

DOSSIER

Crowdfunding et business angels : quand les calédoniens financent d'autres calédoniens !

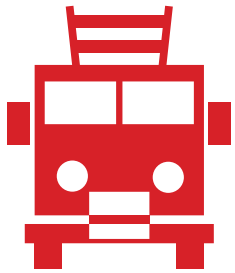


LES ACTIONS DE LA CCI

État d'urgence économique :
la CCI tire la sonnette d'alarme

MANAGEMENT

Au cœur des entreprises calédoniennes :
les RH bougent !



LA SÉCURITÉ CIVILE S'ÉQUIPE DE CAMION DE POMPIER MAN POUR ASSURER LA LUTTE CONTRE L'INCENDIE EN NOUVELLE-CALÉDONIE.

La société Almameto est heureuse d'avoir pu apporter des solutions adaptées aux exigences de la Direction de la Sécurité Civile et de la Gestion des Risques en Nouvelle-Calédonie. Merci à la DSCGR de faire confiance aux véhicules MAN pour assurer des interventions rapides et fiables aux Calédoniens. D'autres véhicules seront livrés dans le courant de l'année 2016 pour compléter leur flotte.



À l'épreuve du feu ...

Camion MAN modèle TGM 18.280 4x4 avec cabine double pour 4 personnes (1 chauffeur, 1 chef d'agrès et 2 équipiers) pour assurer la sécurité de tous les membres de l'équipage. Équipement GIMAEX de type CCFM - Camion-citerne feux de forêts - avec une capacité de stockage de 4.000 litres d'eau.



... et des routes !

Destiné à la lutte contre le feu sur tous types de routes et de se déplacer en terrain non aménagé. **Son but** : arriver rapidement sur le lieu d'intervention avec hommes et matériel en toute fiabilité. **Ses forces** : sa capacité de franchissement et sa quantité d'eau embarquée.



Directeur de la DSCGR - NC :
ÉRIC BACKES

Directeur adjoint :
Capitaine DANILO GUEPY

Chef du service opérations
et de la gestion de crise :
Lieutenant CHRISTOPHE BAUMANN

Adjoint chef du bureau des opérations :
Adjoint au Chef NICOLAS LIHOSSIER

Directeur du Pôle Équipements :
SÉBASTIEN DEMEYER

Commercial MAN : **ERIC CASANO**

Sommaire

Crowdfunding et business angels : quand les Calédoniens financent d'autres Calédoniens !

p22



Actualités

La CCI lance un baromètre de l'industrie p4

Les actions de la CCI

État d'urgence économique : la CCI tire la sonnette d'alarme p5

Lifou : le tourisme au cœur p6

6 750 000 F de dotations : merci aux partenaires des Trophées de l'entreprise ! p7

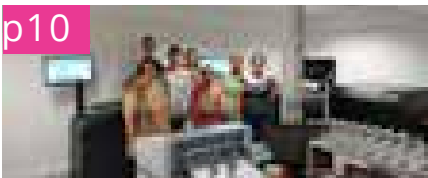
Portrait d'élite

Pierre Kolb cultive l'esprit d'entreprise p8

AU CŒUR DE L'INNOVATION

Une plate-forme en ligne pour gérer le courrier

p10



L'actualité des entreprises p12-13-14

La Nouvelle-Calédonie a du talent !

Wallis Kotra, la voix de l'outre-mer p16

Économie

Rencontre avec un expert minier international p18

Économie

Médipôle, l'encours fournisseurs sera bien acquitté p19

Provinces

Escale gourmande au Tamanou beach p20

Économie numérique

Le numérique comme levier de croissance économique p28

MANAGEMENT

Au cœur des entreprises calédoniennes : les RH bougent !

p30



Fiche pratique

Le Régime unifié d'assurance maladie-maternité p32-33

Formation

Objectif : décrypter la santé financière de votre entreprise p35

C'est officiel p36

Repères économiques p37

Foire aux questions Échéances fiscales et sociales p40

Reprise 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 - Directrice de publication : Jennifer Seagoë - Comité de rédaction et coordination: Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian - Rédaction : Anne-Charlotte Cocault - Françoise Bonnet Crestani, Nathalie Vermorel, Béryll Ziegler - 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 : 12 800 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

Les temps sont durs pour les entreprises calédoniennes touchées de plein fouet par la crise. Afin de permettre aux entreprises et aux emplois de passer ce cap difficile, la CCI a proposé un plan de relance économique que nous vous présenterons dans le prochain CCI Info. Nombreux sont les entrepreneurs à accuser des problèmes de trésorerie et, plus encore, ceux à rencontrer des difficultés pour lever les fonds nécessaires au renouvellement de leur appareil productif et à leurs investissements. Mais l'esprit d'entreprendre n'est pas mort pour autant. En témoignent les nombreux projets qui continuent de fleurir aux quatre coins du pays. Un élan qui nécessitait assurément un petit coup de pouce financier. Ou plutôt de prendre en marche le train du crowdfunding (financement par la foule), véritable phénomène à l'échelle mondiale. En marge de l'offre bancaire, deux nouveaux modes de financement alternatif viennent ainsi d'être lancés en Nouvelle-Calédonie : la Financière du Pacifique (FIPAC), première plate-forme calédonienne de crowdfunding, dont l'objectif est de mettre en relation des investisseurs calédoniens et internationaux avec des porteurs de projet du territoire ; et l'association calédonienne Pacific Angels qui regroupe des investisseurs locaux prêts à investir leurs deniers personnels dans de jeunes pousses locales et à les accompagner dans leurs premiers pas. Deux initiatives soutenues par la CCI, auxquelles nous avons décidé de consacrer le dossier de ce numéro de CCI Info.

Bonne lecture.

LANCEMENT D'UN BAROMÈTRE DE L'INDUSTRIE CCI

Afin de mieux connaître les problématiques et les besoins des industriels calédoniens pour mieux les représenter et leur apporter les outils nécessaires au développement et à la pérennisation de leur entreprise, la CCI lancera prochainement un baromètre de l'industrie. Pour alimenter ses données, 400 entrepreneurs du secteur de l'industrie seront sollicités afin de faire partie de ce large panel représentatif du secteur. Merci aux chefs d'entreprise qui accepteront de prendre un peu de leur temps pour répondre aux 4 questionnaires sur 2 ans, et ainsi participeront à la construction de cet outil complémentaire aux indicateurs produits par l'IEOM.

Plus d'information sur ce baromètre de l'industrie CCI :
Tél. 24 31 15 / m.ladiesse@cci.nc

Les parrains de l'EGC aident les étudiants boursiers

4

Fin avril, l'association des parrains de l'École de gestion et de commerce – qui compte plus d'une vingtaine de chefs d'entreprise – remettait des chèques d'aides financières à 6 étudiants boursiers de l'EGC. « *Un accompagnement qui est aussi un investissement de la part des entreprises* » soulignait Philippe Gras, gérant du GOE La maison de l'assurance. Les membres de l'association ont ensuite assisté à la présentation, par les étudiants de 3^e année, du programme international qu'ils ont suivi de janvier à mars 2016 à Auckland. Une formation internationale financée en partie par les dons de l'association.

EGC – Tél. 24 31 40 / egc@cci.nc / www.egc.cci.nc

Trophées de l'entreprise : vous avez jusqu'au 6 juillet pour participer !

Attention, la date limite de participation au plus grand concours économique du territoire approche. Ferez-vous partie des entreprises qui se partageront les 6 750 000 F de récompenses offerts par la CCI et

Les Nouvelles calédoniennes en partenariat avec la BCI, l'OPT et Air France ? De quelle catégorie serez-vous le lauréat : Innovation, Création d'entreprise, Environnement/Économie circulaire, Entreprise numérique, Exportation ? Téléchargez votre dossier de participation sur les sites www.cci.nc ou www.lnc.nc et envoyez-le à trophees@cci.nc

Plus d'information :
Tél. 28 02 79 / www.cci.nc

La Chambre de Commerce et d'Industrie des Nouvelles Calédoniennes présente

Les Trophées de l'entreprise

CCI • Nouvelles Calédoniennes

3^e édition

5 CATÉGORIES

- Environnement / Économie circulaire
- Création d'entreprise
- Innovation
- Entreprise numérique
- Exportation

6 750 000 francs de récompenses à partager

En partenariat avec : BCI, OPT, AIRFRANCE

Chefs d'entreprise, mettez en lumière votre réussite !

Dossiers de participation à renvoyer dans toutes les CCI ou à télécharger sur www.cci.nc / www.lnc.nc / www.egc.cci.nc / www.egc.lnc.nc

Participation gratuite. Inscriptions CCI ou CCI-IEOM

Date limite de participation : **6 juillet 2016**

Le développement durable au cœur de la CCI Apprentissage

La journée de cohésion de la CCI Apprentissage est un rendez-vous très attendu des apprentis de 1^{ère} année, des formateurs et des équipes d'encadrement. Avec le développement durable comme fil rouge, en partenariat avec le WWF depuis 7 ans, cet événement est une source de découverte mutuelle et la construction d'un esprit d'équipe qui va perdurer et se renforcer au fil du temps. Au programme du 11 mai au Ouen Toro : opération paillage des jeunes plants, jeu de cohésion Fort Boyard au Ouen Toro et baptêmes de parapente : l'esprit d'équipe était bien au rendez-vous !

CCI Apprentissage – Tél. 24 31 45 / cfa@cci.nc / www.cfa.cci.nc



© E. Dell'Erba

Participez au prochain rendez-vous de l'économie sur le rôle des TPE/PME dans la transition énergétique

Dans le cadre de la semaine du management de l'énergie, qui aura lieu du 4 au 7 juillet prochain, organisée par AFNOR Pacific - en partenariat avec le Comité territorial de la maîtrise de l'énergie, le gouvernement, l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie, et la CCI - un rendez-vous de l'économie sera consacré au rôle des TPE et PME dans la transition énergétique. Quid du pilotage de sa performance énergétique pour augmenter les gains de productivité ? Comment mettre en œuvre des préconisations qui ont pu être faites suite à des prédiagnostics énergie ? Des témoignages d'entrepreneurs et de collectivités viendront illustrer cet événement qui sera animé par Paule Nusa, experte AFNOR France, formatrice et accompagnatrice de PME en management de l'énergie.

Rendez-vous de l'économie le 7 juillet à 18h à l'auditorium de la CCI
Informations et réservations au 24 31 00 / com@cci.nc

les rendez-vous de l'économie

État d'urgence économique : la CCI tire la sonnette d'alarme

Les nombreux indicateurs économiques alarmants de ce premier trimestre 2016 conjugués à une confiance des chefs d'entreprise à son plus bas niveau historique ont amenés la CCI à faire le constat d'un véritable état d'urgence économique et à proposer un plan de relance et l'organisation d'un Comité de crise économique.

Dégradation des volumes d'activité dans de nombreux secteurs clés de l'économie - automobile, BTP, commerce, tourisme d'affaires - détérioration de la trésorerie des entreprises, chute des offres d'emploi, effondrement des cours de nickel : tous les chiffres sont au rouge. « Au-delà de ces indicateurs particulièrement alarmants, de nombreux chefs d'entreprise nous ont fait part de leurs inquiétudes. Si vous ajoutez à cela un contexte réglementaire instable, un manque de flexibilité des pouvoirs publics par ailleurs omniprésents, un manque de perspectives à moyen et long terme et une perte de confiance des entrepreneurs qui semble s'installer durablement, tous ces éléments réunis nous amènent à déclarer un état d'urgence économique » déclarait Jennifer Seagoe, présidente de la CCI-NC lors d'une conférence de presse le 19 mai. Conférence au cours de laquelle, aux côtés de trois élus de la Chambre, Pierre Kolb, Guillaume La Selve et David Guyenne, elle a présenté une proposition de plan de relance économique.

Agir face à l'urgence économique

Une trentaine d'élus, conseillers techniques et membres associés de la CCI s'étaient en effet réunis à la mi-mai afin de partager leur vision de la situation, étayée par de nombreux retours d'entreprises, et de proposer des actions concrètes en faveur de l'économie. Suite à cette mobilisation exceptionnelle, 11 mesures phare ont été proposées qui pourraient permettre d'assurer à court terme la survie des entreprises calédoniennes et des emplois, et qui participeraient à la relance de l'économie. Bien d'autres propositions ont émergé qui sont à l'heure actuelle en train d'être regroupées dans un Livre blanc, en cours d'élaboration.

« Devant l'urgence de la situation, nous souhaitons que soit organisé au plus vite un Comité de crise économique qui rassemblerait et fédérerait l'ensemble des acteurs concernés par cette situation : le Haut-commissariat, le Gouvernement, les Provinces, le Congrès, le CESE, les organisations patronales et syndicales, les Chambres consulaires. L'objectif : adopter de manière collégiale des mesures

concrètes pour sauver les entreprises calédoniennes et les emplois, explique Jennifer Seagoe. Les mesures proposées par la CCI pourraient s'insérer au sein d'un plan de relance économique plus vaste décidé par l'ensemble des participants, et porté par le Gouvernement de Nouvelle-Calédonie. Un courrier a été adressé aux institutions et aux acteurs économiques concernés pour l'organisation rapide de ce comité. »

LES 11 MESURES PHARE PROPOSÉES PAR LA CCI

- Raccourcir les délais de paiement des administrations
- Donner la priorité aux entreprises locales pour tous les marchés publics et parapublics
- Modifier et assouplir la loi antitrust
- Engager des projets publics structurants
- Instaurer le système de détaxe au sein de tous les commerces de Nouvelle-Calédonie
- Changer l'heure
- Promouvoir davantage la destination Nouvelle-Calédonie
- Réaliser un état des lieux sur l'aide fiscale outre-mer
- Auditer les actifs publics en vue de les céder
- Mettre en œuvre un partenariat transparent et durable avec les banques
- Identifier quelles mesures concrètes pourraient être prises en urgence et de façon provisoire pour aider les entreprises à passer le cap de la crise.



Pierre Kolb, Jennifer Seagoe, Guillaume La Selve et David Guyenne lors de la conférence de presse du 19 mai à la CCI.

Plus d'info sur le site www.cci.nc
Le prochain dossier du CCI Info de juillet sera consacré à l'état d'urgence économique et aux 11 mesures phare proposées par la CCI pour sauver les entreprises et les emplois.

Lifou : le tourisme au cœur

Une délégation de la CCI était invitée par les coutumiers du district du Wetr le 1^{er} mai dernier dans le cadre de la visite de la délégation ministérielle à Lifou. Les Loyaltiens sont un modèle de réussite en matière de développement touristique. Ce que n'a pas manqué de saluer le premier ministre Manuel Valls.



© Eric Fauvellière

La délégation ministérielle, les coutumiers, les officiels et les membres de la CCI à Lifou le 1^{er} mai.

6

Le développement du tourisme, et tout particulièrement celui du tourisme de croisière, est un des grands projets du Plan stratégique de développement 2015/2019 de la Chambre de commerce et d'industrie. « C'est pourquoi, quand il s'agit de réfléchir à une structuration et à un développement de l'offre locale pour les croisiéristes, je cite souvent en exemple ce que les coutumiers du district de Wetr ont mis en place, tant du côté de l'accueil que des services qu'ils leur proposent » affirme Jennifer Seago, présidente de la CCI. « Par ailleurs, la CCI est présente depuis longtemps auprès des structures d'accueil des îles, mais aussi celles des provinces Nord et Sud, avec les accompagnateurs itinérants. Ces derniers les aident dans leur volonté de monter en compétences, de se former pour offrir des services de plus en plus qualitatifs aux touristes. » Une proximité de la Chambre qui est particulièrement appréciée des coutumiers de l'île et des responsables qui gèrent l'accueil des paquebots de croisière sur Lifou.

