie  
ou 100 000 Km  
au premier terme échu

**SUZUKI** 24  
**ASSISTANCE** 24  
24 h/24 - 7j/7 **76**

NB : distribution par chaîne  
(sur motorisations essence)



**AUTOCAL** | 198 RUE JACQUES IÉKAWÉ - PK4 - NOUMÉA | TÉL. **43 87 44** | E-MAIL : autocal@hgj.nc

**PARKING DU NORD** | KONÉ | TÉL. **47 50 60** | E-MAIL : parkingdunord@mls.nc

Nos agents : GN Automobiles Koumac 77 23 94 | ALV Poindimié 42 58 00 | Bourail Auto Services 77 96 95

Retrouvez nos offres sur  
[www.groupejeandot.nc](http://www.groupejeandot.nc)



# L'essence d'un métier

**Le carburant est leur cœur de métier. Mais dans les stations-service, d'autres revenus complètent celui de l'or noir. De la petite épicerie à la mécanique courante, ces petites entreprises de proximité misent avant tout sur le service pour fidéliser la clientèle.**



« Dans certains quartiers, les stations-service font office de magasin, » note Emily Montchanin, secrétaire du GPGSSNC.

la géographie y est pour beaucoup, avec une possibilité de trouver des plats chauds dans les plus éloignées des zones commerçantes et de leur restauration rapide.

### Miser sur le service

Puisque le gouvernement fixe les prix des carburants avec une marge de 11,9 francs/litre, ces services annexes alimentent les caisses. Les boutiques, les snacks, mais aussi les ateliers mécaniques, dédiés pour la plupart à de la réparation courante. « Toutes n'en disposent pas, note Emily Montchanin. Cela demande des autorisations et des installations particulières ». Et l'on y vient comme chez un garagiste, pour la qualité du travail et le tarif ! Toutes ces activités mises bout à bout finissent par générer le chiffre d'affaires de chaque entreprise. « Les marges réalisées sont très faibles, ajoute la secrétaire, également

gérante d'une station. Nous sommes donc obligés de miser sur le volume et sur le service ».

### Un rôle social par l'emploi

Ce si précieux service passe inmanquablement par la présence constante de salariés (de la station-service, non du pétrolier représenté). La Cafat recensait cette année 771 pompistes. En ajoutant les employés de Brousse et des Îles, souvent gérants de magasin avant tout, le secteur d'activité générerait un millier d'emplois sur l'ensemble du territoire. Une manne indispensable d'emplois sans qualification. Et, en dépit d'un turn-over important, les équipes salariées sont un élément central de la réussite des stations-service, le petit plus qui donne un service de qualité et fait revenir les clients à un endroit plutôt qu'à un autre.

16

Une huile de moteur, un sandwich, des piles... Il n'est pas rare de sortir d'une station-service avec plus qu'un réservoir plein. Quelle que soit la structure, elle propose inmanquablement une boutique. « Elles fonctionnent différemment selon leur localisation, note Emily Montchanin, secrétaire du Groupement professionnel des gérants de stations-service de Nouvelle-Calédonie (GPGSSNC). Dans certains quartiers, elles font office de magasin. Dans d'autres, notamment à proximité de grandes ou moyennes surfaces, c'est de l'achat d'appoint ». Même constat pour l'activité de snack que développent certaines :



## ET LES CHÈQUES ?

Depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2014, pour mettre un terme aux impayés, nombre de points de vente n'acceptent plus les chèques. Contrairement aux craintes initiales, la clientèle n'a globalement pas changé ses habitudes et effectue désormais les règlements en espèces ou cartes bleues au seuil minimum abaissé. D'autant que les adeptes du papier n'étaient pas si nombreux que l'on pouvait l'imaginer. En moyenne, les stations-service du territoire enregistraient, en juin dernier, 17 % de règlements par chèques contre 33,5 % en espèces, 21,5 % en cartes bancaires, 22,5 % en cartes pétroliers et 5,5 % en paiements divers (AMEX, comptes clients...). Et en Brousse ? « La mise en place s'est faite commune par commune, ajoute la secrétaire du GPGSSNC. Les stations se sont mises d'accord pour toutes appliquer la même politique sur une même commune ». Un fonctionnement cohérent pour des acteurs qui se connaissent et fonctionnent en bonne intelligence.

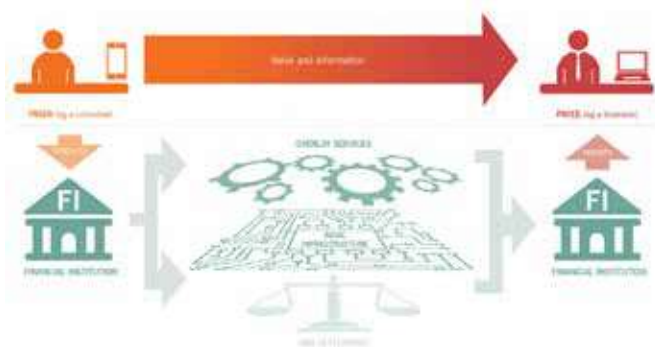


## NOUVELLE-ZÉLANDE : LES INVESTISSEMENTS CHINOIS DANS L'IMMOBILIER EN PLEIN ESSOR

Depuis trois ans, les investissements chinois dans l'immobilier résidentiel en Nouvelle-Zélande sont en pleine croissance. Et ce n'est qu'un début selon les experts, qui tablent sur une progression de 15 à 20 % en 2015 et en 2016. Selon le directeur général et cofondateur du géant de l'immobilier en ligne hongkongais Juwai, plus gros opérateur en Chine - 2,4 millions d'offres dans 58 pays -, la Nouvelle-Zélande présente de nombreux avantages pour les Chinois (proximité géographique, faible décalage horaire) et jouit d'une très bonne réputation. C'est le 7<sup>e</sup> pays le plus visité sur sa plate-forme.

## Une plate-forme commune pour des paiements instantanés en Australie

Les quatre plus grosses banques australiennes et huit autres institutions financières ont prévu d'investir plus d'un milliard AUD (environ 80 milliards F) dans la « *New Payments Platform* », un réseau et une infrastructure communs devant permettre les paiements en temps réel, c'est-à-dire que le compte du destinataire des fonds est crédité à l'instant même de la transaction. Pour les promoteurs du projet, il s'agit d'une innovation vitale, à la fois pour répondre aux exigences nouvelles des consommateurs et aider les banques à faire face à leurs nouveaux et futurs concurrents, issus du numérique, sur le marché des services bancaires.



## Des exportations fidjiennes de plus en plus diversifiées

Au cours des dernières années, Fidji est passé d'une exportation traditionnelle de quelques produits (sucre, poisson) à une exportation beaucoup plus diversifiée – or, vêtements, chaussures, eau minérale, bois et dérivés, produits alimentaires transformés, produits manufacturés, etc. – et vers davantage de destinations (120 de plus qu'en 2006 !). Même si l'Australie et la Nouvelle-Zélande restent ses partenaires principaux, leur part a baissé depuis quelques années au profit de la Chine et des pays insulaires du Pacifique. Ces derniers représentent désormais 25 % du total des exportations et sont passés de la 2<sup>e</sup> à la 4<sup>e</sup> place dans le « *top 10* » des pays partenaires de Fidji entre 2012 et 2013.

## Un même système de financement pour les entrepreneurs aux Samoa et au Vanuatu

Aux Samoa comme au Vanuatu, les petits entrepreneurs ne disposant d'aucun moyen financier bénéficient d'un système de garantie de prêt qui leur permet d'emprunter sans apport et sans caution pour démarrer leur activité. Dans le premier cas, c'est le Small Business Enterprise Centre (SBEC) qui garantit 100 % des prêts jusqu'à 400 000 F et 80 % jusqu'à 2 millions. Dans le second, le Vanwoods Microfinance, qui pratique un taux d'intérêt élevé (20 %) mais avec des contreparties, garantit les prêts à 100 % jusqu'à 145 000 F. Dans les deux pays, ce sont les femmes qui sont les principales bénéficiaires de ces dispositifs.



## Plus de rigueur et de moyens pour contrôler les investissements étrangers en Australie

Le rapport de la commission parlementaire chargée d'étudier l'efficacité de la législation sur les investissements étrangers dans l'immobilier résidentiel est sorti, et ses conclusions sont sans appel : les règles en vigueur sont solides, mais c'est le contrôle de leur application par le FIRB (Foreign Investment Review Board), ainsi que les sanctions en cas de non-respect, qui sont nettement insuffisants. Le rapport se contente donc de faire une série de recommandations afin de renforcer les moyens de la structure, au grand soulagement de nombreux professionnels du secteur qui redoutaient des mesures potentiellement « *stigmatisantes* » à l'égard des étrangers.

## UN NOUVEAU PÔLE SANTÉ À TAHITI D'ICI À FIN 2018

Après 53 ans d'exercice à Papeete, la clinique Cardella devrait déménager dans un nouveau pôle de santé high-tech, le Mana Ora, à Punaauia. Le projet, mené par la société de promotion immobilière Synopsis, s'étendra sur 26 000 m<sup>2</sup> et comprendra également une résidence de 52 logements. Le pôle médical, qui misera en priorité sur l'ambulatoire, disposera de 7 blocs opératoires et aura une capacité de 129 lits (20 000 patients par an). Son coût est de 6,3 milliards F. Les travaux devraient commencer mi-2015, générer 350 à 450 emplois et s'achever fin 2018.

# Centre commercial de Teari à Koné : une première galerie marchande en plein essor

En novembre dernier, le centre commercial de Teari, à Koné, a fêté ses deux ans. Si à l'origine le projet était osé, aujourd'hui la galerie a pris ses marques. Mieux, l'offre commerciale répond à la demande des habitants de la zone VKP et séduit aussi les consommateurs de la province Nord.

« Merci d'avoir pensé à nous. Il était temps ! » Voilà les propos que Frédérique Pentecost, directrice générale du Groupe Philippe Pentecost, a pu entendre lors de l'ouverture en décembre 2012 du centre commercial de Teari. Le premier en province Nord. Le projet, porté par la SAS Teari, qui comprend le groupe Pentecost et la Sofinor (aujourd'hui Nord Avenir), était très attendu, même incontournable avec la construction de l'usine du Nord et l'expansion de la zone VKP. « C'est un projet qui demandait de gros investissements mais qui devenait indispensable afin d'accompagner le développement économique de la zone VKP », explique la directrice. Car, si faire son shopping à Nouméa peut s'avérer une sortie agréable pour les habitants du nord, elle peut devenir une contrainte lorsqu'elle se répète.

