

ccinfo

N° 287
DÉCEMBRE
2021
JANVIER
2022

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES DE NOUVELLE-CALÉDONIE

DISPENSÉ DE TIMBRAGE
Chambre de commerce et d'industrie
de Nouvelle-Calédonie - 15, rue de Verdun,
BP M3, 98849 Nouméa Cedex



DOSSIER
NC ÉCO plus que jamais mobilisé.

ACTIONS DE LA CCI
L'aéroport de Tontouta prêt
pour la reprise des vols.

ÉCONOMIE
Les aides Covid, un soutien de taille.



cci
@ NOUVELLE-CALÉDONIE
WWW.CCI.NC

LA VINO THÈQUE


DEPUIS 1973

+1500 RÉFÉRENCES AU MEILLEUR PRIX




LA VINO THÈQUE
DEPUIS 1973

 MAGENTA

 DUCOS

 MOTOR-POOL

 OUEMO

 www.vinotheque.nc



CCinfo

SOMMAIRE

ÉDITO

Que de chemin parcouru, en une année. Le consortium NC ÉCO piloté par la CCI notamment, qui a gagné sa légitimité en tant que représentant du secteur économique, se félicite du maintien de la date du troisième référendum le 12 décembre, qu'il a âprement défendu, et qui permettra d'ouvrir au plus vite une nouvelle période de construction pour le pays : « *La démocratie est plus forte que la pandémie* » est convaincu NC ÉCO, et un projet commun peut difficilement sortir de la binarité.

« *La nature a horreur du vide* », disait Aristote. C'est pourquoi le consortium fait depuis plusieurs mois des propositions argumentées, consensuelles, pour redonner un horizon à la population calédonienne et aux professionnels qui font marcher l'économie du pays. Avec l'esprit pionnier qui le caractérise, le monde économique continue de donner de la profondeur à son projet pour une société du droit à la prospérité pour tous. En cette fin d'année, NC ÉCO porte un manifeste qui résume les enjeux qui devront être pris en compte, quel que soit le statut du pays, à découvrir dans notre dossier.

NC ÉCO est fier de toutes les entreprises engagées dans la crise sanitaire, pour pourvoir aux besoins des Calédoniens, sauvegarder leurs emplois et protéger leur santé. La CCI est fière des commerçants, des entreprises de service, mais aussi des producteurs de notre alimentation et des industries qui participent à ce que le pays, même « *sous cloche* », ne manque de rien. Ce numéro revient aussi sur leur résilience, qu'il faut saluer. Enfin, il invite comme toujours à regarder vers l'avenir. Transformation numérique, écologie et développement humain remis au centre des projets de demain... Découvrez dans votre magazine les raisons de croire que l'économie calédonienne a toutes les chances, si elle se les donne, d'être moteur parmi les économies insulaires de la région. Bonne lecture !

David Guyenne,
Président de la CCI-NC

ACTUALITÉS

- 4 À la Une**
Eco'Énergie, un dispositif pour votre sobriété énergétique ;
Le Rendez-vous des petits entrepreneurs reporté.
- 5 Actions de la CCI**
Strategic Business Development : un accompagnement gratuit pour développer la stratégie de votre entreprise.
- 6** L'aéroport de Tontouta prêt pour la reprise des vols
- 7** Business angels : pour mettre le pied à l'étrier aux projets d'entrepreneuriat.
- 8 Focus entrepreneur**
David-Joël Kuhn : « *Les mains dans la pâte* » dès son plus jeune âge !
- 10 L'actualité des entrepreneurs**

DÉCRYPTAGES

- 14 Pacifique**
Une offre Pays au service du projet Papua LNG.
- 16 Innovation**
Une tour de contrôle éco-conçue, livrée clés en mains.
- 19 Portrait**
Johny Wenisso : « *Réussir à concilier l'entrepreneuriat et la vie en tribu* ».
- 20 Dossier**
NC ÉCO plus que jamais mobilisé.

- Économie**
26 Les aides Covid, un soutien de taille.
- Environnement**
28 Une mention pour valoriser les produits réparables localement.
- Tourisme**
29 Sous un ciel plus clément.
- Numérique**
30 Les logiciels métier : du sur-mesure pour gagner en performance.

INFOS PRATIQUES

- Formation**
31 Dernière ligne droite pour les formations « *vente d'alcool* » en province Sud !
- Fiche pratique**
32 Covid-19 : l'aide coûts fixes évolue.
- Comment j'ai réussi à ...**
33 Créer mon entreprise de marketing digital.
- 34** Chiffres et échéances



Le CCinfo est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie - 15, rue de Verdun, BP M3, 98849 Nouméa Cedex, tél. : 24 31 00, com@cci.nc - Site Internet : www.cci.nc - Directeur de publication : David Guyenne - Comité de rédaction : Sidonie Ganatchian et Christine Lalande - Rédaction : Séverine Aguilar, Chrystel Furigo, Christine Lalande, Sylvie Nadin, Valérie Bléhaut - Coordination rédaction : Chrystel Furigo et Christine Lalande Photo de couverture : © Peter Tandt - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. : 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. : 77 19 72 Impression : Artypo - Tirage : 10 000 exemplaires - Le CCinfo est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse du directeur de publication.



À la Une

un dispositif cci



Eco'Énergie : un dispositif pour booster votre sobriété énergétique et maîtriser vos dépenses

Les TPE et PME de tous secteurs d'activités peuvent solliciter toute l'année l'accompagnement gratuit d'un conseiller CCI en développement durable, pour bénéficier du dispositif Eco'Énergie. Après une « visite Énergie » qui permettra d'établir un premier diagnostic, votre conseiller vous aidera à définir des actions prioritaires et vous accompagnera dans leur mise en œuvre pendant un an. Les bénéfices de cette démarche sont multiples : faire une utilisation de l'énergie dans votre établissement raisonnée, au plus près de vos besoins réels sans gaspi, réduire vos factures d'électricité et aussi bien sûr, prendre part à la préservation de l'environnement.

Contactez votre conseiller CCI : environnement@cci.nc

Le Rendez-vous des petits entrepreneurs reporté

En raison du contexte sanitaire, la deuxième édition du Rendez-vous des petits entrepreneurs est reportée à 2022. L'incertitude quant à l'évolution de la crise sanitaire et des mesures mises en place par le gouvernement, ne permettent pas en effet d'organiser cet événement dans les meilleures conditions. Ce rendez-vous convivial visant à développer l'esprit entrepreneurial chez les plus jeunes, sera proposé au 1^{er} trimestre 2022. Cet événement imaginé par la CCI Nouvelle-Calédonie a fait des émules : repris avec succès à Wallis-et-Futuna pour la première fois cette année, il a mobilisé 200 participants, autour de 34 stands sur Wallis et 43 stands à Futuna.

Rendez-vous toute l'année sur le site internet rendezvouspetitsentrepreneurs.nc, pour vous informer des principes de ce rendez-vous ludique et pédagogique, unique sur le territoire.



Il est encore temps de bénéficier du Fonds tourisme durable

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME

France Relance

ADEME



Déjà 15 entreprises du secteur touristique se sont rapprochées de la CCI pour être accompagnées dans le cadre du Fonds tourisme durable, prévu par l'opération France Relance et porté par l'ADEME. Les hébergements ou restaurants qui sont intéressés par cet accompagnement visant à développer un tourisme soucieux de ses impacts économiques, sociétaux et environnementaux, peuvent se manifester auprès de leur conseiller CCI jusqu'à la fin du 1^{er} trimestre 2022. Il les aidera à réaliser un diagnostic de leur situation et à identifier les actions éligibles à une aide à l'investissement. N'attendez plus pour améliorer votre attractivité touristique !

Contactez votre conseiller CCI : environnement@cci.nc

Le Panorama de l'immobilier 2020 est sorti

La CCI et l'Isee-NC ont présenté le 17 novembre le panorama du marché de l'immobilier calédonien en 2020. La valeur ajoutée de ce panorama, véritable référence des tendances du marché, est d'aborder les faits saillants et les éléments de contexte par l'analyse des professionnels de l'immobilier calédonien.

Un marché qui a subi les influences des confinements, de la bulle sanitaire, du contexte référendaire, de l'évolution des règles d'octroi de crédits et de la fiscalité, de l'évolution normative et des coûts de la construction ou encore des politiques publiques d'aide au logement. En 2020, la valeur des transactions a atteint **72,2 milliards de francs CFP**, et a vu le nombre de logements neufs vendus baisser de **33 %** au profit de l'ancien (**+ 4 %**). A découvrir sur notre site internet : www.cci.nc





Actions de la CCI

UN ACCOMPAGNEMENT GRATUIT POUR DÉVELOPPER LA STRATÉGIE DE VOTRE ENTREPRISE

TPE et PME de plus de trois ans d'existence, candidatez pour faire partie des huit entreprises qui pourront bénéficier en 2022 d'une mission de consulting gratuite par l'École de gestion et de commerce Pacifique Sud, pour relever votre performance ou développer votre activité.



Pour revoir la stratégie de votre entreprise, bénéficier d'un diagnostic marketing, communication et gestion qui vous permettra de prendre les bonnes décisions de développement pour votre activité : postulez au dispositif « Strategic Business Development » jusqu'au 31 janvier 2022 ! Ce programme innovant met à la disposition des entreprises, pendant quatre mois (de février à juin 2022), des équipes tutorées d'étudiants de 3^e année de l'EGC pour repenser leurs stratégie, diversifier leur activité ou encore s'ouvrir à de nouveaux marchés. Problème de trésorerie et de marge, seuil de rentabilité, calcul des coûts, gestion commerciale et relation client, présence sur internet, mode de distribution, organisation de l'entreprise... un bilan complet de votre situation sera fait sous le mentorat de professionnels issus du Bureau des investisseurs de la province Sud, du cabinet en stratégie Auclair-Dupont, du cabinet de consulting en transition numérique IFINGO, de consultants en finance et performance d'entreprise, et en digitalisation.

À toutes les étapes de cette mission, le chef d'entreprise est associé au diagnostic. L'objectif de ce consulting gratuit, dans la continuité du dispositif Cap Relance et en partenariat avec l'association Initiative NC et l'ADECAL Technopole – Incubateur NC : apporter une aide rapide aux en-

treprises dont le business model, particulièrement dans ce contexte de crise sanitaire et économique, est à la peine.

Ayez un nouvel horizon dans 6 mois

Pour candidater à ce programme, inscrivez-vous en ligne sur le site internet de l'EGC (www.egc.cci.nc), jusqu'au 31 janvier 2022. Il vous sera demandé de présenter votre entreprise et votre secteur d'activité, les problématiques rencontrées, vous-même et votre motivation pour être accompagné par ce programme. Entreprises de plus de trois ans de tous secteurs d'activité, dont le chiffre d'affaires n'excède pas 100 millions de francs CFP, n'attendez pas pour bénéficier d'un œil extérieur et disposer gratuitement de l'aide d'une quarantaine d'étudiants formés à la gestion d'entreprise et de cinq experts de la création de valeur, pour commencer l'année en donnant une nouvelle dimension à votre activité !