Une réelle proximité

« C'est à l'occasion de la Conférence économique organisée en 2015 au Sénat à Paris, que nous avons établi un premier contact avec Jennifer Seago. Vant notre intervention devant l'assemblée pour remettre une coutume de respect et d'humilité au président du Sénat, nous avons invité Jennifer Seago en tant que représentante des entreprises calédoniennes et le député Philippe Gomès afin de leur remettre également une coutume » explique Josiane Kaemo de la SARL Méjine Wetr. Et d'ajouter : « les formations données par les accompagnateurs itinérants sont particulièrement appréciées à Lifou. Ainsi, en invitant Jennifer Seago et quelques autres personnalités de la CCI à recevoir à nos côtés la délégation ministérielle le 1^{er} mai dernier, le grand chef Pascal Sihaze du district de Wetr et moi-même souhaitons affirmer et amplifier cette proximité. »

Un honneur et une fierté

Jennifer Seago accompagnée de Michel Merzeau, directeur général de la CCI et

Neko Hnepeune, président de la province des Îles, Manuel Valls, Premier ministre, et Jennifer Seago, présidente de la CCI-NC à Lifou.

d'Éric Fauvellière, accompagnateur itinérant ont donc été reçus par les coutumiers du district de Wetr. Pour la présidente de la CCI, « ce fut un moment chargé d'émotion pour nous. Nous avons fait la coutume et ce fut un véritable honneur qu'ils nous invitent à rester à leurs côtés pour accueillir le Premier ministre. Nous avons pu assister à leurs échanges avec la délégation ministérielle dans la grande case. Je me réjouis de la reconnaissance de la France envers ce que les coutumiers ont mis en place à Lifou pour le tourisme de croisière. Un développement qui continue à être dynamique avec le projet de construction du village mélanésien sur le site d'Easo, à l'endroit même de l'arrivée des paquebots. Un projet qui va bénéficier d'une aide de 70 millions de francs de la part de la France, ainsi que l'a annoncé Manuel Valls. »

6 750 000 F de dotations : merci aux partenaires des Trophées de l'entreprise !

La BCI, l'OPT et Air France en parrainant la 3^e édition des Trophées de l'entreprise associent avec conviction leur image au plus grand concours économique du territoire. Leur participation permet notamment de récompenser les lauréats par d'importantes donations.

Rencontres avec Thierry Charras-Gillot, directeur général de la BCI et Philippe Maillet, directeur général adjoint en charge de la performance économique à l'OPT

La BCI, partenaire du concours pour la 2^e année !

C'est presque un choix naturel ! Avec 40 % de parts de marché sur le secteur des entreprises, la BCI est vraiment la banque des entrepreneurs. Nos clients, qu'ils soient chefs d'entreprise ou particuliers, sont notre ADN et ce sur tout le territoire, y compris en province des Îles où la BCI est la seule banque présente. Nous avons ouvert des agences dédiées exclusivement aux entreprises avec des interlocuteurs rodés à leurs problématiques et une gamme de produits qui répond à leurs besoins (loi Dailly, financement, investissement...), quel que soit leur secteur d'activité. Il est intéressant de noter que 2015 a été l'année record de la production de crédits pour la BCI. La réussite des chefs d'entreprise n'est pas assez mise en valeur. On

parle trop souvent de ce qui va mal, mais il y a beaucoup d'entrepreneurs qui réussissent, qui investissent, qui avancent !

Vous avez choisi de parrainer spécifiquement le Trophée de la création. Pourquoi ce choix ?

Il est important de mettre l'accent sur ce qui se crée, de soutenir la volonté de création des Calédoniens. Nous souhaitons valoriser cet esprit d'entreprise si prégnant en Nouvelle-Calédonie. Ce prix vient encourager l'entrepreneur au moment le plus difficile pour lui : celui du lancement de son activité.

Que diriez-vous à un entrepreneur pour l'inciter à concourir aux Trophées ?

C'est une belle opportunité de vous faire

connaître, de vous distinguer, de montrer la qualité de vos prestations, de votre management ! Mettez-vous dans la lumière !



Thierry Charras-Gillot, directeur général de la BCI



Philippe Maillet, directeur général adjoint en charge de la performance économique à l'OPT

L'OPT est un nouveau partenaire des Trophées. Qu'est-ce qui vous a séduit dans ce concours ?

Depuis un peu plus de 4 ans, l'OPT s'ouvre sur

l'extérieur avec la volonté d'être encore plus proche de ses clients. Notre culture d'entreprise a changé, et nous sommes arrivés à un niveau de maturité qui nous donne une légitimité pour nous positionner sur un tel concours dont l'objectif est de favoriser les initiatives et de donner toutes les chances à ceux qui construisent l'avenir de la Nouvelle-Calédonie. Il y a tellement de beaux projets qui méritent d'être soutenus et reconnus !

Vous avez choisi de parrainer le Trophée du numérique. Pourquoi ?

Ainsi que nous l'avons inscrit dans notre Plan stratégique OPT 2017, nous souhaitons offrir aux agents économiques de la Nouvelle-Calédonie des outils d'information et d'échange adaptés à leurs besoins présents et futurs. À l'ère du numérique, notre écosystème évolue à une vitesse extraordinaire et aucune entreprise ne peut développer une activité

sans être connectée. À l'échelle de la planète, la Nouvelle-Calédonie est devenue un quartier du numérique de la zone Pacifique, et les entreprises calédoniennes ont besoin d'échanger avec le monde entier. C'est notre mission de le permettre et d'offrir les infrastructures et les services qui répondent à ces besoins et anticipent les changements. C'est tout le sens de notre stratégie de déploiement sur l'ensemble du territoire, du très haut débit fixe (la fibre) et mobile (la 4G), qui doit proposer aux entreprises des solutions adaptées aux enjeux technologiques et économiques d'aujourd'hui. Parrainer le Trophée du numérique est donc pour nous un symbole fort, un engagement envers ces entrepreneurs qui sont aussi nos clients. Il nous faut être toujours plus proactifs, plus à l'écoute de leurs demandes afin de les associer dans la construction de nos offres. Nous voulons imaginer avec eux les relais de croissance de demain !

Pierre Kolb cultive l'esprit d'entreprise

Élu à la CCI et PDG du bureau d'études A2EP depuis 2002, Pierre Kolb compte plus de dix-huit ans d'activité à des postes opérationnels et de direction au sein de grands groupes industriels. Sa philosophie de l'entreprise repose sur deux piliers : des valeurs fortes et une culture de l'innovation.

C'est à son père, engagé dans la marine nationale, que Pierre Kolb doit sa découverte de la Nouvelle-Calédonie. « J'avais 2 ans la première fois que je suis arrivé ici et 6 lorsque j'en suis reparti (...). Mais mes parents ont suffisamment apprécié le caillou pour y revenir lorsque j'avais 11 ans » souligne Pierre Kolb. Après avoir décroché son bac scientifique au lycée Lapérouse, celui-ci s'envole pour la France où il bénéficie d'une formation d'ingénieur à l'École polytechnique avant de se spécialiser à l'École nationale supérieure des pétroles et moteurs. Il intègre alors le groupe pétrolier Elf Aquitaine, devenu Total, où il débute sa carrière dans les matières premières en tant que chef de projet de recherche sur l'inversion des ondes acoustiques. « Une aventure scientifique formidable. »

Immersion à la SLN

Après cinq années « très enrichissantes », l'appel de la Nouvelle-Calédonie a raison de lui. Pierre Kolb rentre donc sur le caill-

lou en 1989 où il intègre le groupe Eramet. À tout juste 30 ans, il devient le chef du service fusion et compte 200 personnes sous ses ordres. Sa mission ? S'assurer du bon fonctionnement des fours de la SLN. Là, il noue des relations très fortes avec ses équipes, évoquant même « des liens privilégiés avec des hommes occupant des postes durs sur le plan physique et nerveux et très exigeants en raison des risques et des dangers permanents (...) » C'est aussi l'époque de ses premières confrontations « très directes mais toujours basées sur le respect » avec les syndicats, qui aboutissent « sur une relation de confiance réciproque » au point qu'il est sollicité pour être leur interlocuteur technique lors du blocage de Doniambo au moment du « préalable minier » qui a débouché sur l'accord de Bercy en 1996. En 1998, Eramet le sollicite pour prendre la direction générale de trois sociétés (Comilog France - Comilog Dunkerque et Comilog Italia) dans la branche manganèse. Son retour en Métropole s'accompagne d'une double mission : la gestion d'un lourd plan de restructuration qu'il réussit à mener à bien, « sans aucun jour de grève », et le remplacement d'un haut fourneau réalisé « dans les coûts et les délais impartis ».

Une culture et des valeurs communes

De retour sur le territoire en 2002, Pierre Kolb se sent prêt à voler de ses propres ailes. Il rachète A2EP, un bureau d'études

leader dans le domaine des géosciences. En 2004, il crée une filiale, ADNord, basée à Koné « bien avant que le projet de l'usine du nord ne démarre. On avait déjà anticipé le rééquilibrage et nous avons été fortement soutenus par la province Nord », se félicite-t-il aujourd'hui. Depuis, A2EP s'est associé au groupe québécois Norda Stelo (ex-Roche) pour développer la première ingénierie industrielle calédonienne. Deux autres filiales (AIDN et Kawana Conseil) ont grossi les rangs, portant à 80 le nombre de salariés en 2015. Son succès, Pierre Kolb l'attribue à ses équipes « car, dit-il, une entreprise, c'est d'abord et avant tout des hommes et des femmes qui partagent une culture et des valeurs communes (...). J'ai pour habitude de dire qu'on gagne ensemble et non pas chacun de son côté. »

Réduire les inégalités sociales

Très impliqué dans les organisations socio-professionnelles de Nouvelle-Calédonie, Pierre Kolb en est à son 3^e mandat à la CCI. Un engagement « évident quand on a la volonté d'essayer de contribuer au développement durable du territoire ». Pour l'él, la principale problématique actuelle du territoire tient à ses disparités sociales. « À nous de créer les ressources économiques nécessaires pour développer l'harmonie et la cohésion sociales. Il faut agir de telle manière que demain, les Calédoniens aient non seulement un emploi mais qu'ils s'y épanouissent et qu'ils en soient fiers. »



PIERRE KOLB
56 ANS

- Président directeur général de A2EP
- Représentant du secteur services
- Trésorier, membre du Bureau, Président de la Commission Formation, membre des commissions Appel d'offres, Finances.

Résidence
TAINA

- du **F2 au F5** à partir de **19M**
- Jusqu'à **30%** de réduction d'impôt

ÉLIGIBLE
DÉFISCALISATION
LOCALE



● Appelez sans tarder et bénéficiez de votre diagnostic fiscal personnalisé

Livraison
2016

i2f

Ingénierie Financière & Transaction Immobilière - contact@i2f.nc
10 rue Jean Jaurès - Immeuble le Grand Théâtre - Nouméa - CP : 2011-151T (NC) / GB : SGCB (44 rue de l'Alma - Nouméa)

24.17.04

 **OPT**
Nouvelle-Calédonie

LE MONDE À PORTÉE DE MAIN

www.opt.nc

**95 % des
Calédoniens
profitent du
réseau mobile.**

Le réseau mobile de l'OPT est à ce jour constitué de 343 antennes réparties sur tout le territoire, dont 169 équipées en 4G. Il couvre ainsi 95 % de la population calédonienne.

L'OPT poursuit chaque jour l'extension et la densification de son réseau mobile en restant fidèle à ses principes d'équité et d'accessibilité, pour l'égalité des chances et le développement du territoire.



Une plate-forme en ligne pour gérer le courrier

La société Sogesti, spécialisée dans l'envoi et la gestion de courrier, a ouvert en début d'année une plate-forme en ligne pour les entreprises. L'objectif est de faciliter la vie des entrepreneurs locaux en leur permettant de gérer tous leurs courriers via un seul et même outil de travail. Explications.



10

Voilà 34 ans que Sogesti existe sur le territoire. Spécialisée à l'origine dans la fabrication de chèquiers pour les banques de Nouvelle-Calédonie, l'entreprise a évolué au fil des années et s'est adaptée pour proposer d'autres prestations et services aux professionnels. En 2014, Sogesti se lance dans la fabrication des Chèques déjeuners qui sont aujourd'hui distribués à de nombreux salariés calédoniens. Pour poursuivre dans cette démarche d'innovation, la structure a lancé en février dernier un outil d'envoi de courrier en ligne pour les professionnels.

Un service innovant et pratique

« Nous avons détecté un réel besoin pour les entreprises de décharger certains services des tâches qui leur incombent. Le traitement du courrier en fait partie. Pour cela, la plate-forme en ligne permet de gagner du temps et de simplifier le travail tout en valorisant les missions des salariés » indique Béatrice Augras, directrice de Sogesti. Concrètement, en se connectant sur la plate-forme, les utilisateurs peuvent transférer rapidement des fichiers ainsi que des données (coordon-

nées postales) pour des envois simples ou de masse. Une fois le fichier transféré sur l'outil, l'expéditeur choisit entre plusieurs options d'envoi (recommandé, personnalisation de l'impression et de la mise sous pli, date d'affranchissement, etc.). Sogesti s'occupe ensuite de traiter le courrier : impression, mise sous pli, affranchissement et dépôt à l'OPT. Dans le cas d'un envoi recommandé avec accusé de réception, l'accusé est réceptionné par Sogesti qui s'occupe de le scanner puis de l'archiver. « Nous pouvons conserver toutes les archives papier par sécurité » précise la directrice de la structure. L'accès à la plate-forme est entièrement gratuit, un tarif est simplement proposé en fonction du nombre d'envois. « Le principal avantage pour les entreprises réside dans l'outil de suivi. Elles ont la possibilité de faire des recherches rapides pour savoir quels courriers sont distribués ou ceux qui ont été retournés en NPAI par exemple. L'objectif est de faciliter la vie des salariés au quotidien tout en leur permettant une gestion efficace de leur courrier » souligne Béatrice Augras.

Des installations sécurisées

L'entreprise, qui a l'habitude de travailler avec des données sensibles (tels que les moyens de paiement), dispose d'équipements entièrement sécurisés. L'accès aux locaux est lui aussi contrôlé. L'entreprise a investi dans un parc de machines dédiées pour répondre aux besoins des professionnels en matière de courrier. « Grâce à ce service, les professionnels réalisent de véritables économies puisqu'ils n'ont plus de travaux à accomplir, plus besoin d'investir dans des machines à affranchir ou de mise sous pli pour traiter leurs envois » souligne Béatrice Augras. La sécurité et la confidentialité des données sont également assurées directement sur l'outil en ligne.

Dans une démarche qualité, Sogesti va apporter dans les prochains mois des améliorations à sa plate-forme web. « Nous souhaitons notamment travailler sur des paramètres de personnalisation des comptes utilisateurs. Pour les grandes structures, il est par exemple primordial que plusieurs services puissent avoir accès à l'envoi de courrier sans pour autant qu'ils puissent consulter tous les historiques. Nous allons donc mettre en place des options qui limiteront l'accès à certaines infos au moment de la configuration du compte. » Afin de poursuivre sa révolution numérique, Sogesti a modernisé l'ensemble de ses équipements dans une démarche zéro papier et a également lancé son site web en ligne avec un lien direct sur la plate-forme d'envoi et de gestion du courrier.

Contact :

Sogesti
Tél. 28 14 75
www.sogesti.nc



ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN...

www.bci.nc Photos : Eric Aubry



PROMOUVOIR



ENCOURAGER



DÉVELOPPER

INVESTIR

Premier réseau bancaire de Nouvelle-Calédonie, la BCI développe des vocations multiples. Au service des particuliers tout comme partenaire des entreprises, la BCI est un **acteur majeur du développement** du territoire. Son identité s'inscrit dans la lignée de cet **esprit pionnier et solidaire** qui a forgé ce pays. Par ses engagements et les valeurs qui l'animent, la BCI incarne avec sérénité une vision d'avenir pour, **ensemble, voir plus loin.**



BCI
Groupe BRED

► www.bci.nc

Banque Calédonienne d'Investissement • SAEM au capital de 7,5 milliards XPF
Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP K5 - 98849 Nouméa Cedex
Tél. 25 65 65 - Fax (687) 27 40 35 • RCS Nouméa 56 B 015 479 - Ridet n°0 015 479 001

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

MAKE UP FOR EVER DÉBARQUE EN NOUVELLE-CALÉDONIE



La célèbre marque de maquillage, présente dans 50 pays, est maintenant présente en Nouvelle-Calédonie dans un tout nouvel espace de vente au centre-ville de Nouméa. L'enseigne spécialisée à l'origine dans les produits à destination des professionnels du spectacle a diversifié sa gamme afin de la proposer au grand public. Ce sont donc autant de fonds de teint, de fards à paupières, de rouges à lèvres ou encore d'accessoires de maquillage qui sont proposés chez Make Up For Ever. Les clientes peuvent y découvrir la gamme Aqua entièrement waterproof et donc très adaptée aux sorties en mer. Cours de maquillage, maquillages et body paintings sont également proposés sur rendez-vous par Karine Coen, maquilleuse professionnelle, et son équipe.

