

ccinfo

N° 285
AOÛT
SEPTEMBRE
2021

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES DE NOUVELLE-CALÉDONIE

DISPENSÉ DE TIMBRAGE

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



DOSSIER

Le projet NC ÉCO, pour un modèle
économique et sociétal
inclusif et efficient.

ACTIONS DE LA CCI

Xplore, une innovation pédagogique
à l'EGC dès la rentrée 2022.

ÉCONOMIE

« Pêcheurs calédoniens », la signature
d'un savoir-faire local et responsable !



cci
@ NOUVELLE-CALÉDONIE
WWW.CCI.NC





PATRICK, UN CARACTÈRE AUSSI DOUX QUE SON MIEL

ARC-EN-MIEL - BOULOUPARIS



NICOLE, POUR SES POULETS ELLE VEILLE AUX GRAINS

GIE MÉRU - POINDIMIÉ



ÉRIC, VOUS ALLEZ EN Pincer POUR SES CRABES

THALASSA II - NOUMÉA



CHLOÉ, AUSSI CRAQUANTE QUE SES BISCUITS

BISCUITERIE DONNA - KONÉ



JONATHAN, FIER DE SES RACINES ET DE SES LÉGUMES

LES JARDINS DE LA LEMBI - MONT-DORE



DOROTHY, MET LA CRÈME DE LA CRÈME DANS SES FROMAGES BLANCS

LES DÉLICES DU CAILLOU - NOUMÉA



MICHEL, PIQUANT ET ÉPICÉ, AUTANT QUE SES ACHARDS

L'ASSIETTE DU BROUSSARD - KOUMAC



ISABELLE, L'AMOUR EST DANS LE FRAIS AVEC SES FROMAGES

FROMAGERIES DE PAÏTA

LES PRODUITS d'ici

Soutenons l'économie et les talents locaux !

Depuis 2016, vos hypermarchés Géant Casino et vos supermarchés Casino s'associent avec des producteurs du Caillou pour vous proposer des **produits calédoniens** élaborés, récoltés ou transformés **près de chez vous**.

Cette démarche d'accompagnement vous permet de découvrir toute la **richesse de notre terroir** ainsi que **le talent et le savoir-faire de nos producteurs**.

Ils développent leurs activités tout en contribuant activement à la **dynamique économique de tout le pays**.

ENSEMBLE, NOUS GAGNONS TOUS À SOUTENIR LES PRODUITS D'ICI !

Géant
Casino

Casino
supermarchés



SYLVIE, ET SES SALADES SONT TOUJOURS DE BONNE COMPOSITION

LES FOIES GRAS DE GRANY - NOUMÉA



AKI, GARDE LA BANANE ET LA CULTIVE AUSSI

LA FORESTIÈRE - MONT-DORE



ANDRÉA ET LUCINDA, NE NOUS FONT PAS TOURNER AUTOUR DU POT

HOÏA - POINDIMIÉ



YOHAN, CULTIVE LA QUALITÉ. C'EST SA NATURE

MARAÎCHAGE TERRIER - BOURAIL



LÉONTINE, UNE PÉPITE DE SAVOIR-FAIRE POUR LES COOKIES

CASIMIR - NOUMÉA



BRIAN, FROMAGER D'APPELLATION D'ORIGINE PRÉFÉRÉE

LA FERME DE SARRAMÉA



ÉLIANE, FICÈLE LE CERF AVEC PASSION

CEG - BOULOUPARIS



LESLY, À L'AISE AVEC LE THON COMME UN POISSON DANS L'EAU

MARLIN BLEU - NOUMÉA



ÉDITO

À quelques mois du troisième référendum et de l'ouverture d'une période de transition qui devra dans tous les cas inventer et proposer un futur modèle de société pour la Nouvelle-Calédonie, votre magazine donne la parole aux acteurs économiques qui ont bâti le projet NC ÉCO. Des professionnels qui ont choisi de dédier plusieurs centaines d'heures de travail à la définition d'une vision commune d'un modèle durable et profitable au plus grand nombre, en l'enrichissant de leurs différences de point de vue et de leur expérience. Un travail qui s'adosse à des constats pour définir précisément les moyens de croire en l'avenir. Un modèle qui voit grand et dans le détail... à l'image de la CCI qui à travers le parcours « Xplore », innove à l'École de gestion et de commerce Pacifique Sud. Une fois encore il est question d'expérience pour montrer la voie : la Chambre a conçu un nouveau rendez-vous pour mettre en relation les porteurs de projet avec des investisseurs providentiels (ou Business angels). Enfin la CCI prépare l'avenir... Lauréate d'un appel à projets national en collaboration avec l'Ademe, la Chambre va aider une vingtaine d'entreprises touristiques à aller vers plus d'indépendance énergétique, dans le cadre du dispositif France Relance et du Fonds tourisme durable. Parce que tout, et chacun, compte pour un commerce, une industrie, une économie résiliente et créatrice de valeur. Bonne lecture !

David Guyenne,
Président de la CCI-NC

CCInfo

SOMMAIRE

ACTUALITÉS

- 4 À la Une**
 - 4 Label commerce écoresponsable, Station N, Un vaccinodrome à Tontouta, Rendez-vous des petits entrepreneurs.
- 5 Actions de la CCI**
 - 5 Vous avez un projet ? Les Business angels peuvent investir !
- 7 Xplore, une innovation pédagogique à l'EGC dès la rentrée 2022.**
- 8 Se lancer dans l'entrepreneuriat : les clés pour garder le meilleur de cette expérience.**
- 10 Focus entrepreneur**
 - 10 Guillaume Vama Weregna : « Engager la révolution agricole ».
- 12 L'actualité des entrepreneurs**

DÉCRYPTAGES

- 17 Portrait**
 - 17 Graziella Roy Novella, la voix de la brousse.
- 18 Économie**
 - 18 « Pêcheurs calédoniens », la signature d'un savoir-faire local et responsable !
- 20 Dossier**
 - 20 Le projet NC ÉCO, pour un modèle économique et sociétal inclusif et efficient.

Environnement

- 28** Un dispositif d'accompagnement national pour soutenir le tourisme durable.

Numérique

- 30** Le référencement, la clé pour une bonne visibilité sur les moteurs de recherche.

INFOS PRATIQUES

Formation

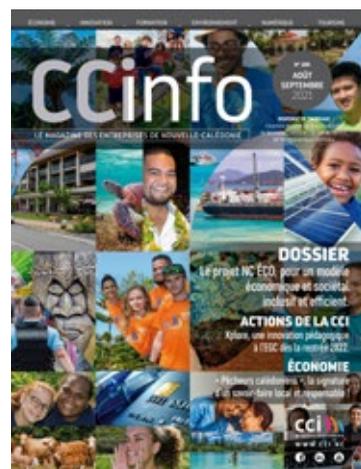
- 33** Apprendre à communiquer dans la bienveillance.