## 29 commerces

Pour répondre à l'attente des consommateurs, un supermarché de 2 000 m<sup>2</sup>, Discount Teari, a d'abord pris ses quartiers, suivi par différentes enseignes. « La difficulté pour certains commerces a été d'avoir l'accord du monde financier qui se montre parfois trop frileux », souligne Frédérique Pentecost. Toujours est-il qu'aujourd'hui, la commercialisation touche à sa fin : 29 commerces sont en activité sur la trentaine proposée. L'offre est très diversifiée. On y trouve un salon de coiffure, un salon d'esthétique, une parfumerie, des boutiques de prêt-à-porter, un magasin de chaussures, une boulangerie, un caviste, un spécialiste en informatique et multimédia, une agence de voyages ou encore un fournisseur d'accès Internet. Plus récemment, un restaurant s'y est implanté. Le centre commercial est ouvert 7 jours sur 7, à la plus grande satisfaction des clients.

« Il a permis de créer 120 emplois et draine une population à 75 % mélanésienne, qui va bien au-delà de la zone VKP puisqu'elle s'étend à toute la province Nord », ajoute la directrice générale du Groupe.

## Et après ?

Un projet complémentaire dédié aux activités de services va voir le jour début 2015. Il regroupe une banque, une agence d'assurances, un cabinet notarial et des commerces, dont un centre de beauté. La commercialisation est finalisée à 70 %. « Il y a un dynamisme qui se crée, s'enthousiasme Frédérique Pentecost. Le centre commercial correspond véritablement aux attentes. Beaucoup d'animations sont proposées par les commerçants pour faire vivre la galerie marchande ».



# QUEL TALENT!

Y'a du changement  
dans l'ère 



**ÂBORO Consulting**  
vous propose des solutions  
en Ressources Humaines.

 **Consulting**  
Cabinet de recrutement  
& Solutions RH  
le partenaire officiel et exclusif d' **Adecco**

Tel : 24.20.18  
[www.aboro.nc](http://www.aboro.nc)

  
Travaux Publics



**SABA TRAVAUX PUBLICS**  
BP 2420 Pont-des-Français - 98874 Mont-Dore - NOUVELLE-CALÉDONIE  
Tél : + 687 25 25 61 - Gsm : + 687 78 80 02 - [sabatravauxpublics@gmail.com](mailto:sabatravauxpublics@gmail.com)

# Livre blanc 2.0 : un guide pour les professionnels du numérique

220 professionnels étaient présents au 4<sup>e</sup> séminaire de l'Observatoire numérique de Nouvelle-Calédonie qui s'est tenu le 19 novembre 2014. L'objectif était de présenter le Livre blanc 2.0 et de prioriser les pistes d'action identifiées lors des différents ateliers.



La séance plénière du 4<sup>e</sup> séminaire de l'Observatoire numérique.

À la suite des rencontres Innov'ON en 2012 et Carrefours des professionnels en 2013 et 2014, l'Observatoire numérique NC en collaboration avec l'Actic (Association calédonienne pour les technologies de l'information et de la communication) a réuni 220 spécialistes de la filière numérique (entreprises et institutions) lors du 4<sup>e</sup> séminaire de l'Observatoire afin d'établir le Livre blanc 2.0. Celui-ci recueille cent propositions émises lors des différents rendez-vous et met en exergue 36 priorités relevées par les 104 professionnels qui ont pris part aux ateliers. Les propositions sont classées selon sept grands sujets, lesquels composent le Livre blanc 2.0 : l'innovation, les logiciels progiciels, l'équipement et le recyclage informatique, la création et la diffusion de contenus multimédias, le e-commerce, la formation et les compétences des nouveaux métiers numériques, les réseaux télécoms pour améliorer l'Internet en Nouvelle-Calédonie. Afin d'arriver à ce résultat, il aura fallu neuf rencontres en trois ans. Pas moins de 215 personnes différentes se sont réunies pendant les six Carrefours des professionnels qui se sont déroulés entre 2011 et 2014.

### Concrétiser les propositions

« Ce livre n'est pas une finalité en soi, a rappelé Éric Olivier, en charge de la communication à l'Observatoire numérique, mais un guide pour les professionnels de la filière qui vont pouvoir travailler en vue de concrétiser les propositions selon les priorités de chacun et leur capacité à le faire selon leur entreprise ». L'Office des Postes et des Télécommunications joue un rôle majeur dans la constitution et l'application de ces propositions. En effet, en plus d'avoir en charge l'intégralité du thème concernant l'optimisation des réseaux, elle tient une place essentielle dans l'hébergement, en local, des sites Web et la logistique d'acheminement. À l'issue du séminaire, le Livre blanc 2.0 a été remis à Thierry Cornaille, membre du gouvernement en charge de l'économie numérique. Il a également été confié à Philippe Maillet, directeur adjoint de l'OPT en charge de l'économie, lors d'un forum dédié aux grands comptes, ainsi qu'à Kareen Cornaille, 2<sup>e</sup> adjointe au maire de Nouméa, chargée de l'administration générale, des ressources humaines, des affaires juridiques et de l'informatique.

### LES THÈMES DES SIX CARREFOURS

- Les leviers de l'innovation (31 août 2012)
- La géomatique en Nouvelle-Calédonie (5 octobre 2012)
- Expériences de la Silicon Valley et du pôle numérique breton (9 novembre 2012)
- Les développements d'applications logicielles et progiciels (29 mai 2013)
- La distribution et le recyclage de matériel informatique (31 juillet 2013)
- Les créateurs de contenus multimédias (2 octobre 2013)
- Le e-commerce local (25 avril 2014)
- Les compétences et la formation aux métiers numériques (23 mai 2014)
- Réseaux télécoms : comment améliorer l'Internet en Nouvelle-Calédonie ? (4 juillet 2014)

#### En savoir plus sur

<http://www.observatoire-numerique.nc/tag/livre-blanc-20>

# IVECO

DE 3,5 TONNES  
À 50 TONNES,  
POUR LA ROUTE,  
LA PISTE, OU LA MINE,  
À CHAQUE PRO  
SON IVECO !



On en Parle  www.cactus.nc

Contactez nos commerciaux sans attendre :  
Tél : + 687.41.47.00 - Fax : + 687.41.47.01

Email : [contact@cipac-industrie.nc](mailto:contact@cipac-industrie.nc)  
210 rue Roger Gervolino - BP 11416 - Nouvelle Calédonie - 98802 Noumea Cedex

**CIPAC**  
Industrie



*La gastronomie à midi  
c'est permis!*



**Le Taom**

RESTAURANT

## Menu Affaires

Du lundi au vendredi à midi,  
sauf jours fériés

Formule 2 plats + café à **3 900<sup>F</sup>**

Formule 3 plats + café à **4 900<sup>F</sup>**

ou choix à la carte

**Réservation**

**29 64 20 / 29 64 00**

[banqueting@chateau-royal.nc](mailto:banqueting@chateau-royal.nc)

 Complexe  
**Château  
Royal**  
BEACH RESORT & SPA  
NOUVELLE-CALÉDONIE



# L'observatoire du commerce : un outil décisionnel et stratégique

La CCI a initié en 2014 une nouvelle enquête sur l'équipement commercial du Grand Nouméa afin de mettre à jour l'Observatoire du commerce. Le but : mettre en lumière le panorama des établissements de ce secteur et offrir ainsi une source d'informations essentielle destinée aux entrepreneurs et aux institutions. Un état des lieux qui se veut une référence.

**D**ans un monde économique en perpétuelle mutation, délivrer une information fiable et actualisée est d'une importance capitale. Dans cette optique, la CCI, qui accompagne le développement du commerce, a lancé une grande enquête sur l'équipement commercial du Grand Nouméa - la précédente datant de 2006 - afin de connaître et donc de mieux cerner la typologie des commerces, leur diversité, leur activité, leur localisation, leur ancienneté ou encore leurs formes et leur surface de vente. « Cette étude va être pertinente pour tout entrepreneur qui veut créer un commerce ou se développer car elle permet d'avoir un bon panorama des besoins, du marché, de ses concurrents, souligne David Guyenne, vice-président en charge du commerce à la CCI. Tout entrepreneur a un besoin de se tenir régulièrement informé sur la situation économique. »

### Une base de 2415 établissements

Confiée au bureau d'études QuidNovi, l'enquête s'est déroulée sur trois mois entre juillet et septembre 2014. Les établissements concernés sont ceux du Grand Nouméa enregistrés sous la nomenclature NAF 47 (nomenclature d'activités française), qui comprend le commerce de détail, hors automobiles et motocycles. Afin d'élaborer le listing, le bureau d'études s'est appuyé sur le fichier consulaire où sont inscrits les ressortissants de la CCI, le fichier Ridet de l'ISEE et le fichier de Nouméa Centre Ville. « Ce premier

listing a été ensuite complété. En effet, l'enquête sur le terrain a révélé la nécessité d'élargir la cible de l'étude à d'autres établissements non enregistrés sous la NAF 47, mais qui ont néanmoins une activité de commerce de détail, tels les boulangeries et les bijoutiers », précise Corinne Tarnowka, responsable du Service information économique et technologie de l'information et de la communication à la CCI.

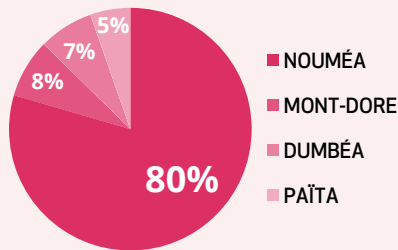
Au total, sur les 3 067 établissements listés, 79 % d'entre eux ont pu être contactés. « C'est donc sur une base de 2 415 établissements que l'enquête s'est déroulée », explique Caroline Kaupp, chargée d'étude à l'observatoire économique nc-éco. Les questions ont été ventilées par commune et par 5 grandes familles d'activités (alimentaire, équipement de la personne, équipement de la maison, sport/culture/loisirs, hygiène/santé/beauté). 64 % des établissements ont rendu un questionnaire complet, 3 % un questionnaire incomplet, 9 % ont refusé de répondre, 14 % ont répondu qu'ils avaient cessé leur activité ou qu'ils étaient en sommeil et 10 % qu'ils étaient en situation d'ouverture prochaine d'un commerce.