✦ Make Up Forever
Avenue Foch - Tél. : 45 02 20
✦ Make up for ever (NC)

Un snack aux saveurs réunionnaises dans le Nord



Marguerite Delrieu avait en tête depuis longtemps d'ouvrir un snack avec son mari d'origine réunionnaise. C'est chose faite avec le snack Filao, installé à Kaala-Gomen au cœur de la zone artisanale. Au menu : des plats aux saveurs réunionnaises et calédoniennes en plus des classiques paninis et hamburgers. La nouvelle gérante prépare un à deux plats du jour et apprécie tout particulièrement de faire

découvrir de nouvelles saveurs à ses clients. Pour apporter de la convivialité au lieu, la terrasse a entièrement été réaménagée. Le snack est ouvert le midi et le soir pour le plus grand plaisir des habitants de la région et des personnes de passage.

✦ Snack Le Filao
Kaala-Gomen - Zone artisanale
Tél. : 44 54 79

L'alimentation en question

Bioceanie, espace d'équilibre et de santé au naturel, organise un séminaire animé par Jean Joyeux, formateur et coach en nutrition et micro-nutrition, du 21 au 25 juin 2016 sur le thème de l'alimentation et la micro-nutrition. Au programme : des formations en journée et demi-journée dédiées aux professionnels de la santé (médecins, thérapeutes, pharmaciens....) sur des thématiques d'actualité (thyroïde, troubles métaboliques tels que cholestérol, diabète...) et les réponses en nutrition et micro-nutrition. Afin de sensibiliser le grand public sur l'importance de l'alimentation dans la santé, une soirée ouverte au public est prévue le 23 juin à 19h30 à l'Université du Pacifique Sud (droit d'entrée de 500 F, recette reversée à l'association Neo food, dans le cadre du Collectif cantine responsable NC pour améliorer le bien-être alimentaire des élèves dans les cantines scolaires calédoniennes).

✦ Plus d'informations au 75 48 04 / 25 15 34



Des nouveautés chez L@goon !

En parallèle du déploiement de la fibre optique sur tout le territoire, le fournisseur d'accès a choisi de renforcer sa position sur le marché du mobile à la fin du mois de mars avec le développement d'une fonctionnalité permettant aux abonnés L@goon de recharger leur crédit Mobilis Liberté directement en ligne. Cette nouveauté a été pensée pour faciliter la vie des abonnés qui peuvent dorénavant réaliser leurs démarches Internet et mobile sur une même plate-forme accessible partout, 7j/7 et 24h/24 : leur espace client. L@goon prévoit également de lancer sa propre TV à la demande d'ici peu ! En pratique, ce sont plus de 1 000 films et séries qui seront disponibles en illimité avec un renouvellement régulier des titres proposés. En plus, les abonnés L@goon pourront profiter à loisir d'un catalogue de 10 000 films et séries disponibles à la demande et à des prix attractifs.

✦ L@goon
Tél. : 28 88 88 / www.lagoon.nc



La communication ultra-ciblée



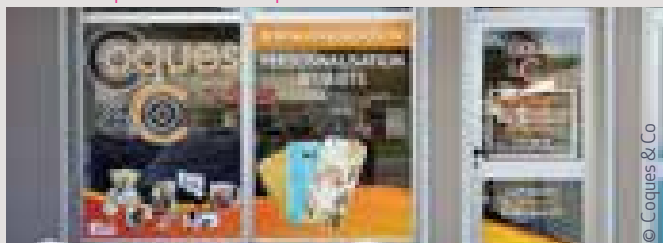
La toute nouvelle agence de communication Langue de Pub a été lancée en avril dernier. Son gérant, Éric Melli, propose de la location d'espaces publicitaires indoor dans un format pour le moins original : sur des sèche-mains ! Une technique déjà connue des Néo-Zélandais et qui permet de proposer aux annonceurs une communication ultra-ciblée dans des lieux très fréquentés : les hôtels, restaurants, boîtes de nuit ou encore salles de sport. Langue de Pub vend donc ses appareils fabriqués en Europe, et distribués localement, à ce type d'établissements et y appose ensuite des publicités. Le jeune chef d'entreprise prévoit également de développer une activité de street marketing dans les mois à venir avec la création et la distribution de flyers.

Langue de Pub
Tél. : 53 34 33
Langue de Pub Nouméa

La personnalisation d'objets pour des cadeaux uniques !

Tommy, un jeune lycéen de 16 ans, est à l'origine de la création de Coques & Co. L'entrepreneur en herbe avait commencé à personnaliser des objets depuis chez lui grâce à sa propre imprimante. Remarquant l'engouement pour ce type de produits en Nouvelle-Calédonie, une entreprise locale a donc décidé d'investir dans le projet et d'accompagner Tommy dans la création et le développement d'une société. Coques & Co dispose aujourd'hui d'un magasin à Nouméa et propose la personnalisation sur tous types d'objets : coques de téléphones, mugs, porte-clés, peluches, sacs, etc. Le tout nouveau site Internet de la marque permet désormais d'effectuer ses commandes directement en ligne avec un module de personnalisation avant de réceptionner son produit en magasin dans les 48 heures.

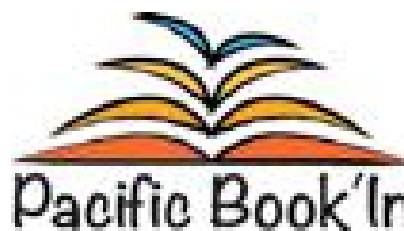
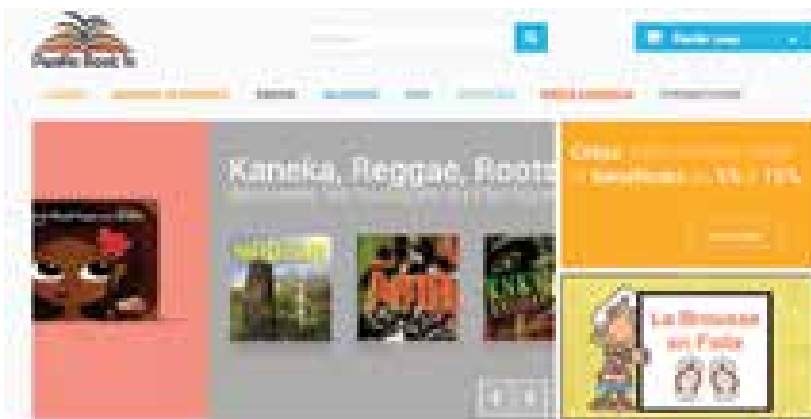
Coques & Co
6 rue Jean Chalié - Tél. : 41 38 48
www.coquesco.nc Coques & Co



Les spécialistes des littératures océanienne et calédonienne



La société Pacific Book'In a été créée en 2001 et distribue de la musique, des livres, des livres numériques ou ebooks, des affiches, des CD et DVD de Nouvelle-Calédonie et d'Océanie. Elle alimente les librairies, la grande distribution ainsi que les nombreux points de ventes locaux. L'équipe a récemment lancé son site Internet avec possibilité de commander directement en ligne pour les particuliers et les professionnels. Les frais de livraison sont calculés automatiquement en fonction de la zone géographique. « Nous avons souhaité regrouper les ouvrages qui traitent de l'Océanie ainsi que de la Nouvelle-Calédonie et les rendre accessibles au plus grand nombre. Cela permet également de faire connaître les auteurs locaux à l'extérieur » précise Cathie Manne, la fondatrice. Plusieurs centaines d'ouvrages sont ainsi disponibles sur le site (en format livre ou ebook) et tous les genres sont représentés : romans, histoire, art, BD, jeunesse, etc. De Nouméa à Papeete, en passant par Auckland et Sydney, les clients découvrent les cultures océaniques et en particulier le monde kanak, les éditeurs, les écrivains et les artistes des îles.



www.jeco.nc/vitrines/bookin - Tél. : 28 38 03
www.pacific-bookin.nc
Pacific Bookin Nouméa

❖ Une nouvelle agence OPT à Ouvéa



Située au sein du district de Saint-Joseph, entre l'église et le marché, dans un bâtiment mis à disposition par la mairie et réhabilité par l'OPT-NC, la nouvelle agence de la commune renforce la présence de l'OPT sur Ouvéa, qui comprend déjà une agence à Fayaoué. Ouverte depuis le 7 mars dernier, l'agence permet d'offrir une plus grande proximité aux habitants du nord de l'île qui devaient jusqu'à présent se rendre à Fayaoué pour effectuer leurs opérations. Accessible aux personnes à mobilité réduite, l'agence commercialise les produits et services essentiels des métiers courrier, finance et télécoms. Elle ne dispose pas pour l'instant de guichet automatique de banque ni de boîte postale. Cet investissement de 20 millions de francs à Ouvéa s'inscrit pleinement dans la démarche d'aménagement et de développement de l'OPT portée par le plan stratégique OPT2017.

❖ OPT - Agence d'Ouvéa - Saint-Joseph
Lundi, mercredi et vendredi de 8h30 à 12h00 - Tél. : 45 71 00

❖ NCTV annonce de grands changements


Chaîne généraliste, NCTV prépare une grille de programmes entièrement renouvelés courant 2016 et à la rentrée 2017, depuis les nouveaux studios de Koné. L'information y occupera une place de choix à travers un journal télévisé, ainsi que des magazines thématiques et des documentaires. Pour ce faire, NCTV prévoit de déployer des journalistes sur tout le territoire afin d'être quotidiennement au plus près de l'info. La chaîne offrira également un espace dédié à la création audiovisuelle et travaillera en étroite collaboration avec les producteurs locaux (coproduction/achat). NCTV prévoit enfin de refondre prochainement son site Internet afin de renforcer sa présence sur le web.

❖ NCTV - Centre d'affaires de Paiamboue
683 Avenue de Téari - Lotissement Les Cassis - Koné
Tél. : 29 90 40 / www.nctv.nc  NCTV Nouvelle-Calédonie



BARISTA, LA PASSION DU CAFÉ

C'est lors d'un séjour à Melbourne que Florian et Jennifer se forment au métier de barista. Ces passionnés de café connaissent les caractéristiques de chaque variété et savent en tirer le meilleur grâce à du matériel de qualité pour préparer des boissons délicieuses. De retour en Nouvelle-Calédonie, les jeunes entrepreneurs décident de se lancer dans l'aventure et de créer leur propre Barista café en centre-ville. L'on peut y déguster aussi bien des cafés serrés que des matcha latte ou des cappuccinos. Sans oublier une belle carte de thés. Les clients peuvent également personnaliser leurs boissons avec différentes options : lait de soja, lait demi-écrémé, nappage caramel, sirops de vanille et noisette. À la carte également, des salades, des sandwiches et des pâtisseries artisanales.


❖ Barista café
3 rue Anatole France - Centre-Ville
Tél. : 46 12 01  Barista Café



❖ Escape game : le cluedo grandeur nature !



Le premier escape game calédonien a ouvert ses portes au public il y a maintenant un an. Enfermés dans une pièce, les joueurs ont une heure pour récolter un maximum d'indices, résoudre des énigmes et déjouer le défi proposé. En famille, entre amis ou à l'occasion d'un afterwork entre collègues, l'escape game divertit les grands comme les petits dans ses deux salles de jeux dédiées à l'aventure. À l'occasion de son premier anniversaire, l'escape game organise une soirée spéciale le 25 juin : la « murder party ». Au programme : une pièce de théâtre semi-participative qui se déroule dans les années 20 et dans laquelle les spectateurs doivent poser des questions aux acteurs pour résoudre un crime. Pour rentrer dans le jeu, la tenue de gala est recommandée...

❖ Escape game
Avenue Foch (en face d'Urban) - Centre-Ville - Tél. : 78 89 36
www.escapegame.nc  Escape Game NC



BERLINGO OFFREPRO
GARANTIE 4 ANS* + ENTRETIEN OFFERT

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

 citroen.nc

* ou 80 000 km (1^{er} terme échu). Offre non cumulable, valable jusqu'au 30 juin 2016.

 **ALMAMETO**
AUTOMOBILES Tél. : 41 40 70

Bourail - Profil pacifique : 46 52 50 / Koumac - YC Locations : 99 08 30 - Poindimié - Parkauto : 77 66 29 / Koné - NC Motors : 46 61 61

Courrier ou colis ?

Ne vous posez plus la question !

Nouveau format
du courrier :

épaisseur
maximum
3cm



Poids
maximum



 **OPT**
Nouvelle-Calédonie
COURRIER ET COLIS

www.opt.nc

Walles Kotra, la voix de l'outre-mer

Le 9 mai, le directeur régional de NC 1^{ère}, Walles Kotra, a été nommé directeur exécutif en charge de l'outre-mer au sein du groupe France Télévisions. Cet enfant de Tiga est le premier Ultramarin à se retrouver à la tête des réseaux France Ô et Outre-mer 1^{ère}.



Il fait partie de ceux qui ont su conjuguer leur passion au quotidien. Walles Kotra a décroché un Bac G au lycée Lapérouse pour emprunter une voie commerciale mais sa curiosité et son ouverture d'esprit l'ont (re)dirigé vers le journalisme. Après un Deug de droit à Bordeaux, il intègre l'École supérieure de journalisme à Lille. Il y apprend, notamment, les fondamentaux du métier et croise beaucoup de professionnels. Sa rencontre avec Jean-Marie Colombani, auteur d'un reportage sur les premiers lycéens kanak est déterminante. « Ce fut le déclic (...). J'ai alors ressenti le besoin de parler de nous », se remémore-t-il. En 1981, il est recruté comme journaliste à FR3 Nouvelle-Calédonie. La période est tendue et, très vite, la Nouvelle-Calédonie sombre dans les Événements de 1984. Walles Kotra, qui est aux premières loges, y acquiert une expérience fondamentale. « Assister au déchirement d'une société et à la douleur des gens alors qu'il faut faire son métier d'information suppose de prendre une sacrée distance. J'avais 21 ans à cette époque. Ça a été une vraie école pour moi. »

Son engagement pour l'outre-mer

Fin 1989, il est affecté à Paris. Il découvre alors à quel point l'outre-mer est méconnu, victime de clichés, et combien il est difficile d'en parler « car personne ne s'y intéressait vraiment ». En 1990, il est nommé chef du service politique puis rédacteur en chef et directeur de l'information. En 1995, il est promu une première fois

directeur régional de RFO Nouvelle-Calédonie. C'est le retour au pays. Sa mission ? Animer la station. Il y restera jusqu'en 1998. Cette période coïncide avec la signature des Accords de Nouméa et de Matignon. « Mon objectif était d'ouvrir le débat de manière à ce que les Calédoniens se parlent tout en donnant une visibilité du pays à l'extérieur. »

Après une nouvelle escale à RFO Paris, il est nommé directeur régional de RFO Polynésie (2002). Son retour dans le Pacifique scelle son engagement pour l'outre-mer. Conscient que le Pacifique est noyé dans des bouquets de chaînes TV, il lance le Festival international du documentaire océanien (FIFO) avec Heremoana Maamaatuaiahutapu, l'actuel Ministre de la culture de Polynésie qu'il a connu durant ses études.

Accompagner le pays dans le processus en cours

En 2005, il repart à Paris en tant que directeur délégué pour le lancement de France Ô, « la vitrine de l'outre-mer » et revient en 2011 pour prendre le poste de directeur régional de NC 1^{ère}. Son premier dossier ? Les 14^e Jeux du Pacifique qui ont servi « à montrer la puissance d'un groupe comme France Télévisions avec des directs des provinces, assortis de redistribution dans l'ensemble de la région ». Walles Kotra a également comme mission « d'accompagner le pays dans le processus en cours et de faire en sorte que les outils radio, TV et Internet soient à son service ». Depuis le 9 mai, il a pris ses nouvelles fonctions de directeur exécutif en charge de l'outre-mer. Un poste qui l'a ramené « momentanément à Paris » où il entend faire entendre la voix de Tiga et celle de l'outre-mer.

16

© Eric Aubry

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOIN...

www.bci.nc

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOIN

BCI
Groupe BRED

EN APARTÉ

Auteur de plusieurs documentaires, Walles Kotra a édité des retranscriptions d'entretiens avec des hommes qui ont marqué le pays. Son prochain ouvrage, *Nidoïsh Naisseline, de cœur à cœur* transcritra trois ans d'entretiens avec ce grand chef au parcours exceptionnel. Sortie prévue en juillet 2016.