Fiche pratique

- 34** Modernisation des pièces de monnaie : retrait des pièces de 1 et 2 F.

Comment j'ai réussi à ...

- 37** Bien gérer ma trésorerie
- 38** Chiffres et échéances



Le CCInfo est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie - 15, rue de Verdun, BP M3, 98849 Nouméa Cedex, tél. : 24 31 00, 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, Virginie Grizon, Christine Lalande, Sylvie Nadin - Coordination rédaction : Chrystel Furigo et Christine Lalande - Photo de couverture : © Peter Tandt - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. : 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Millin, tél. : 77 19 72 - Impression : Artypo Tirage : 10 000 exemplaires - Le CCInfo est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse du directeur de publication



À la Une



Bientôt de nouveaux commerces labellisés « écoresponsables »

Le 31 août s'achèvera la phase de candidatures 2021 au label « commerce écoresponsable », qui s'articule pour la première fois cette année autour de trois paliers d'atteinte des critères de cette certification. Parallèlement, un audit de renouvellement est mené auprès d'une dizaine de labellisés en 2017-2018, qui ont obtenu le label pour trois ans. À ce jour, une quarantaine de commerces sont labellisés.

Pour rejoindre la communauté des commerces vertueux, rendez-vous sur le site : www.commerce-ecoresponsable.cci.nc

Tontouta transformé en vaccinodrome



Les vendredis 6 et 27 août, l'aéroport de Nouméa-La Tontouta a accueilli un vaccinodrome. Ce dispositif, coordonné par la DPASS, a pour objectif de faciliter l'accès à la vaccination contre la Covid-19 à toute personne souhaitant en bénéficier. La plateforme aéroportuaire a ainsi naturellement rejoint, dans son rôle citoyen, la liste des lieux publics qui concourent à l'atteinte de l'immunité collective et participent à une réouverture rapide du ciel. De 11 h à 19 h, les partenaires de l'opération ont proposé des animations et stands d'information dans l'aérogare. 485 personnes y ont été vaccinées, lors de la journée du 6 août, et l'aéroport international a de nouveau ouvert ses portes pour une première ou une deuxième injection, trois semaines plus tard.

485 personnes y ont été vaccinées, lors de la journée du 6 août, et l'aéroport international a de nouveau ouvert ses portes pour une première ou une deuxième injection, trois semaines plus tard.

Un accompagnement gratuit pour réduire le gaspillage alimentaire

Depuis la mi-juillet et jusqu'en septembre, tous les établissements de restauration commerciale du territoire peuvent s'inscrire pour bénéficier d'un accompagnement gratuit en faveur de la réduction du gaspillage alimentaire dans leurs structures. Le dispositif « mon resto engagé » vous permettra de bénéficier d'un diagnostic de votre table puis de la mise en place d'un plan d'action évolutif et adapté, par un conseiller CCI.

Contact : 24 42 23, c.tillon@cci.nc.



Un rendez-vous de l'économie sur l'évolution de l'information à l'ère du numérique

Ne manquez pas le prochain Rendez-vous de l'économie à l'auditorium de la CCI, le 9 septembre. L'évolution de l'information à l'ère du numérique sera débattue entre experts de cette thématique, à partir de 18 h, pour mieux comprendre les enjeux et les opportunités de la transition numérique, le rôle sociétal et les perspectives des médias, la transformation des métiers de l'information et les modèles économiques pour demain.

Inscriptions sur www.cci.nc



Huit formations destinées aux salariés, financées par FIAF Relance



La CCI a été retenue par le Fonds Interprofessionnel d'Assurance Formation (FIAF) pour dispenser huit formations dans le cadre de l'offre « FIAF Relance » destinée à toutes les entreprises souhaitant développer les compétences transverses de leurs collaborateurs pour faire face aux changements liés aux crises économiques et sanitaires actuelles. La CCI, aux côtés d'autres organismes, a programmé plusieurs formations pour accompagner la transformation des entreprises : sur les achats durables, la fonction achat, Office 365, la créativité collective et la résolution de problème en entreprise, l'animation de réunions difficiles, la communication digitale, la formation d'équipe à la gestion de projet agile ou encore la conduite du changement. Profitez dès le mois de septembre de ces formations gratuites, entièrement financées par le FIAF, en vous inscrivant auprès de la CCI.

Contact : 24 31 38 / l.garcia@cci.nc



Actions de la CCI

VOUS AVEZ UN PROJET ? LES BUSINESS ANGELS PEUVENT INVESTIR !

La CCI en partenariat avec IFP Patrimoine lance pour la première fois sur le territoire « Qui veut être mon Business angel ? », un évènement gratuit ouvert à tous les porteurs de projet et entrepreneurs de plus de 18 ans, à la recherche de financement.

Qui veut être mon Business angel ?

Vous avez le **projet**, ils peuvent **investir**

Vous avez un projet de création, de développement ou de reprise d'entreprise et avez besoin de financement ?

Le 4 novembre

Venez pitcher votre projet pour convaincre les Business angels

INSCRIPTIONS du 2 août au 6 septembre sur www.cci.nc

un événement **cci** NOUVELLE-CALÉDONIE

Création, développement ou reprise d'entreprise : la CCI innove pour proposer un nouveau rendez-vous qui cultive l'esprit entrepreneurial. Dans sa mission d'accompagnement des entreprises, et après le succès du Rendez-vous des petits entrepreneurs et du parcours « Entreprendre » qui permet depuis 2017 aux étudiants de l'EGC de développer une entreprise en parallèle de leur cursus, la CCI apporte la dernière brique à la démarche entrepreneuriale : le financement.

Le 4 novembre sera organisée la première édition de « Qui veut être mon Business angel ? », pour mettre en relation des porteurs de projet avec

des investisseurs qui pourront peut-être les accompagner et financer leurs projets. Ces « Business angels », en plus d'investir dans une entreprise pour l'aider à se lancer, seront d'une aide précieuse pour frapper aux bonnes portes, challenger son projet pour mettre toutes les chances de son côté, ne pas perdre de temps, et bénéficier de leur réseau.

Coachs et mentors mobilisés pour les porteurs de projet

« C'est quelqu'un qui va amener tout un réseau de connaissances de confiance que le porteur de projet pourra solliciter, et le faire profiter de son expérience », explique Stéphane Yoteau, élu de la Chambre. « Le Business angel investira s'il y voit son intérêt, mais c'est aussi un entrepreneur installé qui a envie d'aider et d'être dans la transmission ». Tout projet sérieux et abouti, sans montant maximum requis, est le bienvenu dans cette opération. Le Business angel, généralement minoritaire au capital de l'entreprise, participe activement à la prise de décision et s'implique dans son développement.

