

ccinfo

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES DE NOUVELLE-CALÉDONIE

N° 304

FÉVRIER
MARS
2025

DISPENSÉ DE TIMBRAGE

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

DOSSIER
LE MONDE DE L'ENTREPRISE
TOUJOURS DEBOUT !

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Reconstruire... en mieux !

ÉCONOMIE

Réforme de la TGC :
quels sont les changements ?

cci
@ NOUVELLE-CALÉDONIE
WWW.CCI.NC

200F





30 ans à protéger ce qui compte, même dans l'adversité.

Depuis 30 ans, Vigifonds soutient les entreprises et particuliers en sécurisant ce qui leur est le plus précieux.

Que vous soyez une société cherchant à optimiser la gestion de ses flux financiers, à garantir la quiétude de vos salariés ou un particulier soucieux de protéger ses objets de valeur, notre engagement est de maintenir vos activités et biens en toute sécurité, même en période de crises les plus critiques.

Nous avons été présents pendant diverses épreuves à vos côtés, nous le serons encore à l'avenir.



Graphic Design AK. www.akdesign.com



Continuité d'activité pendant les crises

Au service des entreprises, collectivités et particuliers, même dans les périodes les plus exigeantes



Un service sur tout le territoire

Nord, du Sud ou des Îles, notre présence est constante pour assurer votre sécurité



Equipements technologiques

Systèmes de pointe pour la surveillance et la sécurisation de vos valeurs et biens



Process certifiés

Processus rigoureux et des modes opératoires audités pour l'efficacité de chaque intervention

www.vigifonds.nc

GRUPE SYRTIS MAJOR



ÉDITO

Ce premier numéro de l'année est l'occasion de présenter mes vœux les plus sincères de résilience et de succès, après des mois terriblement éprouvants, à tous les entrepreneurs du territoire. C'est aussi le lieu pour moi de vous remercier de la confiance placée dans nos valeurs et reconnaissance de notre engagement pour conduire le fonctionnement de votre CCI et porter les dossiers économiques cruciaux pour la Nouvelle-Calédonie et la reconstruction. La mandature qui s'ouvre pour les années 2024 à 2029 ne manquera pas de nouveaux défis. Mais avec les nouveaux élus qui nous rejoignent et que nous accueillons chaleureusement, l'ensemble des 33 membres que vous avez portés au pilotage de la Chambre de commerce et d'industrie continueront de représenter votre voix, vos intérêts, vos préoccupations, vos espoirs pour demain, pour obtenir des institutions qu'elles vous soutiennent. Et très concrètement de venir à votre rencontre, d'échanger, de comprendre, et de continuer à vous accompagner tous les jours avec des dispositifs innovants et des conseillers spécialisés, pour adresser vos besoins au cas par cas. Petite, grande ou moyenne entreprise, sur tout le territoire... la CCI fait cas de chacun d'entre vous.

Sans ignorer la tension dans laquelle trop d'entreprises se trouvent encore, découvrez dans votre dossier celles qui ont « rebondi », qui se sont réinventées, qui se sont révélées dans la difficulté. N'est-ce pas cela aussi, l'esprit pionnier ? Partir (ou repartir...) de zéro, savoir s'adapter à son environnement, composer avec la situation pour développer le territoire : une fois encore, l'esprit pionnier des entrepreneurs calédoniens fait toute la démonstration de sa réalité ! Bonne lecture et à tous une très bonne - une meilleure - année.

David Guyenne,
Président de la CCI-NC

ACTUALITÉS

À la une

4 Offre de services : quoi de neuf en 2025 ?
Entreprises, pensez aux alternants du CFA de la CCI pour vos recrutements – Les ateliers gratuits de la CCI : un coup de pouce à votre activité – Des aides pour faciliter l'adaptation des salariés en situation de handicap à leur environnement de travail.

Actions de la CCI

5-6 Une nouvelle équipe pour vous représenter.

7 Que peut faire la CCI pour moi ?

Focus entrepreneur

8 Une seconde vie pour le matériel informatique.

10 L'actualité des entrepreneurs

DÉCRYPTAGES

Pacifique/International

14 Team France Export en Nouvelle-Calédonie, un bilan positif à prolonger.

Innovation

16 L'IA, un atout pour le rebond des entreprises.

Portrait

19 David Guyenne, un président au service des entreprises.

Dossier

20 Le monde de l'entreprise toujours debout !

Économie

26 Réforme de la TGC : quels sont les changements ?

Développement durable

28 Reconstruire... en mieux !

Numérique

30 Guichet entreprises : de nouveaux services en ligne !

Tourisme

32 La marketplace, un levier de développement pour les professionnels du tourisme.

INFOS PRATIQUES

Formation

35 Se former au leadership avec la CCI.

Fiche pratique

36 Sécuriser son entreprise face à la délinquance.

Comment j'ai réussi à...

37 Me lancer à l'export.

38 Chiffres et échéances



À la Une

Offre de services : quoi de neuf en 2025 ?



Le nouveau catalogue 2025 de l'offre de services CCI-NC est disponible. Mis en ligne sur le site internet www.cci.nc et interactif, ce catalogue est l'outil de référence pour la montée en compétences des entreprises ! **196 formations** sont proposées et côté nouveautés, vous y retrouverez une boîte à outils et une nouvelle famille de formation : l'économie sociale et solidaire ainsi que toute l'offre d'accompagnement.

Dans un contexte où de nombreuses entreprises font face à des départs ou des réductions d'effectifs, la formation est un investissement pour l'avenir. Garder une vision à long terme est essentiel : la reconstruction du territoire passera par le développement des compétences. Des aides au financement existent. **Téléchargez le catalogue 2025 sur : www.cci.nc**



Entreprises, pensez aux alternants du CFA de la CCI pour vos recrutements

Entreprises qui veulent s'impliquer dans le développement économique et la reconstruction du

territoire : c'est le moment d'agir ! **Faites un geste RSE fort en recrutant un ou plusieurs alternants du CFA de la CCI-NC.** Depuis les événements de mai 2024, plusieurs filières ont des difficultés à trouver des entreprises d'accueil. En 2025, les diplômés suivants sont à la recherche d'offres de contrats d'alternance :

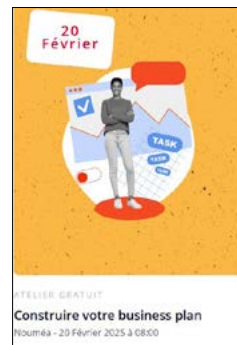
- BTS comptabilité-gestion
- BTS Gestion des transports et logistique associée
- Titre professionnel technicien en logistique d'entrepôt
- Titre professionnel conseiller de vente
- Bac+3 banque-assurance.

Pour plus d'informations sur les modalités de recrutement d'un ou plusieurs alternants du CFA, contactez l'équipe du Pôle apprenants entreprises : pae@cci.nc.

Les ateliers gratuits de la CCI : un coup de pouce à votre activité

Savez-vous que la CCI met à votre disposition tout au long de l'année, des ateliers gratuits dans des formats courts et adaptés à vos emplois du temps, pour vous permettre de :

- Concrétiser vos projets (Info Création),
- Lancer votre projet associatif (Info Association),
- Réaliser un business model – un document clé pour trouver des partenaires financiers ! - (De l'idée au projet),
- Maîtriser toutes les subtilités des statuts juridiques, des implications légales, fiscales et sociales de l'entrepreneur, de la TGC etc (Du projet au lancement)...



Retrouvez tous les événements gratuits de la CCI sur son site internet, avec possibilité de vous inscrire en ligne en un clic ! www.cci.nc/agenda

Les rendez-vous à venir :

18 février : Matinale « Démystifier l'IA en entreprise avec des exemples concrets ».

20 février : Rendez-vous de l'économie « Optimiser la performance de votre entreprise grâce à l'intelligence artificielle générative ».

25 février : Matinale Assurances : garantie perte d'exploitation et reprise d'activité.

4 mars : Atelier gratuit « Comment répondre à la commande publique ? »

Des aides pour faciliter l'adaptation des salariés en situation de handicap à leur environnement de travail

Chefs d'entreprises, consultez le référentiel des aides du Fonds pour l'Insertion Professionnelle des personnes en situation de handicap (FIPH), qui a été mis à jour fin 2024. Des aides financières aux employeurs sont en effet disponibles, notamment pour soutenir les initiatives en vue de rendre l'emploi plus accessible aux personnes en situation de handicap : accessibilité de l'environnement professionnel, structuration d'une offre de services, information, formation, qualification et promotion professionnelle des personnes en situation de handicap...

Ce référentiel est en ligne sur le site internet de la CCI, rubrique Actualités : www.cci.nc



L'assemblée générale constitutive, qui s'est tenue le 19 décembre 2024, a désigné le président et les membres du bureau de la CCI-NC.

Actions de la CCI

UNE NOUVELLE ÉQUIPE POUR VOUS DÉFENDRE ET VOUS REPRÉSENTER

En fin d'année, vous avez élu vos représentants au sein de la Chambre de commerce et d'industrie. 33 chefs d'entreprise, issus des secteurs commerce, industrie et services, seront à vos côtés jusqu'en 2029 pour défendre vos intérêts et porter les grands dossiers économiques qui vous concernent.



David Guyenne a été reconduit à la présidence de la CCI pour un deuxième mandat consécutif.

L'assemblée consulaire issue des urnes fin 2024 est en ordre de marche. Ces chefs d'entreprise bénévoles qui ont souhaité donner de leur temps et de leur expertise pour défendre leurs pairs, seront entourés de conseillers techniques et de membres associés (eux aussi entrepreneurs bénévoles choisis pour leur expertise) pour apporter, dans les différents secteurs d'activité, leur expérience et leurs idées. Représentatifs, grâce à une répartition des sièges qui garantit un juste équilibre parmi les secteurs d'activité et la géographie du territoire, vos nouveaux élus agiront sur le terrain, dans les commissions et groupes de travail, au sein des instances où siège la CCI, auprès des institutions, pour porter votre voix dans cet environnement économique incertain. Toutes les entreprises, quelle que soit leur taille et leur localisation, sont représentées. La CCI est résolument une Chambre avec tous et pour tous !

Plébiscite pour le vote électronique

Pour la première fois la Chambre a fait le choix de déployer le vote électronique pour cette élection consulaire (taux de votants : 20,6 %). Plus de 85 % des votants ont opté pour ce moyen offrant gain de temps, facilité et rapidité, pour exprimer leur vote.

Depuis près de 150 ans au service des entreprises et du territoire

Depuis 1879, la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie exerce ses missions de manière indépendante et apolitique. Corps intermédiaire entre le privé et le public, la CCI assure notamment une mission de représentation des entrepreneurs auprès des pouvoirs publics, afin d'apporter la vision et la compréhension opérationnelle du terrain, aux collectivités. C'est un tiers de confiance, un acteur clé au quotidien, notamment dans les périodes de crise.

La CCI n'est ni un syndicat professionnel ni une organisation patronale. Administrée par des dirigeants d'entreprise, elle est forte de ses élus de proximité qui vivent eux-mêmes, les problématiques communes aux chefs d'entreprise du territoire. Leur rôle s'avère notamment essentiel en période de crise par exemple, où ils amènent du pragmatisme et la photographie réelle des situations vécues par la société civile.

4 missions principales

La CCI n'est pas seulement une institution **représentative**. C'est aussi un établissement de services :

- Ses conseillers **aident et accompagnent** au quotidien les entreprises (près de 3 000 entreprises sensibilisées et accompagnées par an),
- Ses **deux écoles de formation initiale** (l'EGC Business School et le CFA)



Actions de la CCI

forment près de 320 étudiants par an et **son centre de formation professionnelle** continue forme plus de 3 000 salariés et chefs d'entreprise chaque année.

- **Elle est gestionnaire de l'aéroport de Nouméa-La Tontouta** depuis plus de 55 ans, de **l'aéroport de Nouméa-Magenta**, de la **gare maritime de Nouméa** et aide à la gestion de **l'aéroport de Lifou-Wanaham**.