Pour plus d'information :

EGC Pacifique Sud,

www.egc.cci.nc

Tél : 24 31 40 / egc@cci.nc



Actions de la CCI

L'AÉROPORT DE TONTOUTA PRÊT POUR LA REPRISE DES VOLS

L'aéroport international de Nouméa-La Tontouta s'est préparé activement à la reprise du trafic aérien. Sur le plan sanitaire comme sur celui de l'expérience passager, la plateforme a tout mis en œuvre pour être au rendez-vous !



Les équipes de l'aéroport international de Tontouta sont impatientes de retrouver les passagers.

« On n'espère pas que ce soit comme avant, mais mieux qu'avant ! ». Clarisse Henin, chargée de projets à l'aéroport international de Nouméa-La Tontouta, comme l'ensemble des équipes CCI et partenaires de la plateforme qui subissent la crise Covid sur leur activité depuis dix-huit mois, se sont activement préparés à la reprise du trafic aérien. Pour cela, les agents ont déployé un plan de reprise d'activité en dix volets, permettant de s'assurer que tout soit prêt le jour J. Une attention particulière est

portée à l'expérience passager. La plateforme aéroportuaire, dont l'exploitation ne s'est jamais tout à fait arrêtée, est bien sûr prête sur le plan sanitaire pour garantir un retour des passagers sûr, dans le respect des gestes barrière. L'attention a été portée sur les détails et les équipes sont ravies de retrouver les passagers..

Les équipes investies pour la sécurité et le confort de tous

À l'aéroport de Tontouta, c'est le bout du tunnel après presque deux ans de chômage partiel qui a vu le temps de travail réduit de moitié, mais pas le travail lui-même, bien au contraire. Tout ce temps de « *mise sous cloche* » de la destination, les agents se sont préparés à toutes les hypothèses de reprise. L'aéroport, labellisé « *Airport Health Accreditation* », a étendu, maintenant que le territoire n'est plus « *Covid free* », les protocoles d'étanchéité sanitaire jusqu'alors réservés aux zones du transit international, à tout l'aéroport. Ce label, obtenu en mai, garantit la sûreté sanitaire de l'aéroport, aux standards internationaux du programme sanitaire des aéroports. La qualité de l'air dans les infrastructures aéroportuaires, déjà supérieure aux recommandations des normes internationales avant la crise Covid, est toujours garantie par des protocoles de remplacement plus fréquent des filtres et dispositifs de traitement de l'air. L'intérieur de la cabine des avions est également sûr : l'air y est renouvelé en permanence, et filtré avec des dispositifs identiques à ceux des blocs opératoires. La compagnie Aircalin, par ailleurs, a reçu en octobre le « *Diamond Award* » de l'Airline Passenger Experience Association (APEX) qui récompense les meilleures mesures mises en place par les compagnies aériennes en matière de sécurité sanitaire.

Le travail énorme réalisé jusqu'à présent, et l'expérience acquise dans la gestion de cette pandémie changeante, sont au crédit des équipes pour garantir aux usagers de Tontouta un retour agréable, et en toute sécurité.

Retrouvez nos actualités sur :

[AéroportNoumeaLaTontouta](#)

Et bientôt sur :





BUSINESS ANGELS : UNE OPÉRATION INÉDITE POUR FINANCER LES PORTEURS DE PROJET

Judi 18 novembre, les porteurs de projet finalistes de l'opération « Qui veut être mon Business angel ? » destinée à permettre aux entrepreneurs de trouver les financements pour se lancer, ont participé au pitch final devant un parterre d'investisseurs.



Des dix-huit projets reçus, douze ont été sélectionnés pour passer devant un jury, puis sept ont eu la chance d'accéder au jury final. En dix minutes chrono, chacun a tout donné pour convaincre les investisseurs invités par la CCI et son partenaire IFP Patrimoine, sans que cette opération n'aurait pas pu voir le jour.

L'opération « Qui veut être mon business angel ? » a été conçue pour apporter une solution à l'ultime difficulté que peut rencontrer l'entrepreneuriat : le financement. Cet esprit entrepreneurial, la CCI le cultive à travers ses écoles et dès le plus jeune âge par le « Rendez-vous des petits entrepreneurs ».

Après un coaching de fond apporté par le Bureau des investisseurs de la province Sud et l'ADECAL, puis un coaching de forme, pour permettre aux porteurs de projet de peaufiner leur business model, leur business plan et leur pitch, sept ont pu tenter leur chance pour trouver un investisseur providentiel.

Application de prise de rendez-vous en ligne, création d'une application de coaching à distance, d'une société d'assistance respiratoire, d'une application de suivi et d'optimisation de cycle hormonal, d'une salle de sport, d'un supermarché, d'une application web de cours à distance... Le panel d'activités était varié, ainsi que les montants demandés aux Business angels d'1 à 90 millions de francs CFP.

De précieux conseils pour se mettre sur la voie du succès

En participant à « Qui veut être mon Business angel ? », les entrepreneurs ont trouvé bien plus que des contacts en capacité de financer leur projet, mais aussi bénéficié de conseils de chefs d'entreprise installés.

« C'est une visibilité unique pour un projet, un pareil auditoire ! », confiait le porteur du projet « Halt'r ». « Malgré le trac, ça vaut le coup d'oser parce qu'il y a un réel besoin d'aider l'émergence des compétences », confiait un autre. Même plébiscite chez les business angels : « j'ai accepté de participer parce qu'il y a une très bonne préparation, qui est un gage d'engagement et de sérieux. Et j'étais ravi de trouver des projets qui amènent quelque chose à la société... », confie un business angel qui investit depuis plus de 30 ans. « La Nouvelle-Calédonie est une terre formidable d'investissement, grâce à des financiers mais aussi grâce à ce tissu de solidarité que l'on sait tisser, avance un autre. Et je suis convaincu qu'elle est aussi une terre d'exportation, compte tenu de ses talents ! ». Voilà qui est de bon augure pour l'esprit entrepreneurial, qui bénéficie « de la bienveillance de chefs d'entreprise d'expérience, et d'un écosystème fort et solidaire », s'est félicité le président de la CCI, David Guyenne.

Des échanges informels ont ensuite pu se poursuivre entre les business angels et les porteurs de projet... On espère savoir prochainement si des partenariats ont pu se nouer !

Plus d'information sur www.cci.nc



Focus entrepreneur

DAVID-JOËL KUHN, « LES MAINS DANS LA PÂTE » DÈS SON PLUS JEUNE ÂGE !

À Pouembout, la pâtisserie Kuhn, est bien connue de tous. En plus des gâteaux, viennoiseries et autres douceurs réputées, la clientèle peut y trouver des produits alimentaires, s'y asseoir pour boire un thé, manger une pizza... David-Joël Kuhn est aujourd'hui le gérant de l'entreprise familiale.

David-Joël Kuhn commence à travailler pour la pâtisserie familiale dès ses 16 ans, « *j'ai arrêté l'école, ce n'était pas fait pour moi* », raconte l'entrepreneur. Un choix réfléchi et motivé ; il met volontiers les mains à la pâte et confectionne, la nuit, croissants et pains au chocolat. « *J'ai saisi cette opportunité pour me lancer dans la vie active.* » Et depuis ce jour, il n'a jamais quitté l'entreprise, dont il est devenu le gérant. Le Calédonien de 40 ans s'est formé auprès de son père. « *Je travaillais déjà à la pâtisserie pendant les vacances scolaires, pour avoir un peu d'argent de poche. Encore aujourd'hui, alors qu'ils sont à la retraite, mes parents m'apportent leur aide. En cas de besoin, je leur demande toujours conseil* », confie David-Joël Kuhn. Il rachète les parts de ses parents en 2020 et mesure sa chance d'avoir pu reprendre l'entreprise familiale car « *ce n'est pas donné à tout le monde !* ». Sa sœur, qui a également une part minoritaire dans la structure, « *a ouvert sa propre pâtisserie à Koné, elle avait envie de travailler toute seule* ».

Pâtisserie, boulangerie et bien plus encore

L'entreprise, transmise en 1987 par son oncle à son père s'est bien agrandie et diversifiée, au fil des années. Devenue SARL en 1999 elle compte désormais plus d'une dizaine d'employés.

« *Nous sommes toujours installés dans les mêmes locaux, rue du centenaire mais ils ont été réaménagés et agrandis.* » Et la famille Kuhn a vu les choses en grand. Après la pâtisserie, se sont ajoutées l'activité de boulangerie et la confection de pizzas. L'enseigne fournit également deux stations-service en pain et a aménagé un espace de vente de produits de première nécessité. « *Il y a aussi un salon de thé où les gens peuvent se poser* », précise le gérant. Certains clients viennent ainsi de Bourail pour acheter flans et tropéziennes ! « *Une autre de nos spécialités c'est la pizza aux crevettes fraîches, que j'achète directement à mon oncle* ». David-Joël

Kuhn, fier de ces développements, n'en envisage pas d'autres mais a pour projet d'installer des panneaux solaires sur le toit de l'entreprise. Entreprise qu'il espère transmettre un jour à l'un de ses deux enfants. « *Quand je suis tout seul dans la boulangerie, ils aiment venir me donner un coup de main et préparer la pâte avec moi. Mon fils de huit ans me dit, pour l'instant... qu'il souhaite faire la même chose que moi. Il n'est pas très écolo non plus apparemment !* » dit-il en riant. La Famille Kuhn a décidément la fibre pâtissière !

Pâtisserie Kuhn, Pouembout : 47 24 01.



JUSQU'À
200 000 F
D'AVANTAGES CLIENT*.

ENJOY MINI.



MINI 3 PORTES OU MINI 5 PORTES.

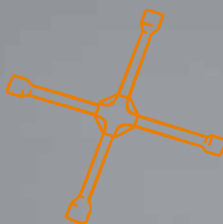


Prestige Motors - 2, Rue Edmond Harbulot - Nouméa - Nouvelle-Calédonie - Tél (+687) 44 30 00

* Offre valable pour l'achat d'un véhicule neuf MINI 3 Portes ou MINI 5 Portes, du 15 novembre au 31 décembre 2021, dans la limite des stocks disponibles. Voir conditions en concession. Construisons notre pays, économisons l'énergie.

Lagoon
Business

SOLUTION INTERNET **PRO**



DES SOLUTIONS

BUREAUTIQUES DE QUALITÉ,

C'EST ESSENTIEL POUR

GÉRER MON BUSINESS

**FORFAITS INTERNET PRO DÉDIÉS,
SOLUTIONS BUREAUTIQUES
STOCKAGE ET SAUVEGARDE
SOLUTION SAAS**



© 2021 Lagoon



L'actualité des entrepreneurs



PHILIPPE HUGEAUD
Les Bétons du Pacifique
Dumbéa

De nouveaux produits chez LBDP !