L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Les carburants TOTAL EXCELLIUM nettoient les moteurs, tous les moteurs.

Énergisons la vie. Chaque jour



TOTAL
COMMITTED TO BETTER ENERGY

Rencontre avec un expert minier international

Michel Rioux occupe le poste de vice-président Partenariats autochtones et Développement nordique chez Norda Stelo, une firme d'ingénierie-construction basée au Canada. Il compte à son actif 35 ans passés à travailler dans les mines : Koniambo, Xstrata, SMSP, POSCO, Falconbridge, Nickel Mining Company... De passage sur le territoire, il nous livre sa vision de la crise que traverse le secteur du nickel.



Michel Rioux est membre du conseil d'administration d'A2EP/Norda Stelo.

18

Quel regard portez-vous sur la situation ?

Le marché du nickel, comme celui des autres métaux de base, est cyclique et donc constitué de hauts et de bas qui varient chacun en moyenne de 2 à 3 ans. Quand les cours sont bons, ils sont attractifs pour les investisseurs et les opérateurs qui augmentent leur capacité de production afin de maintenir ou d'accroître leur part de marché. Et généralement, la nouvelle capacité de production surpasse la courbe de croissance, plus constante, du marché. Il n'y a pas de régulation au sein des producteurs, ce qui mène souvent à des augmentations disproportionnées de l'offre lorsque les cours sont favorables. Malheureusement, on oublie que le cours va redescendre. Et quand ça arrive, comme c'est le cas présentement, on oublie qu'il va remonter !

De fait, à quoi peut-on s'attendre ?

Par nature, les gisements miniers sont constitués de ressources non renouvelables. Chaque tonne de minerai qu'on extrait d'une mine réduit sa durée de vie. Aujourd'hui, nous vivons une période de sous-investissement. Dans les conditions du marché actuel, aucun financier, aucun promoteur ne veut augmenter sa capacité de production ou ouvrir une nouvelle mine. Et pendant qu'on sous-investit, les mines existantes s'épuisent (...). Le jour où le marché va se stabiliser entre l'offre et la demande réelle, c'est-à-dire lorsqu'on aura résorbé cette surcapacité, on réalisera que nous allons tomber en pénurie car la demande mondiale a continué d'augmenter au cours de ces dernières années. Ça fait environ 4 ans que nous sommes engagés dans un bas de cycle alors que nous avons connu 10 années de croissance (2002-2012). Durant cette période, nous avons développé tellement de projets que nous avons créé une surcapacité de production qui fait qu'aujourd'hui l'offre est plus grande que la demande. Résultat, les prix dégringolent !

Vous connaissez très bien la Nouvelle-Calédonie.

Selon vous, quels sont ses atouts ?

C'est un pays nanti d'un point de vue minier car il dispose d'atouts incontestables : des gisements miniers de qualité, de dimension importante et de classe mondiale. Sa configuration permet d'avoir le gisement minier à proximité de l'usine, elle-même limitrophe aux installations portuaires et aux marchés émergents. À contrario, il doit faire face à d'autres problématiques : le coût de l'énergie est très élevé. Les producteurs n'ont pas accès à des énergies à faibles coûts comme en Europe ou en Corée du Sud (nucléaire) et au Canada (hydroélectricité). Autre exemple : les réglementations environnementales nécessaires qui

imposent une complexité et des coûts additionnels aux développeurs et aux opérateurs industriels.

Quels sont les défis à relever pour réussir à se maintenir ?

Le nerf de la guerre, c'est d'arriver à contrôler ses coûts de production dont les plus élevés sont l'énergie et la main-d'œuvre. Il faut faire les bons choix entre la technologie et la force ouvrière. Si celle-ci coûte plus cher qu'elle ne vaut au vu de sa productivité, cela pénalise l'entreprise. Lorsque le prix de revient est plus élevé, l'entreprise a plus de mal lors des bas de cycle, qui sont inévitables ! Plus le prix de revient est bas, plus on peut mettre en valeur des minerais de teneurs basses et ainsi optimiser la durée de vie des gisements et donc les retombées pour toutes les parties prenantes. Les défis sont aussi de protéger l'environnement et de maximiser les retombées locales.

Selon vous, qu'est-ce qui explique que les trois industriels se retrouvent dans une situation de compétition dégradée par rapport à d'autres ?

Je pense que l'opérateur traditionnel, la SLN, a des défis de modernisation à relever qui sont reliés à ce challenge du contrôle des coûts de l'énergie et de la main-d'œuvre. En ce qui concerne Koniambo et Vale, la priorité est d'arriver à la capacité de production nominale de leurs unités. Ces deux outils de travail extraordinaires, utilisant des procédés modernes, doivent encore être rôdés. Je n'ai jamais vu de démarrages faciles. Il y a toujours des défis, des rodages, des ajustements plus ou moins difficiles, plus ou moins douloureux, plus ou moins longs.

Médipôle : l'encours fournisseurs sera bien acquitté

« On va y arriver ! » À moins de six mois de l'ouverture du Médipôle, Dominique Cheveau, le directeur du CHT, se dit confiant. L'établissement devrait ouvrir en novembre et l'encours fournisseurs sera réglé. Seule incertitude, les délais de paiement dont l'irrégularité incombe, pour l'essentiel, aux versements sporadiques de la Cafat qui doit encore 6,4 milliards au CHT.



En termes de trésorerie, quelle est la situation actuelle ?

D'un point de vue financier, nous avons un budget tout à fait correct, c'est-à-dire que l'hôpital a l'autorisation de dépenses qui est fixée par le gouvernement et le Congrès pour préparer le Médipôle, l'ouvrir et le mettre en fonctionnement. Dans la pratique, on nous doit énormément d'argent. Ceux qui doivent nous payer (lire encadré) ne nous règlent pas ou très mal. La difficulté du CHT, dans sa gestion au quotidien, c'est de ne pas avoir de visibilité puisque la Cafat notamment, qui est notre principal débiteur (6,4 milliards), ne nous donne pas de prévisions. Une bonne gestion voudrait qu'on soit en trésorerie zéro mais sans visibilité, c'est impossible.

Comment rétablir la situation ?

En ayant un plan de trésorerie de la Cafat à la quinzaine par exemple, qui permettrait non seulement d'ajuster les dépenses de l'hôpital mais de donner une visibilité aux fournisseurs et aux sous-traitants. Il faut savoir que les versements de la Cafat portent sur deux parties. La première, fixe et mensuelle, est une dotation globale versée en deux fractions qui représente à peu près la masse salariale. La seconde concerne ce que l'hôpital facture à

la Cafat (à l'acte), aux Mutuelles, aux particuliers, à Wallis, etc., soit 20 % du budget. C'est sur cette 2^e partie que nous avons beaucoup de retard. Pour exemple, en février, la Caisse nous a informés qu'elle ne pourrait pas forcément assurer la dotation globale. J'ai donc dû avoir recours à une trésorerie prudente et bloquer les règlements des fournisseurs afin d'assurer les salaires. Pour autant, la Caisse nous a réglés ! On a pris un mois de retard pour rien.

Justement, quels sont les délais de paiement ?

Tout ce qui concerne l'ensemble des investissements en matériel (4,4 milliards) est financé essentiellement par emprunt. Il n'y a donc pas de souci. En revanche, nos délais de paiement en ce qui concerne les fournisseurs et les sous-traitants ne sont pas très bons puisque nous sommes sur une moyenne de 3 à 4 mois alors que nous avons une obligation réglementaire de payer à 45 jours.

Il y a donc un réel souci ?

C'est plus qu'un souci, c'est une inquiétude forte, une vraie problématique ! Pour autant, à la différence du secteur privé, nos fournisseurs sont sûrs d'être payés. Certes, nous

présentons un risque dans nos délais de paiement mais pas dans nos règlements. Et, en cas de retard, nous nous acquittons des intérêts moratoires lorsque les entreprises nous les demandent. C'est une sécurité supplémentaire.

Comment y remédier afin de ne plus pénaliser les entreprises ?

Ce fameux échéancier permettrait de raccourcir les délais, d'anticiper et surtout d'avoir un discours clair et cohérent avec nos fournisseurs. Aujourd'hui, on ne va pas les payer pendant un mois et demi et d'un seul coup on va s'acquitter d'1 milliard (...). L'irrégularité de nos débiteurs fait qu'on est irrégulier vis-à-vis de nos créanciers. Si on récupérerait ne serait-ce que 50 % de la dette de la Cafat, nous aurions des délais de paiement techniques et non plus de trésorerie (...). C'est d'autant plus rageant qu'on a des entreprises qui ont parfaitement joué le jeu avec des offres de qualité à des prix corrects (...). Le chiffre d'affaires généré localement doit avoisiner les 90 %, même si les entreprises se sont appuyées sur des structures métropolitaines pour les savoir-faire et les techniques. C'est important, non ?

DES DETTES QUI S'ÉLÈVENT À 10,8 MILLIARDS

Au 31 mars 2016, le CHT enregistrait un retard de paiement de 10,8 milliards décomposés comme suit :

- 6,5 milliards : Cafat
- 3 milliards : Particuliers
- 350 millions : Provinces
- 167 millions : Mutuelles
- 75 millions : Agence de Santé de Wallis
- 65 millions : Institutions publiques

Escale gourmande au Tamanou beach

Une table d'hôtes qui fait la part belle aux produits locaux et un accueil en tribu, c'est ce que propose Éric Gaze au Tamanou beach. Situé en bord de mer à la tribu de Mou, à Lifou, il s'est déjà taillé une jolie réputation dans le milieu touristique.

C'est sur son terrain, situé à l'entrée de la tribu de Mou, à Lifou, qu'Éric Gaze a choisi de lancer son activité il y a un an et demi. Une subvention de la province des Îles lui a permis de mener à bien son projet de restaurant qu'il a baptisé Tamanou Beach en référence aux « arbres gigantesques qui bordent sa propriété en front de mer ». Dans ce havre de paix avec vue sur le lagon, on y déguste des produits locaux, pour beaucoup issus de son jardin. Mais l'homme ne s'en cache pas, sa spécialité ce sont les produits de la mer. Pour cet apnéiste amoureux de l'océan, ancien pêcheur aujourd'hui reconverti dans la gérance d'un gîte et d'une table d'hôtes, l'aventure a démarré au coin d'une table lors de discussions avec des amis. « Je connais beaucoup de gens d'ici et de Métropole avec qui je partage ma passion de la pêche lorsque nous nous retrouvons à Nouméa ou sur Lifou. À force de leur cuisiner des plats à base de poissons et de fruits de mer, ils m'ont suggéré de me lancer dans la restauration. Et j'ai fini par les écouter ! »

« La mer, c'est ma vie ! »

Au Tamanou Beach, les clients sont accueillis le midi sans réservation et se voient proposer un menu unique composé d'une entrée, d'un plat et d'un dessert. Et, grâce à son emplacement stratégique, situé à mi-chemin entre les sites d'excursions et les hôtels, Éric Gaze fait des heureux, « des touristes pour l'essentiel qui s'arrêtent et me demandent s'il est possible de déjeuner ». Pour le reste, c'est une question d'organisation. « Je mise en moyenne sur une petite dizaine de couverts le midi même si l'affluence peut, bien évidemment, fluctuer. Cependant, tout est prêt si besoin pour restaurer les gens de passage. » Le soir, en revanche, les repas sont assurés uniquement sur réservation. En effet, c'est durant la nuit qu'Éric Gaze laisse libre cours à sa passion, la pêche, ramenant dans ses glacières des dawas, des picots et des thons (...) avant de les transformer en de



délicieux mets cuisinés à la sauce locale. À cela viennent s'ajouter les langoustes et les crabes de mer qui ont, pour beaucoup, contribué à sa renommée. Car, au Tamanou Beach, tous les produits préparés sont locaux « sauf le riz ! ».

Une histoire de famille

Huit mois après avoir mis son activité de restauration sur les rails, Éric Gaze a ajouté une nouvelle corde à son arc, proposant deux bungalows familiaux pouvant accueillir quatre à cinq personnes chacun, ainsi qu'une soixantaine de places de camping situées en bord de mer. Un troisième bungalow, actuellement en cours de construction, devrait accueillir ses premiers visiteurs courant septembre. Construit « sur pied » à deux mètres du sol, celui-ci proposera aux visiteurs une vue plongeante sur le lagon. « Formé sur le tas » comme il se plaît à le répéter, cet autodidacte peut compter sur sa fille Vivianne pour lui donner la main. À charge pour elle d'assurer le service. Pour le reste, c'est lui qui s'y colle. Pêche, cuisine,

accueil, transport... C'est l'homme de toutes les tâches. Polyvalent, il lui arrive même d'endosser la casquette de guide pour emmener « ses » clients au Cap des pins. « Autant dire que mon emploi du temps est assez chargé ! »

Des projets plein la tête, Éric Gaze envisage d'ores et déjà la construction de deux paillettes supplémentaires « pour les touristes en quête d'authenticité » ainsi qu'un barbecue commun à destination des campeurs. Un an et demi après le lancement de son activité, l'homme dresse un bilan plutôt favorable. « Certes, on ne gagne pas beaucoup d'argent mais cela nous permet de vivre » avoue-t-il en toute modestie.

Contact :

Tamanou beach
Tribu de Mou, Lifou
Tél. : 45 09 24 / 84 67 63 / 98 21 53.
tamanoubeach@gmail.com



**UNE PROTECTION
COMPLÈTE ET PERSONNALISÉE**



**JE SÉCURISE L'AVENIR
DE MON ACTIVITÉ**

**100%
AVEC LES
PROS**

ASSURANCE MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE

Avec l'assurance Multirisque Professionnelle, Groupama-Gan protège votre activité contre les différents risques auxquels elle est exposée.

- Responsabilité Civile de votre entreprise
- Protection de votre outil de travail
- Protection financière de votre activité
- Défense de vos intérêts



Toujours là pour moi.

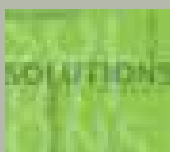
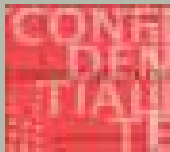
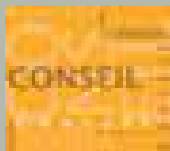


Une société du groupe
Groupama

Devenez client

25 55 00

Voir conditions en agence. Document et visuels non contractuels. Mai 2016.
GAN OUTRE MER IARD - SA au capital de 7 807 392 euros, 344 877 881 RCS Paris, 8-10 rue d'Astorg 75008 Paris.



**Placement financier • Assurance Vie • Gestion dédiée
Société Civile de Placement Immobilier**

**Vous cherchez
un conseiller vraiment disponible ?**

Contactez-le directement sur son mobilis

81.45.25

Team Pacific CONSEIL

Des solutions

Agréments AMF ORIAS N°15006737 - ANACOFI-CIF N°E008270
RC Pro N°7400026945 Zurich Insurance

www.tpc.nc

www.assurancevie.nc

www.spci.nc





Dossier

Crowdfunding et business angels : quand les Calédoniens financent d'autres Calédoniens !

Dans le contexte économique actuel, le lancement de deux modes de financement alternatif, en partenariat avec la CCI, est une excellente nouvelle pour les entrepreneurs calédoniens. Objectif : mettre en relation directe investisseurs et entrepreneurs. Et soutenir ainsi le développement économique du territoire.

Aujourd'hui, pour un chef d'entreprise, trouver les financements nécessaires à la création ou au développement de son activité relève bien souvent du parcours du combattant. C'est pourquoi, dans leur nouvelle mandature, les élus de la CCI ont inscrit dans leur Plan stratégique de développement 2015/2019 un projet visant à favoriser la diversification des modes de financement des entreprises. Il s'agit plus particulièrement de développer des outils alternatifs, tels que le crowdfunding et les business angels, qui constituent par ailleurs des boosters d'innovation. « *Par ce biais, nous croyons vraiment en l'intérêt de relancer l'esprit pionnier qui a été l'un des fondements de l'économie calédonienne* », précise Guillaume La Selve, vice-président de la CCI, en charge des affaires administratives et financières.