Structurer l'action pour les cinq ans à venir

Les élus consulaires, qui connaissent parfaitement le tissu économique local, vont maintenant travailler à la définition d'un nouveau Plan Stratégique de Développement qui sera leur feuille de route pour les cinq années de mandat à venir. Votre CCI Info aura l'occasion de vous présenter les axes forts de ce plan stratégique dans une prochaine édition.

Priorité des priorités : sauver la Nouvelle-Calédonie de la ruine sociale et économique

Bien sûr, la nouvelle mandature aura pour un chantier prioritaire : la reconstruction de la Nouvelle-Calédonie, à terre après les événements de mai 2024. Une situation inédite, avec plus de 800 entreprises détruites, 5 000 emplois détruits, près de 30 % des salariés du privé en chômage partiel et 900 travailleurs indépendants en faillite.

Les attentes du monde économique sont considérables. Les réformes sont inévitables et même : une réinvention complète du modèle socio-économique de la Nouvelle-Calédonie. Sauvegarde des entreprises qui restent, crise assurantielle, confiance des investisseurs, attractivité, sécurisation

des entreprises, accélération des relais de croissance... Les élus de la CCI devront être sur tous les sujets, en transversalité de toutes les sensibilités, pour tenter de sortir le pays de sa situation et ramener l'esprit pionnier entrepreneurial qui a fait la Calédonie moderne, qu'elle a vu se déployer depuis 146 ans.



13 619 électeurs étaient appelés aux urnes pour cette mandature 2024-2029.

Vos élus

Secteur commerce ; **Ronan DALY** – Marlène – **Jérôme ESPALIEU** – Drehu Supermarket – **Charles GERMAIN** – International Distribution – **David GUYENNE** – Bon Appétit – **Laurent JEANDOT** – Johnston & Compagnie – **Pierre KRAFFT** – Office Plus – **Nicolas LEROUX** – S.G.I – **Dominique NIXON** – Société d'Exploitation de la Vinothèque – **Frédérique PENTECOST** – Poindimié Discount.

Secteur Industrie : **Romain BABEY** – Vega – **François BERGER** – Alizés Energie – **Jacques BEYNEIX** – Plastinord – **Jessica BOUYE** – Pacific Tuna – **Anna ITA** – Cezy Construction – **Dominique KATRAWA** – Société Le Nickel – **Eric LAFITTE** – Arbe – **François LE BRIS** – Société de Plomberie et Sanitaires – **Marie-Amélie MOLIA** – Grande Brasserie de NC – **Barbara VLAEMINCK** – Socometal.NC – **Stéphane YOTEAU** – C.V.F.

Secteur services : **Hatem BELLAGI** – Geocalive – **Laurent BRIZARD** – Kou-bugny – **Géraldine CALMETTES** – Caillard & Kaddour Immobilier – **Bertrand COURTE** – Frigodom NC – **Philippe ETTWILLER** – Société Hôtelière du Centre – **Jean-Gabriel FAGET** – Néo-Calédonienne d'Énergie – **Pierre MASSENET** – Data Services Pacific – **Jules NEKOENG** – Terre des Verts – **Camille PEROT** – Banque de Nouvelle-Calédonie – **Duc Huy PHAM** – Société Touristique et Hôtelière de NC – **Alexandre RODRIGUEZ** – VKP Immobilier – **Georges SELEFEN** – Air Calédonie International – **Valérie ZAOUÏ** – Hestia.

CHIFFRES CLÉS EN 2024 :

- Près de **630** rendez-vous individuels gratuits organisés sur tout le territoire,
- **2 180** salariés et chefs d'entreprise formés.

Pendant la crise...

- **5 000** demandes traitées par les conseillers CCI, à travers la cellule de crise et le Numéro Vert.
- **157** entreprises accompagnées dans le cadre du dispositif EXPERTS.
- **2 000** personnes sensibilisées au travers des événements (Rendez-vous de l'économie, Matinales...)



Actions de la CCI

QUE PEUT FAIRE LA CCI POUR MOI ?

La CCI-NC est là pour aider, conseiller et accompagner les entrepreneurs, que ce soit pour développer votre activité ou la sauvegarder, si vous faites face à des difficultés. Ceci est vrai toute l'année. Mais à plus forte raison dans un contexte de crise économique telle qu'actuellement : votre CCI a développé des dispositifs spécifiques pour vous aider à surmonter cette période...

En premier lieu, et quelle que soit votre problématique : nos conseillers spécialisés en gestion d'entreprise sont à votre écoute. Pour répondre à vos questions, faire avec vous un diagnostic, vous orienter vers les solutions adaptées, vous conseiller dans vos démarches, les faciliter, vous informer sur les aides disponibles ou encore rechercher la solution à vos problèmes de gestion : Reprise d'activité, problèmes avec les assurances, démolition... Abordez toutes ces difficultés avec vos conseillers. Il suffit de passer la porte de la CCI pour les rencontrer, ou les contacter par téléphone au 24 31 00 ou par mail : soutien@cci.nc. Cet accompagnement est gratuit et personnalisé.

À difficultés exceptionnelles, dispositif expert

Pour faire face aux impacts hors-norme consécutifs aux événements de mai 2024, et grâce au soutien financier du réseau national des CCI en faveur des entreprises calédoniennes, la CCI-NC a pu mettre en place un dispositif exceptionnel de professionnels pour vous aider. Ces experts peuvent intervenir auprès de vous (jusqu'à 6 h, gratuitement) de quatre façons : **pour une aide en gestion, une aide juridique, avec les assurances ou pour un soutien psychologique. Voir ci-dessous**

Posez votre problématique avec un conseiller CCI, qui pourra missionner auprès de vous le professionnel le plus adéquat. C'est gratuit et peut-être salvateur ! Déjà près de 150 entrepreneurs l'ont fait...

Nos expertises, vos réussites

Tout au long de l'année, la CCI met aussi à votre disposition un panel de dispositifs pour optimiser la performance de votre entreprise. Les connaissez-vous ?

- Surmonter les caps difficiles (diagnostics, information sur les recours financiers...).
- Réaliser votre transformation numérique (activer les bons leviers digitaux peut vous permettre de booster votre business et votre activité).
- Mettre toutes les chances – et surtout les bons réflexes... – de votre côté, en créant votre entreprise.
- Professionnaliser votre démarche associative axée sur l'ESS.
- Intégrer une gestion durable et responsable (énergie, environnement, santé, sécurité).

Rencontrez les conseillers dédiés qui pourront vous accompagner. Sans oublier le dispositif « **Eval'360** », qui vous permettra de faire un diagnostic général de votre entreprise, pour dégager les leviers de progrès et de performance. Faites confiance à vos conseillers CCI, qui sensibilisent et accompagnent en moyenne 3 000 entrepreneurs par an... Pourquoi pas vous ?

CONTACT

soutien@cci.nc / Tel : 24 31 00



AIDE EN GESTION

Des **experts-comptables** vous aident à :

- Analyser votre situation financière pour identifier les problèmes et priorités
- Restructurer vos dettes en renégociant les délais de paiement
- Élaborer un plan de trésorerie et prioriser les flux
- Gérer vos créances et optimiser le recouvrement
- Monter vos dossiers de demande d'aides (dispositifs d'aides liés à la crise, financements exceptionnels, etc)



AIDE JURIDIQUE

Des **avocats** spécialisés en droit social vous aident et vous conseillent :

- En cas de litige, contentieux avec vos clients, fournisseurs ou autres partenaires
- Dans la gestion de vos relations sociales
- Dans vos démarches de procédures collectives



AIDE AVEC LES ASSURANCES

Des **experts d'assurés** vous accompagnent :

- Comprendre les garanties de mon contrat : couverture principale, garanties optionnelles et exclusions
- Plafond et franchise
- Les étapes et délais d'indemnisation



SOUTIEN PSYCHOLOGIQUE

Des **psychologues** présents :

- Pour vos équipes
- Avec un suivi dédié à la gestion de crise et aux réorganisations
- Mise en œuvre de stratégies pour renforcer le moral des équipes

Pour + d'infos contactez vos conseillers CCI !



Scannez-moi



Soutien du réseau CCI

Bénéficiez de ces accompagnements gratuits, jusqu'à 6 h par entreprise (selon votre problématique), totalement pris en charge par la CCI-NC grâce au fonds de soutien du réseau national des CCI.



Entrepreneurs dans l'âme, Kilian et Paul sont également gérants depuis 2024 de la SARL Nouméa Extincteur, spécialisée dans la vente d'extincteurs et de matériel de surveillance.

Focus entrepreneur

UNE SECONDE VIE POUR LE MATERIEL INFORMATIQUE

Issus de la promotion 2021 de l'EGC Business School, l'une des écoles de la CCI, Kilian Lerouge et Paul Debes ont lancé « Shop moi ça », une jeune entreprise de reconditionnement et de réparation de matériel informatique. Elle propose également de la vente d'équipement neuf et un accompagnement au numérique.

Kilian Lerouge et Paul Debes se rencontrent sur les bancs de l'EGC Business School à Nouméa alors qu'ils suivent un parcours en alternance. Tous deux partagent un intérêt commun pour l'informatique et, déjà, l'envie de monter leur entreprise « car, disent-ils, lorsqu'on prend des risques pour soi, on y met plus de cœur, plus d'investissement et on jouit de plus de liberté. » Paul est déjà « un peu » rôdé à l'exercice. En 2019, il a ouvert une patente pour reconditionner du matériel informatique et « gagner quelques sous ». Rapidement, les deux étudiants décident d'unir leurs compétences. Fort de son expérience chez SF21 où il a « consolidé ses connaissances et son réseau », Kilian prend une

patente à son tour. « On a démarré notre activité dans le garage de ma mère. Puis, on a fait une collocation. On utilisait la chambre parentale pour la réparation du matériel », souligne Paul.

Un cercle vertueux

La pandémie va donner un coup d'accélérateur à leur activité. « On s'est retrouvés confinés ensemble et on a récupéré beaucoup d'informatique à reconditionner. C'est à ce moment qu'on a réalisé qu'il y avait un vrai potentiel de développement. » En avril 2024, ils radient leurs patentes pour créer la SARL « Shop moi ça », aidés par des formateurs de l'EGC, « très engagés dans l'accompagnement des élèves » et s'installent dans des bureaux à Magenta. Spécialisés dans la vente de matériel informatique (ordinateur, tablette et téléphonie) neuf, réparé ou reconditionné, pour particuliers et professionnels, Kilian et Paul sont engagés dans une démarche d'économie circulaire qui leur permet de réduire leur impact environnemental tout en créant de la valeur économique. Le matériel est démantelé dans leurs locaux suivant un tri sélectif « pour une valorisation optimale de tous les différents composants. »

Réduire la fracture numérique

« On fait partie de cette génération qui va devoir mettre en place une nouvelle façon de consommer. C'est notre petit combat ! On incite les professionnels et les particuliers qui ont du matériel obsolète à (nous) en faire don pour leur redonner une seconde vie. D'autant qu'il y a une vraie fracture numérique en Nouvelle-Calédonie. » Afin de permettre aux foyers les plus modestes de s'équiper, ils proposent des ordinateurs à prix attractifs. Ils ont également élargi leur offre de services avec un accompagnement sous forme d'atelier personnalisé à domicile qui répond à « une réelle demande. » Et nourrissent plusieurs projets : l'obtention de l'agrément d'opérateur de collecte des déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) et du diplôme de formateur pour adulte. Et pourquoi pas, un magasin avec pignon sur rue.

CONTACT

Shop moi ça

Tél. : 52 60 53 / 84 95 40 - p.debes@shopmoica.nc

Site internet : [Shop-Moi-Ça](#)

Rejoignez L'ÉCOLE UNIVERSITAIRE DE MANAGEMENT

labellisée « HappyAtSchool » ®

Préparez un MASTER à l'IAE :

- master Management et administration des entreprises (MAE)
- master Méthodes informatiques appliquées à la gestion des entreprises (MIAGE)

**Vous avez une licence ou un Bachelor ?
Vous rêvez de faire du management ?**

Rendez-vous sur monmaster.fr



- Période de candidature du 25/02 au 24/03/2025
- Entretiens de motivation pour les candidates et candidats admissibles en juin 2025
- Rentrée le 29 septembre 2025



L'actualité des entrepreneurs



JÉRÔME KELLER

Easy Orga

Nouméa

Une plateforme d'aide à l'analyse

Solution pratique pour les entreprises, peu importe leur taille ou leur cœur de métier, « *Easy Orga est une plateforme collaborative pour construire, calculer, analyser et partager différemment un modèle de votre organisation* » annonce le site Internet. Elle possède de nombreuses fonctionnalités, comme construire les coûts complets au sein d'une société, notamment ceux de ses produits et services, ou encore évaluer leurs performances. Derrière cet outil puissant se cache Jérôme Keller. Consultant en entreprise, « *après avoir passé énormément de temps à modéliser sur Excel, je me suis dit qu'il fallait que je crée quelque chose qui n'existe pas encore pour changer cela* ». Quatre ans de travail plus tard, Easy Orga est née.