Les candidats doivent remettre un dossier de candidature avant le 6 septembre. Les dossiers reçus seront étudiés en toute confidentialité et les candidats sélectionnés seront accompagnés et coachés jusqu'au pitch final qu'ils effectueront devant les Business angels, le 4 novembre à l'auditorium de la CCI. Ils auront dix minutes pour pitcher, suivies de dix minutes d'échanges, avant des « speed meetings ». Les transactions se feront ensuite à discrétion du candidat-entrepreneur et du Business angel. Grâce à ce dispositif, la CCI propose un vrai « starter » aux projets d'entreprise. Candidater, convaincre, réussir... De l'idée au rêve réalisé, il peut n'y avoir que trois marches !

Clôture des inscriptions le 6 septembre 2021.

Dossier de candidature disponible sur le site

www.cci.nc

3



CX-3

à partir de 3 495 000F^{CFP}



Bonnes raisons de rouler en Mazda

TECHNOLOGIE - CONFORT - FIABILITÉ



MAZDA 3

à partir de 4 195 000F^{CFP}



GARANTIE 3 ANS OU 100 000KM

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

f Parkingshickson / **globe** www.parkinghickson.nc

Construisons notre pays, économisons l'énergie



ANNE, PEARL, FATMA
CO-FONDATRICES DU PARC

SOLUTION INTERNET **PRO**

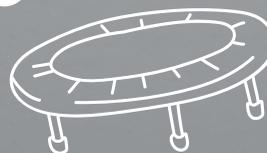
FAMILY PARK,

UN PARADIS

POUR LES ENFANTS

ET DU WIFI

POUR LES PARENTS



Lagoon
Business

PARTENAIRE DE TOUS VOS PROJETS



XPLORE, UNE INNOVATION PÉDAGOGIQUE À L'EGC DÈS LA RENTRÉE 2022

L'EGC, qui sensibilise ses étudiants aux « Soft skills » depuis 2018, proposera une innovation pédagogique exclusive à l'EGC Pacifique Sud à la rentrée 2022 : le parcours Xplore, transversal, pour doter les étudiants à la fin de leur cursus d'un portfolio de compétences « douces ».



Au contraire des « Hard skills » qui désignent le socle de connaissances théoriques acquises de l'enseignement, les « Soft skills » sont des compétences transversales qui vont plus loin que la notion de « savoir-être » qui accompagnait jusqu'à présent celle des « savoir-faire ». Des compétences individuelles que les entreprises commencent à s'arracher, et qui varient selon les métiers. « *La création de ce parcours résulte d'une ingénierie pédagogique propre à notre EGC. La cartographie des Soft skills identifiée par nos formateurs sera prochainement présentée à nos entreprises partenaires pour être pleinement opérationnelle à la rentrée 2022* », explique Sophie Golfier, directrice de l'École de gestion et de commerce Pacifique Sud.

Un bagage supplémentaire à faire valoir auprès des recruteurs

Cette initiative répond à la mutation des emplois, dans un contexte volatile, où les recruteurs sont à la recherche « *de jeunes avec une vue à 360°, plus agiles et plus autonomes qu'avant* ». Ce tout nouveau parcours Xplore, qui identifie et valorise les talents individuels pour faciliter l'employabilité à compétences techniques égales, pourrait bien inspirer par la suite le réseau des 23 EGC nationales.

« *Dans notre parcours Entrepreneuriat, il s'agira par exemple de la prise d'initiative, de savoir prendre des risques, d'oser. Tandis qu'en alternance, étant donné l'application directe en entreprise, on pourra valoriser*

d'avantage d'être pragmatique, d'avoir le sens de la communication, de savoir gérer des problèmes complexes, prendre des décisions rapides, avoir de l'intuition... », présente la directrice. Dans les quatre parcours de l'EGC – Présentiel, Alternance, Entrepreneuriat et International -, les futurs étudiants auront la possibilité de mieux prendre conscience de leurs compétences acquises en stage, à la faveur d'une gestion de projet, de leur engagement associatif ou sportif et de les matérialiser dans un portfolio, bagage supplémentaire qu'ils pourront faire valoir auprès de recruteurs à leur sortie de l'école.

La finalité est de « *compenser le manque d'expérience, commun à tous les premiers emplois, par plus d'assurance et de maturité dans la connaissance de soi* », souligne Sophie Golfier.

L'inscription à la rentrée 2022 de l'EGC se poursuit jusqu'au 13 octobre (double inscription Parcoursup et EGC pour les 1^{ère} année ; à l'EGC seulement pour les titulaires d'un Bac+2 qui souhaitent intégrer l'école en 2^e année directement).

Dossier de candidature sur le site internet de l'EGC :

www.egc.cci.nc/candidat/s-inscrire-au-concours-d-entree



Actions de la CCI

SE LANÇER DANS L'ENTREPRENEURIAT : LES CLÉS POUR GARDER LE MEILLEUR DE CETTE EXPÉRIENCE

« Comment vaincre la peur d'entreprendre ? » Paul Deligny, psychologue clinicien, a apporté des réponses lors d'un « Aparté des entrepreneurs ». Ce format de rendez-vous en afterwork organisé par la CCI permet d'échanger sur des thématiques de développement personnel des entrepreneurs, avec des experts.



Quels sont les freins les plus fréquents à l'entrepreneuriat ?

Paul Deligny : Si l'on a eu un proche entrepreneur, la façon dont il a vécu cette expérience peut en faire un exemple inspirant, ou s'il a beaucoup investi de temps dans son entreprise au détriment de sa famille, nourrir des craintes sur le fait d'être moins présent à sa vie. Si un proche a échoué, cela peut faire voir le salariat comme un refuge, ou si les causes ne sont pas rationnelles (« c'était la crise, les clients... »), faire voir l'entrepreneuriat comme un monde sur lequel on n'aurait pas de contrôle. Une peur récurrente est aussi la question de l'argent et la peur de manquer. Ce qui se contourne en se constituant patiemment un capital, jusqu'à avoir suffisamment de mois de trésorerie pour se lancer.

Quelles dispositions de caractère a l'entrepreneur ?

Paul Deligny : L'optimisme est un trait essentiel du créateur d'entreprise, la confiance en soi – même si elle se construit aussi du succès bâti – et la résilience. Une fois qu'on a créé son entreprise, il faudrait la distinguer au maximum de sa personne - il peut y avoir une assimilation forte – afin que si l'entreprise va mal, ce ne soit pas aussi une faillite personnelle. Enfin rester rationnel, le plus possible. On « rêve l'entrepreneuriat » mais la représentation qu'on en a sera confrontée à la réalité du travail : par exemple on peut penser que l'on sera totalement libre et que l'on n'aura plus de patron, ou le rapport avec les clients peut être tout aussi contraignant.

Comment vaincre la peur d'entreprendre ?