Soutenir les entrepreneurs locaux

En partenariat avec la CCI, deux alternatives de financement, voire de compléments aux prêts bancaires traditionnels ont vu le jour en avril dernier : la Financière du Pacifique (FIPAC), première plate-forme calédonienne de financement participatif, et Pacific Angels, association des business angels calédoniens. « *C'est un temps fort pour la Nouvelle-Calédonie qui se dote de nouveaux outils de financement* », estime Pierrick Maury, président et fondateur de

ces deux dispositifs « *qui vont permettre d'amorcer la pompe des porteurs de projet, et d'apporter un étage supplémentaire à la fusée investissement* », précise-t-il. Des systèmes qui peuvent s'avérer d'un grand secours dans le cadre d'un démarrage ou d'un développement d'entreprise. Et, qui plus est, un signal positif pour la Nouvelle-Calédonie, porteur d'espoir. Celui de relancer l'activité économique, atone depuis plus d'un an.

Les petits ruisseaux font les grandes rivières

Le premier dispositif, la FIPAC, est une plate-forme de crowdfunding. Traduisez financement par la foule. Vous connaissez la montre connectée Pebble ? Son lancement a pu être financé grâce à ce système qui consiste à mettre en relation des porteurs de projet et des investisseurs privés, le plus souvent par le biais d'une plate-forme en ligne. Ce type d'aide aux initiatives existe depuis le début des années 2000 en Europe et aux USA. Il a d'abord été utilisé par des artistes pour soutenir le lancement de leur œuvre, avant d'être décliné à tous types de projets : immobilier, environnement, santé, humanitaire... Les contributions s'effectuent sous forme de don, de prêt ou d'investissement (cf. encadré). Un mode de financement en pleine expansion en Métropole, où plus de 18 000 projets ont ainsi été

La montre connectée Pebble, exemple d'une campagne réussie

Le projet, lancé en mai 2012 sur la plate-forme américaine Kickstarter, demandait un financement qui s'élevait à 100 000 dollars. L'objectif a été atteint dans les 2 h qui ont suivi le lancement de la campagne. À terme, le projet a même levé 10 millions de dollars de financement.



386 opérations », précise Benjamin Bréhin, délégué général de France Angels. Ces investisseurs providentiels sont en général des entrepreneurs expérimentés qui souhaitent investir dans de nouveaux leviers de croissance, ou des chefs d'entreprise qui ont cessé leur activité. Ils interviennent dans l'amorçage ou le capital développement de l'entreprise pour des sommes allant de 1 à 20 millions de francs. Leurs apports représentent en général entre 10 et 15 % du besoin total d'un projet. Mais leur implication va bien au-delà du financement. De fait, ces « anges » mettent à la disposition des entrepreneurs leur expérience, leur expertise, leurs compétences et leur réseau relationnel. Ils restent en général quelques années dans le capital de l'entreprise, le temps de l'aider à prendre son envol. « Le plus compliqué étant de trouver

de bons entrepreneurs et de bons projets dans lesquels on a envie d'investir », souligne Claude Rameau, lui-même business angel. D'où l'intérêt de se regrouper pour investir via Pacific Angels. « À plusieurs, on a ainsi moins de risques de se tromper sur la qualité de l'entrepreneur et de son projet », estime-t-il, sachant que sur les 87 projets qu'il a financés, seul un sur deux a véritablement fait des percées. Il existe certes un risque de perdre l'intégralité des fonds investis si l'entreprise périclité, mais quand le succès est au rendez-vous, les gains sont parfois conséquents. « Dans le cas des deux business que j'ai accompagnés et qui ont fonctionné, j'ai multiplié ma mise de fonds par 37 », témoigne Claude Rameau. Si ces investisseurs providentiels ont des liens privilégiés avec les sociétés qu'ils prennent sous leur aile, ils ne sont pas

24

financés en 2015 pour un montant de 300 millions d'euros (cf. encadré). « C'est une petite révolution dans le monde du financement des dirigeants. Et un marché prometteur puisqu'il double tous les ans », note Joachim Dupont, co-fondateur d'Anaxago, société métropolitaine partenaire de la FIPAC. En Nouvelle-Calédonie, la Financière du Pacifique a déjà sélectionné cinq projets et bien d'autres devraient suivre. « Cette plate-forme est exclusivement dédiée à l'accompagnement de projets calédoniens. En revanche, elle est ouverte aux investisseurs du monde entier », précise Pierrick Maury. Le ticket d'entrée est compris entre 50 000 et 500 000 francs et, en général, au total, les fonds collectés constituent un apport à hauteur de 20 % du projet. Déjà un bon début...

Investisseurs providentiels

L'autre mode de financement consiste à faire appel à des business angels qui, en Nouvelle-Calédonie, sont désormais regroupés au sein de l'association Pacific Angels. « Il s'agit de personnes physiques qui acceptent d'investir leur propre argent dans des sociétés en création », explique Claude Rameau, vice-président de France Angels, partenaire de l'association calédonienne désormais connectée aux 4 442 business angels métropolitains. « En 2015, en Métropole, 5 milliards de francs ont ainsi été investis par des business angels dans

FIPAC, MODE D'EMPLOI

Pour investir ou poster un projet, rendez-vous sur www.fipac.nc

Si vous êtes porteur d'un projet

Selon sa nature et les fonds requis, la Financière du Pacifique présentera votre projet soit au crowdfunding, soit aux Pacific Angels. Dans le cas du crowdfunding, la FIPAC vous accompagnera dans la formalisation de votre dossier et vous aidera à fixer les modalités de la collecte : montant, durée, ticket d'entrée... Après avoir rédigé une présentation de votre projet, ce dernier sera mis en ligne et soumis à une phase de vote. Si la communauté réagit positivement, s'ensuivra une phase de collecte (entre 30 et 90 jours), au terme de laquelle les fonds collectés vous seront versés. Si l'objectif de collecte n'est pas atteint, vos contributeurs seront remboursés.

Si vous souhaitez investir dans un projet

Après avoir rempli un questionnaire, vous choisirez le projet soutenu ainsi que le montant du capital que vous souhaitez investir, en prenant en compte le ticket d'entrée minimum. Un code SMS vous sera envoyé pour authentifier votre achat.

QUELQUES PROJETS DÉJÀ EN LIGNE



Parole d'entrepreneurs

Christelle Blanco - Aux Délices bouraillais

Entreprise familiale, Aux Délices bouraillais est une société de transformation artisanale de produits calédoniens en achards, confitures, gelées, punchs. Ses gérants, Christelle et Lilian Blanco, ont eu vent de l'existence de la FIPAC par la Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie. Leur projet vient d'être mis en ligne. « *Nous souhaitons recapitaliser des fonds pour pouvoir restructurer notre société artisanale, lui donner un nouveau souffle. Car pour réinjecter de la vie dans l'entreprise, il faut de l'argent ! Nous rentrons de Métropole où nous avons été médaillés au Concours général agricole. Mais ce n'est pas parce qu'une entreprise est connue et qu'elle fonctionne qu'on l'accompagne financièrement. Dans le climat actuel, les banques ne sont pas forcément prêtes. Alors, le crowdfunding, pourquoi pas ! Qui ne tente rien n'a rien. On garde bon espoir... Nous aimerions lever 6 millions de francs. Ce qui nous permettrait de bien nous réorganiser et d'avoir de l'avance en matières premières et en emballages* », explique Christelle Blanco.



© Aux délices bouraillais

voués à y rester à vie. Une fois que la jeune pousse est solide, ils se retirent, en général au bout de 5 ans, précise la présidente de Pacific Angels. En Nouvelle-Calédonie, l'association compte déjà sept membres et en vise une quinzaine d'ici la fin de l'année. Côté projets, « *plusieurs sont déjà en gestation, dont un conséquent en province Sud* », note la présidente de l'association calédonienne. « *Nous sommes en train de créer un pool d'entrepreneurs qui pourront investir ensemble financièrement dans les projets sélectionnés, mais seul un ira dans l'entreprise. Le plus difficile étant de trouver la personne ayant les compétences adaptées au secteur.* »

Quel potentiel en Nouvelle-Calédonie ?

Côté porteurs de projet, il existe un réel besoin, estime Pierrick Maury. Pourquoi ? Tout d'abord parce que les Calédoniens

fourmillent d'idées, héritage de l'esprit pionnier propre au territoire. « *La Calédonie est un laboratoire à ciel ouvert qui abrite beaucoup de porteurs de projet novateurs* », précise-t-il. Ensuite parce qu'en cette période de morosité économique, les banques s'avèrent moins enclines à suivre les projets des entreprises et à leur prêter les fonds dont elles ont besoin pour se lancer ou se développer. « *Sans compter que faire du capital-risque n'est pas le métier des banques* », précise Joachim Dupont d'Anaxago. « *Elles ont besoin de garanties. Or, précisément, l'apport d'investisseurs en capital-risque peut convaincre les banques de fournir un complément* », ajoute Pierrick Maury. Comme l'explique Joachim Dupont, « *l'effet multiplicateur est de 3, qu'on passe par un business angel ou par le crowdfunding. Pour une somme de 1 investie, on en obtient 3.* » Concernant le crowdfunding plus particulièrement, le panel d'investis-

seurs étant plus large, l'obtention de fonds s'en trouve facilitée, puisqu'au lieu de chercher quelques investisseurs prêts à apporter une grosse somme d'argent, le porteur de projet sollicite un grand nombre de personnes apportant chacune une petite contribution. Autre avantage, les plateformes de crowdfunding s'apparentent à une vitrine commerciale pour l'entrepreneur, idéale pour promouvoir son projet en ligne. Une visibilité essentielle pour faire connaître sa future activité à ses futurs clients. D'autant que les crowdfunders, véritables ambassadeurs du projet, communiqueront, défendront et accompagneront le chef d'entreprise. Pour Thierry Pierre Chevalier de Financement Participatif France, l'autre société métropolitaine à laquelle est adossée la FIPAC, « *le crowdfunding permet enfin de tester son projet grandeur nature. D'ailleurs, nombreux sont les entrepreneurs à y recourir en guise d'études de marché* », ajoute-t-il. Car en s'adressant directement aux consommateurs, et en recueillant leur vote, le porteur de projet évalue si le produit ou le service séduit, ou pas. De quoi prendre la température du marché avant de se lancer. Des besoins d'un côté, des avantages de l'autre... Un terroir idéal pour que le financement participatif prenne racine localement. D'ailleurs, les partenaires métropolitains ont déjà noté un fort intérêt des chefs d'entreprise locaux pour les nouveaux outils.

Côté investisseurs, les Calédoniens étant plutôt généreux et volontaires pour soutenir le tissu économique local, le président de la FIPAC mise, à terme, sur un vivier d'environ 1 000 investisseurs avec une participation annuelle estimée à 500 000 francs par an en prise de participation minoritaire au capital (equity) pour un foyer. Pour ce qui est des dons, ils pourraient atteindre environ 10 000 francs par an et par foyer, selon ses estimations. La suite de l'histoire repose désormais sur la décision du gouvernement d'accorder des exonérations fiscales à ce type d'opération, comme en Métropole. Ce qui inciterait sans aucun doute les Calédoniens à investir dans leurs jeunes pousses locales. Dans l'Hexagone, tout investissement dans une société ouvre droit à un crédit d'impôt à hauteur de 18 % du montant investi, dans la limite de 10 000 €. La CCI est à pied d'œuvre pour convaincre l'exécutif de s'engager sur cette même voie.

ZOOM SUR LE CROWDFUNDING

Le crowdfunding : en plein boom !

Le crowdfunding est un mode de financement en plein essor. En Métropole, selon le baromètre de Financement participatif France, près de 18 000 projets ont ainsi été financés en 2015. Et les fonds collectés ont doublé en un an, pour atteindre un montant total de 296,8 millions d'euros. Le montant moyen des contributions augmente lui aussi. Il atteint 64 € en moyenne en don sans contrepartie, 426 € en prêt et 4 342 € en investissement. De leur côté, les plates-formes de financement collectif se multiplient : à l'échelle française, on en référence 66, dont 25 en don, 27 en prêt et 14 en investissement au capital d'entreprises. Et de l'avis de tous, cette ascension n'est pas près de s'arrêter. Le potentiel du marché à 10 ans est évalué à 1 000 milliards de dollars par le magazine américain *Forbes*. Ces chiffres sont d'autant plus encourageants qu'aujourd'hui, plus de 60 % des porteurs de projet parviennent à leur objectif de collecte, contre 30 % au lancement des plates-formes. Une progression liée à la meilleure connaissance du crowdfunding par le public et à l'amélioration de l'accompagnement des porteurs de projet. « Aujourd'hui, il est aussi facile de mettre son projet en ligne que de poster une vidéo sur Youtube », témoigne un jeune entrepreneur calédonien.

Le crowdfunding, combien ça coûte ?

Les plates-formes se rémunèrent à hauteur de 4 à 7 % des sommes collectées (frais de commission bancaire).

Les trois types de crowdfunding

Le don : les investisseurs apportent un soutien financier au porteur de projet en échange d'une contrepartie définie en amont (don avec récompense) ou pas (don sans récompense).

Le prêt : les investisseurs prêtent des fonds aux porteurs de projet qui les remboursent avec intérêt, à un taux compris entre 6 et 12 %.

La prise de participation minoritaire au capital (equity) : l'entrepreneur organise une levée de fonds auprès d'investisseurs qui achètent des capitaux au sein de l'entreprise. Ils deviennent dès lors actionnaires de cette dernière.



En Métropole.

PORTEURS DE PROJETS : TROIS RÈGLES D'OR POUR RÉUSSIR VOTRE COLLECTE



1. Fixez un objectif financier en phase avec la taille de votre communauté

Pourquoi ? Car si vous n'atteignez pas cet objectif, l'argent sera rendu à vos contributeurs et vous ne bénéficierez pas de l'argent levé. Alors, autant ne pas viser trop haut, d'autant que rien ne vous interdit de dépasser le montant fixé. Pour bien déterminer ce montant, sachez que la contribution moyenne est de 10 000 francs par personne. Posez-vous donc la question ainsi : si vous souhaitez lever 10 millions de francs, serez-vous capable de mobiliser 100 personnes de votre communauté ?

2. Jouez la séduction...

Ceci pour donner envie aux investisseurs d'accompagner la réussite de votre projet. Pour cela, apportez un soin tout particulier

à sa présentation. À commencer par votre phrase d'accroche. Expliquez ensuite la genèse de votre projet, la raison qui vous pousse à faire appel au public et le déroulement des prochaines étapes. Détaillez très précisément les postes de dépenses que vous intégrez à votre collecte. Enfin, pensez à illustrer cette page avec des images et/ou des schémas.

3. Faites campagne

Une fois votre projet en ligne, tous les moyens sont bons pour lui donner de la visibilité : réseaux sociaux (Facebook...), blogging, microblogging (Twitter). Cela vous permettra, en étant méthodique, de mobiliser un premier cercle de proches (amis, familles, abonnés...), puis un deuxième (amis d'amis, amis de vos collègues, lecteurs...), puis un troisième (le grand public). Mettez fort dès le début, quitte à privilégier une durée de collecte courte. De fait, si vous levez rapidement 30 % des fonds annoncés, vous parviendrez plus vite à votre objectif. Car le succès attire le succès.

PROCHAIN DOSSIER CCI INFO DE JUILLET

Au sommaire du dossier consacré à l'état d'urgence économique : le constat de la situation actuelle, de nombreux témoignages d'entrepreneurs, les différentes mesures proposées par la CCI pour sauver les entreprises, les emplois et assurer la relance économique.

ISUZU

OFFERTES PRO

**TRUCK AVEC BENNE
BASCULANTE**



NOUVEAU

**TRUCK AVEC
PLATEAU RIDELLE**

**PICK-UP
D-MAX**

N°1 MONDIAL DU DIESEL UTILITAIRE

Le numérique comme levier de croissance économique

Le cabinet Ifingo, spécialisé en conseil et accompagnement des entreprises dans les domaines du numérique et des nouvelles technologies, a récemment signé un partenariat avec la société Idate Digiworld, reconnue mondialement pour son expertise dans le développement de ces secteurs. L'objectif est à la fois de participer à la mise en œuvre de politiques publiques locales et de travailler avec d'autres pays du Pacifique afin d'y exporter des compétences calédoniennes.