Tél. : 950 730 - j.keller@sirius-plan.com

www.easyorga.fr



**BERNARD BILWES ET
RICHARD BAJOL**

Tek Zone

Nouméa

Tek Zone oxygène les professionnels

« *Nous sommes spécialisés dans le matériel de protection respiratoire et de détection des gaz et des vapeurs* », explique Richard Bajol, co-gérant de la société Tek Zone. Cette toute jeune entreprise propose aux professionnels, pompiers, mineurs, bureaux d'études et autres du matériel de détection de gaz, de protections respiratoires contre les poussières et les agressifs chimiques, à la vente ou à la location. « *Nous apportons des conseils, de l'expertise et un accompagnement à nos clients, ainsi que des formations.* » Bernard Bilwes est chargé du secteur détection et protection et Richard Bajol, ancien plongeur, gère la partie plongée sous-marine : gonflage des

bouteilles de plongée ou des bouteilles d'air, vente et location de matériel de plongée.

9, rue du Capitaine Bois, Nouville plaisance - Tél. : 29 84 84 ou 71 23 52 - contact@tekzone.nc

www.tekzone.nc

Faciliter l'informatique pour les professionnels

Fort de sa carrière dans les infrastructures informatiques et les solutions innovantes, Benoît Ménager, cofondateur de Réflexe Pacifique, a mis à profit cette expérience afin de répondre « *aux besoins spécifiques des entreprises calédoniennes qui nécessitent des solutions adaptées aux réalités locales tout en intégrant des standards internationaux* ». La société, créée en 2022, propose de nombreux services d'infogérance pour les pros, de façon à ce que l'informatique devienne un outil fluide et pratique. Des offres sur mesure sont proposées pour le matériel, les logiciels, le réseau et leurs maintenances. Réflexe Pacifique offre également une hotline 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, car « *votre informatique ne dort jamais* ».

Tél. : 52 94 28 - direction@reflexe-pacifique.com

www.reflexe-pacifique.nc

Réflexe Pacifique



BENOÎT MÉNAGER

Réflexe Pacifique

Nouméa



JULIEN COZZI

Digit

Nouméa

La signature électronique facilitée

Signature.nc est la dernière plateforme informatique développée par Digit, filiale de SF2i. Lancée en septembre 2024, « la solution permet de signer électroniquement tout contrat, devis et autre document, où que vous soyez, depuis un ordinateur, tablette ou smartphone, explique Julien Cozzi,

gérant de la filiale et expert de la transformation numérique depuis plus de quinze ans. Afin d'améliorer la sécurité sur ces processus, la solution repose en partie sur l'IA via NC Connect pour la vérification d'identité ». Conforme à la norme eIDAS sur les exigences applicables à l'identification électronique, l'outil propose également un suivi des demandes en temps réel et un système de relance automatique. En bonus, les documents sont sécurisés grâce à un code SMS unique.

contact@digit.nc - Démo et compte gratuit pour tester la solution sur demande

AUDREY GUYOT ET
JÉRÉMY LECLERCQ

Karting de Nakutakoin

Nouméa

Le karting de Nakutakoin vu du ciel

« Après les émeutes, nous avons eu des mois difficiles comme de nombreuses entreprises », confie Jérémy Leclercq qui travaille au karting depuis 2014. Professionnel des sports mécaniques, c'est avec Audrey Guyot, ingénieure territoriale dans le secteur rural, qu'il saisit l'opportunité de reprendre la

gérance du lieu il y a un an et demi et décide de faire de nouveaux aménagements pour répondre aux besoins d'une clientèle familiale. Un snack et un mini-golf ont ainsi vu le jour en 2024. Pour relancer leur activité, les associés ont misé sur les réseaux sociaux et « sur la diffusion en janvier sur les vols d'Aircalin d'un spot vidéo qui permet de découvrir notre terrain de jeux ». L'offre s'étoffe également en semaine avec des afterworks sur réservation, pour des séances de karting nocturne.

132 route de Nakutakoin - Tél. : 76 39 40

Karting de Nakutakoin



VÉRONIQUE SILHOL

Courtier en crédit

Nouméa

Faire appel à un expert en crédit immobilier

Face aux tensions du marché de l'immobilier et à la complexité croissante des conditions pour obtenir un prêt, passer par un expert en crédit immobilier qui défend les emprunteurs auprès des banques est un soutien précieux. Pour Véronique Silhol, qui exerce ce métier depuis plus de quinze ans, le

secteur tente « de s'adapter aux besoins des potentiels acquéreurs, mais surtout à leur capacité financière éprouvée par un contexte inflationnaire difficile ». La jeune femme, anciennement salariée, a récemment lancé son activité en tant que travailleuse indépendante. « La baisse des volumes transactionnels est évidente mais je pense que le second semestre 2025 sera porté par la relance. Nous espérons tous voir le marché se stabiliser et poser des bases solides pour les années à venir ».

vs.miobsp@gmail.com

Véronique Silhol



HIQUE TAKAMATSU

Les trois frères

Canala

Pause gourmande à Canala

En 2017, au village de Canala, Hique Takamatsu et son mari ont ouvert leur snack dénommé « Les trois frères ». Une structure qui employait jusqu'ici quatre personnes. Comme une grande partie de la clientèle provenait des sites miniers qui sont encore aujourd'hui à l'arrêt, l'activité a baissé au mois de mai dernier pour redémarrer un peu à partir d'août. Les aides de la province Nord ont notamment permis à la petite entreprise de faire face à ses charges. La gérante du snack, aujourd'hui seule à le tenir, s'attache à satisfaire la clientèle locale. « Il n'y a pas beaucoup de passage à Canala alors on essaie de proposer des menus avec des plats basiques et des prix qui conviennent aux gens d'ici, à tout le monde. »

« Il n'y a pas beaucoup de passage à Canala alors on essaie de proposer des menus avec des plats basiques et des prix qui conviennent aux gens d'ici, à tout le monde. »

Village de Canala - 92 45 32

Snack Pâtisserie "Les 3 Frères" Ukwa XRCÜU



L'actualité des entrepreneurs



CÉDRIC GOBIN

GFC

Dumbéa

Un équipement unique sur le territoire

La société GFC a reçu dernièrement un nouvel engin, unique sur le territoire : une pelle araignée de dernière génération avec une tête d'abattage. « *Capable de monter un peu partout, elle peut, par exemple, aider la Sécurité civile pour la création de barrages anti-feu* », indique le gérant Cédric Gobin. Basée à la ZAC Panda, GFC est spécialisée

depuis 2008 en fondation et confortement de talus. Cet investissement conséquent commandé en 2023 doit lui permettre l'accès à de nouveaux chantiers. « *C'est un pari sur l'avenir!* », poursuit le chef d'entreprise dont la société a enregistré une baisse d'activité. « *Le confortement ne représente pas une priorité* », explique Cédric Gobin, qui attend toutefois de pouvoir prochainement retourner sur le site de Goro, l'un de ses clients réguliers.

ZAC Panda - Tél. : 46 40 99

www.forage.nc

[GFC Travaux spéciaux](#)



ERIKA SOUTART

Erika Newcal Life

Grand Nouméa

Perpétuer les traditions

Agent immobilier durant quatorze ans, Erika Soutart a fait le choix d'une reconversion professionnelle pour se lancer dans la restauration. Dans un laboratoire aménagé chez elle, la Calédonienne d'origine indonésienne perpétue des savoir-faire traditionnels « *pour faire revivre les saveurs que nous avons connu avec nos mbah (grands-parents) et yoyotte (arrière-grands-parents)* ». Elle confectionne du snacking indonésien, de la friture et des gâteaux à la vapeur. Des produits qu'elle commercialise sous le nom Erika Newcal Life dans des épicerie et stations-services de l'agglomération. Elle participe aussi au marché de Païta tous les week-ends. D'un naturel optimiste, elle est motivée par « *l'envie et la nécessité de partager et de perpétuer sa culture qui se perd au fil des générations* ».

Tél. : 76 29 81 - erika-newcal-life@outlook.fr

[Erika Newcal Life SHOP](#)



THIBAUT VIVIER

L'univerre

Nouméa

La part belle aux produits de terroir

Pendant la fermeture administrative des débits de boissons liée aux exactions de mai, Thibault Vivier, gérant de la cave l'Univerre, n'a pas chômé en développant un charmant coin épicerie fine au sein de sa boutique nouméenne. « *J'avais envie de faire rayonner les produits du terroir qu'on ne trouve pas dans la grande distribution* ». C'est principa-

lement en Brousse qu'il rencontre les producteurs et artisans avec lesquels il travaille depuis octobre. Et s'il confie ne pas échapper à la tendance économique actuelle, Thibault Vivier a tout de même décidé d'investir. « *Les opportunités se présentent aussi dans les moments difficiles, j'espère nouer de nouveaux partenariats avec d'autres artisans* ».

1, rue Bichat, Quartier Latin - Tél. : 30 44 08 - contact@luniverre.nc



PATRICK HAFUNI

Intellect Services

Nouméa

2025, l'année de la reconstruction

Intellect Services a perdu la moitié de ses salariés après les exactions de mai 2024. Mais Patrick Hafuni, le gérant, a bon espoir de revenir à son effectif initial cette année. « *Depuis octobre, nous avons mis en place un plan de relance interne à la société. Une partie de l'effectif est en chômage partiel, nous voulons éviter de perdre ces compétences. Mais j'y crois, nous sommes capables de reconstruire* ». Créée en 2009 par cet ancien cadre d'une société d'électricité, l'entreprise œuvre dans l'informatique, les télécoms et l'électricité générale auprès des administrations et des grosses sociétés, sur toute la Calédonie et Wallis-et-Futuna. Elle a pu bénéficier de l'aide de la CCI afin d'aller de l'avant, tout comme du soutien de la CMA, de la province Sud et de l'État.

18, route du Sud, Normandie - Tél. : 46 55 26 - intelect.services@intelect.nc

[INTELECT.Services](#)



ALDO ABRAHAM TEUGASIALE

Transport Les flamboyants

Grandd Nouméa

Un transporteur à votre service

Comme son grand-père et ses oncles avant lui, Aldo Abraham Teugasiale s'est lancé depuis le début de l'année 2024 dans le transport, après une carrière dans l'armée puis la maçonnerie. Avec sa société Les flamboyants, il assure, avec un véhicule de neuf places, le transport scolaire, mais aussi des déplacements financés par la CAFAT pour des personnes âgées ou en situation de handicap sur les communes de l'agglomération. Il a également pris contact pour

pouvoir transporter des touristes. « J'ai un seul véhicule, je suis tout seul à travailler. Pour bien faire, il faudrait que je puisse embaucher un chauffeur. » L'entrepreneur attend toutefois de consolider la base de sa clientèle avant de franchir cette nouvelle étape.

Tél. : 548525 / 991235 - aldoteugasiale44@gmail.com



ALAIN FERNANDEZ

Gino Pizza

Nouméa

Une nouvelle pizzeria en dépit du contexte

Arrivé au mois d'avril 2024 en Nouvelle-Calédonie, un mois avant les émeutes, Alain Fernandez n'a pas été découragé et a ouvert une pizzeria artisanale au sein du club hippique de la Gourmette à Nouméa. « J'avais envie de changer de vie. Avec mon amie Maelys, on s'est lancés. Depuis le mois de janvier, j'ai

même embauché trois personnes. » Spécialiste de la communication, le patron de la pizzeria s'assure que son entreprise soit présente sur tous les réseaux sociaux. On y apprend ainsi qu'il est possible de manger sur place mais aussi d'emporter sa pizza ou de se faire livrer. « Seuls 5 à 10 % de notre clientèle est issue du club hippique, le reste vient de l'extérieur. » Pour s'assurer de la sécurité de son affaire, Alain passe toutes les nuits sur place. « Le jeu en vaut la chandelle », estime-t-il.