Paul Deligny : Il faut voir l'entrepreneuriat comme une expérience. Gérer le « risque » de faire cette expérience... mais en la considérant comme telle. Il faudrait travailler aussi sa représentation de l'argent. Contrairement à ce qu'on imagine, beaucoup d'entrepreneurs ne sont pas à l'aise avec ça. Facturer son produit à un bon prix, paradoxalement c'est aussi une grosse pression en termes de qualité. On peut aussi être confronté à des jugements négatifs sur l'entrepreneuriat : la course au profit, l'individualisme... En Nouvelle-Calédonie des pionniers ont montré que l'on pouvait créer son activité en étant soucieux des autres et en servant la communauté. À notre époque et ici, créer de l'emploi, développer le pays, sont aussi de fortes sources de satisfaction... Enfin, intégrer qu'il n'y a pas de bon ou de mauvais choix, mais seulement des voies qui se dessinent, et qu'en écoutant ses clients le projet devra s'adapter et se construire à travers ces rencontres.

Vous souhaitez vous lancer dans l'entrepreneuriat ?

Conseillers entreprises Nouméa : conseil@cci.nc

Conseillers entreprises province Nord : kne@cci.nc

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 !



Partners Interim

UN IMPRÉVU ? UN SURCROÏT 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



Appelez dès maintenant :

Nouméa : 24.94.66

Koné : 47.32.33

Contactez-nous par mail :

accueil@partnersinterim.nc

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



www.partnersinterim.nc



Le premier réseau RH Du monde Francophone



Recruter Évaluer

Externalisation de votre processus
de recrutement, chasse, évaluation

Former Conseiller

Conseils et audit social et RH
Externalisation de la gestion du plan
de formation

Développer Accompagner

Coaching, VAE, Bilans de compétences
Entretien de carrière et de mobilité
Outplacement, reconversion
et reclassement collectif



alizes-rh.com



+687 26 16 17



caledonie@alizes-rh.com



/AlizesRHnc



Focus entrepreneur

GUILLAUME VAMA WEREGNIA, « ENGAGER LA RÉVOLUTION AGRICOLE »

À tout juste 27 ans, Guillaume Vama joue déjà sur plusieurs tableaux. Originaire de l'île des Pins, le jeune homme est président de nombreuses associations et également agriculteur engagé en agroforesterie.

Via les différents projets dans lesquels il s'engage, Guillaume Vama souhaite donner l'exemple et notamment démontrer l'utilité d'aller vers des pratiques plus en accord avec la nature. Dans le cadre du projet européen Protège « *J'ai créé une structure en agroforesterie à l'île des Pins pour expérimenter cette pratique avec des sols riches en métaux lourds. Une problématique qu'on retrouve sur l'ensemble de la province Sud et qui nécessite des solutions efficaces si on veut, à terme, aller vers la résilience alimentaire* » explique-t-il. Sans renier les freins coutumiers et administratifs existants, il souhaite motiver les porteurs de projets agricoles et pour cette raison a créé diverses associations, se forme à la finance et « au trading ».

Accompagner la jeunesse océanienne

L'association Agir NC lancée début juin regroupe l'ensemble des initiatives entrepreneuriales en agroforesterie et tisse du lien entre tous les acteurs. Guillaume Vama a fondé aussi avec plusieurs partenaires l'association Yvea, pour accompagner la jeunesse calédonienne. Il y intervient en tant que consultant thérapeute. « *J'ai ressenti la nécessité de partager mon expérience avec d'autres jeunes, en leur proposant un accompagnement personnalisé durant trois mois. Il s'agit de les aider à devenir acteurs de leur propre vie. La jeunesse océanienne d'aujourd'hui se cherche, se demande où est sa place*

entre le monde occidental de la modernisation et le monde kanak de la coutume et des traditions », développe l'entrepreneur au parcours hors des sentiers battus.

De la réflexion à l'action

Guillaume Vama quitte le milieu scolaire à 16 ans pour « *sortir du cadre prédéfini de l'école. Je suis d'abord allé à la recherche du savoir. Et lorsque j'ai emmagasiné assez de savoir je suis passé à l'action* ». L'agriculture lui apparaît comme une évidence. « *Elle a une vraie influence sur la vie et la santé des gens. Aujourd'hui si on ne propose pas un nouveau modèle pour le système agricole calédonien, on sera toujours dans ce système de dépendance aux produits extérieurs, alors que oui, la vision d'autonomie alimentaire en Calédonie est réaliste si on met en place des actions concrètes* » assène le jeune actif qui a choisi de se tourner vers l'agroforesterie. Cette technique est « *une révolution agricole. C'est le savoir traditionnel combiné au savoir scientifique.* » D'où le nom Tradtech, mélange entre tradition et technologie, donné à ses entreprises, celle de l'île des Pins et celle de « consulting ». Cette dernière lui permet de partager son expertise et de former les agriculteurs de province Sud qui souhaitent s'orienter vers l'agroforesterie.

Guillaume Wama Weregna
Tél. 81 27 83



OFFRE PROFESSIONNELLE

Sprinter 9m³

à partir de **3 744 000** F HTGC*

Un point de vue de professionnel

Propulsion, 163 cv, boîte auto, feux LED, sellerie simili cuir, volant cuir sport, caméra, écran tactile 7"...

almameto AUTOMOBILES 41 40 68 | Mercedes-Benz NC Mercedes-Benz

#CommerçantsNC Rejoignez-nous !

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

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

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

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

Dossiers URGENTS :

1. La sécurité en entreprise, des personnes et des biens, dans un contexte sanitaire, social et économique tendu.
2. L'équité entre opérateurs et notamment concernant les achats hors territoire.

Dès à présent, devenez adhérents, et construisons le programme des actions à mener.

Commerçants NC

Suivez nos Pages !

[syndicat-des-commerçants-nc](#) et [CommerçantsNC](#)

Suivez notre actualité à destination des consommateurs !

www.presquetout.nc

presquetout.nc

Tél. : 27 54 10 - syndicatcommerce@lagoon.nc

www.syndicatdescommerçants.nc - CommerçantsNC

Y'A PRESQUE TOUT CHEZ NOUS !
LE COMMERCE À LA PROXIMITÉ À VOS SERVICES



L'actualité des entrepreneurs



ALEXANDRA THIONA

Wake-Chaa

Canala

Wake Chaa cherche à diminuer ses coûts

Dans le cadre du programme Strategic business development, des étudiants de l'EGC ont apporté leur aide à l'association Wake Chaa qui cherche à valoriser la production agricole de Canala. « *Ils ont analysé notre activité afin de nous permettre de nous diversifier vers de nouveaux marchés et d'optimiser nos coûts*, explique la directrice Alexandra Thiona. *Il en ressort que notre chiffre d'affaires diminue depuis quelques années.* » L'atelier de transformation de manioc, igname et pulpe de fruits pour le marché de Nouméa n'est toujours pas rentable. À cause de la crise sanitaire, les quelques solutions proposées par les étudiants n'ont pas pu être approfondies. « *Nous pourrions agrandir l'atelier pour augmenter la capacité de stockage ou trouver d'autres débouchés* » commente la directrice.