### Concentration et diversité

Un premier constat sans surprise : sur 1 738 points de vente, 80 % sont localisés sur Nouméa. « C'est un pourcentage très intéressant, observe Frédéric Pratelli, élu de la commission Commerce de la CCI.

Il témoigne que l'équipement commercial est loin d'être saturé sur Dumbéa, Païta et le Mont-Dore, des villes dont les quartiers résidentiels se construisent. Cela conforte aussi l'idée qu'il est indispensable de créer une offre commerciale dans ces communes, de développer le commerce de proximité, d'équiper les centres-villes car la plupart des gens consomment près de leur lieu d'habitation. »

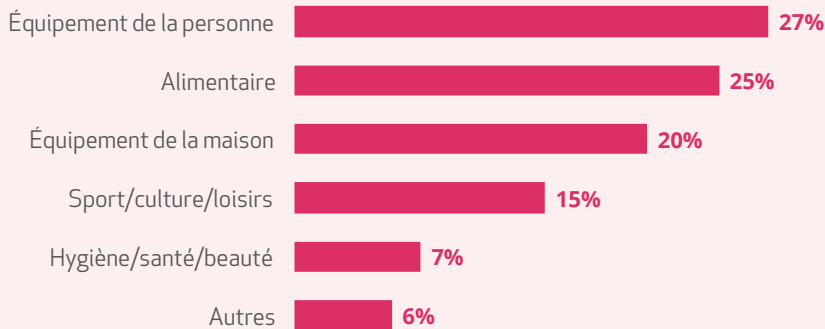
Répartition géographique de l'offre commerciale du Grand Nouméa (N= 1738 établissements localisés)



24



Diversité de l'offre commerciale du Grand Nouméa (N=1673 établissements dont le secteur d'activité est qualifié)



L'étude dévoile par ailleurs une diversité dans l'offre commerciale. 27 % des établissements ont une activité dans le secteur de l'équipement de la personne, 25 % dans l'alimentaire, 20 % dans celui de l'équipement de la maison, 15 % pour le domaine sport/culture/loisirs, 7 % pour l'hygiène/santé/beauté, et 6 % dans « autres ». La typologie de l'offre diffère toutefois selon la commune. Contrairement à Dumbéa, Païta et le Mont Dore, la proportion de commerces alimentaires est moins importante sur Nouméa par rapport à l'agglomération : 20 % contre 25 %.

### Une majorité de petits commerces

Le tissu calédonien est constitué en majorité de petits commerces. Une assertion que vient valider cette étude puisque 61 % des interrogés ont répondu avoir des locaux commerciaux de moins de 300 m<sup>2</sup>. Toutefois, des disparités existent entre les quatre communes et les familles d'activités (voir l'encadré Les chiffres clés). « Au regard de l'étroitesse du marché, les entrepreneurs ne peuvent pas impulser des projets de grande envergure mais cela ne signifie pas qu'ils ne peuvent pas créer de nouvelles

offres ou se développer, ponctue David Guyenne. Et c'est le rôle de la CCI de les accompagner dans ce sens. » L'offre de proximité déterminera la consommation et le marché. « Le fait d'avoir des unités dans des lieux différents n'est pas un problème, bien au contraire, affirme Frédéric Pratelli. En apportant de nouvelles offres, on gagne des parts de marché, des clients, on crée des emplois, de la croissance et des richesses. »

### Perception

Si l'étude est focalisée sur des données quantitatives, une question sur la perception de la conjoncture économique a été évoquée. 34 % des répondants (ayant plus d'un an d'ancienneté) ont déclaré être en difficulté ou en baisse par rapport à l'exercice précédent ou envisagent d'arrêter leur activité. 24 % déclarent être au même niveau que l'exercice précédent et 17 % être en expansion. C'est dans le secteur sport/culture/loisirs que l'on constate le plus d'établissements commerciaux en expansion par rapport à l'exercice précédent (25 % contre 17 % pour le Grand Nouméa). « On note aussi que 65 %



des entreprises n'ont pas de projets, peut-être du fait d'une conjoncture morose. Toutefois, pour relancer la croissance, il faut développer des projets moteurs car il y a un potentiel. Cette étude va permettre à ceux qui veulent se lancer ou se développer de s'y appuyer pour vérifier si leur projet est fiable», note Frédéric Pratelli.



ment de l'offre est moindre, les entrepreneurs vont pouvoir affiner leurs études de marché, déterminer le projet le plus fiable et monter un dossier solide auprès des établissements financiers.» Une étude qui s'inscrit dans la vocation de la CCI d'accompagner les acteurs du commerce qui n'ont pas toujours les moyens ou le temps d'avoir accès à l'information. Et qui permettra de surcroît de mener des réflexions au sein de la Commission commerce quant à la stratégie à privilégier et ainsi proposer des axes de développement aux institutions et aux communes.

Les résultats viennent en complément des services proposés aux acteurs du secteur par la CCI. Ils viendront alimenter les données gratuites sur l'Observatoire du commerce en ligne sur [nc-eco.nc](http://nc-eco.nc), en se conjuguant à l'étude sur la consommation des ménages réalisée en 2012. Une cartographie viendra affiner l'ensemble. L'Observatoire du commerce ainsi mis à jour donnera lieu à un Rendez-vous de l'économie organisé prochainement par la CCI. Une opportunité d'échanger sur ce secteur qui reste dynamique dans une conjoncture économique délicate.

### Une information stratégique

Cette étude essentielle riche en information s'adresse aux ressortissants de la CCI et à tout entrepreneur. « C'est une aide à la décision indispensable, souligne David Guyenne. En recoupant les informations par exemple sur les activités qui ont le vent en poupe avec les axes où le développe-

### Plus d'informations :

Pôle appui aux entreprises  
Tél : 24 31 30  
Mail : [nc-eco@cci.nc](mailto:nc-eco@cci.nc)  
Sites Internet : [www.cci.nc](http://www.cci.nc)  
et [www.nc-eco.nc](http://www.nc-eco.nc)

## LE POIDS DU COMMERCE EN NOUVELLE-CALÉDONIE

### Selon les chiffres de l'ISEE :

- En 2009 : le commerce représentait **11,9 %** du produit intérieur brut (PIB). En valeur ajoutée : 88 731 millions de francs CFP.
- En 2013 : en englobant le commerce de détail et de gros et les entreprises de réparation d'automobiles et de motocycles, on comptait **4 195** entreprises. 578 entreprises se sont créées dans ce secteur, un taux de création qui correspond à **14,4 %**. En comparaison : l'industrie hors nickel 11,6 % avec 268 entreprises créées, l'industrie agro-alimentaire 12,7 % avec 45 entreprises créées.

Des chiffres qui révèlent la vitalité du commerce et son rôle déterminant dans l'aménagement du territoire.

## ENQUÊTE SUR LA CONSOMMATION DES MÉNAGES : UNE SOURCE D'INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRE

Vous retrouverez également sur le site [www.nc-eco.nc](http://www.nc-eco.nc) une enquête sur la consommation des ménages dans le Grand Nouméa et également sur l'ensemble de la province Nord, avec la création de l'Observatoire du commerce pour la province Nord. Des informations qui dévoilent les dépenses des ménages selon plusieurs critères : la forme de vente et la consommation par famille de produits. Un outil qui apporte des réponses à des questions telles que *Quels sont les postes de dépenses les plus importants des ménages du Grand Nouméa ou de la province Nord ? Dans quelles zones se situent les bassins de consommation ?* Ainsi les résultats de l'enquête sur l'équipement commercial de 2014 conjuguée à l'étude sur la consommation des ménages permettent d'éclairer les entrepreneurs en leur apportant une vision globale et pointue sur le secteur du commerce.



## LES CHIFFRES CLÉS

**80 % :** c'est le pourcentage de points de vente installés sur Nouméa sur 1 738 établissements interrogés et localisés dans l'agglomération. 8 % le sont sur le Mont-Dore, 7 % sur Dumbéa et 5 % sur Païta. Des chiffres qui correspondent au développement historique et économique de Nouméa et du Grand Nouméa et qui sont en cohérence avec le bassin de population. Lors du dernier recensement de 2014 réalisé par l'ISEE, l'agglomération du Grand Nouméa comptait 179 509 habitants, dont 56 % dans la capitale.

**63 % :** c'est le pourcentage des établissements locataires de leur local. Soit une proportion majoritaire d'acteurs locataires sur l'agglomération. Les proportions locataires/propriétaires sont analogues pour Nouméa, Dumbéa et le Mont Dore, avec respectivement : 64 %, 65 et 60 %. En revanche, la part de commerçants locataires est moindre à Païta avec 52 %. Si l'on ventile les données par secteur, c'est celui de l'équipement de la personne où la proportion de commerçants locataires de leur local est la plus importante avec 70 %.

**Moins de 300 m<sup>2</sup> :** c'est la surface commerciale qui prévaut dans le Grand Nouméa. 61 % des commerces se situent dans des petits locaux. Les grandes surfaces ne représentant que 7 % de la surface globale. Sur la base des secteurs d'activité : il y a plus de petits

locaux commerciaux<sup>1</sup> dans le secteur équipement de la personne (78 % contre 61 % au global), de commerces non sédentaires dans le secteur alimentaire (21 % contre 8 % de commerces non sédentaires sur l'ensemble du Grand Nouméa) et de grandes surfaces pour l'équipement de la maison (12 % contre 7 % de grandes surfaces sur l'ensemble du Grand Nouméa).

Si l'on s'attache aux données par commune : on trouve plus de petits locaux commerciaux<sup>1</sup> à Nouméa (66 %), à contrario à Dumbéa, Païta et au Mont-Dore, moins de petits locaux commerciaux<sup>1</sup>, respectivement : 45 %, 49 et 40 %. Au Mont-Dore, l'enquête souligne qu'il y a davantage de commerces non sédentaires (15 % contre 8 % au global) et d'autres formes de ventes (36 % contre 22 % au global).