141, rue Roger-Gervolino - 31 91 92

www.gino-pizza.com

[Gino Pizza NC](https://www.facebook.com/GinoPizzaNC)

[gino_pizza_nc](https://www.linkedin.com/company/gino_pizza_nc)



PIERRE CHRÉTIEN

Delta Construction

Dumbéa

Transformer les contraintes en opportunités

Spécialisée dans la construction et l'aménagement de projets atypiques en bois, la société Delta Construction fait face aux conséquences du 13 mai dernier. Malgré les difficultés, son gérant, Pierre Chrétien, a fait le choix de transformer les contraintes en opportunités. « Cela nous apprend à faire diffé-

remment, à être plus efficace et à optimiser notre outil de production. Notre force, dit-il, c'est la polyvalence. Nous avons activé des compétences plus larges que notre secteur primaire d'activité. Nous sommes tous corps d'état et donc en mesure, par la force des choses, de répondre à des projets en tant qu'entreprise générale, offrant ainsi un interlocuteur unique au client ». Le gérant se veut confiant sur la pérennité de l'entreprise et la reprise d'activité dans le secteur de la construction.

ZAC Panda - Tél. : 75 60 28 - contact@delta.nc

[Delta Construction](https://www.facebook.com/DeltaConstruction)



FRÉDÉRIQUE DUMOND

Eruiti réflexologie

Nouméa

Des routines de bien-être

Fonctionnaire puis gérante d'une société de cosmétiques, Frédérique Dumond a opéré un nouveau virage professionnel en décrochant, en 2021, un diplôme de réflexologie plantaire, palmaire et faciale, « une pratique thérapeutique manuelle ancestrale qui permet, par des massages et des pressions sur des points précis, de stimuler l'organisme pour soulager de nombreux troubles ou certaines

tensions (stress, circulation sanguine, digestion, douleurs, etc.). » Frédérique Dumond propose différents soins aux personnes âgées, à mobilité réduite ou en situation de handicap et intervient à domicile, à Nouméa et dans l'agglomération, ainsi qu'au sein de maisons de retraite. Son credo ? Offrir des routines de bien-être, en complément des soins traditionnels, qui mélangent détente et relaxation.

Tél. : 76 79 90 - eruireflexologie@gmail.com

[Eruiti réflexologie](https://www.facebook.com/EruitiReflexologie)

Vous créez une société ? Votre entreprise propose des nouveautés ?
Contactez-nous via com@cci.nc pour que nous relayions
votre actualité dans ces pages.



International

Team France Export en Calédonie, un bilan positif à prolonger

En février 2024, la CCI-NC devenait l'opérateur de proximité de la Team France Export, réseau accompagnant les entreprises françaises dans leur développement international. À ce jour, une trentaine d'entreprises calédoniennes ont déjà bénéficié du dispositif. Bilan à l'issue d'une première année d'actions.

Une délégation d'entreprises calédoniennes a effectué une mission en Australie en novembre 2024 avec la Team France Export. L'occasion de visiter notamment un site d'extraction minière.



Johan Remaud
directeur Outre-mer de Business France

Plus qu'un guichet unique, la Team France Export (TFE) – pilotée localement par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie et l'État, et opérée par la CCI-NC en lien avec Business France et Bpifrance –, propose des accompagnements sur mesure aux entreprises qui souhaitent exporter. Un an après le lancement de ce dispositif, le bilan est plutôt positif : plus de cent entreprises ont été sensibilisées lors d'événements organisés par la Chambre. Trente-neuf ont été reçues sur rendez-vous.

L'export, indispensable relais de croissance

Parmi ces dernières, « vingt-neuf entreprises ont bénéficié de l'accompagnement TFE depuis son déploiement, ce qui a permis de les projeter à l'international, en effectuant des études de marché à l'étranger (Nouvelle-Zélande), de la prospection sur de nouveaux marchés (Australie, Royaume-Uni, Espagne, États-Unis, Canada), des missions collectives d'entreprises en Australie, Indonésie et à Fidji, ainsi que des salons professionnels, synthétise Candice Levet, conseillère International CCI. Les émeutes de mai ont porté un coup très dur à l'économie calédonienne, l'export apparaît depuis comme un moyen privilégié de parer à l'incertitude, renforçant les chances des entreprises locales de poursuivre une activité ». Après quatre années de crises à répétition (Covid, faillite du secteur nickel...), la diversification s'impose comme une piste de relance diluant le risque de dépen-

dance à un seul marché et à des zones d'approvisionnement spécifiques.

Une pierre angulaire des politiques territoriales

« On ne doit pas parler uniquement d'export mais plutôt d'internationalisation », complète Johann Remaud, directeur Outre-mer de Business France, présent sur le territoire en octobre pour le premier bilan de la TFE-NC. Est-ce que cela permettra aux entreprises accompagnées de pouvoir générer du chiffre d'affaires supplémentaire et de participer à la création d'emplois sur le Caillou ? Pour la Chambre, les premiers résultats attestent indéniablement que la Nouvelle-Calédonie a sa place sur la scène internationale mais qu'il faut à présent passer à la vitesse supérieure, « notamment en identifiant et en préparant encore mieux les entreprises calédoniennes, précise Candice Levet, et surtout, en trouvant les bons leviers pour inciter celles qui sont encore réfractaires ». Courant 2024, dans la continuité de la dynamique impulsée par le rattachement de la CCI-NC au réseau TFE, un autre partenariat prometteur, visant à optimiser les actions en faveur du développement régional, a vu le jour avec le cluster NCT&I (New Caledonia Trade & Invest).

CONTACT

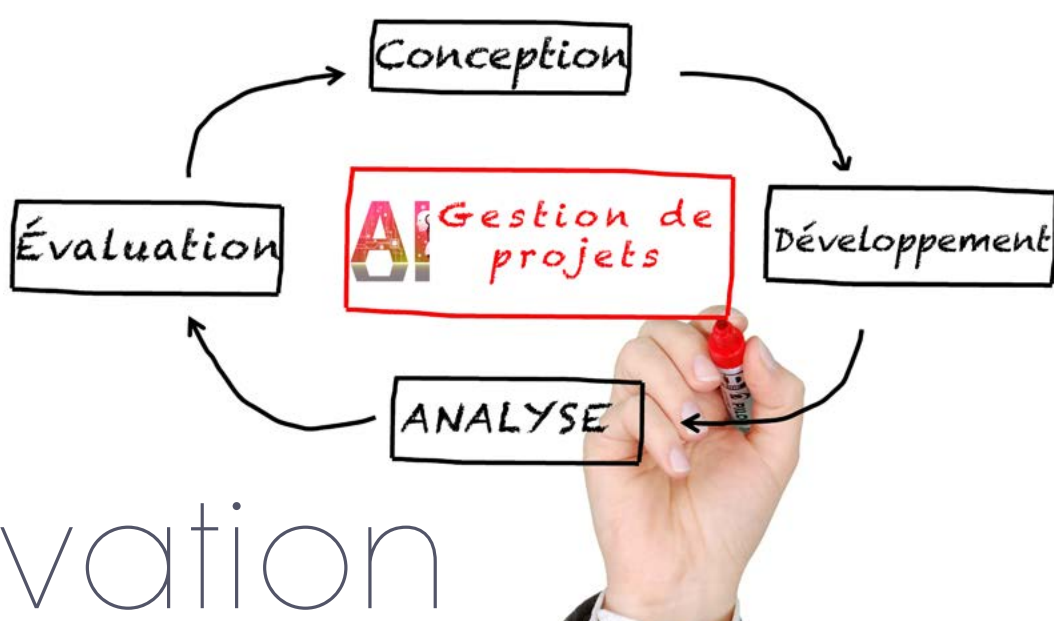
Candice Levet, conseillère International CCI
Tel : 80 25 15 - c.levet@cci.nc

**AVEC
LE MEDEF,
VOUS N'ÊTES
JAMAIS
SEUL**

MEDEF.NC

Mouvement
des **Entreprises**
de Nouvelle-Calédonie





Innovation

L'IA, un atout pour le rebond des entreprises



Christophe Legrenzi,
spécialiste des intelligences
artificielles génératives (IAG)

Comment l'intelligence artificielle peut-elle répondre aux besoins immédiats des entreprises calédoniennes dans le contexte actuel ? Selon Christophe Legrenzi, spécialiste des intelligences artificielles génératives (IAG), toutes les entreprises, petites et grandes, peuvent tirer parti de ces puissants outils, notamment pour la gestion de projets.

Concrètement, l'IAG est capable de produire des textes, images ou codes à partir de simples instructions (des prompts). Contrairement aux moteurs de recherche qui listent des liens – souvent sponsorisés – les agents conversationnels comme ChatGPT, Claude, Gemini et consorts fournissent des réponses immédiates et personnalisées. Si cette définition semble assez basique, l'utilisation de ces technologies appliquées à la gestion d'entreprise est en train de révolutionner le secteur.

« Nous avons pu démontrer que la grande majorité des activités de gestion de projets pouvaient être repensées grâce à l'IA générative », affirme Christophe Legrenzi, président d'Acadys International, cabinet de stratégie numérique spécialisé en intelligence artificielle et conseiller du commerce extérieur de la France.

Puissance d'analyse

L'IAG peut, par exemple, analyser les ressources disponibles et les délais pour élaborer un planning optimisé ou encore rédiger des comptes rendus de réunion. « Elle facilite la prise de décision grâce à une analyse rapide des données. Notamment, en croisant des informations sur les performances des équipes et les retours clients, elle

aide à identifier les points bloquants d'un projet », souligne Christophe Legrenzi. L'IAG peut également être utilisée pour créer des propositions commerciales personnalisées, rédiger des newsletters ou même générer des idées pour diversifier les produits ou services. Bref, elle permet de gagner un temps précieux et de concentrer les efforts humains sur des tâches stratégiques.

Se former, la clef d'une bonne utilisation

Mais utiliser l'IAG ne s'improvise pas. Pour en tirer pleinement profit, il est nécessaire de se former. « D'abord pour comprendre son fonctionnement par rapport à l'IA traditionnelle. Ensuite, un moteur de solution ne s'utilise pas comme un moteur de recherche. Il y a des techniques, comme le prompt engineering, qui donnent des résultats bien plus pertinents et vous ouvrent des horizons incroyables », précise Christophe Legrenzi.

En termes de sécurité, il convient aussi d'être vigilant car transmettre des données confidentielles à une solution grand public n'est pas neutre. Le spécialiste préconise d'ailleurs de faire appel à des professionnels du numérique pour limiter les écueils. Eux seuls sont capables de développer une solution sur mesure garantissant la confidentialité des informations de l'entreprise.

À revoir sur la chaîne Youtube de la CCI-NC :
Le Rendez-vous de l'économie sur l'impact de
l'intelligence artificielle générative sur la gestion
de projets et la transformation des entreprises



L'EXCELLENCE
AU SERVICE DES
PROFESSIONNELS

OUTILLAGE GARANTI À VIE



Tel. 28 15 58 • SAV. 28 07 63

www.ducos-quincaillerie.nc

41 95 30

44 35 78

42 55 42

47 62 78

**QUINCAILLERIE
CALEDONIENNE**

**PROMOTIONS
Jardin**

Jusqu'au 31 mars 2025

VICTA

TONDEUSE MASTERCUT PRO

MOTEUR Briggs & Stratton **4 TEMPS**

COUPE

HAUTEUR 25 - 88 MM

LARGEUR 45 CM

72.900 F TTC
au lieu de 87.690 F TTC

Réf 900506

INGCO
Make It For World In Your Hands

DÉBROUSSAILLEUSE INGCO

43 cm³

Puissance
125 kW

Vitesse max.
8.000 trs/ min

21.500 F TTC
au lieu de 28.304 F TTC

Réf 903425



**EASY
START**

**LAME
FOURNIE**



☎ 27.47.22

DUCOS - 13 RUE AMPÈRE

www.QUINCAILLERIE.nc

CONSTRUISONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE

SUIVEZ-NOUS





L'emploi

en province Sud

| OFFRES | RECHERCHE | DÉPÔT DE CANDIDATURE SPONTANÉE
| TOUT SECTEUR (PRIVÉ / PUBLIC) |

Par où commencer quand on cherche un emploi,
ou au contraire, lorsque l'on veut déposer une offre ?