Les Bétons du Pacifique (LBDP) produisent et commercialisent des éléments préfabriqués en béton armé : prémurs, prédalles et poutrelles-entrevous pour les planchers, depuis 2013. Ces alternatives au coffrage traditionnel facilitent la construction, tout en s'adaptant aux contraintes de chacun des chantiers. Les produits sont certifiés par le marquage NF métropolitain et ont obtenu l'agrément local RCNC. Les difficultés d'approvisionnements en matières premières et l'allongement des délais de livraison, liés à la pandémie, obligent l'entreprise à augmenter ses stocks. « *Cela mobilise davantage de trésorerie, c'est un vrai défi pour une entreprise encore jeune* » reconnaît Philippe Hugaud le directeur. Malgré une conjoncture morose et l'absence de visibilité quant à la reprise des marchés publics, LBDP a développé une nouvelle gamme de produits, pour les particuliers et les collectivités (bureaux et bungalows en béton démontable, mobilier urbain, dalles de jardin et autres produits de décoration). « *Cela remplit le carnet de commandes. On espère maintenir ainsi l'activité de l'usine et sauver l'emploi des 23 salariés* » commente Philippe Hugaud. « *Nous faisons le maximum pour notre clientèle, satisfaite de nos produits de très haute qualité. Nous voulons rester optimistes, nous avons établi de nombreux devis, la reprise va avoir lieu.* »

19 rue Georges Dubois - ZAC Panda
Tél. 29 80 01

www.lesbetonsdupacifique.nc

[LesbetonsdupacifiqueNC](https://www.facebook.com/lesbetonsdupacifiqueNC)



YVES-JEAN BAPTISTE
Groupe Saint Vincent
Païta

S'engager pour une planète propre

Le groupe Saint Vincent emploie 65 personnes, dont bon nombre sont issues des tribus de Païta, au sein de ses trois usines manufacturières. « *L'ensemble du site est certifié ISO 9 001 et ISO 22 000. Ces dix dernières années, un investissement d'1,5 milliard a permis de moderniser les sites et de supprimer les travaux pénibles et répétitifs. Nos salariés ont ainsi monté en compétences et nous avons gagné en qualité* » explique le directeur Yves- Jean Baptiste. Aujourd'hui l'entreprise déploie sa démarche RSE en favorisant le recyclage de ses emballages. « *Une compacteuse va être installée à la Rizerie pour traiter sacs, cartons et autres emballages. À la Provenderie, les sacs polypropylène ont été remplacés par des sacs réutilisables et recyclables et nous avons mis à disposition de nos clients une borne de collecte des sacs vides d'aliments pour animaux. Ces sacs sont transformés en sacs-cabas par des artisans locaux* » détaille l'entrepreneur. Du côté de la Minoterie, depuis mi-novembre, les sacs polypropylène sont remplacés par des sacs papier Kraft (non traités chimiquement), compostables et recyclables. Des sacs plus coûteux et qui ont nécessité de s'équiper d'une nouvelle machine pour l'ensachage. Autre projet du groupe : s'engager auprès des producteurs locaux pour développer les filières locales de riz et de blé et accroître ainsi l'autonomie alimentaire du territoire.

La Tamoia
Tél. 35 11 13

www.saintvincent.nc

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



JULIEN FLORENT
La Seigneurie Pacifique
Nouméa

Manque de visibilité pour le secteur du bâtiment

La Seigneurie Pacifique fait partie du tissu économique calédonien depuis 37 ans. Depuis plusieurs mois l'entreprise de peinture traverse différentes crises. « *La crise qui nous a touchés en premier lieu, et encore aujourd'hui et probablement demain, est celle du bâtiment. La covid a été la cerise sur le gâteau !* » ironise Julien Florent, le directeur général. « *C'est lié au contexte politique* », note-t-il, faisant allusion à l'incertitude liée au référendum qui entraîne une diminution des investissements. « *Heureusement nous avons une clientèle diversifiée de professionnels et de particuliers, ce qui permet d'absorber certaines fluctuations. Si les marchés publics baissent, on se réoriente vers la rénovation. On a pu jongler avec ces éléments mais c'est difficile de construire une stratégie pérenne en l'état.* » La crise sanitaire a été gérée grâce au retour d'expérience du groupe international (PPG) auquel l'entreprise appartient. En revanche « *on ne parle pas assez des difficultés d'approvisionnements. On est dépendant de l'extérieur. Il y a des fortes tensions sur le marché mondial des matières premières depuis le début de la crise covid* » précise Julien Florent. Ces pénuries entraînent de fortes augmentations de prix, que la société a pu amortir en bénéficiant de l'aide du groupe et de zones de stockage importantes.

Tél. 28 15 44

www.seigneurie.nc

LaSeigneuriePacifique



**ALEXANDRE
DESCHAMPS**
La Périgourdine
Nouméa

Les conserves touchées par la crise du fret et des matières premières

« *Nous avons fêté nos 40 ans cette année*, commence Alexandre Deschamps, le directeur général de la Périgourdine du Pacifique, fier de la place acquise par l'unique conserverie du territoire dans le paysage calédonien. « *Notre usine est toujours ouverte aux visites, ça permet aux gens de comprendre l'intérêt d'une production locale en termes d'autosuffisance alimentaire, surtout dans une période de crise comme celle de la covid* », ajoute-t-il. La conserve est, en effet, une denrée privilégiée par les Calédoniens durant les différents confinements. Cependant, même si la consommation se maintient, l'entreprise déplore une situation aujourd'hui compliquée. « *Lors des deux premiers confinements, nous avons été dévalisés. Nous étions dans la course pour reconstituer nos stocks quand nous avons été touchés de plein fouet par les problèmes d'approvisionnements et de fret. Depuis quelques mois, il est compliqué de se procurer plusieurs produits. Il y a une surconsommation partout dans le monde et, en Calédonie, nous ne sommes pas prioritaires. Pour le fret c'est pareil. Les tarifs des denrées importées ont parfois plus que doublé.* » Il espère une revalorisation tarifaire « *si on ne veut pas vendre à perte* ». Or ce sont les institutions calédoniennes qui ont le dernier mot sur les prix des conserves. « *Nous avons déposé plusieurs demandes et nous devons attendre la décision du gouvernement* », déplore-t-il.

50 avenue James Cook

Tél : 28 32 82

www.laperigourdine.nc

LaperigourdineCo



L'actualité des entrepreneurs



DOMINIQUE LEFEIVRE

Biscochoc

Nouméa

Un projet d'envergure pour un chocolat éco-responsable océanien

Le personnel de la chocolaterie Biscochoc est en attente de la pose de la première pierre de la future usine, qui s'étendra sur 10 000 m², au port autonome de Nouméa. Grâce à cet investissement, Dominique Lefeivre, le gérant de l'entreprise, a pour ambition d'atteindre un bilan carbone proche de zéro. En relocalisant toutes les étapes de fabrication et en privilégiant l'approvisionnement océanien. « *J'achète actuellement 50 % de mon cacao au Vanuatu et je suis en contact avec les îles Fidji et Salomon. Nous avons aussi pour projet de planter des cacaoyers en agroforesterie, pour travailler à l'avenir des fèves calédoniennes. Nous avons déjà pris contact avec de nombreux maires de la côte Est* », explique l'entrepreneur avec enthousiasme. Il envisage aussi de développer une filière sucre de coco et veut inciter des industriels à créer une usine de transformation (mangues et fruits séchés, purées de fruits), pour gagner en autonomie et tendre vers un sourcing durable. Ces engagements ont permis à l'entreprise d'être sélectionnée pour participer à la Grande Exposition du « Fabriqué en France », au Palais de l'Élysée les 3 et 4 juillet derniers. Biscochoc y représentait fièrement la Calédonie, aux côtés de 125 autres produits métropolitains et d'Outre-mer. Tous mettaient en valeur l'emploi (réindustrialisation des régions), l'écologie et le progrès.

7 rue Nobel - Ducos

Tél. 28 95 36

www.biscochoc.nc

[Biscochoc](#)



CAROLD VASSILEV

Teeprint

Nouméa

TEEPRINT se réinvente

L'entreprise TEEPRINT, créée en 1979, a été particulièrement touchée par la crise sanitaire. « *40 % de perte de chiffre d'affaires*, » déplore le directeur, Carold Vassilev. « *Notre cœur de métier est la fabrication de textiles souvenirs. Or la pandémie nous a privés des croisiéristes, des touristes et les Calédoniens ne pouvaient plus voyager avec des souvenirs dans leurs bagages.* » L'entreprise a donc changé en partie son modèle économique pour se recentrer sur les clients locaux. Le magasin d'usine ouvert au public propose des prix compétitifs, les collections sont repensées, les marques locales développées et l'entreprise participe aux événements en brousse pour augmenter sa visibilité. Elle s'est également adaptée aux nouveaux besoins. « *On s'est spécialisé dans la fabrication de masques locaux en tissu, testés et approuvés. Nous en avons produit des milliers, avec l'aide d'une soixantaine de couturières. C'est un bel exemple de reconversion. Notre trésorerie a pu être améliorée mais pas à la hauteur de ce qu'on a perdu* », ajoute Carold Vassilev. « *Nous travaillons sur de nouveaux relais de croissance : l'export, des tenues de travail et des produits confectionnés localement.* » Malgré les incertitudes, le directeur reste confiant en la capacité des Calédoniens, des artisans et des industriels, à trouver de nouvelles voies de travail.

31 rue Auer - Ducos

Tél. 24 26 24

www.teeprint.nc



L'actualité des entrepreneurs



AURÉLIE MASSARDIER

La Française

Nouméa

Innover malgré la crise

« La crise sanitaire est survenue alors que le marché international de la viande porcine subissait déjà les effets d'une épidémie de peste animale. Le maintien d'une protection phytosanitaire en Nouvelle-Calédonie a cependant garanti la protection de la filière », décrit Aurélie Massardier, directrice déléguée de La Française, entreprise calédonienne spécialisée en charcuterie crue, cuite et en produits secs. Depuis septembre, la situation s'est compliquée. « L'hygiène et le respect des mesures sanitaires font partie de nos pratiques quotidiennes ce qui réduit le risque de contamination, mais d'autres mesures ont dû être ajoutées. » L'entreprise subit des retards d'approvisionnement. La pandémie a aussi entraîné une hausse des prix des matières premières et du fret, alors que ceux des denrées alimentaires sont déjà particulièrement élevés. « Il a fallu optimiser la performance d'entreprise pour éviter des révisions de prix trop fortes compte tenu de la situation économique et de la baisse de consommation. L'arrêt des activités dans la restauration a eu également des conséquences importantes. Pourtant nous gardons espoir et nous maintenons des projets de modernisation et de développement. » Les équipes de production ont été renforcées avec un chef charcutier et l'entreprise propose des produits en quantités ou éditions limitées, telles que la saucisse nem ou la saucisse porc au sucre.

44 avenue James Cook

Tél. : 28 22 31

www.lafrancaise.nc

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



HUGUES CHEVRON

Goodman Fielder NC

Le Mont-Dore

Fidèle à sa devise « Toujours là pour vous ! »

La filiale calédonienne Goodman Fielder, inaugurée en 1998, a pour activité principale la fabrication de farine, de snacks extrudés, de gâteaux, de céréales et de pains pour hamburgers. Implantée sur trois sites distincts, l'entreprise emploie un peu plus de 80 personnes. Elle assure aussi une activité d'importation et d'exportation. « Nos ambitions aujourd'hui sont d'asseoir nos activités, d'améliorer ce que l'on fait et de développer l'export vers les îles du Pacifique » indique le directeur général, Hugues Chevron. Face à la pandémie, Goodman Fielder a pour priorité la sécurité de ses collaborateurs. Différentes actions et mesures de prévention ont été anticipées et mises en place, telles qu'un système d'alerte à quatre niveaux, l'isolement des sites de production, le regroupement des membres d'une même famille sur un site unique, l'adaptation des plannings, l'organisation d'un soutien psychologique auprès d'un prestataire externe, etc. L'accent a également été porté sur la communication interne afin de rassurer et d'informer les collaborateurs sur l'évolution de la situation. « Appartenir à un groupe international nous est d'une grande aide, cela nous permet de limiter les impacts et de fonctionner normalement » complète le directeur.