Tél. : 42 82 52



DANIEL BARTILLAT

DB2S (Sigma Sécurité)

Ouéro - Nouméa

Faciliter la tenue à jour du registre de sécurité

Les exploitants d'établissements qui reçoivent du public, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité, ont l'obligation légale d'avoir un registre de sécurité. La tenue à jour de ce registre est « *plutôt contraignante* », commente Daniel Bartillat, le gérant de DB2S. Il développe donc, avec la société S'Kiss, un logiciel permettant d'en faciliter la confection. Sigma doit être paramétré selon la catégorie et la nature de l'exploitation. « *Il suffit ensuite de saisir les installations de sécurité présentes dans le bâtiment ainsi que toutes les actions d'entretien, maintenance et vérifications techniques pour obtenir le registre sous format papier ou dématérialisé* ». Consultable en ligne, il met à jour automatiquement les rubriques réglementaires. « *C'est un logiciel unique, entièrement conçu en Nouvelle-Calédonie* » se félicite le gérant.

Tél. : 77 64 20 - 79 97 69

ERRATUM

Une erreur s'est glissée dans les pages du numéro de juin-juillet n°284. En page 17, il fallait lire Gilles Doriane (et non Jean-Marc Espalieu), gérant du snack Graine de Papaye, à Ducos.



MATHIEU POUILLET

Les brasseurs du lagon

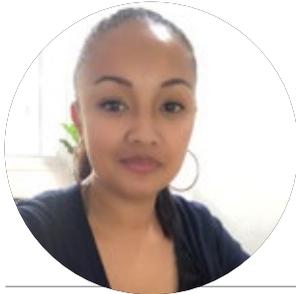
Ducos

Vente à emporter chez Les brasseurs du lagon

La micro-brasserie Les brasseurs du lagon a débuté son activité fin octobre et accueille les particuliers, dans ses locaux, depuis le 30 décembre dernier. « *Cet espace de vente est l'occasion pour les clients de voir notre outil de production mais également d'échanger à propos des bières et du processus de fabrication* », commente Mathieu Pouillet l'un des deux gérants. Les dégustations ne sont pas possibles sur place (sauf lors des visites de découverte organisées certains soirs de 18 h à 20 h). « *Nous proposons une gamme de bières artisanales, non filtrées et non pasteurisées. Un produit vivant que nous voulions développer afin de retrouver le goût des bières néo-zélandaises et australiennes* », explique Mathieu Pouillet.

6 route de la baie des dames - Ducos

Tél. : 77 67 66



CLAUDIA NISAM

Le Niaouli

Voh

« De la place pour tous »

Claudia Nisam a entamé sa reconversion professionnelle en octobre 2020 pour créer son commerce de détail à Voh, Le Niaouli. « *Quand un local s'est libéré sur Voh, mon compagnon Allan Trigalleau et moi-même avons décidé de saisir l'opportunité pour ouvrir un commerce alimentaire* », déclare la gérante. Malgré le contexte économique tendu et la

crise sanitaire en début d'année, Le Niaouli se porte bien. « *Je pense qu'il y a de la place pour tout le monde, et avec un peu d'idées, de modernité, on peut se démarquer facilement* ». Sa publicité, elle la gère grâce à une page et un compte Facebook (Supérette Le Niaouli). Les clients peuvent ainsi suivre toutes les actualités du magasin.

Tél. : 47 20 06

Supérette Le Niaouli



JORDAN ALLEMAND

Tealforge

Nouméa

« Accompagner les start-ups de A à Z »

Créée il y a un peu moins de deux ans, Tealforge aide les start-ups et les entreprises innovantes à développer leur projet, quel que soit leur domaine d'activité. « *L'objectif est de libérer l'entrepreneur des contraintes techniques et technologiques afin qu'il se concentre uniquement sur son cœur d'activité* », explique Jordan Allemand, directeur informatique chez Teal-

forge. « *On peut également aider les porteurs de projet pour le financement, la conception du business plan et le marketing. Nous les accompagnons de A à Z jusqu'à leur maturité.* » Tealforge vient aussi de développer « *Jobsurfer.nc* » première application mobile qui facilite la recherche d'emploi en Nouvelle-Calédonie.

15 rue Charles de Verneilh - Immeuble Fonbonne - Nouméa. - Tél. : 95 02 36

www.tealforge.com

Tealforge



BIBIANA JURADO

Restart

Nouméa

« L'état d'esprit des dirigeants a évolué »

Les entreprises évoluent et Restart les accompagne dans leurs changements. Cela peut être un déménagement, une réorganisation interne, un départ à la retraite, une baisse de l'activité... « *Nous intervenons pour accompagner et donner du sens à ces processus de transformation, afin que ceux-ci se déroulent dans les*

meilleures conditions possibles », explique Bibiana Jurado, la gérante de Restart dont la méthode d'intervention est basée sur la bienveillance et l'intelligence collective. « *On peut dire que cette période d'incertitude est favorable à notre activité. D'autant que les dirigeants sont, aujourd'hui, davantage sensibilisés à l'épanouissement et au bien-être des collaborateurs.* »

112 Promenade Pierre Vernier Nouméa.

Tél. : 96 56 93

www.linkedin.com/company/restartnc/

Restart



SYLVIE CRISTOFOLI

À corps Parfait

Nouméa

« Je fabrique tous les produits sur mesure »

Sylvie Cristofoli, gérante de l'institut de beauté A corps Parfait utilise uniquement des produits fabriqués à base de végétaux bios et éventuellement, de conservateurs naturels. « *Je fabrique tous les produits moi-même, que ce soit le caramel pour l'épilation, les synergies d'huiles essentielles et végétales pour les massages...* »

précise la gérante. Depuis huit ans, la clientèle de l'institut s'est étoffée. « *Les gens qui viennent sont soucieux que l'on s'occupe d'eux d'une manière plus spécifique et en connaissance des produits utilisés sur leur peau* ». L'institut a obtenu le label Écoresponsable qui récompense la mise en place d'initiatives en faveur du développement durable.

34, rue Charleroi, Vallée-des-colons - Nouméa.