Sur cette page du site de la province Sud :

province-sud.nc/emploi





Portrait

David Guyenne, un président au service des entreprises

Réélu pour la deuxième fois consécutive à la tête de la CCI, David Guyenne entame avec conviction son quatrième et dernier mandat. Son objectif ? Faire des entreprises le moteur de la reconstruction de la Nouvelle-Calédonie.

Élu à la CCI depuis 2009, David Guyenne a gravi les échelons : membre consulaire dans le secteur commerce, vice-président, puis président. Ce mandat marque une étape particulière, car il sera le dernier. « Lors de la précédente mandature, nous avons mis à jour les statuts de la Chambre pour instaurer une double limitation : un âge maximal de 70 ans et un nombre maximum de quatre mandats, explique-t-il. L'idée était d'assurer un renouveau et de passer le flambeau à une nouvelle génération de chefs d'entreprise. La CCI doit rester le temple de l'esprit pionnier ». Une décision qui illustre sa vision moderne de l'entrepreneuriat comme vecteur de transmission.

Des ambitions claires pour ce nouveau mandat

Pour le président de la CCI, la mission est claire : faire en sorte que les acteurs économiques soient au cœur du processus de reconstruction post-émeutes. « J'ai toujours pensé que l'entreprise était la seule création de valeur durable et soutenable, qui amène la plus grande prospérité et la plus grande émancipation au plus grand nombre, affirme David Guyenne. La vraie émancipation

est celle qui passe par l'individu : l'individu qui s'améliore, qui réalise ses rêves et qui se donne les moyens de réaliser ses projets ».

Préserver l'un des piliers de la société calédonienne

L'enjeu dépasse la sphère économique. Pour David Guyenne, c'est aussi une question de cohésion sociale. « L'entreprise est l'un des meilleurs outils du vivre-ensemble et du faire-ensemble, ajoute-t-il. Je viens d'une immigration, et c'est grâce à l'entreprise que mes grands-parents et mes parents se sont intégrés dans la société calédonienne. Cette expérience est partagée par beaucoup. Aujourd'hui encore, les jeunes, notamment kanaks, trouvent leur place dans la société via le travail et l'entreprise ». Avec une détermination intacte, David Guyenne poursuit son engagement, avec les 33 élus de cette nouvelle mandature 2024-2029, pour permettre à l'entrepreneuriat calédonien « de redevenir la pierre angulaire de la construction de la Nouvelle-Calédonie » et de reprendre toute sa place : celle d'un pilier économique et social, indispensable à l'avenir du territoire.

« La vraie émancipation est celle qui passe par l'individu. »



LES ÉTAPES-CLÉS DE SON PARCOURS

1996 : diplômé du double cursus EDHEC - London School of Economics

1999 : intègre la BNP à Tokyo, puis rejoint le cabinet de conseil Capgemini Ernst and Young

2002 : ouverture du Super U Kaméré (cédé en 2013)

2006 : MBA « entreprise familiale et entrepreneuriat » à l'INSEAD

2009-2029 : 4 mandats à la CCI-NC

2016 : ouverture de son centre commercial Les 2 Baies au Pont-des-Français

2021 : ouverture de ses deux boulangeries, à Val Plaisance et Apogoti

2024 : auditeur national IHEDN majeure Maritime. Incendie du centre Les 2 Baies et destruction de sa boulangerie à Apogoti



La boutique éphémère de l'Agachon, installée mi-juin sur le parking de l'ancien magasin incendié, à Ducos.

Dossier

Le monde de l'entreprise toujours debout !

La Nouvelle-Calédonie est une terre d'entrepreneurs. Une terre qui a été durement touchée en mai 2024 par de violentes émeutes, suivies d'une crise profonde. Plusieurs centaines d'entreprises ont été pillées, saccagées, réduites en cendres pour certaines. Après un temps de sidération, de colère et d'abattement bien compréhensibles, des chefs d'entreprise se sont relevés pour relancer leur activité, en repartant parfois de zéro. Car cet esprit pionnier si typiquement calédonien s'illustre aussi par la capacité à s'adapter et se réinventer. Ces femmes et ces hommes ont trouvé des solutions pour rebondir en cette période sombre, également marquée par la solidarité.

Depuis 25 ans, c'était une référence sur le Caillou. Le 15 mai, le magasin de pêche L'Agachon est en partie pillé et complètement incendié. Pour les gérants, Jean-Pierre Debien et son fils, Thomas, pas question de baisser les bras. « Nous avions de la marchandise stockée ailleurs. C'est ce qui nous a permis de rebondir rapidement. » Ils lancent alors la vente en ligne via leur site internet. Mi-juin, un nouveau cap est franchi avec la création d'une boutique éphémère sur le parking de l'ancien magasin, à Ducos. « Avec nos deux salariés, nous étions présents tous les vendredis et tous les samedis, sous des tentes de fortune. On s'est débrouillés avec le stock que nous avions, complété par la suite avec de la marchandise qui était sous douane et des commandes en cours d'acheminement par voie maritime et aérienne. Le matin, il fallait tout amener et tout déballer. Le soir, on devait tout ranger pour des questions de sécurité. Ce n'était pas viable à long terme. »



Les gérants de l'Agachon, père et fils, Jean-Pierre et Thomas Debien.

Une chaîne de solidarité

Au 1^{er} août, l'activité redémarre réellement dans les locaux de Home Dépôt grâce à la solidarité des gérants de la boutique qui les hébergent jusqu'au 31 janvier 2025. Fidèle, la clientèle suit. Pour autant, les gérants doivent faire face à la baisse de confiance de leurs fournisseurs « qui réduisent les délais de règlement et réclament parfois un acompte à la commande ». À cela s'ajoute le manque de trésorerie. « Malgré une avance, nous attendons toujours d'être indemnisés, c'est compliqué ! On travaille aujourd'hui avec un tiers de notre stock. Nous proposons moins de marques et moins de gammes. Notre chance est d'évoluer dans le domaine des loisirs qui permettent aussi aux gens de se nourrir. On navigue à vue, il va falloir se réinventer », reconnaît Jean-Pierre Debien.

La nécessité de se diversifier

Trouver de nouvelles pistes pour rebondir a été le souci de nombreuses entreprises en cette période de crise. Les exactions et l'augmentation des faits de vols, tout comme les incendies volontaires, ont entraîné un besoin de sécuri-

sation des professionnels et des particuliers. Une tendance que des entrepreneurs ont saisie pour se diversifier en proposant parfois des équipements de protection jusque-là introuvables sur le territoire. Pour le secteur du BTP, victime d'une commande publique en berne, les chantiers de démolition ont pu constituer une « bulle d'activité ». Ce marché, représenté traditionnellement par quatre-cinq entreprises, s'est vu rejoindre par de nouveaux acteurs. Les entreprises désireuses de s'intégrer dans une démarche de démolition responsable, conformément à la Charte Acotred-Fédération calédonienne du BTP (FCBTP), ont été recensées. Toutefois, les deux organisations ont dû lancer un appel au respect de ces règles strictes, certaines sociétés y dérogeant. « La démolition est un métier bien particulier qui nécessite du matériel spécifique et des formations chaque année », signale Christophe Dauthieux, cogérant de la société ACTB Pacifique et vice-président de la CPME, secteur du BTP. Le constructeur, fortement impacté par les exactions (lire l'encadré), a fait le choix de ne pas répondre aux chantiers de déconstruction ou seulement pour de petites interventions en lien avec une construction nouvelle.

Se restructurer en attendant la relance

Lors des émeutes, le principal chantier de la société de construction ACTB Pacifique, situé à Auteuil, a été entièrement mis à sac. Au 13 mai, l'entreprise familiale cumulait 76 millions de francs CFP d'engins, machines-outils, conteneurs, base vie et outillages volés, détruits ou incendiés. Alors que les indemnités peinent à venir, Christophe Dauthieux, le cogérant, reste persuadé qu'il n'y aura pas de véritable reprise avant début 2026. « Après les exactions, tous les marchés en cours ou ceux qui allaient débiter ont été annulés ou reportés. Dans ce contexte, il a fallu accepter dès juin 2024 d'adapter les dimensions de la société pour assurer sa survie. » Ainsi, le personnel passe de 26 à 16 salariés dont 12 mis au chômage partiel et la dette fournisseur au 13 mai est étalée, en accord avec les intéressés. « Ces dispositifs assumés et atteints ont sauvé la structure tout en permettant de garder les compétences, admet l'entrepreneur, espérant que celles-ci seront valorisées à l'avenir dans les décisions d'attributions d'appels d'offres. Côté chantiers, l'entreprise a « répondu à de plus petits appels d'offres et décalé le démarrage de certains marchés pour commencer 2025 avec une visibilité de travail de deux à quatre mois, qui reste précaire malgré tout. »



Christophe Dauthieux, cogérant d'ACTB Pacifique, présente depuis plus de 20 ans en Calédonie.



Se réorienter pour faire (encore) mieux

Retour aux premières nuits d'émeutes. Pour la clinique vétérinaire de l'Hippocampe, située au 6^e km, tout a basculé le 14 mai avec son incendie. Dans la foulée, la clinique vétérinaire située à Apogoti est vandalisée et pillée. Pour Guillaume de Savigny et Éric Leconte, vétérinaires et associés, c'est le choc. Après une semaine de sidération, vient le temps de la réflexion et de la concertation. « Il était important de vite prendre une décision pour ne pas déprimer. En tant que chef d'entreprise, on se nourrit de défis. Par élimination, on a décidé de recommencer à zéro. » Le premier challenge consiste à trouver des locaux dans un quartier voisin pour conserver une grande partie de la clientèle. Les deux associés sont aidés par la famille Courte qui libère des locaux sécurisés au 4^e km. « Nous avons vu le potentiel de cet espace de 350 m² qu'il fallait transformer en clinique ! Quitte à reconstruire, on s'est dit qu'on allait faire mieux. On est partis d'une zone résidentielle avec une clientèle de proximité pour s'installer dans une zone commerciale, ce qui nous a amenés à nous réorienter vers ce que nous savons faire de mieux : des urgences 24h/24 et un service de chirurgie pointu afin de

devenir une référence sur le territoire », souligne Éric Leconte.

Maintenir la clinique à flot

« Coup de chance », les deux associés ont stocké du matériel dans un dock pour un projet qui a capoté. « On a tout rapatrié au 4^e km mais il a quand même fallu réinvestir dans du nouveau matériel. Nous avons aussi bénéficié d'une chaîne de solidarité avec des dons de nos confrères et le concours d'entreprises. » Opérationnelle à 70 %, la clinique rouvre ses portes le 15 juin. Six mois plus tard, elle est à 100 % de ses capacités. La structure d'Apogoti, qui a rouvert le 1^{er} août, permet, depuis, d'assurer les actes courants.

Mis en chômage partiel « au début », les huit salariés ont pu conserver leur emploi. Une satisfaction pour les deux associés qui ont dû, pour maintenir la clinique à flot, faire des apports et des prêts bancaires personnels après la suspension du PGE. Assurés pour la perte d'exploitation (lire l'encadré), les gérants sont toujours dans l'attente d'indemnisation.