Route de la Coulée, RT 2, Lot 91 section Boulari

Tél. : 26 43 85

www.goodmanfielder.com

[Goodman Fielder NC](https://www.facebook.com/GoodmanFielderNC)



International

L'OFFRE PAYS AU SERVICE DU PROJET PAPUA LNG

Le projet Papua LNG¹ opéré par TotalEnergies, validé par le gouvernement de la Papouasie Nouvelle-Guinée, aura pour objet à l'horizon 2027 la production de deux champs gazifères. NCT&I a travaillé sur une offre calédonienne qui permettra de développer un panel de synergies logistiques et d'impliquer les entreprises calédoniennes dans ce projet pharaonique.



Le projet Papua LNG doit se dérouler en trois phases : après une étape d'étude et de travaux de préparation en 2022 et 2023, la construction doit s'étaler de 2023 à 2027. Fin 2027 et pour 30 ans, le projet sera opérationnel pour produire et exporter du gaz. Une offre Pays sera présentée à la fin de l'année à TotalEnergies, pour adresser un certain nombre d'aspects logistiques de ce chantier hors norme, au bénéfice du projet mais aussi de l'économie calédonienne voisine.

De nombreux défis à relever

TotalEnergies, qui investit pour la première fois à cette hauteur dans le pacifique sud (à l'exception de l'Australie), aura plusieurs défis à relever pour ce projet en PNG en termes de logistique, formation, RSE², Hygiène et Santé. « Ces défis représentent une formidable opportunité de

développement pour les entreprises calédoniennes car elles ont des atouts non négligeables pour les relever » déclare Christopher Lorho, membre administrateur de NCT&I, en charge du projet de l'offre Pays, fondateur et directeur général de la société Easy Skill, implantée en PNG depuis 2016 et qui travaille avec TotalEnergies depuis 2019.

La Papouasie Nouvelle-Guinée est très éloignée de Paris, les sous-traitants de TotalEnergies ne sont pas implantés dans la zone, les organismes de formation manquent, l'accueil de familles d'expatriés y est difficile, la culture est mélanésienne, l'évacuation sanitaire aujourd'hui s'opère uniquement vers Brisbane ce qui est compliqué et coûteux... « Autant de points sur lesquels nous sommes en mesure d'apporter en toute légitimité notre expertise, nos savoirs-faires, notre soutien logistique et sanitaire » précise-t-il.

Une offre Pays clés en mains

L'offre Pays qui va être présentée par la Nouvelle-Calédonie sera globale, structurée et adaptable, en s'appuyant sur plusieurs services pour adresser tous les aspects du projet. Création d'une ligne aérienne directe entre les deux capitales par Aircalin, collaboration du Médipôle et de la Clinique pour les evasan et maladies chroniques, hébergement des familles d'expatriés sur Nouméa, offre éducative (crèche, primaire, secondaire, enseignement international) et de formation professionnelle pour les Papouasiens, offre RSE² (agriculture et impact social, sociétal et environnemental), touristique et linguistique (francophonie)... Ce projet pourrait être une formidable opportunité pour les entreprises calédoniennes de développer leurs activités sur ce marché de 10 millions d'habitants « où beaucoup de choses sont à faire » déclare Christopher Lorho, qui présentera l'offre Pays à TotalEnergies à la fin de l'année.

1 LNG : liquefied natural gas

2 RSE : Responsabilité Sociétale des Entreprises



INVESTISSEMENT CAPEX DE 1 800 MILLIARDS CFP

- 2 fois la construction de Koniambo Nickel
- 40 fois la construction de Lucy
- 18 000 employés au pic du projet (50 % locaux, 50 % expatriés)

QUI A DIT QUE VOUS
NE POUVIEZ PAS

VOUS EVADER ?



COCKTAILS, ÉVÈNEMENTS PRIVÉS,
EXCURSIONS OU CROISIÈRES...

OFFREZ-VOUS
L'EXCEPTION À BORD DU

YACHT IROUE.





Innovation

UNE TOUR DE CONTRÔLE ÉCO-CONÇUE, LIVRÉE CLÉS EN MAINS

Expert en navigation aérienne, aujourd'hui établi en Nouvelle-Calédonie, Hervé Thomas a imaginé des tours de contrôle particulièrement adaptées aux îles ou aux destinations isolées. Elles sont actuellement en phase de commercialisation à l'international.

Le fondateur de Terciel, consultant en navigation aérienne pour France Aviation Civile Services, a imaginé une tour de contrôle professionnelle pour aéroports secondaires, qui demande un investissement modéré. Grâce à l'accompagnement de l'Adecal, de NCT&I et de groupes industriels européens distributeurs et fabricants, la tour Terciel est aujourd'hui en phase de commercialisation. Elle vise les marchés internationaux, en Afrique et Asie-Pacifique. Hervé Thomas s'est inspiré de son expérience passée de contrôleur aérien et s'est appuyé sur les textes réglementaires en vigueur. « *Notre tour tient compte des besoins spécifiques et des exigences de ce métier* », précise-t-il. Acoustique, température, visibilité, ergonomie du mobilier, technologie intégrée, rien n'est laissé au hasard.



Autre particularité de cette tour de contrôle : elle peut s'adapter au décor dans lequel elle est installée. « *Sur le même principe qu'une coque de téléphone, sa structure extérieure peut varier selon le contexte culturel ou environnemental* », décrit-il. Les modèles ont été imaginés par l'architecte calédonien Michel Erouart assisté par le bureau d'études ECEP.

Esthétisme et durabilité

La structure est en acier galvanisé à chaud. Préassemblés, les éléments de la tour voyagent en conteneurs et ne nécessitent pas de compétences particulières de montage. « *La tour de contrôle Terciel s'inscrit dans un contexte d'aéroports écoresponsables et dans la démarche Airport Carbon Accreditation (programme mondial d'accréditation carbone des aéroports, ndlr), grâce à son autonomie énergétique, sa gestion de l'eau et son principe de construction sèche (sans béton)* », développe Hervé Thomas. Sa durée de vie est estimée entre 40 à 50 ans et son montage s'effectue en 3 à 4 mois, une fois l'étude géotechnique aboutie. « *Les tours de contrôle sont dans un schéma de propositions concrètes en Côte d'Ivoire, pour une destination touristique en savane, au Sénégal au Cap Skiring et autres pays africains où notre distributeur est le plus actif* » précise l'entrepreneur.

Terciel

Tél. 81 48 47 - hervethomaspro@gmail.com

 **Tours de contrôle Terciel**



UNE TOUR DE CONTRÔLE AÉROMARITIME SUR PILOTIS

Afin d'accompagner la volonté de certaines îles de la région Asie-Pacifique, Indonésie et Philippines notamment, de développer les dessertes en hydravion, « *nous développons le premier concept d'aéroport flottant, organisé autour d'une tour de contrôle sur pilotis. Le but est de gérer les opérations aériennes et maritimes dans un espace commun* » explique Hervé Thomas. « *C'est un concept qui n'existe nulle part ailleurs et qui génère un fort engouement de la part des industriels européens.* »



Un garde-temps mécanique,
qui rend hommage
à la tradition japonaise.

PRESAGE

Maison de la Montre & du Bijou
Centre ville : 29 rue de Verdun
Tél. : 275393 ou 277515

CHLOE & Maison de la Montre
PK6 : 224 rue Jacques Iékaué,
centre commercial Belle vie
Tél. : 445151

SEIKO

DEPUIS 1881

NOUVEAU ISUZU
D-MAX 3 LITRES



190 cv

DISPONIBLE EN BOÎTE
MANUELLE ET AUTOMATIQUE

QUINCAILLERIE CALEDONIENNE

SPÉCIAL  **BOSCH**
DU 03/11 AU 25/12/2021



Ref : 121256
MEULEUSE BOSCH BLEU 125MM
720W/670W - GWS7/GWS6
12 950 F ~~16 715 F~~

Ref : 129441
PERCEUSE VISSEUSE PERCUSSION
SS FIL BOSCH 18V + MESURE LASER
GLM40 + 1 BAT 5AH

32 900 F ~~43 500 F~~



Ref : 126136
NIVEAU LASER 360°
BOSCH BLEU GLL 3-80
55 900 F ~~65 900 F~~

CONSTRUISONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE - PHOTOS NON CONTRACTUELLES

13 rue Ampère - Ducos - 98 800 NOUMEA - Tel. 27 47 22
www.quincaillerie.nc - info@quincaillerie.nc

expertis

Gérez vos inventaires
en toute simplicité !

scannc

Démonstration
GRATUITE



☎ 249.329

✉ contact@expertis.nc



UNIVERS NUMÉRIQUE
VOUS ÉQUIPER, VOUS FORMER,
LA PROVINCE SUD PEUT VOUS AIDER.

Chefs d'entreprise, patentés,

- votre équipement informatique date du siècle dernier ?
 - Faire des démarches en ligne est une galère ?
 - Ou vous avez l'équipement mais pas les connaissances ?
- ➔ En gros, vous avez besoin d'un coup de pouce ?
😊 Des solutions sont à votre portée.

province-sud.nc/aide-num

AGIR POUR
L'AVENIR





Portrait

JOHNY WENISSO

Élu à la CCI-NC depuis 2014, Johnny Wenisso est engagé dans le développement de l'entrepreneuriat à Lifou. Gérant de la société Wenisso Transport et chef de clan, il connaît les difficultés de la gestion d'entreprise et sait la nécessité de s'impliquer dans la vie de la tribu.

Après le lycée, Johnny Wenisso passe une année en France métropolitaine puis revient travailler aux Archives de la Nouvelle-Calédonie. Il rejoint Lifou, sa terre natale, en 1998. Originaire de la tribu de Jokin, il reprend l'entreprise de transports que son père a créée en 1987, avec pour ambition de la développer. Titulaire d'un baccalauréat, l'entrepreneur décide de monter en compétences en suivant des formations au Conservatoire national des arts et métiers (Cnam). Il investit également dans de nouveaux bus (deux de 70 places et un de 17 places) et embauche deux salariés. En 2015, l'entreprise individuelle devient SARL.

Partage d'expériences

« Ces investissements m'ont permis de transporter les touristes, les personnes de l'île et de faire du transport scolaire. Avant la crise sanitaire, j'étais aussi référent pour le tour opérateur Mejjine Wetr, qui s'occupe de l'accueil des croisiéristes. J'orientais les touristes auprès des différents transporteurs », décrit-il. Depuis l'arrêt des croisières, Johnny Wenisso déplore une perte de près de 20 % de son chiffre d'affaires.