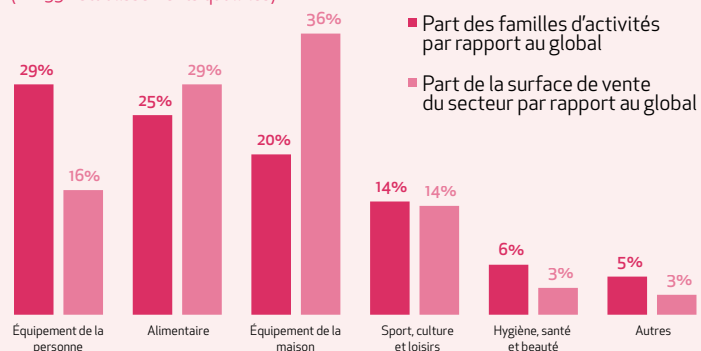
**238 192 :** c'est en m<sup>2</sup> la surface de vente cumulée estimée sur le Grand Nouméa. Les secteurs de l'alimentaire et de l'équipement de la maison sont les plus gros consommateurs de m<sup>2</sup>.

Les commerces d'équipement de la maison (qui représentent 20 % des établissements de l'agglomération) représentent plus de 36 % de la surface de vente de l'agglomération.

**10 ans :** c'est l'âge moyen des commerces interrogés. Une apparente stabilité qui demande à être affinée pour valider cette pérennité des activités commerciales.

*1: locaux commerciaux dont la surface de vente est inférieure à 300 m<sup>2</sup>*

### Répartition des commerces selon leur nombre et leur surface de vente (N=1392 établissements qualifiés)



\* Les surfaces de ventes sont calculées sur la base du déclaratif des répondants et d'une extrapolation pour les données manquantes.

## LES FICHES « PRODUIT » OU « FAMILLE » : POUR UNE MEILLEURE ANALYSE DU MARCHÉ

La CCI offre des prestations adaptées et des données sur mesure pour répondre aux besoins des entrepreneurs qui souhaitent développer un projet, connaître le marché, les concurrents potentiels.

• **La fiche « produit » :** elle est un premier degré d'information sur une activité spécifique. Son contenu détaille : les dépenses commercialisables par commune et par bassin d'achat, les destinations des dépenses, les principaux bassins d'achat, l'activité commerciale par forme de vente.

• **La fiche « famille » :** elle décrit des informations relatives à une famille de produits et comprend un focus démographique et les incidences sur la consommation, des données sur le marché global (ou dépenses commerciales), la destination des dépenses des ménages, la famille et ses produits, la destination des dépenses par commune et par bassin d'achat, l'activité commerciale détaillée par forme de vente, et l'origine des dépenses dans l'agglomération.

Les tarifs : 10 000 F HT par fiche « produit » ou « famille ».



Agence  
d'Assistance  
Administrative

# La spécialiste de la **paie**

**Libérez-vous  
des contraintes  
administratives liées  
à votre personnel !**



Tél. : 24 23 76 • Fax : 24 23 77 • Mob. : 76 68 28  
Rue de Barleux Nouméa Centre Ville  
direction@aaa.nc • www.aaa.nc

**GFC S.A.R.L.**  
Fondations - Confortement de talus



77 28 90 - 75 44 25

e-mail : admin@forages.nc

# Opération Envol : un label pour le développement durable

Pour la quatrième année, la CCI reconduit l'opération Envol, un label pour les entreprises de moins de 50 salariés attestant de leur engagement en faveur du développement durable.

Neuf entreprises prennent part, cette année, à l'opération Envol proposée par la CCI en collaboration avec la province Sud et l'Ademe (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie). Durant huit mois, elles vont être suivies par le bureau d'études mandaté par la CCI, Auclair Dupont, afin d'analyser et d'effectuer les changements pour qu'elles puissent s'inscrire dans une démarche de développement durable. Grâce aux aides financières des partenaires, seulement 50 % de l'opération est à leur charge.

L'opération Envol, c'est quoi exactement ? La certification Envol est issue de la norme internationale ISO 14001 qui atteste d'un système de management environnemental (SME) mis en place par les entreprises. « Les conditions pour la certification ISO 14001 destinée aux grandes entreprises sont lourdes pour les entités calédoniennes. C'est pour cela que la norme a été divisée en trois niveaux. Envol est le premier et concerne les entreprises de moins de 50 salariés », explique Matthieu Ladiesse, conseiller développement durable à la CCI.

### Six étapes

Durant les huit mois de suivi, les entreprises assistent à une journée de formation collective et bénéficient de quatre jours d'accompagnement individuel répartis sur la période. Six étapes sont alors à respecter par les entreprises pour obtenir la certification : le lancement de la démarche par la

direction, l'analyse de la réglementation et la vérification de la conformité de l'entreprise, l'analyse de l'impact de l'entreprise sur l'environnement, la définition d'un plan d'action pour une mise en conformité et/ou pour réduire les impacts, la formalisation de l'engagement grâce à l'écriture d'une politique environnementale interne, et enfin, une réunion bilan, au minimum une fois par an, pour faire le point. Une fois ces phases effectuées, l'entreprise doit déposer sur le site de l'Afnor, un organisme de certification, les pièces justificatives (factures, contrats...) pour obtenir le label. Un audit par Internet, moins contraignant et coûteux que l'audit obligatoire pour la norme ISO 14001.

### Quels avantages pour les entreprises ?

L'impact environnemental est de plus en plus au cœur des préoccupations des entreprises et nombreux sont les appels d'offres qui demandent une norme environnementale. Posséder la certification Envol leur permet de se démarquer de la concurrence. Autres avantages, lancer une démarche sur la durée permet de mobiliser les équipes autour d'un projet fédérateur tout en pouvant associer les parties prenantes (riverains, communes, fournisseurs...) et d'obtenir une reconnaissance des efforts ainsi réalisés. Enfin, utiliser des moyens en accord avec le développement durable permet de faire des économies (réduction de la consommation d'eau, des factures d'électricité...).

### LES PARTICIPANTS POUR 2014-2015

- Cosmecal (produits cosmétiques)
- Case Chalet Concept (construction de chalets en bois)
- Pacific Sprint (signalisation routière)
- Robex (déchets dangereux)
- MSN industrie (maintenance industrielle)
- Azur Piscines (fabrication de piscines)
- BIO (blanchisserie industrielle océanienne)
- Phytocal (entretien et aménagement d'espaces verts)
- Afpa Pacifique (association de formation/réinsertion - chantiers de dépollution de carcasses métalliques)

### ERRATUM

Dans l'article Prédiagnostic énergie : la solution pour consommer moins, paru dans le CCI Info de décembre 2014, une erreur s'est glissée. Il fallait lire : « Les dix entreprises qui ont bénéficié l'an dernier du plan ont mis en place des actions ou s'engagent dans des études supplémentaires. Certaines arrivent déjà à réaliser entre 300 et 500 mille francs d'économie par an, mais le potentiel va bien au-delà ».

CHAMBRES ET SUITES **TOUT ÉQUIPÉES**

À PARTIR DE **9 100<sup>F</sup>/NUIT\***



**BUSINESS CENTER : DU SUR MESURE POUR VOS AFFAIRES**




Hôtel du Centre

**La Pergola**  
RESTAURANT BAR

**AFTERWORKS - HAPPY HOURS - PRIVATISABLE**  
CONCERTS LIVE LES JEUDIS ET VENDREDIS



OUVERT EN CONTINU DE 6H À 21H **RÉSERVATIONS AU 230 707** |  LAPERGOLADUCOS



Hôtel  
du Centre

Tél. **230 700**  
reservation@hotelducentre.nc

www.hotelducentre.nc



# Contribution calédonienne de solidarité : une taxe pour tous

Mise en place au 1<sup>er</sup> janvier 2015, la Contribution calédonienne de solidarité (CCS) impacte la quasi-totalité des revenus calédoniens. Gros plan sur cette participation de tous à la solidarité territoriale.



30

## LES DIFFÉRENTS REVENUS

### Quelle est l'origine de cette nouvelle taxe ?

Ces dernières années, la Nouvelle-Calédonie a mis en place des régimes sociaux très importants pour les Calédoniens, à l'image du minimum retraite, des régimes handicap et dépendance... Des prestations délivrées par la Cafat et qui accusaient des déficits importants. Afin de permettre à la solidarité de s'exercer sur le long terme, la CCS a été instaurée pour contribuer au financement de ces régimes sociaux et en remplacement de la Contribution exceptionnelle de solidarité (CES). Le projet de CCS avait été acté en août 2014 dans l'agenda partagé issu de la Conférence économique, sociale et fiscale.

- **Revenus d'activité** : les salaires et les revenus des travailleurs indépendants, artisans, agriculteurs...
- **Revenus de remplacement** : revenus qui viennent en remplacement d'un salaire et issus des allocations chômage ou des arrêts maladie par exemple.
- **Revenus de solidarité** : pensions de retraite ou prestations familiales par exemple.
- **Revenus du patrimoine** : loyers perçus par les propriétaires.
- **Revenus d'épargne** : sont taxés les intérêts perçus sur les livrets et plans d'épargne. Le taux d'intérêt n'est pas affecté, ce sont bien les intérêts qui sont impactés avant même d'être versés sur les plans et livrets.
- **Revenus de placement** : le principe est le même que pour l'épargne. Les intérêts perçus dans le cadre d'une assurance-vie, d'un placement en actions... sont touchés par la CCS.
- **Revenus des valeurs mobilières** : titres financiers (actions, obligations, stock-options...), dividendes.
- **Revenus des jeux** : gains issus du bingo, du PMU.

### À qui s'applique cette taxe ?

La CCS s'applique à l'ensemble des revenus, qu'ils soient d'activité, de remplacement, de solidarité, du patrimoine, d'épargne, de placement, de valeurs mobilières ou des jeux. Mais différents taux sont appliqués selon la catégorie de revenus. À noter que la CCS, contrairement à la CES, s'impute dès le premier franc, sans considération des plafonds pratiqués par la Cafat.

### Quels sont ces taux ?

Le taux de base est de 2 % et s'applique sur les revenus du patrimoine, d'épargne, de placement, de valeurs mobilières et des jeux. Un abattement de 50 %, pour aboutir à une taxe de 1 %, s'applique sur les revenus d'activité, de remplacement et de solidarité. Enfin, un taux majoré à 5 % s'applique sur les dividendes qui sortent du pays, soit payés par une société résidant en Nouvelle-Calédonie lorsque le bénéficiaire est une société résidente d'un autre territoire, soit pour les bénéfices réalisés en Nouvelle-Calédonie par un établissement stable d'une société résidente d'un autre territoire.