En profiter pour améliorer

Même situation pour Meryl Gofin, gérante du salon MJ Coiffure au Plaza Apogoti à Dumbéa-

sur-Mer, qui a pourtant repris son activité fin octobre. Quand on voit son lieu de travail aujourd'hui, il est difficile d'imaginer dans quel état elle a pu le retrouver après quinze jours d'inaccessibilité. Pendant cette période, le local a d'abord subi une première intrusion entre le 14 et le 16 mai, avant d'être pillé et dégradé. « On m'a tout pris : le matériel, le mobilier, les produits, l'électroménager... Moralement, cela a été très difficile, mais j'adore mon métier et j'ai investi dans ce salon, explique la jeune femme qui a ouvert son enseigne il y a quatre ans. Je me suis dit qu'il fallait repartir, ne pas donner raison aux casseurs ». Commence alors le parcours du combattant avec les assurances. En octobre, Meryl reçoit enfin un acompte pour pouvoir lancer les travaux de rénovation. « J'ai décidé d'en profiter pour changer et apporter des améliorations. Cela m'a vraiment aidée : le fait de faire les magasins, choisir la déco, me projeter... Et j'ai reçu énormément de messages de soutien de mes clientes. »

Redonner de l'attractivité au quartier

Heureuse d'exercer de nouveau, Meryl œuvre désormais, avec l'association des commerçants du Plaza Apogoti qu'elle préside depuis fin



Les locaux incendiés de la clinique vétérinaire de l'Hippocampe, au 6^e km.



Éric Leconte, au comptoir de la nouvelle clinique vétérinaire de l'Hippocampe, désormais installée au 4^e km.



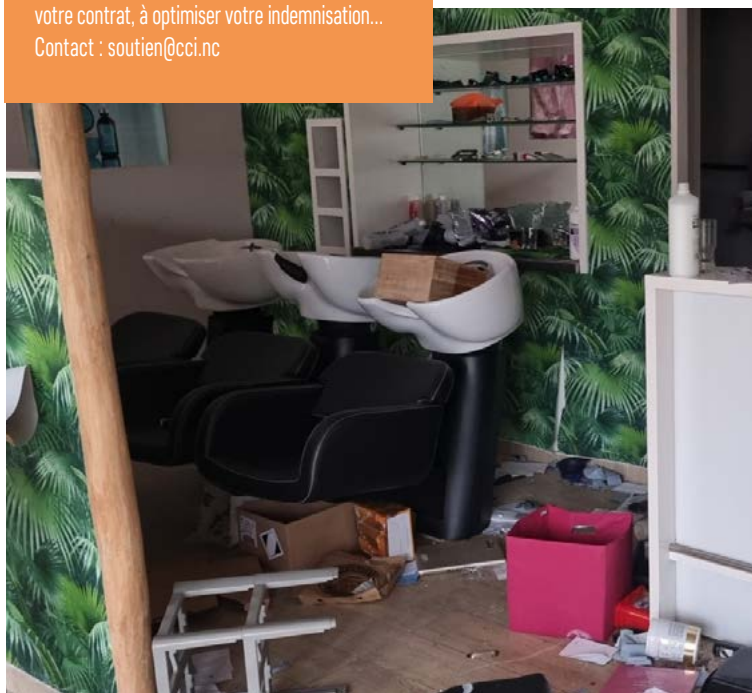
Assurance pertes d'exploitation : reprise d'activité indispensable

L'assurance perte d'exploitation vise à permettre la reprise d'activité et à compenser les conséquences de l'interruption de celle-ci pendant un temps limité et non définitif. La reprise d'activité est donc inhérente au versement de la garantie perte d'exploitation et l'assuré devra en justifier. C'est au chef d'entreprise, accompagné de son cabinet comptable ou de son expert d'assuré s'il en a sollicité un, d'établir l'état des pertes durant l'arrêt temporaire de l'activité (CA réalisé, frais supplémentaires engagés, économies réalisées, etc.) afin de calculer le niveau d'indemnisation de la perte d'exploitation. Les justificatifs financiers doivent être transmis à l'assureur afin de valider le chiffrage réalisé. Pour rappel, grâce au fonds constitué par la solidarité du réseau national des CCI, la CCI-NC peut prendre en charge jusqu'à 4 h d'intervention d'un expert d'assuré à vos côtés, pour vous aider à monter vos dossiers d'assurance, à comprendre votre contrat, à optimiser votre indemnisation...
Contact : soutien@cci.nc

2024, pour que le quartier retrouve son attractivité. Première réalisation : une vidéo sur le ton de l'humour, signée Kingtaz, afin de promouvoir les commerces pendant les fêtes. « En février, nous avons le projet de rendre la rue piétonne pour organiser une mini-foire avec des exposants, nous négocions aussi avec la province Sud pour mettre des panneaux à l'entrée d'Agopot afin de donner de la visibilité aux centres commerciaux, détaille-t-elle. Ensemble, nous essayons de faire bouger les choses, de redonner confiance à la clientèle, notamment en termes de sécurité. La situation a créé davantage de solidarité entre les commerçants ». Une union nécessaire car la cheffe d'entreprise le sait, « 2025 risque d'être encore compliquée ». La priorité, « c'est d'avoir de la trésorerie pour aborder l'année plus sereinement ». Pour l'Agachon, l'heure est la recherche d'un nouveau local au 1^{er} février, mais le chef d'entreprise peine à (re)trouver un assureur. « Ce qui pose souci, dit-il, c'est la zone de Ducos qui a été particulièrement impactée par les émeutes mais où l'on souhaite se réinstaller pour rester au plus près de notre clientèle qui a fait preuve d'un tel esprit de solidarité durant ces derniers mois ».



Les chantiers de démolition ont débuté mi-juillet dans le Grand Nouméa.



Le salon M J Coiffure saccagé.



Meryl Gofin a retrouvé sa clientèle.

Trois questions à...

Stéphane Mateo, directeur général de Lagoon



« Être tous ensemble, c'est dans notre ADN ! »

Relocalisée dans le quartier de Magenta, l'entreprise Lagoon y a installé ses bureaux et ouvert une nouvelle boutique aux Halles.

De quelle façon avez-vous été impacté par les exactions ?

Stéphane Mateo : Dès le début des émeutes, nous n'avons plus eu accès à nos bureaux et à la boutique, au Plexus (Ducos). Nous étions dans l'attente, à guetter, sans savoir à quel point notre activité serait impactée. Le week-end du 18 mai, nous avons appris que les portes de nos locaux avaient été forcées. Avec des volontaires, nous y sommes allés pour récupérer des équipements importants qu'il a fallu, par la suite, reconditionner. Puis, le Plexus a brûlé.

de la démographie. On a recentré notre activité sur notre cœur de métier, fournisseur d'accès internet et hébergeur de solutions de services, et réduit nos frais de fonctionnement. Nous avons deux priorités : sauvegarder notre activité principale et conserver nos 41 emplois.

Comment évolue la situation aujourd'hui ?

S.M. : On a connu des moments de creux et perdu 2 000 clients (particuliers et professionnels) dont la majorité a quitté le territoire. En novembre, nous avons ouvert une boutique aux Halles de Magenta. Nous avons eu l'opportunité de louer un plateau brut dans ce même quartier où nous avons installé nos bureaux, mi-décembre. Après sept mois de télétravail, il était important de retrouver une vie sociale d'entreprise, d'être tous ensemble. C'est dans notre ADN ! Les salariés ont été très affectés par la destruction du Plexus. Depuis 2012, c'était leur deuxième maison. Mais c'est dans les moments difficiles que l'on voit le meilleur de l'humain.

À quels défis l'entreprise a-t-elle été confrontée du jour au lendemain ?

S.M. : Dès le 14 mai, nous sommes tous passés en télétravail, à l'exception de nos deux autres boutiques, fermées. Notre site de production étant toujours actif, on a pu continuer à fournir notre service à nos clients. Début juillet, on a commencé à établir des scénarios pour l'entreprise en ayant aucune idée de la durée des exactions, de l'impact économique à l'échelle du pays et de l'évolution



Stéphane Mateo,
directeur général de Lagoon

Les circuits courts plébiscités

Si la crise a plus particulièrement impacté le milieu urbain, le secteur rural a lui aussi été touché. En effet, les exactions ont considérablement réduit le nombre de surfaces de vente ou leur accessibilité, obligeant les producteurs agricoles à trouver de nouveaux débouchés pour écouler leurs productions. Ainsi, agriculteurs, éleveurs et pêcheurs ont fait preuve d'agilité en multipliant les marchés de proximité. La volonté est désormais de consolider les circuits courts et de relever le défi de la transformation en partenariat avec la CCI, la Chambre de métiers et d'artisanat et la Chambre d'Agriculture et de Pêche.

CONTACT

Contactez vos
conseillers CCI :
Tel. : 24 31 00
caprelance@cci.nc

LOCATION LONGUE DURÉE

N'achetez plus votre voiture, louez-la !



- 01 |  **Mensualités fixes** qui permettent de préserver votre trésorerie
- 02 |  Gestion de votre flotte de **A à Z**
- 03 |  Capacités d'emprunt **préservée**
- 04 |  Conditions d'achats **avantageuses**

System
Lease

La solution pour les **professionnels**.

☎ 27 27 30 📱 🌐

K-REN
by Factory Ombrages

La **GAMME**

Les **SOLUTIONS**



☎ +687 76 38 08

✉ al@admin.nc

🌐 www.factoryombrages.nc





Économie

Réforme de la TGC : quels sont les changements ?

Le Congrès de la Nouvelle-Calédonie a récemment voté la fameuse réforme de la Taxe Générale sur la Consommation (TGC). Cependant, ce qui devait initialement représenter un tournant fiscal a été réduit à une série de mesures modestes.



Mickaël Jamet,
directeur de la Direction des
Services Fiscaux

À l'origine, la réforme prévoyait une simplification du système de la TGC avec le passage de quatre à trois taux, la suppression de nombreuses exonérations et un élargissement de l'assiette fiscale, dans l'objectif de générer un rendement fiscal supplémentaire de 6 milliards de francs. « *Le passage à trois taux permettait de simplifier considérablement la gestion de la taxe pour les entreprises, tout en orientant l'impact fiscal sur les services, davantage consommés par les ménages aisés* », explique Mickaël Jamet, directeur de la Direction des Services Fiscaux (DSF). Malgré ces ambitions, le Congrès a finalement choisi de repousser cette réforme en profondeur, invoquant la fragilité économique actuelle et les craintes d'un impact négatif sur les ménages et les entreprises.

Ce qui change réellement

Les ajustements se concentrent sur des corrections techniques sans bouleverser le système fiscal dans son ensemble. Parmi les principales modifications, on retrouve :

- Les prestations de formation professionnelle, qui bénéficiaient d'une exonération de TGC, seront désormais soumises à cette taxe.
- La fourniture de livres électroniques, qui bénéficiait d'une exonération de TGC, sera désormais taxée au même taux que les autres services culturels (3 %).
- Un contrôle plus strict sera désormais appliqué sur les exonérations de TGC dans les secteurs de l'agricul-

ture et de la pêche. Seuls les agriculteurs AP1 et AP2 en franchise de base, les nouveaux agriculteurs justifiant de moins de 2 ans d'activité dès lors qu'ils ont bénéficié d'une aide à l'installation par une province ou l'État et les pêcheurs ayant le statut de « patron pêcheur » pourront bénéficier d'une exonération.

- Les exonérations dites « en cascade », appliquées sur les intrants importés par des intermédiaires pour les sous-traitants miniers, sont supprimées. Désormais, les importateurs paieront la TGC à l'importation, qu'ils pourront déduire par la suite. Les sous-traitants miniers, quant à eux, continueront de bénéficier de l'exonération sur leurs achats.
- Les primo-accédants doivent désormais payer la TGC sur l'achat de terrain à bâtir.

Quel impact économique ?

D'un point de vue économique, cette réforme n'amène pas de rendement fiscal supplémentaire, car « *la suppression des principales exonérations et le passage à trois taux ont été écartés* », explique le directeur de la DSF. Si la suppression de certaines exonérations permettra une meilleure application de la taxe et une légère augmentation des recettes, celle-ci restera marginale. Néanmoins, considérant les nécessaires réformes que devra mettre en place le territoire pour se relever des crises qu'il traverse, il n'est pas exclu que les élus se penchent encore sur la TGC dans les mois et les années à venir.