En tant que responsable du Groupement d'intérêt économique des transporteurs de

Lifou et élu à la CCI, Johnny Wenisso souhaite transmettre ses connaissances. « À Lifou, on a l'habitude de tout faire tout seul » déclare-t-il. « L'entrepreneuriat des îles est freiné par un manque d'accès aux structures telles que la CCI, la Cafat ou les services fiscaux. Les îliens créent des sociétés mais ne connaissent pas les obligations qui y sont associées. » Il s'implique ainsi dans le projet Lab'éco dont il est le trésorier « pour regrouper l'ensemble des services au même endroit ». Le but est d'apporter un soutien juridique, social, fiscal et en ressources humaines. « Depuis la covid, paradoxalement, les gens de Lifou ont envie de créer et de se lancer. Cette crise a inculqué la résilience. » Il les conseille et les aiguille donc sur les démarches à suivre.

Vie économique en tribu

En tant qu'aîné de sa famille et chef de clan, Johnny Wenisso a une responsabilité au sein de la tribu. Il est parvenu à concilier ses obligations coutumières avec son métier d'entrepreneur. « Les entreprises participent à la vie économique de la tribu et de l'île, tout comme les coutumes ont un impact positif sur les activités économiques », précise-t-il. Après plus de 20 ans dans le transport de personnes, il souhaite céder la place à un de ses fils et se lancer dans une nouvelle aventure. Passionné par la mer et la pêche, il aimerait créer une petite entreprise de pêche, à l'image de son père qui vendait des poissons avant de développer la société Wenisso.

« Réussir à concilier l'entrepreneuriat et la vie en tribu »

Les étapes clés de son parcours

1998 : reprend l'entreprise Wenisso Transports de son père

1999 : adhère à la Case de l'entreprise

2000 : responsable du GIE des transporteurs de Lifou et référent de la société Mejjine Wetr

2008 : rejoint la Société nationale de sauvetage en mer (SNSM)

2014-2019 : première mandature à la CCI (élu du secteur services)

2019-2024 : deuxième mandature à la CCI (élu du secteur services)

Juillet 2021 : président de la SNSM de Lifou



Dossier

NC ÉCO PLUS QUE JAMAIS MOBILISÉ

Lors d'une conférence de presse le 27 octobre¹ le consortium NC ÉCO alertait sur les conséquences économiques et sociales désastreuses qu'aurait un report du troisième et dernier référendum. Il réaffirmait haut et fort, portant la voix de l'entrepreneuriat auprès des responsables politiques locaux et nationaux, son engagement dans le débat démocratique, la nécessité d'ouvrir au plus vite des perspectives pour le monde économique calédonien, et sa détermination à travers un mot d'ordre : « *La démocratie est plus forte que la pandémie* ».



Reçu à Paris en juin et de nouveau entendu par le Ministre des Outre-mer Sébastien Lecornu, lors de sa venue en octobre, le consortium a gagné sa légitimité en tant que représentant du secteur économique. Sur le territoire, les acteurs économiques se sont alarmés cependant de l'absence de réponses des formations politiques (excepté Générations NC) à quelque 150 questions qu'ils ont formulées sur l'avenir de l'économie calédonienne, et ont appelé lors d'une première conférence de presse le 27 octobre, à un débat constructif au plus vite. Comme il s'y était alors engagé, NC ÉCO a communiqué un mois plus tard, le 26 novembre, sur les réponses reçues du monde politique après cette deuxième main tendue. Deux réponses supplémentaires des voix du Non lui sont parvenues du Rassemblement-LR et des Républicains Calédoniens, qui respectent dans l'ensemble les fondamentaux dont ont besoin les acteurs économiques. Le président du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, Louis Mapou, dans son Discours de politique générale prononcé le 25 novembre, a également souligné l'apport de NC ÉCO aux ambitions portées pour l'intérêt gé-



néral – même si la vision diverge sur la méthode. Le collectif, en cette fin d'année, appelle de nouveau de ses vœux « une méthode pour l'après-12 décembre, un calendrier et des précisions sur les instances d'échange qui travailleront à la préparation du référendum de projet en juin 2023 ». Au terme de longs mois de consultation et de confrontations d'idées, NC ÉCO a formalisé un projet² conséquent, en adéquation avec les attentes de la société calédonienne, qui synthétise sa vision de l'avenir de la Nouvelle-Calédonie dans un manifeste décliné en huit convictions, qui fera l'objet de présentations aux Calédoniens dans les mois à venir.



Fondée sur le respect mutuel et l'écoute de chacun, la démarche de NC ÉCO s'appuie sur 8 piliers fondamentaux

1 Dossier de presse disponible sur www.cci.nc/autres/espace-presse
 2 Voir CCI INFO N°284 et N°285



LE MANIFESTE NC ÉCO

Notre manifeste repose sur notre raison d'être, celle qui fonde le respect mutuel et l'écoute de chacun : une société du droit à la prospérité pour tous. Pour cela nous nous appuyons sur 8 piliers fondamentaux :

1 - Préserver la liberté d'entreprendre pour tous

Nous croyons aux bienfaits de la liberté d'entreprise, permettant la création de richesses et l'accès à l'emploi pour le plus grand nombre. Nous l'affirmons : notre prospérité économique sera le socle d'un modèle de société plus autonome, inclusif et solidaire.

2 - Des institutions performantes, à l'écoute des citoyens

Nous croyons en des institutions performantes et efficaces, stables et responsables, qui soient garantes d'une société harmonieuse et respectueuse des droits de chacun. Nous croyons en une démocratie représentative qui laisse toute sa place à la participation citoyenne.

3 - Le droit à la santé et à la solidarité

Nous croyons en une société qui protège contre tous les risques de la vie : le droit à la santé et au soin, le droit de bien vieillir, le droit à la solidarité.

4 - L'accès à l'éducation

Nous croyons en l'accès gratuit, pour tous, au savoir et à l'éducation, pour permettre à la jeunesse de choisir son avenir.

5 - Le respect des cultures plurielles et de la diversité

Nous croyons en une société fière de sa diversité, où chacun a sa place quelle que soit son origine, où chacun peut prétendre à un même avenir, sans discrimination d'aucune sorte.

6 - La protection de notre qualité de vie

Nous croyons que notre territoire doit être préservé durablement, que sa diversité environnementale et ses ressources, ainsi que la sécurité des personnes et des biens doivent être garanties.

7 - Promouvoir notre image et notre attractivité à l'extérieur de nos frontières

Nous croyons aux formidables atouts de notre pays, ouvert sur le monde, et qui sait en même temps développer ses compétences et protéger ses emplois.

8 - Un système fiscal et monétaire stable et attractif

Nous croyons en un système basé sur une monnaie stable et forte afin de préserver le pouvoir d'achat des Calédoniens et maintenir les conditions d'un développement économique basé sur les investissements et les projets. Nous croyons en des impôts justes, qui permettent de compenser les inégalités sociales sans limiter les capacités d'entreprendre, ni l'attractivité de notre territoire.

SIX ENJEUX PHARES

1/ Réduction des inégalités - David Guyenne, président de la CCI

Des études de l'UNC ont révélé une stagnation de notre performance économique et de notre niveau de vie, sur les quinze dernières années. Pour inverser ces tendances et permettre le rééquilibrage, le projet NC ÉCO propose un

modèle de prospérité fondé sur l'entrepreneuriat, la formation du capital humain (pour faire corres-

pondre les apprentissages aux besoins identifiés) et le choix de secteurs de croissance inclusifs. Ce modèle assurera l'agilité nécessaire pour développer les atouts et forces du territoire. La transition énergétique est indéniablement un secteur d'avenir, auquel toutes les populations doivent être associées et intégrées. Nous réussirons alors un coup double : économique et sociétal. Cela implique de travailler sur le développement en tribus et la valorisation des terres coutumières. En favorisant par exemple la polyactivité à la mode océanienne, qui est à la fois créatrice de richesses et un puissant relais de croissance. Nous ne devons pas opposer les modèles mais au contraire laisser la place à toutes les initiatives et favoriser l'ouver-

ture du monde de l'entrepreneuriat au plus grand nombre. Nous proposons en ce sens un système de Mentorat, assuré par des chefs d'entreprises expérimentés auprès de jeunes diplômés ou futurs entrepreneurs. Un partage d'expérience, de savoir-faire, de savoir-être et de réseau professionnel qui permettra de tisser des liens entre les différentes générations et d'offrir les mêmes chances à tous. La réduction des inégalités passe assurément par l'égalité des opportunités.

2/ Système monétaire et bancaire - Charles Roger, directeur général de la CCI

Aujourd'hui personne ne questionne le système monétaire et bancaire puisque cela fonctionne.



Dossier

Aujourd'hui les Calédoniens savent combien coûte un sac de riz, un litre d'essence et combien de temps ils devront travailler pour s'acheter ces biens. Les Calédoniens savent ce que leur coûte un crédit pour l'achat d'une voiture, la construction d'un dock, etc. La Nouvelle-Calédonie, les mairies trouvent de l'argent pour financer leurs investissements (écoles, hôpital, etc.). Mais il est important de comprendre pourquoi cela fonctionne et de s'interroger sur les conséquences d'un changement de système :

- Soit on fixe une parité avec une monnaie ou un panier de monnaies (exemple du Vanuatu)
- Soit on laisse fluctuer notre monnaie, sa valeur dépendant alors de notre balance commerciale.

La valeur des biens évoluerait inévitablement et il serait nécessaire de travailler davantage pour acquérir la même richesse. En effet, la Nouvelle-Calédonie ne pourra alors acheter que ce qu'elle peut se payer, avec la richesse qu'elle aura elle-même produite, c'est-à-dire avec ce qu'elle vend à l'étranger.

Dans le cas d'une indépendance, le territoire sera amputé de 30 % de ses capitaux actuels (transfert venant de la France). Ce qui signifie que chacun devra travailler 30 % de plus pour acheter les mêmes biens, son litre d'essence par exemple. Acheter un camion pour devenir rouleur, un bus pour faire du transport scolaire, demandera de travailler 30 % de plus qu'actuellement pour dégager une richesse équivalente. Un paquet de SAO qui coûte aujourd'hui 160 F, coûtera demain 210 F. Un changement de système monétaire rendra

également plus difficile l'accès à l'argent, via l'emprunt. Il sera plus complexe d'emprunter et les taux seront plus élevés. C'est un réel frein au développement économique. Le futur modèle, demain, devra préserver les avantages du dispositif existant.

3/ Etat de droit - Jennifer Martin-Rodriguez, directrice des affaires juridiques de la CCI

Aujourd'hui, tous les Calédoniens, femme, homme, enfant, quelle que soit leur ethnie et leur religion, naissent égaux et libres. Ils vivent dans un État de droit qui leur permet de :

- Se déplacer pour faire leurs courses, partir en week-end, rendre visite à leur famille, etc. Cette liberté de circulation est garantie par l'État qui intervient pour la préserver si elle est bafouée (exemple lors des conflits miniers).
- Vivre dignement, avoir une vie privée protégée, aimer librement, fonder une famille, avoir une maison. En Nouvelle-Calédonie le taux de violences faites aux femmes est 20 fois plus élevé qu'en Métropole. Certaines femmes de statut coutumier se tournent vers la justice française et le droit commun pour obtenir une protection.
- Choisir et pratiquer librement leurs religions.
- Accéder librement à l'information et exprimer ce qu'ils pensent, sur les réseaux, à la radio ou en manifestant. Dans les régimes autoritaires, il en est tout autrement : informations imposées par les autorités, accès aux sites Internet non conformes bloqué, interdiction d'exprimer ses opinions...