Tél. : 77 52 01

www.beautysalon.business.site

A corps parfait



L'actualité des entrepreneurs



CLÉMENT, FABRICE ET TIMOTHÉ MULLER

Méca Moto

Nouméa

900 m² dédiés à l'univers des deux roues

En 25 ans, Méca Moto a fait du chemin, passant de 100 m² de surface à 480 m² actuellement et bientôt 900 m². « *Nous déménagerons à Ducos en fin d'année pour offrir plus d'espace à notre équipe et plus de choix à nos clients. Avec un véritable showroom, nous proposerons plus de véhicules, d'articles et de services* », explique Clément Muller, l'un des gérants du

magasin. L'entreprise, dédiée à l'univers des deux-roues et co-gérée avec Fabrice (son père) et Timothé (son frère), a adopté une vraie dynamique de développement. « *Nous nous appuyons sur une équipe jeune et motivée, qui n'a pas attendu le poids des années pour être très qualifiée... Nous sommes tous des passionnés de moto !* »

Tél. : 26 39 30

www.mecamoto.nc

[f Méca Moto Nouméa](#)



RÉGIS BADOR

NEOFLY

La Foa

Innovation au menu

« *Rien ne se perd, tout se transforme* », lance Régis Bador. Avec ses deux associés, également ingénieurs agronomes, il a fondé en 2020 la société NEOFLY, pour apporter une alternative innovante et locale à l'alimentation animale. « *Sur des déchets organiques, nous élevons des larves d'insectes dont nous tirons protéines et huile très utiles à l'alimentation aquacole et animale* », explique-t-il.

Les résidus de cet élevage sont aussi valorisables comme fertilisant. Au premier stade de développement mais d'ambition industrielle, cette start-up (soutenue par l'Incubateur, la BPI et la province Sud) s'inscrit parfaitement dans la dynamique calédonienne d'économie circulaire et d'autosuffisance alimentaire.

neoflync@gmail.com

Tél : 73 48 97



CAT SAMASATI - DAVIES

Centre Ayurveda Rasayana

Dumbéa

L'épanouissement par les soins millénaires

Cat Davies propose depuis 2014 dans son centre situé à Koé, des soins, conseils, consultations, massages et stages personnalisés mêlant l'Ayurveda (médecine douce et philosophie de vie holistique traditionnelle indienne) et d'autres inspirations (bols tibétains, olfactothérapie, énergétique, conscience cellulaire, tantra

spirituel...) afin de libérer ses clients de leurs « carcans ». « *Ces soins sont ouverts à tous : il s'agit d'une détox du corps, de l'âme et de l'esprit, pour s'ouvrir à soi-même et cultiver le positif au quotidien* ». Ancienne publicitaire et enseignante, Cat Davies a commencé à se former après un voyage de cinq mois en Asie et exerce depuis plus de 20 ans.

Ayurveda Rasayana 19 rue des Barbouilleurs - Dumbéa
ayurveda.nouvelle.caledonie@gmail.com - Tél. : 98 78 79

www.ayurveda-caledonie.jimdo.com

[f Ayurveda Rasayana](#)



Animalin

Koné

Articles et conseils de pro pour les animaux

« *Nous avons ouvert en octobre 2020 afin de répondre aux besoins de la population du Nord et de l'Est en alimentation et bien-être chiens & chats. Nous proposons aussi une large gamme de produits pour les oiseaux, les animaux de la ferme, les chevaux* », explique Pierre-Yves Ollivier,

co-gérant d'Animalin. À la demande de ses clients, l'animalerie vend aussi de petits animaux. « *La démarche d'Animalin est de conseiller au maximum la clientèle dans ses décisions, que ce soit pour l'achat de croquettes ou pour l'acquisition d'un animal. Pour ce faire, nous avons engagé une vendeuse avec une formation d'assistante vétérinaire : Emilie est une passionnée de nos amies les bêtes !* »

Du lundi au vendredi : de 9 h à 12 h et de 14 h à 17 h, le samedi : de 9 h à 12 h
 1508 rue Lapita, Koné

contact@animalin.nc - Tél. : 30 07 30

[f Animalin NC](#)



L'actualité des entrepreneurs



ALEXANDRE JORE

CHR Désinsectisation

Nouméa

« Une constante recherche d'innovation »

Créé en novembre 2020, CHR Désinsectisation est spécialisée dans le traitement contre les nuisibles. Pendant la crise sanitaire, Alexandre Jore a profité de l'ouverture d'une formation à distance « pest control » pour acquérir des compétences en techniques de lutte contre les rats et les insectes. Il intervient aujourd'hui

chez les particuliers et professionnels et propose des produits conventionnels et sans actif toxique. « *Je travaille avec des partenaires internationaux pour trouver des solutions logiques, intelligentes et humaines et résoudre le problème à la source* », détaille le gérant, qui peaufine sa communication numérique pour gagner en visibilité.

Tél. : 96 99 68

 Chr Desinsectisation Pelsis Edialux



ALEXANDRE GUICHET

La case de Koé

Dumbéa

La case de Koé diversifie ses activités

Pour répondre aux demandes variées « *nous proposons plusieurs animations : snack, ferme pédagogique, jeux pour les enfants, vente de produits locaux en agriculture responsable, organisation des anniversaires, baptêmes et mariages, journées de cohésion...C'est ma collaboratrice Chloé Lemoine qui s'en occupe. L'autre*

partie que je développe est principalement consacrée aux activités sportives », détaille Alexandre Guichet, le gérant. Au départ de la case de Koé, les amateurs de randonnée peuvent sillonner 20 kilomètres de sentiers, à pied, à vélo (électrique ou non), à cheval. Il est également possible de camper sur le site avec mise à disposition du matériel.

4 route de la Caférie - Dumbéa

Tél. : 45 25 40,

 La Case de Koé



THIERRY QAEZE

Bets Renovation

Lifou

Répondre aux besoins des gens de l'île

Thierry Qaeze intervient sur des fuites de robinets, des climatiseurs en panne, des interrupteurs défectueux et même des peintures de maison. Il effectue des travaux chez les particuliers mais travaille également pour les administrations. « *Quand j'ai commencé en 2014, je voulais répondre aux besoins des gens de Lifou* »

se rappelle le chef d'entreprise qui a suivi une formation pour adultes en maintenance électricité et plomberie, à Tahiti il y a plus de 15 ans. « *Après 7 ans d'activité, le bouche-à-oreille fonctionne, on me connaît ! Je me déplace quand on a besoin de moi à l'autre bout de l'île. Nous ne sommes pas nombreux à le faire sur les trois districts* », précise-t-il.

Tél. : 93 41 05



MARILOU MASSOT-CHARBONNEL

Le P'tit Café

Poindimié

Un nouveau laboratoire pour de nouvelles douceurs

« *La gourmandise est un bien joli défaut et le seul moyen d'y résister c'est d'y succomber* ». C'est ainsi que Marilou Massot-Charbonnel présente son métier. Cette ancienne comptable s'est reconvertie en pâtissière et a acheté en 2018 une petite pâtisserie-pizzeria. Elle y propose des réalisations gourmandes sur mesure, avec personnalisation par impression alimentaire, selon les envies de chacun.

« *En 2019, avec ma mère Evelyne, j'ai ouvert un point de vente Le P'tit Café, situé au centre du village. Cette année, je construis mon propre laboratoire de pâtisserie, cela va me permettre de faire davantage de production et d'embaucher quelqu'un* », explique l'entrepreneure.