TROUVEZ
LA SERVANTE ADAPTÉE
À VOTRE ACTIVITÉ



NOMBREUX
MODÈLES
avec OUTILS

À partir de
111.898 F TTC
pour une servante 89 outils



COULEURS

De 89 à 716 OUTILS

DUCOS - 3 rue Fernand Forest | (+687) 27 35 23
info@sitec.nc



cci
formation
alternance
NOUVELLE-CALÉDONIE

L'alternance c'est
une expérience, une formation, un métier

12 formations dans 5 secteurs différents,
du niveau bac à bac +3

WWW.CFA.CCI.NC



- ✓ Formations de qualité
- ✓ Encadrement personnalisé
- ✓ Alternance théorie/pratique
- ✓ Diversité des parcours
- ✓ Adaptation aux besoins locaux

14 rue de Verdun
24.31.45
cfa@cci.nc

f @ CCI formation alternance NC
in Les écoles de la CCI

une école cci
NOUVELLE-CALÉDONIE

AVEC LA BNC
VOUS AVEZ TOUTES
LES CARTES EN MAIN

SOLUTION TPE

Offrez à vos clients la meilleure
expérience d'achat

Rendez vous sur bnc.nc



Banque de
Nouvelle Calédonie
BANQUE & ASSURANCE

www.bnc.nc | BNCline
257 400





Développement durable

Dérogations supplémentaires

La province Sud a simplifié les autorisations d'urbanisme, accélérant les délais de reconstruction. Pour les constructions durables, des dérogations à la règle de reconstruction à l'identique sont possibles en respectant la norme PEB ou la démarche BDCal.

Reconstruire... en mieux !



Jean-Christophe Rigual,
directeur adjoint de l'ACE

Et si les entreprises profitaient de cette phase de reconstruction pour bâtir des édifices bioclimatiques ? Certes, les assurances préconisent de « reconstruire à l'identique », mais il est possible de concevoir un bâtiment plus confortable et moins énergivore en conservant le gabarit de la structure.

Pour de nombreux entrepreneurs, la reconstruction est une question de survie. Cependant, l'appel à « reconstruire à l'identique » prôné par les assurances peut être nuancé. « *Beaucoup de bâtiments ont été construits sans intégrer la notion de durabilité. On connaît tous des docks qui surchauffent dès les premières chaleurs. Or, la reconstruction offre une opportunité unique pour repenser les bâtiments en termes de performance énergétique* », estime Matthieu Ladiesse, responsable du département développement durable de la CCI.

Solutions concrètes

Sur le plan technique, tant que les gabarits sont respectés et que les modifications s'inscrivent dans l'enveloppe de remboursement, il est tout à fait possible d'améliorer les bâtiments pour les rendre plus agréables au quotidien et moins gloutons en énergie, « *en isolant la toiture, en optant pour une couleur de toit plus claire ou en réorientant la struc-*

ture pour optimiser la circulation naturelle de l'air », détaille Matthieu Ladiesse. La Nouvelle-Calédonie dispose de nombreux outils sur lesquels les architectes peuvent s'appuyer pour construire des édifices durables tels que la norme PEB (Performance Énergétique des Bâtiments), créée en 2020 dans le cadre du RCNC (Référentiel Construction Nouvelle-Calédonie), ainsi que la labellisation BDCal, portée par le cluster éco-construction.

Aides techniques et financières

Parallèlement, l'Agence calédonienne de l'énergie (ACE) peut accompagner les entreprises dans cette démarche. « *La première chose à faire, c'est de venir nous voir pour cerner le besoin réel. Notre rôle est de conseiller et d'offrir un soutien technique* », précise Jean-Christophe Rigual, directeur adjoint de l'ACE. Le deuxième levier que propose l'agence repose sur des aides financières, qui peuvent couvrir jusqu'à 50 % des études nécessaires pour réduire la consommation énergétique du bâtiment. « *Sachant, qu'en moyenne, les mesures proposées permettent un retour sur investissement de cinq ans. C'est une démarche rapide. Une fois une demande déposée, le délai de traitement jusqu'à la contractualisation de la convention avec l'entrepreneur ne dépasse pas deux mois.* ». La reconstruction bioclimatique est à portée de chacun.



Matthieu Ladiesse,
responsable du département
développement durable de la CCI



Numérique

Guichet entreprises : de nouveaux services en ligne !

Créée en 2019 à l'initiative du gouvernement, la plateforme guichet-entreprises.nc continue d'évoluer. Après les entreprises individuelles, la démarche de création en ligne s'ouvre aux SARL et aux EURL, marquant une étape supplémentaire vers la simplification administrative.

La plateforme guichet-entreprises.nc, qui regroupe tous les partenaires économiques – les trois Chambres consulaires, la CAFAT, la Direction des services fiscaux, l'Issee et le registre du commerce et des sociétés (RCS) –, a été développée afin de simplifier les démarches administratives lors de la création d'une entreprise via un formulaire en ligne, offrant ainsi aux entrepreneurs un point d'entrée unique. Et un gain de temps. Elle permet aux entreprises individuelles (patentés), non inscrites au RCS *, d'effectuer leurs démarches d'immatriculation, de modification (changement de situation) et de radiation en ligne.

Signature électronique

Fin 2024, ce guichet unique a été étendu aux sociétés à responsabilité limitée (SARL) et aux entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL) qui ont désormais la possibilité de remplir un formulaire unique en ligne pour s'immatriculer auprès du Ridet, du RCS, de la Direction des services fiscaux et des Chambres consulaires en... trente minutes. Cette nouvelle fonctionnalité s'accompagne de l'intégration d'un service de si-

gnature électronique, évitant aux responsables légaux ou à leurs mandataires de se déplacer.

Un simulateur de calcul de patente

Autre nouveauté, l'intégration d'un simulateur de calcul de l'imposition à la patente « qui répond à une véritable attente, souligne Benoît Dunoguès, responsable du département gestion des entreprises à la CCI. Avec cet outil, l'utilisateur peut avoir une estimation de son impôt dont le montant va dépendre de son activité, de sa commune, de la superficie de son local, des espaces commerciaux, du nombre de véhicules de société, de leur puissance, etc. »

S'adapter au contexte

Ces innovations doivent contribuer à faciliter les démarches des entrepreneurs, plus particulièrement dans cette période où, à la suite des exactions survenues en mai dernier, les reconversions sont nombreuses. « Il y a eu beaucoup de changements de gérance et malheureusement de lieux d'exercice », relève Benoît Dunoguès. À terme,

l'objectif du gouvernement est de permettre à l'ensemble des formes juridiques d'entreprises de réaliser 100 % de leurs démarches en ligne (immatriculation, modification et radiation).

** Les entreprises individuelles dont l'activité commerciale relève de la CCI et qui nécessitent d'avoir un Kbis, ont la possibilité de s'immatriculer ou de se radier en ligne mais ne peuvent pas (encore) effectuer de modification.*

CHIFFRES-CLÉS EN 2024

5 082 utilisateurs dont 4 239 qui ont effectué une démarche en ligne de chez eux

1 974 immatriculations (39 %)

626 modifications (12 %)

2 482 radiations (49 %)

2,9 jours de délai de traitement

3 962 simulations réalisées sur le calculateur de patente.

Tourisme



La marketplace, un levier de développement pour les professionnels du tourisme

En fin d'année dernière, Sud Tourisme a lancé sa marketplace. L'objectif : permettre aux visiteurs locaux et internationaux de réserver en ligne tout leur séjour dans un même panier. Pratique pour les touristes, mais également pour les professionnels du secteur.

Toutes les entreprises qui œuvrent dans le milieu du tourisme en province Sud peuvent rejoindre la plateforme, et ce, « *qu'elles disposent d'outils digitaux ou non* », précise Alexandra Gambino, responsable commerciale chez Sud Tourisme. Ce « marché en ligne » doit leur faire gagner du temps grâce à des outils de gestion faciles à utiliser pour gérer les réservations, les tarifs et les disponibilités, mais aussi leur permettre d'être plus visibles auprès de nouveaux clients. « *Nous souhaitons mettre en synergie tous les professionnels du secteur*, explique-t-elle. *À la fois les "gros" acteurs, qui vendent déjà en ligne et qui vont utiliser la marketplace comme un canal de vente supplémentaire, et les "petits" acteurs qui ne le font pas encore et ont besoin d'un accompagnement* ». Pour cela, une équipe de commerciaux va à la rencontre de chaque professionnel pour l'accompagner dans la digitalisation de son activité en répondant à ses besoins spécifiques. Et l'échange ne s'arrête pas au e-commerce puisque c'est l'occasion d'aborder des sujets divers : qu'est-ce qu'une stratégie tarifaire ?

Comment se positionner face à la concurrence ?
Comment gérer les clients ?

Des outils précieux pour les acteurs du secteur

« *L'accompagnement est très large, on devient presque des conseillers au quotidien pour les professionnels*, souligne la responsable commerciale. *Nous mettons à disposition plusieurs outils de gestion pour ceux qui en ont besoin* ». L'occasion également de challenger les entreprises en les incitant à se renouveler et à proposer de nouveaux produits pour améliorer leur compétitivité.

Un espace dédié aux professionnels du tourisme est également présent sur le site de Sud Tourisme. On y retrouve des outils, des ressources et différentes informations pour les guider au mieux dans la promotion de la destination et le développement de leurs activités. « *Par exemple, nous avons mis sur pied une plateforme entière de tutoriels écrits et vidéos pour*

aider les prestataires dans leurs démarches, précise Alexandra Gambino. *Autre exemple, l'infolettre mensuelle qui donne de nombreux conseils* ».

LA CCI, PARTENAIRE DE SUD TOURISME

La Chambre a joué un rôle dans le développement de la marketplace en menant un travail d'identification des acteurs du secteur tout en les accompagnant dans leur régularisation administrative et leur professionnalisation. « *Cette mise en conformité est un gage de qualité* », souligne la responsable commerciale.

CONTACT

sudtourisme.nc/contactez-nous
Alexandra Gambino - Tel : 53 73 17

www.sudtourisme.nc



Formation

Se former au leadership avec la CCI

En 2025, la CCI relance son programme de formations Executive à destination des chefs d'entreprise. Des formations ciblées, pensées par et pour les cadres et dirigeants d'entreprise. La première de l'année, sur le thème du leadership, aura lieu les 26 et 27 mars.



Christine Castan, formatrice certifiée HEC, a déjà animé plusieurs formations en Calédonie et connaît bien le territoire et ses enjeux.

EN QUÊTE DE SENS

Directrice pédagogique et animatrice au sein d'HEC Executive Education, Christine Castan accompagne les managers et les dirigeants en s'appuyant sur trois piliers : conscience, liberté et responsabilité.

La CCI profite de la venue de Christine Castan, formatrice certifiée HEC qui animera une session destinée aux femmes chefs d'entreprise du secteur de l'économie sociale et solidaire, pour mettre en place sur deux jours, les 26 et 27 mars, un module ouvert à tous sur le thème du leadership des dirigeants.

Se questionner sur ses pratiques

Dans un environnement en transformation, il s'agit de revisiter ses représentations du leadership et d'intégrer les nouveaux défis qu'imposent la situation de crise que connaît le pays. La formation, qui invite à se questionner sur ses pratiques, doit ainsi permettre d'expérimenter les moyens de gérer l'incertitude, pour soi et pour ses équipes, et de prendre les bonnes orientations en développant son intelligence décisionnelle.

Parmi les thèmes abordés figurera également l'expérimentation de la posture du coach et celle de coach-leader qui implique un processus d'accompagnement, des outils, un état d'esprit au service de l'humain et de la performance. Quelles sont les caractéristiques des leaders de demain ? Pourquoi parler de leadership dans un environnement complexe ? Quelles différences entre management et leadership ?... Autant de sujets qui seront abordés.

Affiner sa vision

Christine Castan abordera également la notion d'intelligence émotionnelle, une nouvelle façon d'appréhender les relations en entreprise et le rôle du dirigeant. Elle amènera chacun à questionner sa « boussole » personnelle.

Pourquoi je fais ce que je fais ? Comment puis-je prendre conscience de ma vision du monde avec mes croyances aidantes et limitantes ?

La formation amènera chacun à s'interroger sur sa posture de leader tout en lui apportant les outils théoriques pour s'adapter au contexte particulier que la Nouvelle-Calédonie traverse actuellement.

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU PROGRAMME

Cette formation Executive sur le leadership est la première d'une série de formations prévue au cours de l'année 2025 pour les dirigeants d'entreprise, avec notamment un module sur l'intelligence artificielle générative. Tout au long de l'année se poursuivront également les formations sur la prise de parole et comment accroître son impact. Ou encore travailler sur le charisme, l'occupation de l'espace et les gestes parasites pour une prise de parole plus efficace.