- Choisir leurs représentants politiques et être protégés contre d'éventuels abus de pouvoir de chefferies, qui peuvent se traduire par des actes de violence (cf expulsions coutumières à Maré).
- Saisir un juge et obtenir une décision impartiale lorsque leurs droits sont violés. D'être présumés innocents et de se défendre équitablement.

Cet État de droit, garanti par la Constitution française et les textes internationaux, assure aussi l'égalité devant la Loi, l'indépendance de la justice et des médias et le droit de propriété (pour rappel, moins de 16 % de la surface totale du territoire relève de la propriété privée). Voir aussi infographies et explications dans le Dossier du CCI Info n°285, pages 22 et 23.

4/ Education et formation professionnelle

- Baptiste Faure, secrétaire général de la CPME

Le système d'éducation et de formation a pour fonction essentielle et ambitieuse d'assurer la croissance du capital humain. Il comprend l'enseignement initial et supérieur et un volet formation professionnelle. Pour cette dernière la Nouvelle-Calédonie est pleinement compétente et peut choisir de développer des cursus correspondant aux besoins locaux. Des difficultés demeurent cependant pour la reconnaissance de certains diplômes et freinent la mobilité. Une meilleure cohérence entre les besoins des entreprises locales et les formations proposées sur le territoire doit être assurée.

Du côté de la formation initiale, la Nouvelle-Calédonie partage certaines compétences avec l'État français qui finance à hauteur de 50 milliards de francs CFP la gestion de l'école primaire, du secondaire et de l'Université. Cette double compétence garantit une école gratuite, libre, accessible à tous et de qualité. Les diplômes, reconnus en métropole et en Europe, permettent la mobilité professionnelle des jeunes en fin de cursus. Pour autant des points restent à améliorer. Le taux d'illettrisme est encore important en Calédonie et les inégalités d'accès aux études perdurent.

La question posée est la suivante : au regard de l'option institutionnelle choisie, la Nouvelle-Calédonie aura-t-elle les moyens d'engager les améliorations nécessaires de son système éducatif et de formation ?





Dossier



5/ Économie et Fiscalité - Guillaume Benoit, président de la commission économie & fiscalité du Medef

La fiscalité et plus largement les prélèvements obligatoires permettent de financer notre service public, c'est-à-dire tout ce qui est accessible gratuitement et qui sert

l'intérêt général (école, santé, infrastructures, administrations). Or, le poids de la fiscalité calédonienne est totalement insoutenable, malgré la prise en charge par la France d'une grande partie du service public. À ce jour notre territoire est quasiment en état de faillite. Avec plus de 50 % du PIB de dépenses publiques, nous détenons un triste record du monde. Pour équilibrer nos finances, en cas de diminution des transferts de l'État (170 Mds CFP), il nous faudrait doubler toutes les taxes (TGC, IR, IS, DD..) ou doubler le nombre de contribuables. Sachant que notre fiscalité du travail est parmi la plus chère du monde et que les entreprises, seules créatrices de valeur, sont déjà asphyxiées par la charge fiscale, le défi est immense et il nécessitera beaucoup de courage et de communication.

Face à ce constat alarmant nous devons collectivement agir. NC ÉCO propose de reconstruire le système des prélèvements obligatoires selon ce schéma : la participation de tous pour alimenter les recettes - des taux faibles et des assiettes larges - un principe de progressivité de l'imposition sans aucun effet de seuil - une taxation des gains en sortie et non des transactions ou des

stocks en entrée. Cette fiscalité devra être mise au service des objectifs économiques prioritaires pour soutenir les développements ciblés. Le système des prélèvements obligatoires doit être simplifié radicalement.

La fiscalité est également un élément de comparaison internationale et d'attractivité (marketing fiscal). Nous devons construire notre positionnement fiscal, pour nous différencier sur la scène internationale et attirer des entreprises et des investisseurs. Cela permettra de créer des emplois, d'attirer de nouvelles populations (immigration choisie) et donc des consommateurs qui viendront à leur tour renforcer l'économie et les savoir-faire du territoire.

6/ Santé et protection sociale - Patrice

Gauthier, président de la fédération des professionnels libéraux de santé

La protection sociale désigne l'ensemble des mécanismes qui permettent d'assurer la protection de l'individu et de sa famille en cas de maladie, chômage, invalidité, maternité et vieillesse. La gestion de ces différents régimes est assurée par la CAFAT. Quatre sont actuellement lourdement déficitaires et la dette totale de la Caisse s'élève à 33,5 Mds CFP. Au vu de ces éléments, la Nouvelle-Calédonie s'expose à :

- Un effondrement du système
- L'augmentation des inégalités pour l'accès au soin
- Un défaut d'attractivité auprès des compétences nécessaires
- La mise à mal des entreprises, au cœur du système.

Un changement radical de modèle s'impose donc. Il devra être financièrement viable, économiquement efficace et socialement équitable. Pour cela, le projet NC ÉCO propose de passer d'une politique de soins à une politique de santé et de bien-être ; de réformer la gouvernance et le modèle économique du système de protection, comme proposé dans le plan Do Kamo. Cela pré-suppose :

- La présence durable de professionnels de santé compétents. En cas de OUI il faut s'attendre à une aggravation de la pénurie en moyens humains.
- Une capacité de financement, c'est-à-dire l'appétit du pays à produire de la richesse et à conserver son tissu économique. Pour exemple : suite à la déclaration unilatérale d'indépendance de la Catalogne en 2017, plus de 2 000 entreprises ont demandé à déménager leur siège social (dans le premier mois) et 6 grandes entreprises sur 7 sont parties. En cas de OUI des arbitrages financiers sont à prévoir, beaucoup plus brutaux qu'en cas de NON.
- L'appui d'une puissance partenaire en cas de crise sérieuse. La crise du Covid a démontré que la Nouvelle-Calédonie n'est pas en capacité de gérer seule une crise sanitaire d'une telle ampleur. En cas de OUI, le territoire devra faire appel à l'aide internationale sans en maîtriser le contenu ni les éventuelles compensations.

Contact :

secretariat@nc-eco.nc

 [nceco.nouvellecaldonie](https://www.facebook.com/nceco.nouvellecaldonie)



L'ALTERNANCE, UNE AUTRE FAÇON DE RECRUTER



Offre de formation* (sous réserve d'ouverture)

5 licences professionnelles :

- ▶ Métiers de la comptabilité et de la gestion : révision comptable - parcours comptabilité et contrôle de gestion
- ▶ Métiers de la comptabilité et de la gestion : collaborateur social et paie
- ▶ Commerce et distribution
- ▶ Métiers de l'informatique : applications web
- ▶ Métiers de la communication : chargé de communication parcours communication et arts numériques

1 Master Management et administration des entreprises

Contacts : 290 616 - cfa@unc.nc



Économie

LES AIDES COVID, UN SOUTIEN DE TAILLE

En soutien à l'économie de la Nouvelle-Calédonie, de nombreuses aides ont été proposées aux entreprises principalement par l'État, mais aussi par le gouvernement et les provinces.



Les conseillers de la CCI vous aident à solliciter les aides économiques consenties aux entrepreneurs.

Depuis le début de la crise sanitaire, l'État s'est largement mobilisé pour soutenir la Nouvelle-Calédonie dans la gestion des conséquences économiques et sociales de la crise de la Covid-19. En traitant favorablement 19 000 demandes d'aides lors des deux premiers confinements, ce sont 6 900 entreprises qui ont pu sortir la tête de l'eau.

Près de 7 000 entreprises soutenues

La fermeture des frontières, le protocole de sas sanitaire puis les confinements successifs ont certes fragilisé l'économie du territoire, mais les 5,2 milliards de francs CFP injectés par l'État sous forme d'aides (prise en charge des coûts fixes, Prêt garanti par l'État, aide à la

trésorerie...) ont permis de maintenir l'économie à flot.

Ces fonds ont été versés à 88 % à des entreprises de la province Sud, à 7 % pour des entreprises de la province Nord et à 5 % pour des entreprises de la province des Îles. « Ces aides sont cumulables à celles apportées par le gouvernement et les provinces » rappelle David Guyenne, président de la CCI.

Le gouvernement, notamment avec la mise en place du chômage partiel, financé en partie par l'enveloppe de 700 millions de francs ajoutée au budget primitif de la Nouvelle-Calédonie, mais aussi les provinces avec les mesures d'urgence, ont en effet complété les aides de l'État « faisant en sorte que chaque entreprise puisse trouver l'aide qui lui convient. »

Plus de 4 milliards d'aide en soutien de l'économie

Avec une contribution des provinces, l'État a mis en place un fonds de solidarité pour prévenir la cessation d'activité des entreprises, professions libérales et patentés. Un total de 4,4 Mds CFP a déjà été versé à ce titre depuis juillet 2021 à ceux qui en ont fait la demande. Avec l'extension de l'état d'urgence sanitaire à la Nouvelle-Calédonie, l'ensemble des entreprises locales peuvent en bénéficier.

Début novembre, le Haut-Commissaire Patrick Faure a signé l'arrêté pour le versement en subvention (non-remboursable) d'un fonds supplémentaire de 4,8 milliards de francs CFP, pour la prise en charge du financement de la crise sanitaire (hospitalier, personnel...).

« Le large éventail des aides a permis à la majorité des entreprises de survivre lors des deux premiers confinements et nous sommes confiants quant au troisième bien que l'incertitude institutionnelle pèse aussi sur notre économie » souligne David Guyenne. « Malgré la situation difficile que nous vivons, les entreprises peuvent continuer leur activité. Le Centre de Formalités des Entreprises reste à votre service pour vous conseiller et vous accompagner dans votre démarche de demande d'aide(s). »

**N° vert animé par des conseillers
CCI, CMA et CANC : 05 03 03**

www.cci.nc

DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose des terrains :

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



Choisissez votre terrain
www.panda.nc



46 70 10

RESTAURANT LE CARRÉ D'AS - DÉCEMBRE 2021 - CASINOS DE NOUMÉA

POUR VOS REPAS DE FIN D'ANNÉE,
MISEZ SUR LE CARRÉ D'AS !

GRAND
CASINO

OUVERT DU MARDI AU
SAMEDI À PARTIR DE 18H30

RÉSERVATIONS DÈS 11H
AU ☎ 24.20.29
marketing@casino-de-noumea.nc

INITIATIONS
AU BLACK-JACK
ET À LA ROULETTE
SUR DEMANDE



CASINOS-NOUMÉA





Environnement

UNE MENTION POUR VALORISER LES PRODUITS RÉPARABLES LOCALEMENT

La France métropolitaine a instauré, depuis début 2021, un indice de réparabilité sur de nombreux produits tels que téléviseur ou lave-linge. La Nouvelle-Calédonie, par le biais de la CCI-NC, a décidé de s'en inspirer pour créer son propre indice, adapté aux spécificités locales.