### Comment cela se passe-t-il pour les salariés ?

L'application est transparente : la CCS est prélevée à la source sur le revenu brut. C'est donc une ligne nouvelle sur la feuille de salaire. Pour les salariés qui gagnent plus de 352 000 francs bruts et qui payaient donc déjà la CES, la CCS vient remplacer ce prélèvement. Pour les employés qui gagnent moins que ce plafond, la ligne s'ajoute.

### C'est donc l'employeur qui reverse ensuite la CCS à la Cafat ?

Exactement. Cela ne change pas grand-chose pour lui non plus. Au moment de déclarer chaque trimestre les différentes cotisations sociales auprès de la Cafat, les

employeurs auront simplement une case de plus à remplir sur le formulaire. Tout est fait pour que les démarches ne soient pas plus complexes qu'auparavant.

### Le prélèvement est-il d'ores et déjà en place dans toutes les entreprises ?

Ce n'est pas sûr. Un délai d'un trimestre a été accordé pour laisser le temps aux éditeurs de fiches de salaires de mettre à jour leur logiciel. Mais si ce délai est nécessaire, il y aura un rattrapage sur la feuille d'avril couvrant les premiers mois de l'année.

### Pour les travailleurs indépendants, comment la taxe s'applique-t-elle ?

Attention : il s'agit bien d'une taxe sur les revenus et non sur les produits et services. Il ne s'agit donc pas de répercuter la CCS par une ligne de plus sur les factures. La CCS sera calculée à partir de la déclaration annuelle de revenus que les travailleurs indépendants effectuent chaque début d'année auprès du Ruamm. Elle sera ensuite intégrée aux cotisations provisionnelles réglées chaque trimestre. La régulation – en plus ou en moins – qu'effectue le Ruamm tous les ans interviendra quant à elle en 2016, en fonction des revenus déclarés pour l'année 2015.

### Y a-t-il des exceptions pour l'application de cette taxe ?

Elles sont extrêmement rares. La CCS a une assiette très large et s'applique à tous. Les seules exceptions que l'on peut noter sont certaines prestations pour les personnes handicapées, certaines pensions pour orphelins ou les pensions alimentaires.

## EXEMPLES CONCRETS

Jusqu'en 2014, les revenus qui dépassaient 352 000 francs mensuels étaient taxés à hauteur de 0,75 % par la CES. Aujourd'hui, la CCS s'élève à 1 % et s'applique sur les revenus bruts, y compris les cotisations non soumises au régime général.

### Exemple 1 :

Un Calédonien gagne 500 000 francs bruts par mois.  
Avant le 1<sup>er</sup> janvier, il devait :  
 $0,75 \% \times 148\ 000 (500\ 000 - 352\ 000) = 1\ 110$  francs.

Désormais, il doit :

$1 \% \times 500\ 000 = 5\ 000$  francs

### Exemple 2 :

Un Calédonien gagne 340 000 francs bruts par mois.  
Avant le 1<sup>er</sup> janvier, il ne payait pas la CES.

Désormais, il doit :

$1 \% \times 340\ 000 = 3\ 400$  francs

## INFOS PRATIQUES

Le gouvernement a prévu de mettre en place sur son site Internet une FAQ alimentée par la CCI, la CMA, la CANC, la Cafat, la DSF et la DASS-NC. En attendant, ou pour tout complément d'information, les salariés peuvent contacter la Cafat où une cellule spéciale a été créée. Les commerçants, artisans et agriculteurs peuvent de leur côté s'adresser à leur chambre consulaire respective.



**Finies les saisies manuelles...  
Scannez tout !**

Développé par notre pool ingénierie, le logiciel **Scan NC** s'interface avec votre logiciel de gestion pour vous permettre de créer et d'éditer en toute simplicité des codes-barres puis de systématiser leur utilisation au quotidien lors :

- Des réceptions de commandes fournisseurs.
- Des préparations de commandes clients.
- Des mouvements de stocks.
- Des inventaires tournants ou annuels.

**Jusqu'à 60 % de temps gagné  
chez nos clients calédoniens !**



Livraisons



Inventaires



Préparation de commandes



Mouvements de stocks



Réception de marchandises



**OFFICE**  
*Plus*

[www.officeplus.nc](http://www.officeplus.nc)  
65 avenue Foch

**Tél : 24 20 40**  
Fax : 27 89 32



Nouvelle-Calédonie

Traffic maritime 2014  
5 142 841 Tonnes

PREMIER PORT FRANÇAIS  
*d'outre-mer*



34, avenue James Cook - BP14 - 98845 Nouméa Cedex - Nouvelle-Calédonie  
Tél : (687) 25 50 00 - Fax : (687) 27 54 90 - Email : [panc@noumeaport.nc](mailto:panc@noumeaport.nc)



# Les chantiers se mettent au vert !

La charte Chantier vert propose des pistes d'amélioration des pratiques sur les chantiers dans un souci environnemental. Depuis fin 2013, une formation de deux jours est proposée aux maîtres d'ouvrage et aux maîtres d'œuvre. Explications.



Créée en 2009 par l'Ademe (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) à la demande des institutions et des acteurs du BTP, la charte Chantier vert a pour objectif d'améliorer les pratiques et les comportements sur les chantiers et de fait, de diminuer les nuisances qui en découlent. Début 2013, la CCI en a récupéré le pilotage et a créé des outils de communication : des affiches qui sensibilisent aux bons gestes, assorties d'un livret qui rappelle les enjeux. Ce document propose des pistes d'amélioration réparties en cinq thèmes : respecter la réglementation, gérer les déchets, limiter les pollutions, respecter la biodiversité, limiter l'érosion et le bruit. Pour s'engager, rien de plus simple. Il suffit de se connecter sur le site [www.chantiervert.nc](http://www.chantiervert.nc), de télécharger la lettre et le formulaire d'engagement, de choisir trois préconisations techniques que vous vous engagez à respecter, en sus de celles obligatoires, d'accepter la visite d'un conseiller sur le chantier et de renvoyer le tout.

### Deux journées de formation

La CCI a également mis en place une formation de deux jours destinée aux maîtres

d'ouvrage et aux maîtres d'œuvre. « *L'idée est née après des échanges avec des acteurs du BTP qui exprimaient des besoins identifiés* », explique Laure Massé, conseillère environnement à la CCI. La première journée est consacrée à l'explication des impacts d'un chantier sur l'environnement (bruit, pollutions des milieux naturels, consommation de matières premières, production de déchets, émission de poussières, rejets de gaz à effet de serre, etc.) et à la façon de mettre en œuvre les préconisations. La seconde porte sur l'intégration de la charte dès la phase de programmation du chantier afin de pouvoir l'inclure dans les marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux. Une vingtaine de stagiaires, des maîtres d'ouvrage pour l'essentiel, ont suivi les deux formations organisées l'an dernier sur Nouméa. Cette année, une formation devrait être proposée en plus en province Nord. Du côté de la CCI, le bilan est positif. Depuis la création de la charte, 96 chantiers ont fait le choix de passer au vert. « *On a de nouveaux maîtres d'ouvrage qui s'engagent et sur les chantiers, on constate une nette amélioration des pratiques* », conclut Laure Massé.

## FORMATION CHANTIER VERT

### Public

Maîtres d'ouvrage, assistants à maîtrise d'ouvrage, maîtres d'œuvre et bureaux d'études.

### Durée de la formation

2 jours

### Quand ?

Les 28 et 29 avril à Koné – Les 23 et 24 juin à Nouméa – Les 25 et 26 août à Nouméa

### Objectifs

- Anticiper un chantier vert (étapes clés pour réussir).
- Organiser un chantier vert (répartition des rôles et des responsabilités).
- Connaître les différents outils techniques et contractuels.
- Mettre en œuvre les prescriptions environnementales en lien avec la réglementation.

### Contenu

- Impact des chantiers de BTP et VRD, enjeux environnementaux, avantages de la démarche.
- Réglementation, préconisations obligatoires et exemples illustrés.
- Organisation et mise en œuvre de la charte : intégration de la charte dans les pièces contractuelles (portage financier et organisationnel) et animation de la charte (sensibilisation et communication), suivi du chantier, contrôle et pénalités, bilan de fin de chantier.

### Contacts :

Tél. 24 31 15 / [environnement@cci.nc](mailto:environnement@cci.nc)  
[www.chantiervert.nc](http://www.chantiervert.nc)

# Êtes-vous prêt à démarrer votre activité ?

Vous avez envie de vous lancer en tant qu'indépendant, de monter votre propre entreprise, vous êtes sûr d'avoir l'idée qu'il faut... Mais maîtrisez-vous les fondamentaux pour réussir votre démarrage ? Pour en être sûr, prenez le temps de répondre à quelques questions...

## 1 Avoir une idée de création, c'est :

- a Suffisant pour convaincre les financeurs et mobiliser des fonds
- b Être prêt à faire immatriculer sa société
- c Le début d'un parcours nécessaire pour passer de l'idée au projet

## 2 Parmi ces propositions, laquelle n'est pas un statut juridique ?

- a La patente
- b La SARL
- c L'entreprise individuelle

## 3 Lorsque je monte une entreprise individuelle, je ne peux pas avoir d'employé.

- a Vrai, c'est interdit par la loi
- b Faux, je peux en avoir entre 1 et 3
- c Faux, je peux embaucher autant de personnes que nécessaire

## 4 D'un point de vue fiscal, laquelle de ces sociétés est automatiquement soumise au régime du réel ?

- a L'EI
- b La SARL
- c L'EURL

## 5 Avant de démarrer une activité, une étude de marché est-elle nécessaire ?

- a Non, elle n'est pas nécessaire dans la mesure où je suis un bon technicien dans mon domaine
- b Oui, elle est indispensable, quelle que soit la situation afin de m'assurer que mon projet a un réel avenir
- c Elle peut être utile si je me lance dans un projet innovant

## 6 Qu'est-ce que le seuil de rentabilité de mon entreprise ?

- a Il s'agit du seuil à partir duquel je suis en mesure de payer toutes mes charges (matières premières, marchandises, employés, fournisseurs, frais d'électricité...)