28

Ifingo a été créée en 2006 et valorise entre autres le développement numérique des territoires. « Nous travaillons avec les collectivités locales sur des problématiques digitales et cherchons à utiliser les technologies de l'information pour créer de la valeur au sein du territoire » indique Xavier Sevin, directeur et fondateur d'Ifingo. L'entreprise a donc une connaissance solide de la Nouvelle-Calédonie et de ses besoins au niveau digital. De son côté, Idate Digiworld dispose d'une expertise et d'une notoriété qui lui permettent d'exporter son savoir-faire à travers le monde. La signature du partenariat entre ces deux sociétés est donc une opportunité pour elles de s'implanter durablement dans le Pacifique en travaillant conjointement sur des projets pour les collectivités.

Générer de la croissance

« Le numérique représente aujourd'hui la première source de croissance à l'échelle mondiale. En Nouvelle-Calédonie, les outils numériques sont en développement et nous sommes persuadés que cela peut être un véritable levier économique qui créera de l'emploi

et augmentera le PIB du pays » souligne Xavier Sevin. Le gouvernement a d'ailleurs mis en place un Plan stratégique pour l'économie numérique de la Nouvelle-Calédonie (PSEN), rédigé en partie par Ifingo. L'objectif est d'envisager les outils comme des enjeux majeurs du développement économique et d'y associer des plans d'actions adéquats. En pratique, il s'agit notamment d'investir pour assurer l'aménagement numérique du territoire et le développement de l'e-éducation, la e-santé ou encore le e-commerce. Pour ce faire, Ifingo travaille par exemple en collaboration avec la cellule économie numérique du gouvernement pour mettre en place un projet de Cases numériques. « Ce sont des espaces publics disposant d'une infrastructure pouvant accueillir les Calédoniens et leur proposer des ateliers spécifiques afin qu'ils s'approprient l'outil numérique » précise Xavier Sevin.

En plus de créer des activités innovantes, le développement d'une économie numérique a vocation à valoriser l'économie traditionnelle, par la pénétration de nouveaux outils de l'information et de la communication dans l'ensemble des segments de production.

« Le digital est aujourd'hui devenu un outil majeur pour gagner en performance et en compétitivité au sein des entreprises. Le terme de transition numérique peut faire peur au sein des entreprises mais il est en réalité synonyme de compétitivité et de croissance » explique Xavier Sevin.

Exporter des services dans la zone Pacifique

Le partenariat signé avec Idate Digiworld devrait également valoriser le savoir-faire des équipes Ifingo afin de l'exporter dans la région Pacifique. « Nous revendiquons notre capacité à exporter des services à valeur ajoutée. Ainsi, l'export de ce type de services pourrait d'avantage être considéré comme une alternative ou, pour le moins, un complément économique à la filière nickel » selon Xavier Sevin.

Le partenariat couvre en effet toute la zone insulaire francophone du Pacifique et offre à Idate Digiworld un relais local. L'enjeu est également de persuader les autres populations du Pacifique de l'utilité de mettre en place des politiques numériques stratégiques. « Nous travaillons véritablement sur la transition numérique dans toute la zone. Il s'agit d'infuser le digital de manière continue afin de mesurer les résultats en termes de productivité et donc de croissance » souligne Xavier Sevin. De nouveaux projets devraient donc bientôt voir le jour et permettre à la Nouvelle-Calédonie de se positionner comme cyber-référence dans le Pacifique insulaire.

Contact :

Ifingo
Complexe Belle vie – PK6
contact@ifingo.com
Tél. : 41 04 80
www.ifingo.com

Prêt à être
propulsé
dans l'ère de la
Fibre Optique ?

Lagoon
Internet - Téléphonie - Vidéo

Valérie Bize

✓ **Simplicité**
«On s'occupe de tout»
à votre place, démarches
simplifiées, transition
ADSL/Fibre facilitée

✓ **Economie**
Les prix ne
changent pas,
forfaits ADSL/Fibre
déjà compatibles

✓ **Qualité**
Débits max délivrés
(ADSL et Fibre)
**Abonnez-vous
dès maintenant !**

☎ **28 88 88** | contact@lagoon.nc | www.lagoon.nc | 
BOUTIQUES DUCOS - PLEXUS | NOUMÉA SUD - SHOP CENTER VATA | KONÉ - CENTRE COMMERCIAL TEARI

Vous allez aimer le web

Exigez la qualité du bout de l'index !

MP C306ZSPF
Tablette Tactile

RICOH
Photocopieurs &
Imprimantes



BUROCAL

28-52-53

14 Rue Henri Simonin - ActiCentre - Ducos 78-16-16

Au cœur des entreprises calédoniennes : les RH bougent !

Les ressources humaines et leur gestion sont de véritables enjeux pour les chefs d'entreprise et les cadres dirigeants des entreprises calédoniennes. Pour les éclairer sur ce sujet majeur, l'Association nationale des directeurs des ressources humaines (ANDRH) a invité des experts qui aborderont diverses problématiques et apporteront une contribution à l'évolution de la gestion du capital humain en Nouvelle-Calédonie.

C'est donc à l'initiative du groupe local de l'ANDRH, association qui compte aujourd'hui 80 adhérents, que tous ceux qui assurent une fonction RH dans les entreprises calédoniennes sont invités à participer à un colloque RH les 15 et 16 septembre prochains au Méridien. Géraldine Sand, présidente de l'association en Nouvelle-Calédonie, nous en dit plus.



Géraldine Sand, présidente de l'association ANDRH en Nouvelle-Calédonie.

30

Les RH en pleine mutation

« La fonction RH s'est énormément développée au cours des quinze dernières années. Ce colloque qui se déroulera sur deux journées est une manière de se poser pour rendre compte de cette évolution, de l'analyser et de se projeter » souligne Géraldine Sand. Seront présents en septembre deux universitaires de renom, spécialisés en RH, et venus spécialement de Métropole pour l'occasion : Jean-Pierre Segal, spécialisé en management interculturel et en dialogue social (il a depuis dix ans beaucoup travaillé en Nouvelle-Calédonie pour le compte de la DTE-NC) et Mokhtar Kaddouri, expert du dynamisme identitaire analysé au travers de la formation et du parcours professionnel. La secrétaire générale de l'ANDRH, Bénédicte Ravache, fera également le déplacement afin de participer aux conférences et de faire un retour d'expérience des groupes régionaux de l'ANDRH en Métropole. Enfin, Marc Dumas, maître de conférences à l'UNC, interviendra pour évoquer le sujet de la GPEC (gestion prévisionnelle des emplois et compétences) au niveau territorial. « Il s'agit de créer un espace de partage d'expériences et de points de vue (d'ici et d'ailleurs) favorisant la réflexion et la recherche de pistes d'innovations possibles, au service des entreprises et des salariés qui en font la richesse » précise Géraldine Sand.

Quels enjeux en Nouvelle-Calédonie ?

« La transformation du paysage économique local a généré une mutation au sein des entreprises et a créé des emplois. De nouvelles problématiques liées aux compétences, à la qualification et à l'employabilité ont donc vu le jour » souligne la présidente de l'association. L'évolution du dialogue social dans les entreprises, et l'apport des DRH, sera donc l'un des sujets abordés par les experts, tout comme la construction de l'identité à travers le parcours professionnel, et notamment les moyens mis en place par les RH pour renforcer les conditions de développement des autodidactes. Une autre thématique du colloque portera sur les préoccupations de certains groupes locaux de l'ANDRH, qui se sentent plus isolés que d'autres sur le territoire métropolitain. « Nous allons chercher à comprendre si en Nouvelle-Calédonie nous sommes confrontés aux mêmes problématiques et notamment à la capacité des entreprises à attirer de nouvelles compétences et à fidéliser leurs salariés.

L'objectif est de s'ouvrir et de sortir de notre insularité pour analyser les divergences et les convergences en matière de gestion RH » indique Géraldine Sand. Dans cette optique, se posera également la question de la structuration d'une GPEC territoriale. « Aujourd'hui nous mutualisons les formations au sein des entreprises. Nous souhaitons cependant réfléchir à des moyens d'envisager des projets communs et de mutualiser des compétences par exemple », souligne la responsable de l'association. Enfin, les intervenants feront une analyse de l'évolution de la fonction de DRH avec l'aide de témoignages de chefs d'entreprise. Le colloque sera articulé autour de conférences mais également d'ateliers de réflexion afin que les entrepreneurs et les professionnels RH puissent partager leurs expériences et leurs attentes.

Informations pratiques

Secrétariat ANDRH - Tél. 98 00 59

Le séminaire se déroulera

les 15 et 16 septembre au Méridien.

Mutuelle des Patentés et Libéraux



Votre meilleur partenaire santé



Tarif mensuel
4.600f
par mois

Renseignez-vous en contactant Floriane au 96 82 67

Voir aujourd'hui,
pour prévoir
demain



Pour bâtir une
retraite solide
et **confortable !**

Pour tout renseignement,
notre équipe est à
votre écoute au :

[687] 28 15 97

ou en contactant directement :

Floriane au 28 88 73

ou 96 82 67

Josiane au 28 86 72



www.mpl.nc - mpl@mpl.nc

KONE Maison de la Mutualité - ZI du pont blanc - Tél : 47 77 18

NOUMEA 63 bis route de l'Anse Vata - BP 8163 - 98827 Nouméa Cedex - Tél : 28 15 97



IVECO



LE RETOUR D'UN
GRAND CLASSIQUE...
LE LÉGENDAIRE 682 !

Moteur Cursor 9
Common Rail
380 CV

Suspension
renforcée

Châssis
renforcé

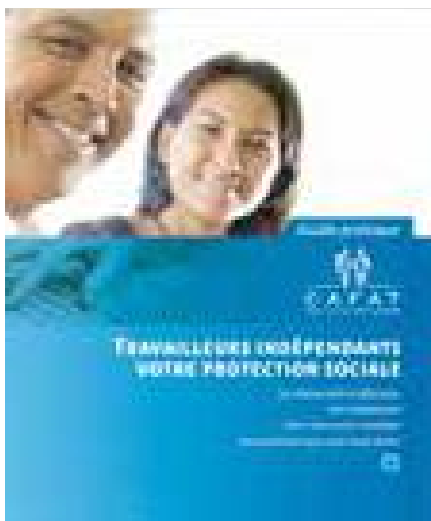
Le nouveau 682 est performant, fiable et a un prix très compétitif.
Inspiré du légendaire Fiat 682, il saura satisfaire une clientèle privilégiant la simplicité et la robustesse,
au meilleur rapport qualité prix.

CIPAC
Industrie

transport@cipac-industrie.nc

Le Régime unifié d'assurance maladie-maternité

Depuis 2002, les travailleurs indépendants sont tenus de s'affilier au RUAMM géré par la Cafat. Par travailleur indépendant, on entend tout individu qui exerce une activité non salariée à caractère commercial, artisanal, industriel, libéral ou agricole.



32

Qui est concerné par ce statut ?

- Les professions artisanales : elles regroupent les chefs d'entreprises individuelles exploitées en nom propre ou sous la forme de société, immatriculés au répertoire des métiers ou susceptibles d'être assujettis à cette immatriculation. Ex. : peintre, maçon, électricien, etc.
- Les professions industrielles ou commerciales : toutes les personnes dont l'activité professionnelle implique l'inscription au Registre du commerce et des sociétés ou à tout autre registre obligatoire à ces professions. Ex. : construction, transport, commerçant, prestataire de service, etc.
- Les professions libérales : médecin, sage-femme, chirurgien/dentiste, pharmacien, architecte, comptable, comptable libéral agréé, expert-comptable, vétérinaire, notaire, avocat, juriste libéral, commissaire-priseur, courtier en valeurs, etc.
- Les professions agricoles : les personnes physiques inscrites au Registre de l'agriculture ou au Répertoire d'identification des entreprises pour l'exer-

cice d'une activité agricole ou assimilée à une activité agricole par la législation ou la réglementation applicable en matières de cotisations sociales. Ex. : agriculteur, maraîcher, éleveur...

- Les professions artistiques : comédiens, musiciens, journalistes, sculpteurs... (voir encadré).

Dans le cas où la profession indépendante est exercée par le moyen d'une personne morale, qui est concerné ?

- Les associés des sociétés de personnes, y compris les associés uniques des entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée relevant de l'impôt sur le revenu, à l'exception :
 - des associés des sociétés civiles immobilières de gestion relevant de la catégorie des revenus fonciers à l'impôt sur le revenu,
 - des associés de sociétés civiles agricoles qui ne sont pas personnellement inscrits au Registre de l'agriculture ou au Ridet.
- Les membres des GIE et des GDPL exerçant une activité rémunérée.
- L'associé majoritaire non gérant d'une SARL ou d'une SELARL, ou associé unique d'une EURL relevant de l'impôt sur les sociétés exerçant une activité rémunérée au sein de l'entreprise.

- Les gérants de SARL ou SELARL faisant partie d'un collège de gérance majoritaire.
- Les travailleurs indépendants retraités de même que leur conjoint ou concubin survivant.

Qui est bénéficiaire de ce régime ?

Vous même y compris les membres de votre famille (les ayants droit) à la condition qu'ils ne relèvent pas déjà, à titre personnel, d'un régime obligatoire d'assurance maladie-maternité. Sont concernés :

- votre époux ou épouse,
- votre concubin(e) sous réserve que le concubinage soit notoire, non adultère et dure depuis au moins 12 mois consécutifs,
- votre partenaire de PACS,
- vos enfants et petits-enfants à charge s'ils ont moins de 18 ans, sans condition de scolarité, plus de 18 ans et moins de 21 ans s'ils poursuivent leurs études, et plus de 21 ans durant la période comprise entre la fin de leur scolarité et la prochaine rentrée scolaire ou universitaire,
- votre ascendant au premier degré ou celui de votre conjoint sous réserve qu'il soit à votre charge effective totale et permanente.

LA CONTRIBUTION CALÉDONIENNE DE SOLIDARITÉ (CCS)

Depuis le 1^{er} janvier 2015, la Nouvelle-Calédonie a mis en place la CCS dont le taux en vigueur s'élève à 1 % et s'applique, notamment, sur les revenus des travailleurs indépendants. Les revenus professionnels pris en compte pour son calcul sont identiques à ceux déclarés pour le calcul de la cotisation au RUAMM. La CCS s'applique sur vos revenus dès le 1^{er} franc et sans limite de plafond.

Quel est le montant des cotisations ?

Vous avez le choix entre deux formules de cotisation :

- L'intégration partielle qui garantit le remboursement de vos frais médicaux pris en charge à 100 % uniquement (longue maladie, accouchement, hospitalisation à partir du 13^e jour ou dès le 1^{er} jour en cas d'intervention chirurgicale lourde ou en rapport avec une longue maladie). Le taux de cotisation est compris entre 3,5 et 6 % selon le montant du revenu.
- L'intégration complète qui garantit le remboursement de vos frais médicaux quel que soit leur taux de prise en charge (hospitalisation durant les 12 premiers jours, contraception, frais de pharmacie, soins dentaires, etc.). Le taux de cotisation est compris entre 5 et 7,5 % selon le montant du revenu.
- Les prestations en espèces : il s'agit d'une option supplémentaire qui permet de bénéficier d'indemnités journalières en cas de maladie, d'accident ou de repos maternité, d'une pension d'invalidité ou d'un capital décès, afin de compenser la diminution ou la perte de la capacité de travail. Le taux de cotisation est fixé à 0,5 %. Attention : cette option facultative est souscrite à titre définitif. Elle ne peut être résiliée qu'en cas de circonstances exceptionnelles et après avis favorable du conseil d'administration de la caisse. De plus, avant de pouvoir bénéficier des prestations en espèces, un délai d'attente est appliqué à compter de la date de votre souscription à cette option : 3 mois pour les droits aux indemnités journalières, pension d'invalidité et capital décès et 1 an pour les droits à indemnité journalière de repos maternité.

LES ARTISTES ASSUJETTIS AUX DÉCLARATIONS TRIMESTRIELLES

Depuis le 1^{er} janvier 2015, les artistes doivent déclarer leurs ressources chaque trimestre, et non plus annuellement, à la Cafat. Une formalité plus avantageuse car elle permet de mieux adapter les cotisations et les contributions aux revenus. Ces cotisations trimestrielles sont définitives. Elles ne sont plus provisionnelles et ne donnent plus lieu à une régularisation. Sont concernés tous les acteurs dont l'activité correspond à une activité artistique. Pour savoir quels corps de métiers sont concernés, consultez : www.cafat.nc

Quelle est la base de ce calcul ?