De plus en plus de Calédoniens sont sensibilisés à une consommation responsable. Afin de les guider vers des achats raisonnés et avec un objectif de réduction des déchets, la CCI étudie l'intérêt d'un indice de réparabilité. L'indice français n'étant pas adapté à la Nouvelle-Calédonie, la CCI envisage plutôt un repère. « Si le produit est entièrement réparable sur le territoire, une mention « Réparable localement » pourra y être appliquée », décrit Coline Tavernier, chargée d'études en économie circulaire à la CCI. Pour qu'un produit bénéficie de cette indication, il devra répondre à plusieurs critères, qui ne sont pas tous finalisés. « La documentation technique du produit et les pièces fonctionnelles devront être disponibles pour le réparateur, pendant cinq ans. En cas de rupture de stock, le commerce devra s'engager à trouver une solution intermédiaire en attendant la pièce.

Le commerce devra aussi être affilié à un service après-vente, labellisé Répar'acteur [voir encadré] » précise la chargée d'études.

Un projet construit en concertation

Aujourd'hui, seules deux familles de produits sont concernées par le projet : les réfrigérateurs et les lave-linges. « Ce sont de gros appareils qui correspondent à un volume important de déchets générés. À terme, on espère l'étendre à l'ensemble des produits électroménagers et également aux téléphones et aux ordinateurs », développe Coline Tavernier. Les commerçants seront libres de s'engager dans la démarche. Si la CCI pilote ce projet, il se construit en concertation avec les réparateurs, les importateurs et les commerces volontaires. La mise en œuvre n'est

Les acteurs de la réparation valorisés par un label

Le dispositif Répar'acteurs sera mis en place par la Chambre des métiers et de l'artisanat (CMA) fin 2022. Dans un objectif de réduction des déchets, ce dispositif labellisera les réparateurs calédoniens à travers une charte commune.

UN SONDAGE SUR LES COMPÉTENCES EN MATIÈRE DE RÉPARATION

« Il semble qu'il y ait très peu de compétences disponibles sur le territoire. Un sondage a donc été mis en ligne pour évaluer celles à développer » indique Coline Tavernier. La CCI pourrait accompagner les Calédoniens souhaitant se former, s'il y a effectivement des besoins.

Pour participer à ce sondage, rendez-vous dans la rubrique "Agir pour le développement durable" du site internet www.cci.nc.

pas envisagée avant fin 2022. Des sujets sont encore à creuser, tel que l'aspect financier afin de rendre ces produits accessibles au plus grand nombre et éviter que les réparations coûtent plus cher que le neuf. Ce laps de temps « permettra aussi d'anticiper un potentiel besoin de formation [voir encadré] ».

Contact : environnement@cci.nc



Tourisme



SOUS UN CIEL PLUS CLÉMENT

La réouverture du ciel, cruciale pour l'activité touristique du pays, se prépare mais reste liée à plusieurs paramètres.

Une volonté de reprise

« C'est en tant qu'établissement public qui contribue au développement économique du territoire et dont l'une des missions est la représentation des intérêts des entreprises, que la CCI a la volonté de reprendre le trafic le plus vite et le plus intensément possible », affirme

Charles Roger, directeur général de la CCI.

Au-delà de la situation sanitaire de la Nouvelle-Calédonie, plusieurs paramètres vont influencer la reprise du trafic aérien. Tout d'abord, la situation sanitaire des pays voisins (Australie, Japon, Nouvelle-Zélande) et leur politique d'ouverture des frontières. Ensuite, la restauration et l'adaptation de notre offre touristique calédonienne. En effet, les acteurs touristiques (hôtels, compagnie aérienne, prestataires) ont été fortement impactés par la crise et doivent désormais s'adapter aux nouvelles attentes des visiteurs. Enfin, le développement de l'attractivité de la destination pour stimuler la demande « en rappelant aux touristes

que la Nouvelle-Calédonie existe et en leur donnant l'envie d'y séjourner. Ce développement de l'offre et de la demande passe par la mise en place d'une stratégie touristique forte à l'échelle du pays. »

Le poids de l'aérien dans l'économie touristique du pays

« La question de l'aérien doit être centrale dans toutes les réflexions afférentes au tourisme en Nouvelle-Calédonie » affirme

Didier Tappero, directeur général d'Aircalin. Depuis 2013, la compagnie continue d'être un élément moteur de la croissance touristique avec notamment l'ouverture de nouvelles lignes, l'augmentation des capacités en sièges, les allotements réservés aux touristes... Avec la moitié de ses recettes provenant des marchés extérieurs, il est clair que l'avenir de la compagnie est fortement lié à la question touristique.

Les propositions d'Aircalin

Depuis un an et demi, la compagnie s'est préparée à la reprise. Cependant, comme le rappelle Didier Tappero, « elle sera lente et progressive ». Ses intentions sont de développer de nouveaux produits pour les marchés touristiques en particulier vers les îles (Ile des Pins, Lifou...) avec un partenaire local, en assurant des correspondances immédiates depuis La Tontouta ; de diversifier son offre, notamment vers l'Asie, avec l'ouverture d'une nouvelle ligne qui renforcera l'offre entre l'Europe et la Nouvelle-Calédonie avec l'opportunité de développer d'autres partenariats aériens ; enfin de stimuler le trafic, en proposant des produits attractifs pour des courts et longs séjours et en rendant accessibles les lieux touristiques de la grande terre et des îles.

Pour développer cette stratégie de l'offre et permettre une croissance du trafic, la compagnie devra se doter d'un second appareil moyen-courrier comme cela était prévu avant la crise sanitaire.





Numérique

LES LOGICIELS MÉTIER : DU SUR-MESURE POUR GAGNER EN PERFORMANCE

EN SAVOIR +

Le dispositif Cap Digital de la CCI accompagne les entreprises calédoniennes dans leur transformation digitale. Il vous propose de nombreuses ressources en ligne sur le site cci.nc, Menu Entreprendre, rubrique Dispositifs spécifiques.

Vecteurs de transformation digitale, les logiciels métier présentent de nombreux avantages, dès lors qu'ils répondent précisément aux besoins de l'entreprise. Comment permettent-ils de gagner en efficacité et quelles sont les questions à se poser lorsque l'on s'oriente vers cette solution ? Éléments de réponse avec Anthony Sollier, directeur d'Acor.

« La data, dans notre société, est devenue une véritable richesse », précise Anthony Sollier, directeur d'Acor et membre du cluster OPEN NC – BPI. Partant de ce postulat, les entreprises ont tout à gagner à valoriser au maximum ces données dans le cadre de leur gestion de stocks, de production, de comptabilité, de fichiers clients etc. C'est là qu'intervient le logiciel métier : il va assister l'entreprise sur une tâche ou un ensemble de tâches relatives à un métier, en permettant de centraliser ces données et, via une automatisation, d'optimiser leur traitement et leur disponibilité.

« Il s'agit d'un programme, installé sur une infrastructure informatique, qui va être alimenté par une saisie unique des données. Il va ensuite

les restituer de manière pertinente, aux bonnes personnes, au bon endroit. »

Gagner du temps et améliorer le suivi

Lorsque le logiciel métier est bien pensé et paramétré, l'entreprise dispose d'un outil adapté à ses besoins et ses spécificités, dont elle peut tirer le meilleur parti. Avec une solution évolutive et centralisatrice de l'information, reposant sur une saisie simplifiée et des données affinées dont le traitement est plus pertinent et plus rapide, elle peut gagner en productivité et réduire ses coûts. Voire augmenter ses revenus, grâce à un pilotage plus précis et une meilleure gestion.

La clé : définir précisément ses besoins

Afin de mettre en place le logiciel le plus adapté, le chef d'entreprise doit déterminer précisément son cahier des charges :

- Les fonctionnalités essentielles et facultatives,
- Le budget disponible (en incluant le coût du logiciel mais également les dépenses liées à l'infrastructure, la formation, la maintenance...),
- Le nombre d'utilisateurs et les données sur lesquels ils travailleront,
- L'infrastructure informatique existante (matériel, architecture),
- Le facteur humain, composante déterminante dans la réussite du projet (communication, formation, accompagnement au changement etc...).

Sur ces bases, l'entreprise pourra ensuite échanger avec des professionnels afin de définir ensemble la proposition qui répond le mieux à ses besoins. Du modèle très standardisé à celui qui sera développé à 100 % pour l'entreprise, les possibilités sont vastes...

« Une fois une solution retenue, la phase de réalisation pourra commencer. La mise en place d'un tel outil demande un certain délai de préparation et de conception ainsi que de nombreux échanges avec le client pour aboutir au produit final. »

Contactez votre conseiller

Cap Digital : digital@cci.nc / 24 40 22.



Les logiciels métier permettent de simplifier certaines tâches et de valoriser la donnée pour gagner en productivité.



Christian Tillon



Chantal Bruneteau

Formation

DERNIÈRE LIGNE DROITE POUR LES FORMATIONS « VENTE D'ALCOOL » EN PROVINCE SUD !

Avec la nouvelle réglementation en province Sud, votée en mai 2020, le secteur de la vente d'alcool connaît quelques évolutions. La province, le FIAF et la CCI accompagnent les professionnels dans cette transition à travers un dispositif de formation à la vente d'alcool obligatoire.


Avec la disparition, le 1^{er} juin 2020, des restrictions horaires sur la vente d'alcool en province Sud, de nouvelles mesures ont été mises en place. « *L'alcool n'est pas un produit anodin et ne peut pas être vendu dans les mêmes conditions que le reste. En s'appuyant notamment sur les remontées terrain des professionnels et de la police, la province Sud a revu son code des débits de boissons en mai 2020* », explique Chantal Bruneteau, chargée de mission à la Direction du développement économique et du tourisme de la collectivité. Les établissements disposaient d'une année pour créer un espace de vente dédié et former le personnel en lien avec cette activité. « *Exploitants, serveurs, caissiers, livreurs... les professionnels sont un des premiers maillons de la lutte contre l'alcoolisation* » rappelle Christian Tillon, chargé de développement à la CCI.

1400 personnes à former

Le FIAF et la CCI sont partenaires de la province pour former tous les titulaires d'une autorisation de vente avant l'entrée en vigueur du texte. « *Cette formation a pour objectif de sensibiliser à la réglementation en cours, mais aussi de rappeler la responsabilité de chacun dans l'acte de vente, ainsi que la posture du vendeur ou du serveur* », explique Chantal Bruneteau. Obligatoire pour le chef d'entreprise comme pour les employés et prise en charge par la province et le FIAF, la formation se déroule en présentiel. « *Après une demie journée théorique, nous proposons des mises en situation, plus dynamiques et pratiques : exiger la carte d'identité, gérer un client en état d'ébriété... Nous mixons les métiers, pour multiplier les retours d'expérience* », précise Christian Tillon. Bien sûr, pendant les confinements, la formation a été adaptée en distanciel, pour permettre aux chefs d'entreprise, notamment aux restaurateurs fermés, de profiter de cette situation pour réaliser la formation. Car, rappelle Christian Tillon, les personnes qui ne disposeront pas d'une attestation de formation d'ici fin avril 2022, y compris les gérants statutaires qui en sont les titulaires, exposeront leur commerce à une amende de 447 000 CFP

mais également à la perte de l'autorisation de vente d'alcool. À la province, la recommandation est claire : « *Inscrivez-vous sans attendre, via le site de la CCI!* ».