- b Il s'agit du seuil à partir duquel je suis capable de régler au moins mes fournisseurs
- c Il s'agit du seuil à partir duquel je suis en mesure de me dégager un salaire correct en tant que gérant

## 7 Qu'est-ce que le coût de revient ?

- a Le coût de revient est synonyme de prix de vente du produit ou du service issu de ma société
- b Il s'agit du coût de mon produit ou service une fois intégrées toutes les charges à prendre en compte dans le procédé de fabrication
- c Le coût de revient intègre l'ensemble de mes charges auxquelles s'ajoute ma marge bénéficiaire

## 8 Mon activité est rentable...

- a Je dois toutefois faire attention : une trésorerie est toujours fragile
- b Cela veut dire que j'ai une bonne trésorerie et que je peux poursuivre tranquillement mon activité
- c Je n'ai plus à m'occuper de ma trésorerie : c'est pour cela que je paie un comptable !

### 3 bonnes réponses ou moins

Votre projet demande immanquablement à être mûri et consolidé avant de penser au démarrage de votre activité. N'hésitez pas à vous adresser à la CCI pour orienter et/ou parfaire vos connaissances et vous donner le maximum de chances de succès. La Formation pratique au démarrage dispensée par la CCI est indispensable pour permettre d'acquérir les fondamentaux de la création d'entreprise.

### Entre 4 et 6 bonnes réponses

Vous avez déjà de bonnes bases, mais il ne serait pas superflu de compléter ces compétences. La Formation pratique au démarrage de l'activité dispensée par la CCI vous aidera à éviter les erreurs dues à des lacunes ou méconnaissance des obligations du créateur d'entreprise.

### 7 ou 8 bonnes réponses

Il n'y a pas de doute : vous êtes prêt à vous lancer et avez fait en sorte de démarrer sur des bases saines et solides. La Formation pratique au démarrage vous aidera à parfaire votre organisation et simplifier votre suivi d'activité avec un outil informatique simple. Plus encore, la CCI pourra vous accompagner dans les prochaines étapes de la vie de votre entreprise avec les autodiagnostic : formations et accompagnements. N'hésitez pas à nous contacter.

### Pour plus de renseignements

Pour en savoir plus sur la Formation pratique au démarrage dispensée par la CCI, contactez le service conseil entreprises à Nouméa au 24 40 74 ou à l'adresse conseil@cci.nc. Il est également possible d'obtenir des renseignements auprès des agences de la CCI présentes à Koné (42 68 20, kne@cci.nc), Bourail (44 11 90, brl@cci.nc) et Koumac (42 36 15, kmc@cci.nc).

1c-2a-3c-4b-5b-6a-7b-8a  
RÉPONSES

**CC INTERNATIONAL**

**LE PNEU**

**ARRIVAGE**

**PNEUS NEUFS\***



**AVEC LE PNEU  
C'EST ÇA AUSSI !!**

**235 - 70 - 16  
10 900<sup>F</sup>**

155 - 70 - 13 ► **5 300<sup>F</sup>**

175 - 65 - 14 ► **5 500<sup>F</sup>**

195 - 65 - 15 ► **7 900<sup>F</sup>**

205 - 55 - 16 ► **10 900<sup>F</sup>**

245 - 70 - 16 ► **12 500<sup>F</sup>**

255 - 70 - 16 ► **12 900<sup>F</sup>**

**FACILITÉ  
DE  
PAIEMENT**

**MONTAGE ET POSE GRATUIT**

**1<sup>ER</sup> CHOIX D'OCCASION  
FABULEUX  
L'OCCAZ COMME NEUF !**

**PONT DES FRANÇAIS - AVENUE DES DEUX BAIES À CÔTÉ DU DRIVE IN  
AU MONT-DORE - TÉL 24 99 20**

\*Dans la limite des stocks disponibles.

## SOLDES



Les périodes de soldes pour l'année 2015 ont été fixées du 18 juillet au 9 août et se sont déroulées du 7 au 28 janvier.

*JONC n° 9106 du 25/12/14*

*Arrêté n°2014-3705/GNC du 12/12/2014*

## JOURNAL D'ANNONCES LÉGALES

Les journaux habilités à recevoir les annonces judiciaires et légales pour 2015 sont « Les Nouvelles Calédoniennes », « Actu.nc » et le « Télé 7 jours Nouvelle-Calédonie »

*JONC n° 9101 du 18/12/14*

*Arrêté HC/DIRAG/SELP n°326 du 2/12/14*

## PORTAGE SALARIAL

Un arrêté a été pris en application de l'article Lp. 615-11 du code du travail de Nouvelle-Calédonie fixant les modalités d'agrément des structures de portage salarial.

Ainsi, les associations types loi 1901 ou les sociétés commerciales qui veulent bénéficier d'un agrément en qualité de structure de portage salarial, doivent déposer leur dossier de demande, complet et accompagné de toutes les pièces nécessaires, auprès de la Direction de la culture, de la condition féminine et de la citoyenneté, qui l'instruit.

*JONC n° 9087*

*Arrêté n°2014-2761/GNC du 21/10/14*

## SERVICE-PUBLIC.NC



Il est créé, au secrétariat général du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, un service d'information des usagers en ligne dénommé « service-public.nc » accessible via le réseau internet. L'objet du service en ligne est de simplifier les démarches administratives des usagers des administrations calédoniennes à travers l'emploi des communications électroniques. Il permet notamment d'informer les administrés calédoniens sur leurs droits et démarches, de répertorier et de présenter les différents services des autorités administratives en Nouvelle-Calédonie et d'orienter les administrés vers les autorités concernées afin de leur permettre d'exercer leurs droits et d'accomplir des démarches administratives.

*JONC n° 9099 du 11/12/14*

*Arrêté n°2014-3531/GNC du 2/12/14*

## CAFAT



Il est créé à la CAFAT, un traitement automatisé de données à caractère personnel dont la finalité est de transmettre à la demande de l'ISEE NC un fichier nominatif des personnes atteignant l'âge de la majorité au cours d'une période déterminée par l'Institut (droit de communication prévu par la loi n° 97-1027 du 10 novembre 1997).

*JONC n° 9088 du 04/11/2014*

## RSI

La convention de coopération entre l'Etat et la Nouvelle-Calédonie relative à la mise en œuvre du Règlement Sanitaire International-RSI (2005) en Nouvelle-Calédonie a été approuvée.

*JONC n° 9094 du 25/11/2014*

*Délibération n°9/CP du 5/11/2014*

## IS

Une loi du pays a instauré une contribution additionnelle à l'impôt sur les sociétés au titre des montants distribués. Le taux de ladite contribution a été fixé à 3 %.

*JONC n° 9111 du 31/12/14*

*Loi du pays n°2014-17 du 31/12/14*

*Délibération n°35 du 31/12/14*

## IRVM

Une loi du pays a réformé l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières et a institué au profit des provinces des centimes additionnels à cet impôt. Ainsi, le taux de l'imposition portant sur les produits des valeurs mobilières, énumérés à l'article 529 du code des impôts est passé de 10 % à 11,5 % et le montant maximal de centimes provinciaux additionnels à l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières a été fixé à 20 centimes.

*JONC n° 9111 du 31/12/14*

*Loi du pays n°36 du 31/12/14*

*Délibération n°36 et n° 37 du 31/12/14*

## CCS

Il a été instauré, une contribution calédonienne de solidarité sur les revenus d'activité, de remplacement et de solidarité, ainsi que sur les revenus du patrimoine, sur les produits des valeurs mobilières, les produits d'épargne et de placement, et sur les produits des jeux.

*JONC n° 9111 du 31/12/14*

*Loi du pays n°2014-20 du 31/12/14*

*Délibération n°38 du 31/12/14*

## TAUX DE L'USURE AU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2015

### PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

(hors activités industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou professionnelle non commerciale)

- Prêts pour achat ou vente à tempérament .....	7,65 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans .....	3,35 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans .....	4,25 %
- Découverts en compte .....	13,27 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans .....	3,87 %

### PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte .....	13,27 %
------------------------------	---------

### PRÊTS AUX PARTICULIERS

#### Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe .....	4,57 %
- Prêts à taux variable .....	4,15 %
- Prêts relais .....	4,92 %

#### Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995F .....	20,25 %
- Entre 357 995F et 715 990F .....	14,37 %
- Supérieurs à 715 990F .....	9,21 %

### INTÉRÊT LÉGAL

Vos factures ne sont pas réglées à temps et vous envisagez de réclamer des intérêts de retard ? Deux solutions... :

- Vous avez prévu dans vos conditions de paiement un intérêt conventionnel que vous réclamerez après mise en demeure de payer.
- Vous n'avez rien prévu et vous devrez appliquer l'intérêt légal, toujours après mise en demeure de payer.

2014 .....	0,04 %
2013 .....	0,04 %
2012 .....	0,71 %
2011 .....	0,38 %
2010 .....	0,65 %
2009 .....	3,79 %

### TAUX DE BASE BANCAIRE

TBB moyen pondéré : 6,60 %

Source : Institut d'émission d'outre-mer

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



Créé en 2007, cet indice est venu remplacer le BT21 uniquement dans le cadre des loyers d'habitation. À compter du 11 octobre 2012, pour les baux conclus ou renouvelés après le 1<sup>er</sup> janvier 2007, les loyers des locaux à usage d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2% par an, conformément à la délibération n°152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (Base 100 en décembre 2006).  
IRL novembre : 119,92 / IRL décembre : 119,94\*

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

## INDICE ET TAUX

- Prix décembre 2014	105,63 %
- Prix décembre 2014 hors tabac	105,36 %
- Inflation 2014 hors tabac	+ 0,40 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,60 %

### SALAIRE MINIMUM GARANTI (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> FÉVRIER 2015)

- SMG horaire	904,81 F
- SMG mensuel	152 912 F

### SALAIRE MINIMUM AGRICOLE (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> FÉVRIER 2015)

- SMAG horaire	769,09 F
- SMAG mensuel	129 977 F

## FEUILLE DE PAIE

### LES PLAFONDS À COMPTER DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2015

- Plafond Cafat	354 900 F
- Plafond maladie Cafat / Ruamm	
- Tranche 1	498 300 F
- Tranche 2 (jusqu'à 5 152 900 F CFP)	498 301 F
- Plafond FSH (fonds social de l'habitat) Délibération modifiée n° 210 du 30.10.1992 - Article 2	299 500 F
- Plafond Formation professionnelle Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie	354 900 F
- CCS non plafonnée	

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

## ÉVOLUTION DU BT21

	2012	2013	2014
Janvier	96	101,34	101,50
Février	96,23	101,30	101,52
Mars	98,43	101,29	101,49
Avril	98,67	101,44	101,40
Mai	99,01	101,66	101,49
Juin	99,16	101,70	101,53
Juillet	99,18	101,66	101,63
Août	99,20	101,67	101,60
Septembre	99,54	101,51	101,52
Octobre	100,15	101,45	101,43
Novembre	100,02	101,53	101,40
Décembre	100	101,46	101,41*

Attention, index BT21 rénové (voir [www.isee.nc](http://www.isee.nc) ou contactez le Centre d'informations économiques de la CCI pour plus de renseignements - Tél. 24 31 20 - doc@cci.nc).  
Base 100 : décembre 2012.