Les cotisations sont calculées après réception de votre déclaration de ressources sur le revenu non salarié, dans la limite d'un plafond dont le montant annuel était fixé à 61 834 800 francs pour 2015. Votre revenu professionnel est déterminé conformément au Code des impôts, c'est-à-dire en fonction de votre régime d'imposition (au forfait, au régime des bénéficiaires réels ou du réel simplifié ou dans la catégorie des salariés). Si vos revenus annuels sont inférieurs à 12 fois le salaire minimum agricole (SMAG), vous restez redevable d'une cotisation minimale calculée sur ce montant. Depuis 2012, il existe deux tranches avec des taux de cotisations différents. Le plafond annuel de la tranche 1 était fixé à 5 504 832 francs en 2015 (soit 36 fois le SMG). Les taux précédemment cités sont appliqués jusqu'à hauteur de ce montant. Le plafond annuel de la tranche 2 s'établit à 61 834 000 francs. Un taux de 5 % est appliqué aux ressources déclarées jusqu'à hauteur de ce plafond. Les cotisations doivent être payées avant le début de chaque trimestre.

Et pour les soins hors de la Nouvelle-Calédonie ?

La Cafat vous garantit, ainsi qu'à vos ayants droit, le remboursement de tous les soins délivrés ou réalisés en Métropole ou dans un département ou

territoire d'outre-mer. Les conditions de prise en charge des soins dépendent de votre formule de cotisation. Les dépenses d'hospitalisation non prévues et urgentes, à l'étranger, à l'occasion d'un séjour temporaire sont prises en charge. Idem pour les soins et les examens qui ne peuvent être dispensés en Nouvelle-Calédonie. Les soins ou examens qui ne peuvent être effectués en Nouvelle-Calédonie ainsi que les dialyses à l'occasion d'un séjour temporaire à l'étranger n'excédant pas trois mois sont couverts. Les soins dispensés à l'étranger hors hospitalisation, même imprévus et urgents, ne sont pas pris en charge par la Cafat sauf s'ils ne peuvent être réalisés sur le territoire et sous réserve d'un accord préalable du contrôle médical de la Cafat.

Contacts :

- Cafat
Service des dossiers cotisants
Tél. : 25 58 09
dossiers-cotisants@cafat.nc
- Service des comptes financiers
Tél. : 25 58 09
comptes-financiers@cafat.nc
- Service contrôle des cotisants
Tél. : 25 58 01
contrôle-cotisants@cafat.nc

MON ENTREPRISE



BESOIN
DE DÉVELOPPER
OU D'INSTALLER
VOTRE ACTIVITÉ ?

TERRAINS D'ACTIVITÉS
À VENDRE À PARTIR DE
10 MILLIONS.

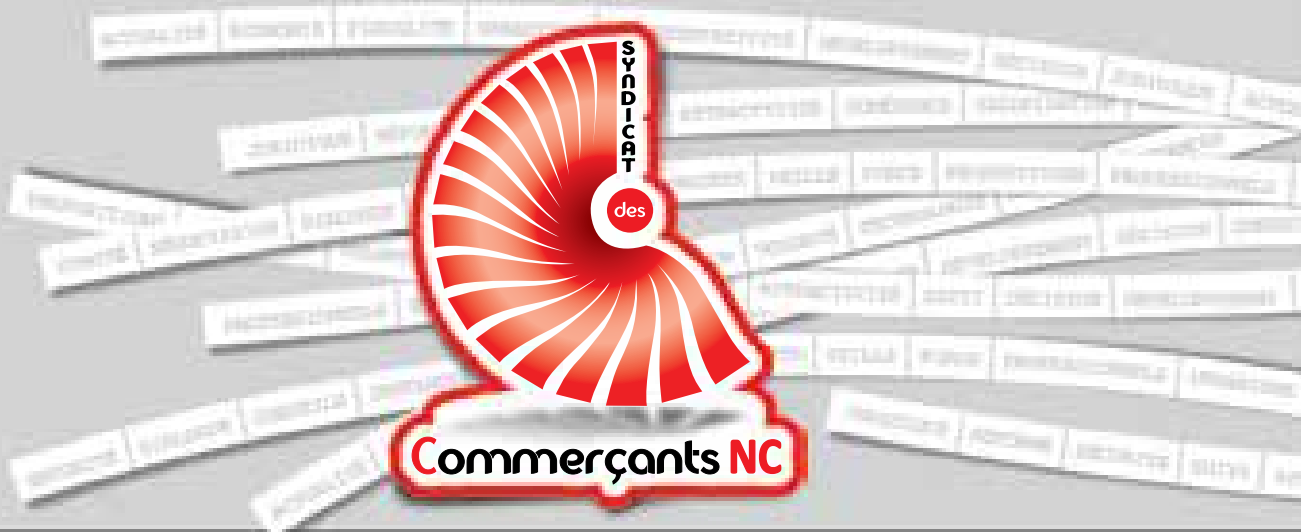


Renseignements 46 70 10
www.dumbeasurmer.nc

PARC D'ACTIVITÉS PANDA
Dumbea
sur mer
nouvelle ville, nouvelle vie

Être informés, représentés et soutenus

**Commerçants de Nouvelle-Calédonie,
soyez au cœur de l'actualité.**



2016 REFORME DE LA FISCALITE
Restez attentifs et vigilants : rejoignez-nous !

Contact SC NC : syndicatcommerce@lagoon.nc - Standard 27 54 10

Objectif : décrypter la santé financière de votre entreprise

Savoir interpréter le plan de trésorerie, les postes du compte de résultat et du bilan de l'entreprise : des compétences que tout entrepreneur doit maîtriser s'il veut améliorer sa gestion et déterminer avec exactitude la santé financière de son entreprise. Et ainsi la pérenniser !

Inscrite dans une démarche de proximité visant à accompagner principalement les TPE, la formation Analyser la santé financière de votre entreprise a été élaborée par la CCI-NC en partenariat avec la CCI de Rochefort Saintonge*. « *Bien évidemment, le contenu a été modifié et adapté à la fiscalité calédonienne* », indique Dao Deruy, responsable du service gestion entreprise à la CCI de Nouméa. Les objectifs de cette formation sont multiples. Il s'agit de permettre aux dirigeants d'acquérir les connaissances de base nécessaires à une bonne compréhension des postes du compte de résultat et du bilan de leur entreprise, d'être en capacité d'auto-évaluer la structure financière de leur entreprise, ses résultats et leur évolution. Mais pas seulement. « *Le but est également de leur donner les clés pour savoir identifier les leviers essentiels de la gestion, mesurer les incidences des choix de leur gestion et, in fine, mieux communiquer avec leur expert-comptable et leurs banquiers en utilisant un début de langage commun* », relève Dao Deruy.

Une aide à la gestion

Très souvent, les documents comptables sont perçus comme une obligation fiscale alors qu'il s'agit des premiers outils de gestion qu'un chef d'entreprise doit maîtriser. Dès lors qu'ils sont en mesure de les lire et de les comprendre, ces

derniers y voient tous les avantages, comme celui de pouvoir discuter en amont de la clôture de leur exercice et mieux évaluer leurs décisions stratégiques (investissement, embauche, etc.) en posant les bonnes questions à leurs comptables. « *De plus, connaître la santé financière de son entreprise permet d'anticiper et de savoir si elle a les moyens de ses ambitions* », ajoute Dao Deruy. En effet, le chef d'entreprise qui ne contrôle pas ces outils encourt non seulement le risque de « *naviguer à vue* » mais aussi de confondre les chiffres apposés avec la réalité. Difficile pour lui alors de se projeter ou d'anticiper les éventuelles mutations nécessaires.

Une photographie à l'instant T

Jean-Gabriel Lion fait partie de ceux qui ont choisi de suivre cette formation « *afin d'en apprendre un peu plus* ». Riche d'une longue carrière commerciale dans la publicité, il a choisi de se rapprocher de ses enfants, gérants de la société Bout de Brousse qui dessert l'îlot Ténia au départ du Wharf de Bouraké. « *Par simple curiosité, un jour, j'ai demandé à consulter leur comptabilité et j'ai réalisé que tout n'était pas clair (...). À partir de ce moment, j'ai commencé à gérer toute la saisie comptable (factures, recettes, dépenses, etc.) et je travaille depuis à rendre les libellés plus compréhensibles. Il y a deux ans, j'ai eu vent des formations proposées par la CCI et j'en ai suivi deux, l'une portant sur les coûts de revient, l'autre sur l'analyse financière (...)* », souligne Jean-Gabriel Lion, visiblement séduit par la formule. « *J'ai eu toutes les réponses*

à mes questions et j'ai réalisé l'importance d'être capable de dresser un diagnostic afin de savoir à quel moment on a été bon ou mauvais et sur quoi porter nos efforts pour s'améliorer. J'en ai tiré énormément d'enseignements. »

* Une autre formation complémentaire intitulée Savoir prévoir sa trésorerie a également été lancée en 2012 pour donner aux chefs d'entreprise les clés d'un développement pérenne de leur activité.

ANALYSER LA SANTÉ FINANCIÈRE DE VOTRE ENTREPRISE

Public

Dirigeants et responsables de TPE et PME-PMI.

Contenu

- Analyse du bilan : calcul du fonds de roulement, trésorerie, ratios de rentabilité, d'endettement et de sécurité financière.
- Analyse du compte de résultat : soldes intermédiaires de gestion, capacité d'autofinancement.
- Établir le lien entre le bilan et le compte de résultat.

Durée

12 heures de formation - 4h au sein de l'entreprise afin de mettre en application la formation.

Dates

- 9 et 10 juin à la CCI de Koné.
- 28 et 29 juillet, 3 et 4 octobre à la CCI de Nouméa.
- 29 et 30 septembre à la CCI de Koumac.

Contact

CCI - Formation professionnelle continue
15 bis rue de Verdun
Tél. 24 31 35
fpc@cci.nc / www.cci.nc



ORGANISME DE FORMATION / AGENT DE SÉCURITÉ

Les organismes de formation Capital sécurité environnement (CAPSE), Centrale de Télé-Sécurité (CTS), et SARL Pro Formation (UNIFORM NC) sont habilités à préparer au diplôme de la Nouvelle-Calédonie d'Agent de sécurité privée qualifié.

Arrêté n° 2016-897/GNC du 04/05/2016

Arrêté N°2016-899/GNC du 04/05/2016

Arrêté n°2016-901/GNC du 04/05/2016

JONC n°9273 du 12/05/2016



CODE DES ASSURANCES

Le Code des assurances applicable en Nouvelle-Calédonie a été modifié. Il y a désormais un meilleur encadrement de l'activité des compagnies d'assurance.

Il est en effet prévu que les compagnies d'assurance ne peuvent commencer leurs opérations qu'après avoir obtenu un agrément administratif délivré par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.

L'agrément est accordé sur demande de l'entreprise, pour les opérations d'une ou plusieurs branches d'assurance. L'entreprise ne pourra pratiquer que les opérations pour lesquelles elle sera agréée.

Le gouvernement dispose également d'un pouvoir de contrôle, notamment sur les éventuelles évasions fiscales et encore sur la solvabilité des entreprises d'assurance et sur leur capacité à tenir leurs engagements vis-à-vis de leurs assurés, adhérents ou bénéficiaires. Pour l'accomplissement de ces missions, il dispose également d'un pouvoir de sanction.

Il y a création d'un fond de garantie pour les assurances obligatoires.

LP n°2016-8 du 3/05/2016

JONC n°9273 du 12/05/2016

CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

Une délibération du Congrès fixe les conditions dans lesquelles sont créées et délivrées les certifications professionnelles de la Nouvelle-Calédonie dans le cadre de la formation professionnelle.

La délibération crée également un répertoire de la certification professionnelle de la Nouvelle-Calédonie ayant pour objet de tenir à la disposition des personnes et des entreprises une information à jour sur l'ensemble des certifications à finalité professionnelle accessible en Nouvelle-Calédonie. Est également instituée une commission consultative de la certification professionnelle de la Nouvelle-Calédonie, dont le rôle est de contribuer à la mise en œuvre de la politique de certification.

La création d'une certification professionnelle s'effectue par arrêté du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie après avis de la commission consultative de la certification professionnelle. Il en va de même pour sa révision ou sa suppression

Délibération n°119 du 21/04/2016

JONC n°9272 du 10/05/2016

ACTIVITÉS PRIVÉES DE SÉCURITÉ

Le décret relatif aux conditions d'exercices des activités privées de sécurité et au conseil national des activités privées de sécurité modifie la partie réglementaire du livre VI du Code de la sécurité intérieure selon les dispositions des articles 7 à 25.

Sont soumises aux dispositions contenues dans le Code de la sécurité Intérieure les activités ci-dessous :

• SURVEILLANCE/GARDIENNAGE : il s'agit de fournir des services ayant pour objet la surveillance humaine ou la surveillance par des systèmes électroniques de sécurité ou le gardiennage de biens meubles ou immeubles ainsi que la sécurité des personnes se trouvant dans ces immeubles.

• TRANSPORT DE FONDS : il s'agit de transporter et de surveiller, jusqu'à leur livraison effective des bijoux, des fonds ou des métaux précieux, ainsi qu'à assurer le traitement des fonds transportés.

• PROTECTION DES PERSONNES : il s'agit de protéger l'intégrité physique des personnes. L'exercice de cette activité est exclusif de toute autre activité.

Les dossiers de délivrance de carte professionnelle, d'autorisation d'exercer, d'autorisation préalable à la formation, d'agrément dirigeant et/ou associé, sont instruits par la délégation territoriale du CNAPS (Conseil national des activités privées de sécurité). Dès lors qu'un dossier présente un obstacle, il est soumis à l'analyse de la Commission locale d'agrément et de contrôle présidée par le Haut-commissaire de la République.

À cette commission siègent également le procureur de la République ou son représentant, le président du tribunal administratif ou son représentant, le directeur général des finances publiques, le commandant de la gendarmerie en Nouvelle-Calédonie ou son représentant, le directeur de la sécurité publique ou son représentant et deux membres de la profession.

Les décisions de la commission sont susceptibles de recours sous deux mois.

Décret n°2016-515 du 26/04/2016

JONC n°9273 du 12/05/2016

TAUX DE L'USURE AU 1^{ER} AVRIL 2016

PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

| | |
|--|---------|
| - Prêts pour achat ou vente à tempérament | 7,17 % |
| - Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans | 2,92 % |
| - Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans | 3,33 % |
| - Découverts en compte | 13,37 % |
| - Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans | 2,73 % |

PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

| | |
|------------------------------|---------|
| - Découverts en compte | 13,37 % |
|------------------------------|---------|

PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

| | |
|-------------------------------|--------|
| - Prêts à taux fixe | 4,05 % |
| - Prêts à taux variable | 3,55 % |
| - Prêts relais | 4,25 % |

Autres prêts

| | |
|---|---------|
| - Prêts inférieurs ou égaux à 357 995 XPF | 20,50 % |
| - Prêts entre 357 995 XPF et 715 990 XPF | 13,20 % |
| - Prêts supérieurs à 715 990 XPF | 7,63 % |

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.

| | 2015 | | 2016 | |
|--|--------------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------|
| | 1 ^{er} semestre | 2 ^{ème} semestre | 1 ^{er} semestre | 2 ^{ème} semestre |
| Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels | 4,06 % | 4,29 % | 4,54 % | - |
| Autres cas | 0,93 % | 0,99 % | 1,01 % | - |

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^{er} 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 mars : 120,39 / avril : 120,43*

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

INDICE ET TAUX

| | |
|---|----------|
| - Prix avril 2016 | 106,12 % |
| - Prix avril 2016 hors tabac | 105,21 % |
| - Inflation 2016 hors tabac | - 0,2 % |
| - Inflation générale (des 12 derniers mois) | + 1,1 % |

SALAIRE MINIMUM GARANTI * (DEPUIS LE 1^{ER} FÉVRIER 2015)

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

SALAIRE MINIMUM AGRICOLE (DEPUIS LE 1^{ER} FÉVRIER 2015)

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

* Sous réserve de la convention collective de l'accord professionnel de branche.