CONTACT

24 31 35 - entreprises@cci.nc



Fiche pratique

Sécuriser son entreprise face à la délinquance

Lutter contre l'insécurité dans les locaux professionnels est une priorité pour toute entreprise. De manière générale, « tout ce qui retarde ou dérange l'action d'un malfaiteur peut contribuer à éviter un vol ». Voici des conseils pratiques afin de décourager les éventuels cambrioleurs.

1. L'analyse de l'environnement

La lumière extérieure est-elle suffisante ? Les malfrats préfèrent œuvrer en se dissimulant. Il est possible de contacter sa mairie si l'éclairage public est défaillant aux abords de son entreprise. Installer également des points lumineux, avec ou sans détection de mouvement, peut être très dissuasif. Si l'entreprise est en bord de route, avec un accès direct en véhicule, il est envisageable d'installer des plots en béton ou des plantes volumineuses pour éviter les voitures béliers. Attention toutefois à ce que ces installations ne permettent pas aux voleurs de se dissimuler.

Les voisins et les autres entreprises peuvent être de vrais alliés. Ainsi des entreprises, à Ducos, Numbo, Païta et la ZAC Panda, se sont fédérées en association afin de mutualiser notamment leurs moyens pour la sécurisation.

2. L'accès à l'entreprise

L'idée est d'assurer la sûreté de ses locaux en compliquant le travail des malfrats. Ainsi, un rideau métallique ou toute autre fermeture renforcée demandant l'utilisation d'outillages lourds et bruyants devrait permettre de décourager toute tentative d'attaque. Il est fortement conseillé de ne pas laisser d'outillages ou d'engins permettant de faciliter le travail de casse en vue ou accessibles.

3. L'intérieur des locaux

Les caméras de surveillance peuvent permettre d'alerter les forces de l'ordre et les aider à interpellier les voleurs. Des systèmes d'alarmes ou de fumigènes peuvent être installés. Intégrer son personnel aux questions de sûreté de l'entreprise est essentiel : les recommandations en termes de

sécurisation doivent être connues de tous les salariés, afin d'éviter les erreurs qui peuvent être fatales.

4. Les personnes ressources

> Service gratuit de l'État, **les référents sûreté** peuvent accompagner les professionnels en effectuant des consultations au sein des entreprises :

- Johan Kaman de la **Gendarmerie nationale** :
cptm.comgendnc@gendarmerie.interieur.gouv.fr
- Fabian Dinh de la **Police nationale** :
dtpn988-referent-surete@interieur.gouv.fr

> L'Opération Tranquillité Entreprise et Commerce (OTEC) est un service gratuit de la Gendarmerie nationale. Pour en bénéficier, il faut remplir le formulaire d'inscription en brigade ou sur Internet.

> La province Sud propose des aides financières pour sécuriser son entreprise, tous les conseils sont à trouver sur le site Internet de la province Sud.

> La CCI propose un guide « Protéger mon entreprise de la délinquance », mis à jour par les forces de l'ordre, à télécharger sur son site internet.



Comment j'ai réussi à... me lancer à l'export

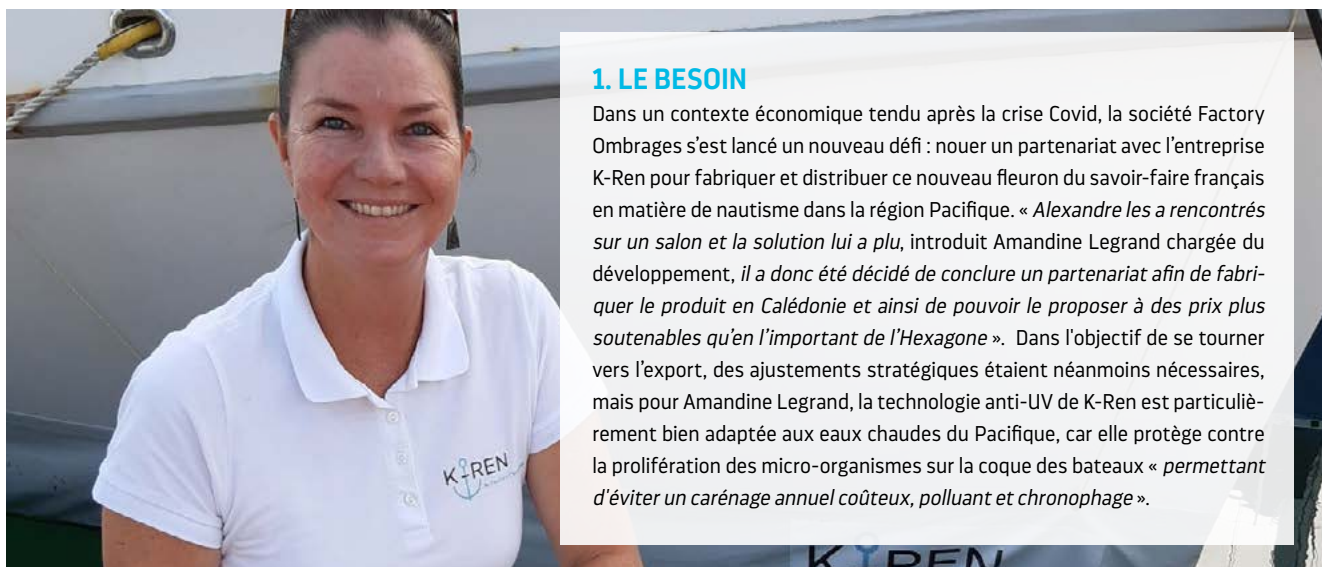
CONTACT

Conseiller CCI : 24.31.00

conseil@cci.nc

www.cci.nc

Passionné par la mer et sensible à la protection de l'environnement, Alexandre Legrand, gérant de la société Factory Ombrages, a misé sur la solution K-Ren (housse antifouling pour bateaux) pour se lancer à l'export dans la région, avec l'aide de sa sœur, Amandine Legrand, chargée du développement.



1. LE BESOIN

Dans un contexte économique tendu après la crise Covid, la société Factory Ombrages s'est lancé un nouveau défi : nouer un partenariat avec l'entreprise K-Ren pour fabriquer et distribuer ce nouveau fleuron du savoir-faire français en matière de nautisme dans la région Pacifique. « Alexandre les a rencontrés sur un salon et la solution lui a plu, introduit Amandine Legrand chargée du développement, il a donc été décidé de conclure un partenariat afin de fabriquer le produit en Calédonie et ainsi de pouvoir le proposer à des prix plus soutenables qu'en l'important de l'Hexagone ». Dans l'objectif de se tourner vers l'export, des ajustements stratégiques étaient néanmoins nécessaires, mais pour Amandine Legrand, la technologie anti-UV de K-Ren est particulièrement bien adaptée aux eaux chaudes du Pacifique, car elle protège contre la prolifération des micro-organismes sur la coque des bateaux « permettant d'éviter un carénage annuel coûteux, polluant et chronophage ».

Amandine Legrand est chargée du développement de K-Ren by Factory Ombrages.

2. LA SOLUTION

Accompagnée par Business France, NCT&I et la CCI, Amandine Legrand lance dans un premier temps une étude de marché sur la Nouvelle-Zélande tout en révisant la stratégie marketing de K-Ren à destination des pays de la région. « L'accompagnement dont nous avons bénéficié à la CCI a été d'une aide précieuse, notamment sur les aspects juridiques du développement à l'export, ainsi que sur notre approche marketing afin qu'elle soit plus conforme aux us et coutumes anglo-saxons ou encore pour apprendre à pitcher la solution K-Ren en anglais », souligne-t-elle.

3. LE RÉSULTAT

« Malgré le contexte post-émeutes qui n'a fait qu'accentuer une situation économique en berne, nous avons multiplié les contacts dans les secteurs professionnels et de la plaisance nautique, d'abord en Nouvelle-Calédonie (une vingtaine de bateaux toutes catégories confondues ont déjà été équiperés dont des pêcheurs professionnels, ndlr). Nous nous préparons maintenant à présenter la solution K-Ren sur plusieurs salons spécialisés en Nouvelle-Zélande et en Australie en 2025. » En septembre dernier, K-Ren by Factory Ombrages participait à une conférence à Wellington regroupant toutes les autorités compétentes des ports et marinas de Nouvelle-Zélande, « une étape encourageante pour notre développement futur ».

K-REN BY FACTORY OMBRAGES

Tél.: 76.38.08

al@admin.nc

www.factoryombrages.nc/produits-services/housse-bateau-anti-fouling/



Chiffres et échéances

Taux de l'usure

Prêts aux personnes morales
(hors activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole
ou professionnelle non commerciale) applicables au 1^{er} janvier 2025.

- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans : 7,16 %
- Prêts à taux fixe d'une durée entre 2 et 10 ans : 6,12 %
- Prêts à taux fixe d'une durée entre 10 et 20 ans : 6,20 %
- Prêts à taux fixe d'une durée de 20 ans et plus : 6,20 %
- Découverts en compte : 19,04 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans : 7,64 %

Intérêt légal (1^{er} semestre 2025)

Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels 7,21 %
Autres cas 3,71 %

Indice et taux

Prix (décembre 2024) 106,60
Prix hors tabac (décembre 2024) 105,87
Inflation hors tabac (12 derniers mois) .. +1,4 %
Inflation générale (12 derniers mois) +1,7 %

Salaire minimum garanti brut (janvier 2025)

SMG horaire 985,42 F CFP
SMG mensuel 166 536 F CFP

Salaire minimum agricole (janvier 2025)

SMAG horaire 837,61 F CFP
SMAG mensuel 141 556 F CFP

Feuille de paie (janvier 2025)

Plafond CAFAT 390 900 F CFP
Plafond maladie CAFAT / RUAMM + FIAF
..... 548 660 F CFP (tranche 1)/
à partir de 548 601 F CFP (tranche 2 RUAMM)
Plafond FSH 329 700 F CFP
Plafond formation professionnelle .. 390 900 F CFP
Plafond Sécurité sociale 468 377 F CFP
CCS salaire total (non plafonné)

Évolution du BT21

	2022	2023	2024
Janv.	109,58	100,57	100,94
Fév.	109,63	100,59	100,55
Mars	111,28	100,66	100,99
Avril	112,38	100,65	101,81
Mai	113,51	100,81	101,44
Juin	113,74	101,28	101,23
Juillet	114,49	101,75	100,94
Août	99,41	101,36	100,75
Sept.	99,30	101,38	100,35
Oct.	99,79	101,96	99,84
Nov.	99,58	100,96	99,61
Déc.	100,00	100,76	99,94 (provisoire)

Échéances fiscales

31 janvier

CAFAT - Employeurs

- Paiement des cotisations du 4^e trimestre.
- Déclaration nominative du 4^e trimestre.

Pôle ntreprise

GROUPE JEANDOT

ENTREPRISES & PROFESSIONNELS

Optimisez la gestion de votre flotte automobile avec le Pôle Entreprise, votre partenaire de confiance pour des solutions sur-mesure, avec un interlocuteur unique et des solutions de financement adaptées.

Toutes nos marques, une seule adresse.

 PK4 - 139 RUE JACQUES IÉKAWÉ



 25 05 00

 pole_entreprise@hgj.nc

 Pôle Entreprise Groupe Jeandot

Jeep

 DACIA

Ford



KIA

FIAT

 SUZUKI

 DFSK

 BESTUNE

 SERES

 BAIC

Protéger son activité, c'est préserver l'avenir d'un pays.

La sécurité des entreprises et institutions n'est pas une option,
c'est la clé d'un avenir durable.



Chez Syrtis Major, nous croyons que la sécurité est plus qu'un simple service : c'est un engagement.
Notre mission est de protéger ce qui compte le plus pour vous ; vos collaborateurs, vos infrastructures,
vos ambitions et vos idées. Grâce à notre expertise en protection rapprochée, renseignement stratégique et sécurité
industrielle, nous offrons bien plus qu'un service : nous proposons une sérénité absolue.



SYRTIS MAJOR

 www.syrtis-major.com