\* = Indice provisoire.

## Quelle différence y a-t-il entre la vente des parts sociales d'une société et la vente du fonds de commerce ?

Lorsqu'il procède à la vente d'un fonds de commerce, le vendeur n'a pas de garantie de passif à donner, mais peut être amené à signer une garantie d'éviction (interdiction de se réinstaller à proximité du fonds vendu). Le vendeur est taxé sur la plus-value du fonds et si la société doit être liquidée, il y a un blocage des fonds en séquestre pendant 4 mois le temps de purger les dettes fiscales. Enfin, le vendeur devra procéder lui-même au remboursement des emprunts, du solde des comptes clients et fournisseurs, et à la clôture des comptes bancaires et sociaux.

Inversement, le vendeur des titres est souvent obligé de consentir une garantie d'actif et de passif contre tout passif pouvant apparaître ultérieurement, bien qu'ayant une cause antérieure à la cession.

Sous cette réserve, il touche son prix de vente immédiatement. En outre, comme l'acquéreur prend sa suite à la tête de la société qui continue, celle-ci poursuit ses engagements (emprunts, fournisseurs, etc.) sans qu'il soit nécessaire de procéder à quelque remboursement anticipé, voire de dissolution de société.

Il sera également imposé fiscalement sur la plus-value issue de la vente.

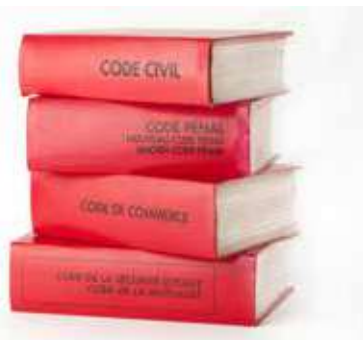
## Puis-je céder mes parts sociales sans le consentement de mon conjoint ?

L'époux titulaire de parts non négociables (type SARL) constituant des biens de communauté ne peut, sans son conjoint, ni les céder ni percevoir les capitaux provenant de la cession (article 1424 du code civil) même si son conjoint n'a pas revendiqué la qualité d'associé lors de l'achat ou de la souscription des parts. Toutefois, l'époux associé peut être autorisé par décision de justice à passer seul l'acte de cession si son conjoint est hors d'état de manifester sa volonté ou si son refus n'est pas justifié par l'intérêt de la famille.

Le défaut d'intervention du conjoint prive l'acte de cession de tout effet, même à l'égard d'un acquéreur de bonne foi. Ainsi, le paiement fait à un seul des époux communs en bien est nul en application de l'article 1427 du code civil et doit normalement aboutir à une restitution des fonds et à un

nouveau paiement. Si un époux acquiert seul des parts sociales au moyen de biens de communauté, il doit, sous peine de nullité, en avertir son conjoint, et justifier de cette information dans l'acte d'achat.

En revanche, chaque époux peut librement céder les parts sociales qui constituent des biens propres.



## Je suis en entreprise individuelle, puis-je avoir un nom commercial ?

Malgré l'inexistence de personnalité juridique propre de l'entreprise individuelle, il demeure possible de créer un nom commercial, c'est-à-dire une dénomination sous laquelle une personne physique ou morale exploite son fonds de commerce et dont il constitue un élément (à ne pas confondre avec la « dénomination sociale » qui est l'appellation de la société, personne morale, et qui est déterminée dans les statuts).

Ce nom commercial devra ainsi être indiqué sur le bulletin d'inscription du RIDET ou du Centre de formalités des entreprises.

Il conviendra toutefois, en amont, de vérifier la disponibilité du nom de l'entreprise, c'est-à-dire s'assurer qu'il ne reproduit ou n'imité pas un nom d'entreprise déjà existant. Pour ce faire, il vous est conseillé de vous connecter gratuitement à la base de données de l'INPI (Institut national de la propriété industrielle) pour effectuer une recherche d'antériorité.



## Plus d'informations :

[CCI Informations juridiques](#)

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

[Centre d'information économique de la CCI](#)

Tél. 24 31 20 / [doc@cci.nc](mailto:doc@cci.nc)

## ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

### Au plus tard le 28 février

#### TSS

Dépôt du bordereau de TSS accompagné du paiement pour les travailleurs indépendants.

### Au plus tard le 31 mars

#### Couverture sociale Ruamm

Déclaration de ressources pour les travailleurs indépendants imposés selon le régime du forfait et les gérants majoritaires de sociétés.

#### Couverture sociale Ruamm

Paiement des cotisations du deuxième trimestre 2015.

### Impôt sur le revenu - Paiement du 1<sup>er</sup> acompte

Cette échéance ne concerne que les personnes ayant payé plus de 30.000 F d'impôt au titre de l'année précédente et qui n'ont pas opté pour le paiement par mensualisation. Le montant à payer figure sur les avis envoyés par voie postale.

### Impôt sur le revenu - Déclaration de revenus

Cette échéance concerne toutes les personnes, sauf les professionnels soumis à un régime réel d'imposition. Les professionnels soumis à un régime forfaitaire d'imposition doivent également déposer avant le 31 mars. Les télé-déclarants de Nouméa ont jusqu'au 20 mai et hors Nouméa jusqu'au 27 mai.



MAISON DES ARTISANS  
6 AU 8 MARS 2015

ENTRÉE  
ET PARKING  
GRATUITS

# SALON DE la femme et du bien-être

MOI & MOI

Des défilés, des ateliers, du relooking,  
des démonstrations sportives,  
des expositions culturelles...

Plus que quelques stands encore disponibles...

**DÉPÊCHEZ-VOUS !**

Réservations : 28 63 01 / 95 98 79



- Pièce détachées
- Accessoires
- Démarrage
- Electricité
- Freinage
- Suspensions...

**VALAUTO a déménagé dans les locaux de la SFAC**  
**250m<sup>2</sup> de magasin - 20 places de parking**

- Peinture automobile
- Peinture industrielle
- Carrosserie
- Outillage
- Collage
- Produits entretien automobile



**SFAC**

**Tél. 27 87 87**

Ouvert du lundi au vendredi, 7h-11h30 et 13h-17h - Samedi 7h30-11h30 - [www.sfac.nc](http://www.sfac.nc)

**alauto**

# Fête son 1<sup>er</sup> anniversaire !

## NOUVEAU

Désormais consultez les annonces judiciaires et légales dans votre hebdomadaire Actu.nc.

Et de nouvelles innovations à découvrir prochainement...

Plus d'informations au 29 18 08 ou par mail [commercial@actu.nc](mailto:commercial@actu.nc)



## JE M'ABONNE !

JE REÇOIS L'HEBDOMADAIRE ACTU.NC CHAQUE SEMAINE  
+ UN CADEAU ACTU.NC (dans la limite des stocks disponibles)



**1 AN**  
D'ABONNEMENT  
POUR SEULEMENT  
**11 990<sup>F</sup>**  
(AU LIEU DE 13 990<sup>F</sup>)

Je choisis mon abonnement + 1 cadeau OFFERT

**3 MOIS**  
(13 numéros) 3 690<sup>F</sup>

**3 500<sup>F</sup>**

**6 MOIS**  
(26 numéros) 7 090<sup>F</sup>

**6 490<sup>F</sup>**

**1 AN**  
(52 numéros) 13 990<sup>F</sup>

**11 990<sup>F</sup>**

### Mes coordonnées de livraison

Nom .....

Prénom .....

Adresse .....

Code postal ..... Ville .....

Tél. .... E-mail .....

Contact abonnements : [contact@actu.nc](mailto:contact@actu.nc) - 29 18 08

## BULLETIN D'ABONNEMENT Actu.nc

À compléter et à renvoyer à : ACTU - Service abonnements  
27 bis avenue Foch - BP 18 695 - 98 857 Nouméa cedex

### Je choisis de régler par :

Chèque (libellé à l'ordre de Actu.nc)

Virement bancaire

Je déclare m'abonner à Actu.nc selon la législation en vigueur.

Date et signature :

SAS ACTU.NC  
Établissement teneur du compte : BCI VICTOIRE  
Code banque | Guichet | N° de compte | Clé RIB  
17499 | 00010 | 26310802011 | 97

Prélèvement automatique

Nom .....

Prénom .....

Adresse .....

Code postal .....

Ville .....

### AUTORISATION DE PRÉLÈVEMENT

N° National d'émetteur  
652738  
Actu.nc  
BP 18 695 - 98 857 Nouméa cedex

ORGANISME CRÉANCIER  
Banque Calédonienne d'Investissement  
BP K5 - 98 849 Nouméa cedex  
Cpte : 17499 00010 2631080211 97

Je déclare m'abonner à Actu.nc selon la législation en vigueur.

Date et signature :

Établissement teneur du compte :  
Code banque | Guichet | N° de compte | Clé RIB  
| | | |

(N'oubliez pas de joindre un RIB)

A compter du ..... et jusqu'à révocation, j'autorise l'établissement teneur de mon compte à effectuer sur ce dernier, si sa situation le permet, tous les prélèvements émis par Actu.nc  
En cas de litige sur un règlement, vous avez la possibilité de suspendre l'exécution sur simple demande auprès de votre établissement financier, et de régler le différend directement avec Actu.nc.

Offres réservées aux habitants de Nouvelle-Calédonie : Province Sud, Province Nord et Îles Loyauté.  
L'abonnement comprend la livraison du journal Actu.nc par l'OPI, une fois par semaine.