Immeuble Société Générale, Poindimié

Tél. : 42 71 05 ou 42 71 83 (MC Factory/Pizza Girl Gang)

 LE P'TIT CAFE

**QUINCAILLERIE
CALEDONIENNE**



Commandez nos produits sur :

www.quincaillerie.nc

13 rue Ampère - Ducos - Nouméa - Tel. 27 47 22 - Fax. 27 42 66 - info@quincaillerie.nc
Ouvert du lundi au vendredi de 7h à 17h en continu et le samedi de 07h30 à 11h30



expertis

Gérez vos inventaires
en toute simplicité !

scannc

Démonstration
GRATUITE



☎ 249.329

✉ contact@expertis.nc



agence
calédonienne
de l'énergie

**ACCOMPAGNE
VOTRE TRANSITION
ÉNERGÉTIQUE.**

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

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

 agence-energie.nc

 agencecaledoniennedelenergie

 agence-energie

APPEL GRATUIT

N° Vert **05 06 05**



agence
calédonienne
de l'énergie



Portrait

GRAZIELLA ROY NOVELLA, LA VOIX DE LA BROUSSE

Graziella Roy épouse Novella est très impliquée dans la vie économique et associative de Bourail. Elle y gère plusieurs entreprises avec son mari et est à la tête du Syndicat des commerçants, artisans, professions libérales, entreprises et patentés de la ville, le Scalp. Son but : faire entendre la voix des entrepreneurs de brousse.

À bientôt 50 ans, Graziella Roy Novella est une femme accomplie et un visage bien connu des Bouraillais. « Une vraie Calédonienne », comme se définit elle-même la cheffe d'entreprise, de 7^e génération. Elle se lance très tôt dans le monde du travail. « Bac en poche, j'ai repris une station-service à Bourail, avec mon mari. J'avais envie d'indépendance » décrit-elle. En parallèle, ils développent l'entreprise familiale de BTP et élèvent trois enfants. « On a toujours tout fait ensemble, on est une équipe qui gagne », note-t-elle en souriant. Aujourd'hui elle s'implique principalement dans la SARL Novella et est engagée dans plusieurs associations, notamment le Scalp dont elle est la présidente. « Dans le cadre du syndicat, le projet de réinsertion des primo-délinquants me tient particulièrement à cœur. Nous souhaitons trouver des solutions durables, par le biais du sport ou de formations, pour remettre ces jeunes en marche et limiter la délinquance. C'est un grand pari. »

« Faire valoir nos compétences calédoniennes »

Graziella Roy Novella a travaillé avec la CCI sur les problèmes d'insécurité rencontrés à Bourail. « Nous avons été la première commune à mettre en place l'alerte commerce début 2017, qui n'existait alors qu'à Nouméa. » Des liens se créent avec la Chambre consulaire et depuis 2019 elle est l'une des élues du secteur commerce. Elle s'y engage pour porter la voix de la brousse et accompagner les entrepreneurs dans leurs projets. « C'est difficile de se faire une place dans le monde de l'entrepreneuriat, plus que quand je me suis lancée » observe-t-elle du haut de ses trente ans d'expérience. « Surtout pour une femme et encore plus quand on est en brousse ! En tant que femme, il faut avoir du caractère et s'imposer, rien n'est acquis. Mais je ne peux que conseiller d'y aller ! C'est beaucoup de travail, des sacrifices mais ça paye. » Elle souhaiterait s'impliquer davantage au sein de la CCI et développer une annexe à Bourail, pour faciliter l'accès aux accompagnements et aux formations. « Tout n'est pas concentré à Nouméa, il faut faire connaître le monde de l'entrepreneuriat broussard », affirme cette fervente défenseuse des entreprises locales. « Notre combat est également de faire valoir nos compétences calédoniennes et de nous faire une place face aux multinationales, même si on est plus petits. »

« Tout n'est pas concentré à Nouméa, il faut faire connaître le monde de l'entrepreneuriat broussard »

Les étapes clés de son parcours

1991 : baccalauréat série économique
 1991 à 2002 : cogérante de la station-service Mobil - Bourail
 1992 : cogérante de la société de BTP SARL Novella
 1995-2001 et 2008-2014 : élue à la mairie de Bourail
 2012 : gérante de la quincaillerie Sarl La Grande Taraudiere - Bourail
 2014 : présidente du Scalp
 2019 : premier mandat à la CCI
 2020 : cogérante d'un atelier mécanique Sarl CMGT - Bourail



Économie

« PÊCHEURS CALÉDONIENS », LA SIGNATURE D'UN SAVOIR-FAIRE LOCAL ET RESPONSABLE !

Face aux idées reçues, les professionnels de la pêche hauturière ont décidé de valoriser leur savoir-faire, partager leur passion et promouvoir l'excellence de leurs produits auprès des consommateurs calédoniens.

« La pêche hauturière souffre encore de nombreux préjugés et idées fausses à propos de son impact sur les ressources ou les espèces menacées », explique Jessica Bouyé, directrice d'exploitation chez Pacific Tuna et présidente de l'AITPH (Association des industriels transformateurs de la pêche hauturière). Face à ce constat de méconnaissance et avec l'ambition de développer le marché local, les professionnels ont souhaité afficher leur professionnalisme auprès de la population. C'est ainsi qu'est née leur marque grand public : Pêcheurs Calédoniens, le thon frais pêché au large.

De bonnes pratiques pourtant méconnues

Les choix de consommation ont tendance à évoluer vers des productions responsables et de proximité. Or la pêche en haute mer répond à ces attentes. « 100 % de la pêche hauturière calédonienne est responsable. Beaucoup pensent qu'on pêche au chalut, alors qu'on utilise une technique sélective, la palangre. Ainsi nous ciblons les espèces et remontons essentiellement du thon blanc et du thon jaune. C'est un métier exigeant, qui demande de s'adapter à la nature, aux saisons, aux migrations... Malheureusement la filière et ses pratiques sont peu connues du public calédonien. »

Séduire le marché local

« Avec une production locale et des emplois locaux, nous visons naturellement la consommation locale ». La flotte est assez bien calibrée pour garantir l'autosuffisance

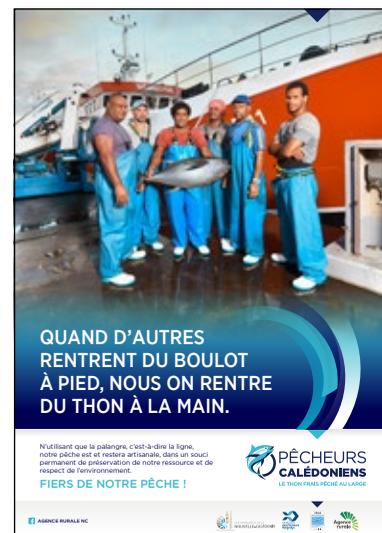
au pays, sans surproduction et en préservant les ressources. Pour séduire un nouveau public calédonien, la filière mise donc sur une diversification de son offre, sur la valorisation de son savoir-faire et de la qualité de ses produits, portée par l'inscription « Pêcheurs Calédoniens ».