FEUILLE DE PAIE

LES PLAFONDS À COMPTER DU 1^{ER} JANVIER 2015

| | |
|--|------------|
| - Plafond Cafat | 354 900 F |
| - Plafond maladie Cafat / Ruamm | |
| - Tranche 1 | 498 300 F |
| - Tranche 2 (de 498 301 F CFP) | 5152 900 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 |
| - Plafond Sécurité Sociale - CCS non plafonnée | 384 009 F |

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

ÉVOLUTION DU BT21

| | 2014 | 2015 | 2016 |
|-----------|--------|--------|---------|
| Janvier | 101,50 | 101,34 | 102,24 |
| Février | 101,52 | 101,50 | 102,18 |
| Mars | 101,49 | 101,27 | 101,99 |
| Avril | 101,40 | 101,32 | 101,67* |
| Mai | 101,49 | 102,11 | |
| Juin | 101,53 | 102,18 | |
| Juillet | 101,63 | 102,20 | |
| Août | 101,60 | 102,04 | |
| Septembre | 101,52 | 101,90 | |
| Octobre | 101,43 | 101,99 | |
| Novembre | 101,40 | 101,98 | |
| Décembre | 101,41 | 101,85 | |

Attention, index BT21 rénové (voir 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.

Suis-je protégé, au titre du droit de la propriété intellectuelle, si une entreprise semble profiter de ma renommée en imitant plus ou moins ma marque ?

Oui, même s'il n'existe aucun risque d'assimilation entre les deux marques en raison de leur différence visuelle, phonétique et conceptuelle. Et même si l'impression globale est différente pour le consommateur et que certaines ressemblances à caractère mineur ne sont pas susceptibles de créer un risque de confusion ou d'assimilation. La protection conférée aux marques jouissant d'une renommée n'est pas subordonnée à la constatation d'un risque d'assimilation ou de confusion. Il suffit que le degré de similitude entre une marque et celle qui la copie ait pour effet que le public concerné puisse établir un lien entre elles.

Cour de cassation, Chambre commerciale - 12 avril 2016 n° 14-29.414

Je suis associé égalitaire (ou minoritaire) et gérant d'une SARL, peut-on considérer que je suis un gérant-salarié ?

Non, le terme adéquat est davantage celui de gérant assimilé salarié. En effet, un gérant minoritaire ou égalitaire est assujéti au régime général Cafat. En ce sens, seules ses cotisations sociales seront les mêmes que celles d'un salarié. En revanche, un gérant n'est pas considéré comme un salarié au sens du droit du travail. Il n'est par exemple pas protégé par les dispositions du Code du travail : il ne peut prétendre ni aux congés payés, ni au SMG, ni à la durée légale du travail. Il est donc simplement assimilé salarié au titre de ses cotisations sociales.

NB: Il peut toutefois cumuler sa fonction de gérance avec celle d'une fonction salariée, à condition que ses fonctions salariées se traduisent par un emploi effectif, pour lequel il effectue des fonctions techniques différentes de celles qu'il exerce au titre de la gérance, qu'il perçoive des rémunérations distinctes et qu'il soit en mesure de démontrer sa subordination aux associés de la SARL pour ses fonctions de salarié (demeurer associé minoritaire ou égalitaire). Attention : dans les petites structures, les fonctions du gérant sont larges car il intervient dans de nombreux domaines. Il sera alors difficile, voire impossible, de justifier que les conditions précitées sont remplies.

Y a-t-il des règles particulières pour organiser une loterie publicitaire ou commerciale ?



Pour rappel, la loterie publicitaire ou commerciale est un jeu dont les gagnants sont désignés par la voie du sort et qui permet de promouvoir l'entreprise organisatrice. Elle se distingue du concours qui récompense les participants ayant remporté une épreuve en mettant en œuvre leurs connaissances ou capacités. Les loteries publicitaires sont autorisées sous plusieurs conditions :

- la participation à la loterie doit être gratuite,
- le bulletin de participation à ces opérations doit être distinct de tout bon de commande de bien ou de service,
- les documents présentant l'opération publicitaire ne doivent pas être de nature à susciter la confusion avec un document administratif ou bancaire, libellé au nom du destinataire ou avec une publication de la presse d'information,
- un inventaire lisible précisant la nature, le nombre et la valeur des lots doit être établi,
- le règlement des opérations ainsi qu'un exemplaire des documents adressés au public doivent être déposés auprès d'un officier ministériel,
- le règlement du jeu doit pouvoir être obtenu sur simple demande.

➤ **Plus de renseignements auprès de la Direction des affaires économiques**

Tél. 23.22.60 / scpr.dae@gouv.nc

Pour en savoir plus :

CCI - Informations juridiques

Tél. 24 31 32 / jur@cci.nc

CCI - Centre d'information économique

Tél. 24 31 20 / doc@cci.nc

www.cci.nc

ÉCHÉANCES

FISCALES ET SOCIALES

20 juin

Mutuelle des patentés et des libéraux
Paiement de la cotisation de juillet 2016 (règlement mensuel).

30 juin

Impôt sur les sociétés - IS -

Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS :

date limite de dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 28 février.

Paiement acompte :

date limite du paiement de l'acompte.

TSS - Déclaration et paiement

Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 28/02, 31/05, 30/08 et 30/11.

CAFAT

Les employeurs occupant plus de 20 salariés sont tenus au versement d'un acompte provisionnel dont le montant ne peut être inférieur au quart du montant total des cotisations afférentes au trimestre précédent.

Le versement des acomptes provisionnels doit être effectué au terme de chaque mois, hors mois d'échéance, soit les 28 février, 31 mars, 31 mai, 30 juin, 31 août, 30 septembre, 30 novembre et 31 décembre.

Le non paiement des acomptes à ces dates fait l'objet de majorations de retard, tout comme le non paiement des cotisations aux échéances rappelées précédemment.

10 juillet

Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations pour le mois de juillet



INFORMATIQUE

BUREAUTIQUE

MOBILIER

PAPETERIE

NOUVELLE VISION
NOUVELLE IDENTITÉ

OFFICE

PLUS
BUSINESS SOLUTIONS

- + DE SERVICES
- + D'EFFICACITÉ
- + DE PERFORMANCE

AU SERVICE DES PROFESSIONNELS

📍 65 avenue Foch - 98800 Nouméa - ✉ mail@officeplus.nc - www.officeplus.nc

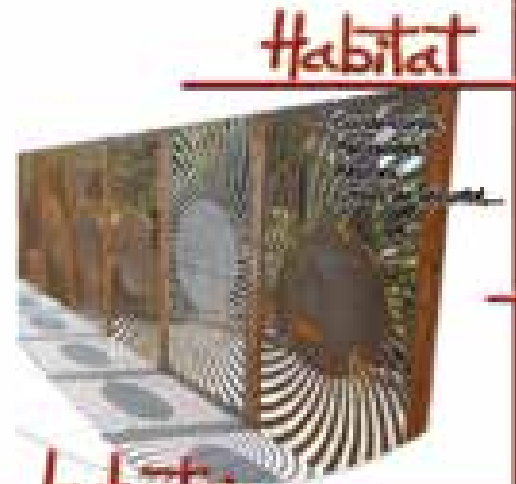
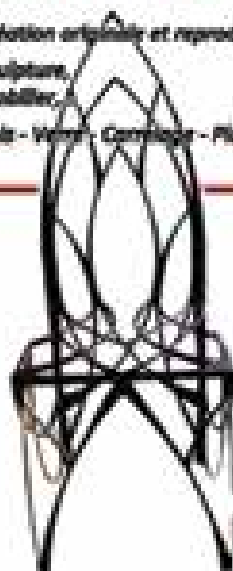
UCI
Usage Conception Import

DECOUPE AU JET D'EAU
DU SUR-MESURE SUR TOUS MATERIAUX

Création originale et reproduction
Sculpture,
Mobilier,
Bois - Verre - Corail - Plastiques



Art



Habitat

Industrie

Platines et brides rondes,
Goussiers et perçes,
Plaques de frottement,
Pignons et engrenages,
Acier doux - Acier inox - Alu - Aluminium - Titane



ucihotele@gmail.com 97 77 98 - 24 88 55

www.uci-nc.com

L'UNIVERS LAVAZZA AU BUREAU COMME À LA MAISON



Un peu + beaucoup ++ passionnément

LAVAZZA

Lavazza France - Tél : 09 30 30 30 - Email : contact@lavazza.fr



Lavazza NC

www.lavazza.nc



TOUT METAL - Serrurerie
Charpente - Couverture
Maintenance Industrielle

78.01.09
rw_steel@yahoo.fr



Intéressé par une reprise d'activité ? La CCI vous offre ses conseils et son accompagnement personnalisé pour faciliter le lancement de votre projet.

Contactez le 24 40 74 / conseil@cci.nc

COMMERCE

Armurerie

Fonds de commerce et murs - Belle affaire, potentiel de développement

Bonne rentabilité

Prix : 160 MF / 1340 K€

BÂTIMENT

Pose de carrelage

CA assuré - Contrat à l'appui pour 3 ans

Petite structure rentable

Prix : 33,5 MF / 280 K€

SERVICES

Cabinet d'architecture

Carnet de commandes sur plus de 2 ans

Clientèle fidélisée et haut de gamme

Prix : 37 MF / 310 K€

Société de déménagement.

Forte rentabilité - CA entre 100 et 150 MF

Prix : 95 MF / 796 K€

Société de location de 2 roues

Clientèle touristique - Très bel emplacement

Développement assuré

Prix : 23,5 MF / 197 K€

Entreprise de nettoyage

Principalement sur les communs - Contrats assurés

Prix : 30 MF / 251 K€

HÔTELLERIE/RESTAURATION

Hôtel en province Nord (avec murs)

Très belle affaire - Clientèle fidélisée

Activité touristique jointe

Prix : Nous consulter

LOCAL COMMERCIAL

À saisir opportunité patrimoniale

Local commercial loué - Quartier sud

Prix : Nous consulter

En partenariat avec Action Entreprises

www.action-entreprises.nc

Contact : actionentreprises@lagoon.nc - Tél. : 24 14 41



NOUVELLE-CALÉDONIE

Salon des accessoires automobiles et 4x4

Du 23 au 26 juin

Le salon des équipementiers pour le monde de l'automobile et du 4x4 : accessoires, pneumatiques, tuning, sonorisation...

La maison des artisans

www.boutiques-artisanales.com

Salon du jardinage et de la motoculture

Du 7 au 10 juillet

La 23^e édition de ce salon dédié au jardin et à ses aménagements.

La maison des artisans

www.boutiques-artisanales.com

AUSTRALIE

Timber and working with wood show - Sydney 2016

Du 24 au 26 juin

Le grand salon australien des produits et services pour l'industrie du bois.

Sydney show ground - Olympic park

www.timbershows.com.au



Foodtech Queensland 2016

Du 26 au 28 juin

Salon professionnel de l'industrie agroalimentaire - produits, équipements, process.

Brisbane convention & exhibition center

www.foodtechqld.com.au



International Hifi show Melbourne 2016

Du 1^{er} au 3 juillet

Salon des technologies audio et vidéo à Melbourne.

Pullman Melbourne Albert park

www.hifishow.com.au

Good food & wine show - Perth

Du 8 au 10 juillet

Salon australien de l'alimentation et des vins.

Perth Convention exhibition center

www.goodfoodshow.com.au



NOUVELLE-ZÉLANDE

Fine food New Zealand 2016

Du 26 au 28 juin

Salon international pour les industries de l'hôtellerie et de la restauration ainsi que les commerces de détail.

ASB Showgrounds

www.finefoodnz.co.nz

JAPON

Licensing Japan

Du 1^{er} au 3 juillet

Salon des licences et du développement d'affaires au Japon et dans l'Est asiatique.

Tokyo international exhibition center
(Tokyo Big sight)

www.licensing-japan.jp/en

SINGAPOUR

World cities summit 2016

Du 10 au 14 juillet

Sommet mondial de l'urbanisme à Singapour.

Marina Bay sands

www.worldcitiesummit.com.sg

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.

SORTIR DU CONFLIT... PAR LE HAUT !

Comme chaque mois, **Management** fourmille d'idées qui donnent envie d'entreprendre et de créer : qu'il s'agisse d'innovation avec la réalité virtuelle qui révolutionne l'industrie du divertissement et des loisirs, ou de ces start-up qui commencent à faire trembler les mastodontes de la finance. Le dossier du mois est consacré à la gestion des conflits, inévitables dans la vie d'une équipe. Vous y trouverez tous les conseils pour apprendre à déminer le terrain, rapprocher les points de vue et... hausser le ton quand c'est nécessaire !

Disponible en consultation
au Centre d'information
économique de la CCI



Une édition nickel !



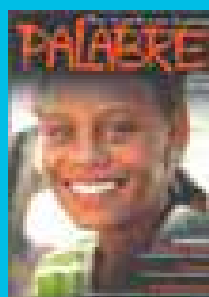
VKP Infos consacre son dossier d'avril/mai au nickel qui depuis plusieurs mois maintenant est au cœur de l'actualité locale. La rédaction revient sur les informations du secteur afin d'apporter un éclairage sur la situation avec l'intérêt général en ligne de mire. À lire également une interview de Philippe Gomès, député de la deuxième circonscription, qui s'exprime aussi sur le sujet nickel. Et bien sûr, retrouvez tout ce qui fait l'actualité de la zone VKP.

Disponible en consultation
au Centre d'information
économique de la CCI

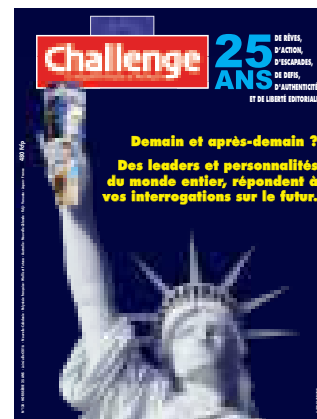
LES FEMMES KANAK ET LEUR PLACE DANS LA SOCIÉTÉ

Le dernier numéro de **Palabre** vient de sortir avec un sommaire particulièrement riche : retour sur le rôle de Gilbert Thong et l'arrivée des premiers croisiéristes à Lifou ; découverte de Houaïlou, le berceau du bio ; développement d'une unité porcine à Ouaco ; développement économique de Bélep, le projet du resort 4* à Lifou... et un très intéressant dossier sur « *Les femmes kanak, un long chemin vers l'égalité* » : l'insertion économique au féminin, portrait de Lysiane Boula, une des 5 femmes assesseurs coutumiers de Nouvelle-Calédonie... Sans oublier la page d'histoire étonnante « *Quand l'ombre de Kadhafi planait sur la Nouvelle-Calédonie* ».

Disponible
chez les dépositaires
de presse - 600 F



25 ans de Challenge !



Afin de célébrer dignement ses 25 ans de rêves, d'action, d'escapades, de défis, d'authenticité et de liberté éditoriale, **Challenge** offre à ses lecteurs un numéro d'anthologie avec des articles signés par des leaders et personnalités du monde entier. Le fil rouge du magazine suivi par les éditorialistes : demain et après-demain, quel futur pour le Pacifique ? Quelques signatures : Michel Rocard, Jean-Claude Juncker, Philippe Germain, Philippe Gomès, Martine Lagneau, Jennifer Seagoe, Louis Ballande, Edouard Fritch, Mgr Michel Calvet, et bien d'autres...

Disponible chez les dépositaires
de presse
480 F

LE COIN DU LIVRE

Le financement participatif, un nouvel outil pour les entreprises

Incubation, développement, croissance... Comment financer chaque étape et bénéficier du meilleur accompagnement ? Focus sur le crowdfunding, ou financement participatif. Ce type de financement a connu un grand essor ces trois dernières années, grâce à sa capacité à tirer profit de la puissance d'Internet et des réseaux sociaux. Le crowdfunding consiste à faire appel aux internautes pour concrétiser les créations et les projets les plus divers : création de startups, musique, films,

jeux vidéo, livres, ... Tous les secteurs, tous les types d'activité sont concernés.

De **Arnaud Poissonnier et Beryl Bès**
Éditions Eyrolles
180 pages.



Notre contrat d'assurance flotte automobile couvre tous vos véhicules, enfin presque...



Depuis plus de 20 ans, Poe-ma assurances offre aux entreprises calédoniennes des solutions d'assurance automobile qui concilient leurs besoins et leur budget.



Assurances
Auto



Assurances
Plaisance



Assurances
Habitation



Assurances
Entreprises



NOUMÉA : 3, rue Sébastopol - Tél. 27 42 63
KOUTIO : 28, rue T. Monod - Tél. 46.44.01

courrier@poema.nc
www.poema-assurances.com



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