Actu.nc est disponible en kiosque ; pour connaître nos points de vente, rendez-vous sur notre site internet : [www.actu.nc](http://www.actu.nc)  
Vous recevrez un e-mail de confirmation, votre 1<sup>er</sup> numéro Actu.nc et votre cadeau lorsque nous aurons reçu votre paiement.



**Intéressé par une reprise d'activité ? Le Pôle appui aux entreprises de la CCI vous offre ses conseils et son accompagnement personnalisé pour faciliter le lancement de votre projet.**

## INDUSTRIE

✚ **Société de fabrication et maintenance sur structures métalliques pour l'industrie et le bâtiment.** Très bonne notoriété. Implantation historique auprès des principaux opérateurs industriels. Société bien structurée et personnel qualifié. Possibilité de développement et diversification. Effectif : 30-40 salariés. Prix : 190 MF

## COMMERCE

✚ **Fonds de commerce, magasin de prêt-à-porter** hommes et femmes et accessoires, très bonne notoriété, portefeuille clientèle fidèle bon pouvoir d'achat, très bon emplacement commercial et zone chalandise. Pas de salariés. CA : entre 30 et 35 MF. Prix : 16 MF

✚ **Fonds de commerce en restauration** sur axe très passant avec une façade d'environ 20 mètres. Clientèle fidélisée. Vendu avec le stock et le matériel. Prix : 10 MF

✚ **Société de restauration à base de produits de la mer.** Vente sur place et à emporter, traiteur et distribution en grande surface. 8 salariés. 100 couverts par jour. Possibilité de développement. Très bon emplacement (200 m<sup>2</sup>). Possibilité de rachat des murs. CA : entre 50 et 100 MF. Prix : 44 MF

✚ **Société dans le secteur de la piscine.** Marques exclusives. Petite structure commerciale facile à reprendre. Pas de personnel. Potentiel de développement de nouveaux produits. Possibilité d'acquisition des murs (très bon emplacement commercial). Prix : 32 MF

✚ **Société de vente de vêtements** dans galerie commerciale. Pas d'endettement. Prix : 6,5 MF

✚ **Activité de boîte de nuit.** Bon emplacement. Prix : nous consulter

## SERVICES

✚ **Société de transport de marchandises.** Bonne notoriété. Très bon portefeuille client. Flotte de matériel bien entretenue. Effectifs : 10 personnes. CA : entre 150 et 180 MF. Prix : 115 MF

YC consultant

Ingenierie financière et fiscale (défiscalisation)  
Cession et Acquisition d'Entreprises - Immobilier Professionnel  
Ducos - Le Forum du Centre  
BP 27 802 - 98863 Nouméa - Nouvelle-Calédonie

Contact :

Yann Cherri au 76 76 46 / 26 38 38 - ycc@ycc.nc / www.ycc.nc



## NOUVELLE-CALÉDONIE

### ✚ Salon de la Femme

Du 6 au 8 mars  
Salon consacré à l'univers de la femme. Organisé par Rezo média

Maison des artisans, Nouville  
Tél. 72 4714 - Nouméa

## EUROPE

### ✚ Münsteraner

#### Abfallwirtschaftstage 2015

Du 24 au 25 février  
Salon et congrès sur la gestion des déchets

Halle Münsterland  
Münster - Allemagne  
[www.fh-muenster.de/abfallwirtschaftstage/index.php](http://www.fh-muenster.de/abfallwirtschaftstage/index.php)

### ✚ Salon International de l'agriculture 2015



Du 21 février au 1<sup>er</sup> mars  
Salon international de l'agriculture. Le salon est organisé autour de 4 univers :  
- Élevages & ses filières  
- La gastronomie d'ici et d'ailleurs  
- Les cultures et filières végétales  
- Les métiers et services de l'agriculture

Paris Expo Porte de Versailles - Paris XIV<sup>e</sup>

[www.salon-agriculture.com](http://www.salon-agriculture.com)

### ✚ Création Paris 2015



Du 1<sup>er</sup> au 3 mars  
Salon des métiers et des activités de la création  
Paris Expo Porte de Versailles - Paris XIV<sup>e</sup>  
[www.creation-paris.com](http://www.creation-paris.com)

## ASIE PACIFIQUE

### ✚ Fashion Exposed - Sydney 2015



Du 20 au 24 février  
Salon de la mode pour féminine, masculine, pour enfants, du sportwear, de la lingerie et des accessoires de mode.  
Sydney Olympic Park  
[www.homeandgiving.com](http://www.homeandgiving.com)

### ✚ Ecommerce Conference & Expo Melbourne 2015

du 10 au 12 mars  
Salon des professionnels du e-commerce  
Melbourne Exhibition & convention center  
[www.ecomexpomelbourne.com.au](http://www.ecomexpomelbourne.com.au)

### ✚ Autumn Gift & Homeware Fair 2015



Du 1<sup>er</sup> au 3 mars  
Salon des cadeaux et des produits de la maison  
ASB Showgrounds  
Auckland  
[www.giftfairs.co.nz](http://www.giftfairs.co.nz)

### ✚ Central Districts Field Days 2015

Du 12 au 14 mars  
Salon régional du monde de la ferme  
Manfield park - Manfield  
[www.farmonline.co.nz/events/cdfielddays](http://www.farmonline.co.nz/events/cdfielddays)

### ✚ China Fish 2015

Du 28 février au 2 mars  
Salon international des équipements de pêche sportive  
New China international exhibition center - Beijing  
[www.chinafishshow.org](http://www.chinafishshow.org)

Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.  
N'hésitez pas à contacter les organisateurs ou à consulter les sites Internet pour obtenir tous les renseignements pratiques.

## LES CALÉDONIENS PASSENT À TABLE !

En décembre, et à l'occasion des fêtes de fin d'année propices aux bons repas, le magazine **Objectif** a fait un état des lieux de la restauration en Calédonie. Alors que la fréquentation des restaurants traditionnels était en baisse depuis mi-2013 - due notamment à la conjoncture économique auquel se sont ajoutés les aléas liés à l'approvisionnement, au personnel ou encore aux normes de plus en plus pointilleuses - on constate aujourd'hui un regain d'appétit des Calédoniens et des touristes même si les fast-food continuent à avoir la cote sur le territoire.

**Disponible chez les dépositaires de presse.**  
**Prix : 600 F**



## Cap sur la formation



Comment former ses équipes ? Trouver les bons formateurs ? Financer les formations des salariés ? Organiser la formation continue sur le territoire ? Dans le dossier de ce numéro, **Made In** met en avant les lacunes de la formation professionnelle aussi bien du point de vue des industries que de celui des organismes de formation. À l'heure où la Nouvelle-Calédonie s'attelle à resserrer les dépenses publiques, les entreprises productives calédoniennes n'ont d'autre choix que d'initier la réflexion sur la formation professionnelle continue, sur sa structuration et sur son financement.

**Gratuit. Des exemplaires sont disponibles au Centre d'information économique de la CCI.**

## IL FAIT BON VIVRE DANS LE NORD

Dans ce numéro, VKP Infos fait la promotion du nord. Aussi bien du côté touristique, en présentant une province en plein développement où il fait bon vivre pour passer l'été avec diverses activités et lieux idylliques où poser ses valises. Mais également du côté professionnel, en démontrant l'attractivité de la zone VKP pour les entreprises qui souhaitent s'installer.

**Disponible chez les dépositaires de presse.**  
**Prix : 500 F**



## Concurrencer le web



Les RTT sont mis à mal dans ce numéro de **Capital** dans lequel on peut lire que retourner aux 39 heures en Métropole permettrait d'économiser 7 milliards d'euros par an ! Changement de ton avec le dossier. A l'approche de Noël, le magazine a plongé dans les coulisses des grandes enseignes en s'étonnant de l'énergie avec laquelle la plupart des magasins se battent contre la concurrence du Web. Tous les magasins sont sur le pont pour améliorer leur service. Avec succès ? Pas toujours...

**Disponible en consultation au centre d'information économique de la CCI.**

## LE COIN DU LIVRE

### Sécurité et espionnage informatique. *Connaissance de la menace APT (Advanced Persistent Threat) et du cyberespionnage.*

Fortement médiatisées outre-Atlantique, les attaques ciblées d'entreprises dans un but d'espionnage industriel, sont plus connues dans le milieu de la sécurité informatique sous le nom d'APT (Advanced Persistent Threat). Elles sont menées contre des entreprises afin de dérober des informations sensibles et/ou concurrentielles grâce, par exemple, à des infections d'un ou plusieurs postes de travail, à l'installation de chevaux de Troie pour maintenir un accès

constant sur plusieurs mois et dérober les informations sensibles de l'entreprise. Un ouvrage de fond sur la sécurité informatique, destiné à devenir une référence. Il présente les points de vue des experts du domaine, et les cas les plus intéressants médiatisés ces dernières années.

**Cédric Pernet - Éditions Eyrolles**  
**Décembre 2014, 240 pages, 39,90 euros**



# L'ALERTE CYCLONIQUE : POUR BIEN LA COMPRENDRE, COMPTEZ JUSQU'À 2 !

PRÉ-ALERTE : cyclone en approche  
➔ *Soyez attentifs !*

**ALERTE 1** CYCLONE  
DANS MOINS DE 18H  
➔ *PRÉPAREZ-VOUS !*

**ALERTE 2** CYCLONE  
DANS MOINS DE 6H  
➔ *PROTÉGEZ-VOUS !*

PHASE DE SAUVEGARDE :  
cyclone passé  
➔ *Restez vigilants !*

TOUTES LES CONSIGNES EN CAS D'ALERTE CYCLONIQUE SUR [www.gouv.nc](http://www.gouv.nc)



Période cyclonique 2014-2015 : un système d'alertes numéroté est désormais en vigueur.  
En cas de menace cyclonique, vous devez impérativement vous y conformer.





**Mutuelle**  
du Commerce et Divers



## La Mutuelle du Commerce vous protège Vous et Votre Famille.

### Contrats de Prévoyance

- **Prévoyance Plus**
- **Prévoyance Top**
- **Prévoyance Max**

*Pour tout renseignement sur nos différents contrats, contactez :*

Paul Mitrail - Tél. : (687) 79 31 47 - pmitrail@mutuelleducommerce.nc  
Tatie Kempfer - Tél. : (687) 41 08 11 - tkempfer@mutuelleducommerce.nc

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