Contact

Formations vente d'alcool
Christian Tillon – Chargé de développement
24 42 23
c.tillon@cci.nc
 www.cci.nc

LA FORMATION VENTE D'ALCOOL EN CHIFFRES

- 1400 personnes à former
- 11 h de formation en présentiel
- 120 sessions depuis février 2021
- 7 formateurs
- 60 % des formations réalisées
- 95 % de réussite à l'examen final
- 6 ans de validité, pour l'attestation de formation obtenue
- 90 % de participants satisfaits



Fiche pratique

COVID-19 : L'AIDE COÛTS FIXES ÉVOLUE

Une question ?

Sur la préparation du dossier : posez vos questions à votre chambre consulaire (CCI, CMA ou CANC) via le numéro vert **05 03 03**

Sur le traitement de votre demande d'aide : écrivez à cssf988@dgfip.finances.gouv.fr

L'aide « coûts fixes rebond » vient remplacer l'ancien dispositif « coûts fixes » proposé par l'État pour soutenir les entreprises touchées par la crise de la Covid-19. Cette nouvelle version ouvre la subvention à davantage de structures, notamment les petites entreprises. Le point avec Benoît Dunoguès, responsable du département Gestion des entreprises de la CCI.

« Jusque-là seules six entreprises ont pu bénéficier du dispositif « coûts fixes » proposé par l'État, qui n'était pas adapté au tissu économique calédonien. Mais il n'est désormais plus nécessaire d'avoir bénéficié du Fonds de solidarité de l'État (FSE) ni de justifier d'un chiffre d'affaires mensuel de référence supérieur à 120 MF. Cette subvention, une des seules à couvrir l'ensemble des charges d'exploitation, devient donc accessible aux TPE et patentés de l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie », explique Benoît Dunoguès, responsable du département Gestion des entreprises de la CCI. Une nouvelle formule d'aide, donc, qu'il peut être intéressant de considérer en cas de pertes d'exploitation :

Qui est éligible ?

Sont concernées les entreprises créées avant le 31 janvier 2021 :

- Ayant subi une interdiction d'accueil du public de façon ininterrompue pendant au moins un mois calendaire au cours de la période éligible,
- Ou dont le secteur d'activité est dit « protégé » (secteurs S1 ou S1bis) au sens du décret 2030-371 du 30 mars 2020 modifié. Elles doivent justifier :
- D'une perte de chiffre d'affaires (CA) d'au moins 50 % et d'un excédent brut d'exploitation (EBE) coûts fixes négatif ;
- D'un chiffre d'affaires minimal en octobre 2021 de 5 % du CA de référence .

Quelle période est couverte par cette aide ?

L'aide porte sur la totalité de la période de janvier à octobre 2021.

Comment est calculée l'aide ?

L'aide repose sur l'excédent brut d'exploitation de l'entreprise pour la période donnée. Il se calcule en déduisant le total des charges du total des produits d'exploitation :

PRODUITS D'EXPLOITATION	Chiffre d'affaires net (compte 70)	S
	Subventions d'exploitation (compte 74) Y compris FSE	
	Redevances pour concessions, brevets, licences, marques, procédés, logiciels, droits et valeurs similaires (compte 751)	
	TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION (x)	
CHARGES D'EXPLOITATION	Achats consommés (compte 60)	
	Autres achats et charges externes (comptes 61 et 62)	
	Impôts, taxes et versements assimilés (compte 63)	
	Salaires, traitements et charges sociales (compte 64)	
	Redevances pour concessions, brevets, licences, marques, procédés, logiciels, droits et valeurs similaires (compte 651)	
	TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION (y)	
EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION COÛTS FIXES (=x-y)		

Une fiche de calcul sera disponible lors de la demande en ligne

l'EBE est négatif, alors la subvention compensera :

- 90 % de l'EBE pour les entreprises de moins de 50 salariés
aide = (- EBE coûts fixes) x 90 %
- 70 % de l'EBE pour les entreprises de plus de 50 salariés
aide = (- EBE coûts fixes) x 70 %

Ex : pour un EBE calculé à -1 MF, l'aide perçue sera de 900 000 F pour une micro/petite entreprise, ou de 700 000 F pour une moyenne/grande entreprise

Comment faire sa demande d'aide ?

Formulez votre demande jusqu'au **31 janvier 2022** en ligne sur impôts.gouv.fr



Comment j'ai réussi à...

CRÉER MON ENTREPRISE DE MARKETING DIGITAL

Pour Bastien Serafin, c'est le moment du grand saut ! Après treize années de marketing digital en agence et en entreprise, principalement dans le secteur touristique, il s'est lancé dans l'aventure de l'entrepreneuriat. Comment a-t-il pu concrétiser son projet ? Le jeune homme revient sur la création de Consultant Digital NC.

CONTACT

Conseiller CCI : 24 31 00

conseil@cci.nc

www.cci.nc



1. LE BESOIN

À 31 ans, Bastien Serafin a senti qu'il avait acquis assez de maturité professionnelle et d'expérience pour passer à l'action. À la recherche de plus de contact, de terrain et de concret, il décide alors de se lancer. « *J'ai toujours eu l'esprit d'un entrepreneur. Aujourd'hui avec mon expérience dans le marketing digital et mon appétence pour le numérique et la transmission de savoirs, je souhaite accompagner les entreprises dans leur stratégie digitale* » développe-t-il. Son ambition ? Se positionner comme un consultant tourisme et marketing expert en webmarketing, véritable partenaire de l'entreprise, qui va la conseiller, encadrer ses projets et apporter son expertise sur des problématiques spécifiques. « *Je ne souhaite pas ouvrir une énième agence web ou com à Nouméa, mais plutôt conseiller les entreprises sur leurs choix digitaux pour les orienter vers les solutions les plus adaptées et performantes pour elles. Proposer de l'assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO), en somme.* »

2. LA SOLUTION

Si l'ouverture d'une patente est une démarche simple et rapide, Bastien Serafin souhaitait en savoir plus sur la gestion d'une entreprise en Nouvelle-Calédonie : imposition, taxes, aspects juridiques... « *Ces connaissances me seront utiles à la fois pour ce projet et pour les suivants* ». Il a donc suivi deux ateliers proposés par la CCI, « *De l'idée au projet* » et « *Du projet au lancement* ». En parallèle, il a mené une étude de marché et un benchmark, afin de pouvoir se positionner au mieux sur le marché et se démarquer de ses futurs concurrents. À temps partiel pendant son préavis au sein de son ancienne structure, il en a profité pour définir son offre de services et préparer sa communication sur le web. Dernière étape afin d'être 100 % opérationnel début 2022 : l'agrément pour devenir formateur.

3. LES RÉSULTATS

Aujourd'hui, Consultant Digital NC assure déjà quelques premières missions : des campagnes digitales sur Google et Facebook, de l'optimisation de sites pour améliorer le référencement naturel (SEO), la mise en place de solutions d'emailing et divers accompagnements de création de site internet. Ce projet d'entreprise lui met le pied à l'étrier, mais Bastien Serafin fourmille déjà d'idées et parle d'une véritable usine à start-up, qu'il souhaite monter dans la continuité de Consultant Digital NC. « *Je suis convaincu que le plus dur, c'est de se lancer !* »

Consultant Digital NC

Stratégie Digitale - Gestion de projet - Audits sur mesure
AMO - Référencement SEO - Conseils marketing



Tél. : 86 16 96



hello@consultantdigital.nc



Consultant Digital NC



www.consultantdigital.nc



Chiffres et échéances

Taux de l'usure

Prêts aux personnes morales (hors activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou professionnelle non commerciale) applicable au 1 ^{er} octobre 2021	
• Prêts pour achats ou ventes à tempérament	2,01 %
• Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	1,51 %
• Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	1,72 %
• Découverts en compte	15,27 %
• Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	1,40 %

Intérêt légal (2^e semestre 2021)

Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels **3,12 %**

Autres cas **0,76 %**

Taux de base bancaire

TBB moyen pondéré **6,60 %**

Indice et taux

Prix septembre 2021 **109,27**

Prix hors tabac septembre 2021 **107,23**

Inflation hors tabac (12 derniers mois) .. **+0,9 %**

Inflation générale (12 derniers mois) **+0,9 %**

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

SMG horaire **926,44 F CFP**

SMG mensuel **156 568 F CFP**

Salaire minimum agricole

SMAG horaire **787,49 F CFP**

SMAG mensuel **133 086 F CFP**

Feuille de paie (octobre 2021)

Plafond CAFAT **363 700 F CFP**

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

Plafond FSH **306 900 F CFP**

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

Plafond Sécurité sociale **402 983 F CFP**

CCS **non plafonnée**

Évolution du BT21

	2019	2020	2021
Janv.	104,31	104,52	103,56
Fév.	103,93	104,50	103,79
Mars	103,88	104,34	103,91
Avril	104,15	104,18	104,61
Mai	104,25	103,78	104,92
Juin	104,42	103,43	105,54
Juil.	104,07	103,62	106,03
Août	103,90	103,67	106,50
Sept.	103,75	103,64	107,11
Oct.	103,73	103,38	107,19 (provisoire)
Nov.	103,86	103,21	
Déc.	103,93	103,30	

Échéances fiscales

30 novembre

Impôt sur les sociétés

- Paiement de l'acompte. Mois de clôture : avril
- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS (pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31 juillet).
- Paiement de l'acompte. Mois de clôture : décembre.

31 décembre

Impôt sur les sociétés

- Paiement de l'acompte. Mois de clôture : janvier et mai.
- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS (pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 30 août).

Artistes

- Paiement des cotisations du 1^{er} trimestre

Travailleurs indépendants

- Paiement des cotisations du 1^{er} trimestre

BESOIN DE RENFORCER VOS EQUIPES ?

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

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



UN IMPRÉVU ? UN SURCROÎT D'ACTIVITÉ ?

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

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

Partners Interim



Appellez dès maintenant :
Nouméa : 24.94.66
Koné : 47.32.33

Contactez-nous par mail :
accueil@partnersinterim.nc

Retrouvez-nous sur notre site
et sur les réseaux sociaux :



www.partnersinterim.nc

OSEZ DEMAIN, AUJOURD'HUI

DE BAC À BAC+5

PROGRAMME D'ACCOMPAGNEMENT
AUX ÉTUDES SUPÉRIEURES
D'EXCELLENCE



PRISE EN CHARGE DES FRAIS DE SCOLARITÉ



PRISE EN CHARGE DU BILLET D'AVION A/R



PRISE EN CHARGE DES FRAIS D'INSCRIPTION AUX CONCOURS



PRIME D'INSTALLATION



OFFRES DE STAGE & ALTERNANCE DANS LE RÉSEAU BRED

ET BIEN D'AUTRES AVANTAGES CUMULABLES AVEC LES DISPOSITIFS
DE BOURSES PROVINCIALES

DIVERSITÉ
EXCELLENCE
DÉVELOPPEMENT



BCi FONDATION
D'ENTREPRISE
DIVERSITÉ | EXCELLENCE | DÉVELOPPEMENT

INSCRIPTIONS JUSQU'AU

31 JANVIER 2022

www.fondationbci.nc