Une campagne commune à toute la filière

Pour créer cette marque et la campagne qui l'accompagne, la filière a su se mobiliser. « Nous sommes bien accompagnés par nos partenaires institutionnels et les pêcheurs comme les transformateurs sont organisés en fédérations depuis plusieurs années, pour travailler sur leurs problématiques communes. » La campagne de communication durera plusieurs mois : les professionnels de la pêche hauturière y partagent avec fierté les coulisses de leurs campagnes en mer et de leurs ateliers de préparation avec les Calédoniens.



► « Nous voulons afficher que notre poisson est pêché ici, et le mieux possible. »



LA PÊCHE HAUTURIÈRE EN NOUVELLE-CALÉDONIE :

5 armateurs, 17 bateaux.
300 campagnes de pêche de 12 jours par an.
2 500 tonnes de production annuelle, dont 70 % de thon blanc et 20 % de thon jaune.
600 emplois directs et indirects.
100 % de la pêche hauturière certifiée « pêche responsable ».

LE MOIS DU PATRIMOINE

en Province Sud

AOÛT - SEPTEMBRE
2019



EXPOSITIONS CULTURELLES - ANIMATIONS - JEUX D'ANTAN
MUSIQUE - PROJECTIONS - HISTOIRE



Au sénat coutumier à Nouméa, ou avec le directeur de cabinet et les conseillers du président du Sénat Gérard Larcher, à Paris, la mission NC ÉCO porte d'une seule voix la vision des acteurs économiques calédoniens pour l'avenir.

Dossier

LE PROJET NC ÉCO POUR UN MODÈLE ÉCONOMIQUE ET SOCIÉTAL INCLUSIF ET EFFICIENT

Les acteurs économiques réunis depuis fin 2020 sous la bannière Nouvelle-Calédonie Économique (NC ÉCO) ont porté d'une seule voix, auprès des institutions locales comme de l'État, leur projet pour un modèle économique et social partagé et pérenne, hors de tout parti pris politique, et leur volonté de voir ses enjeux inclus dans les discussions sur l'avenir institutionnel.

Présenté aux institutions nationales en juin dernier, le projet NC ÉCO a reçu un écho des plus favorables. « C'était la première fois que les acteurs du monde économique calédonien portaient d'une seule voix unie leur réflexion et vision d'avenir » témoigne Yann Lucien, Président de la CPME. Ces éclairages et analyses ont participé à alimenter le document de l'État « *Discussions sur l'avenir institutionnel de la Nouvelle-Calédonie - les conséquences du Oui et du Non* », rendu public mi-juillet et disponible sur le site du Haut-commissariat¹. « En présentant une relation gagnant-gagnant, nous ouvrons la voie d'un modèle innovant, qui offre une place digne et forte des ultra-marins dans un ensemble français et européen » commente David Guyenne, Président de la CCI-NC. « Le choix d'un modèle inclusif, créateur de

richesses, qui vise à renforcer notre autonomie (économique, alimentaire, de gestion) en se basant sur la transition écologique, ne pouvait que retenir l'attention de nos interlocuteurs. »

Dans le numéro *CCI Info* n° 284 des mois de juin-juillet, nous présentions la vision partagée à horizon 2050 par les acteurs de la société civile. Ce deuxième volet détaille les fondamentaux à garantir et les piliers à construire pour assurer un avenir prospère et serein à la Nouvelle-Calédonie. Ces propositions sont le fruit de concertations substantielles de la société civile et de compromis entre les avis et idées des divers acteurs engagés. Porte-paroles et pilotes des thématiques éclairent de leurs commentaires la présentation de cette trajectoire résiliente, pragmatique, innovante et consensuelle.



LE CADRE STRUCTUREL : LES FONDAMENTAUX INDISPENSABLES

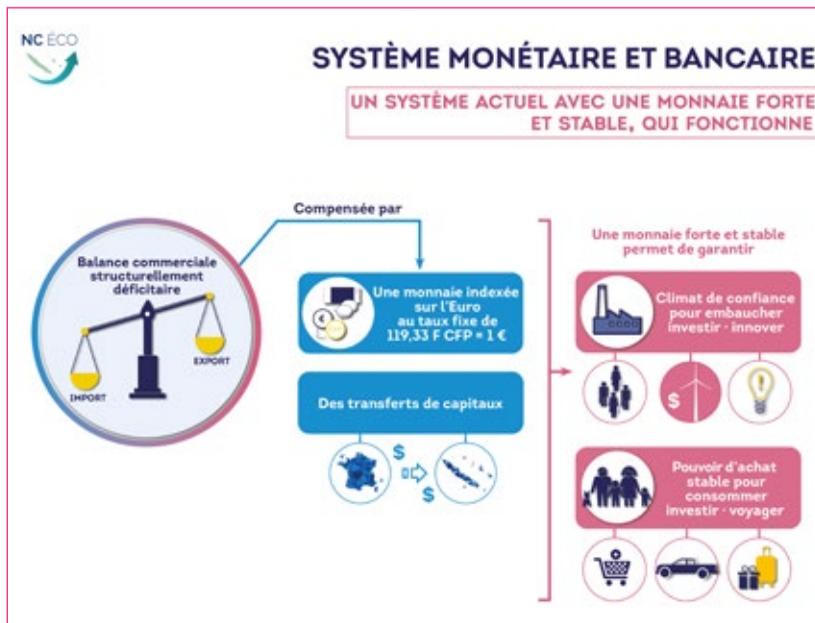
Les acteurs économiques doivent avoir confiance en un système monétaire et bancaire stable, en un État de droit qui garantit les libertés fondamentales et assure la sécurité de sa population, de ses biens et de ses territoires.

1. Système monétaire et bancaire

Malgré une balance des paiements déficitaire et un statut monétaire soumis à de nombreuses forces centrifuges, la Nouvelle-Calédonie conserve un pouvoir d'achat international et s'affranchit d'une réserve de change, qu'exige normalement une telle situation.

En cas de décrochage monétaire, on assisterait à une modification très importante dans la vie quotidienne de tous les acteurs économiques. La Nouvelle-Calédonie n'aurait plus les moyens de son niveau de vie et les ajustements économiques risqueraient d'être d'une violence extrême avec une incidence sociale et politique très importante.

Ainsi, les mécanismes en place, les moyens déployés, la puissance financière nécessaire ne sont pas à la portée d'un territoire de 270 000 habitants livré à lui-même et considérablement dépendant économiquement. Ces conditions nécessitent d'être assurées par une grande puissance. Un système qui, s'il devait être totalement reconstruit, représenterait un coût sidérant et risquerait d'exposer les acteurs économiques à une crise de confiance dévastatrice.

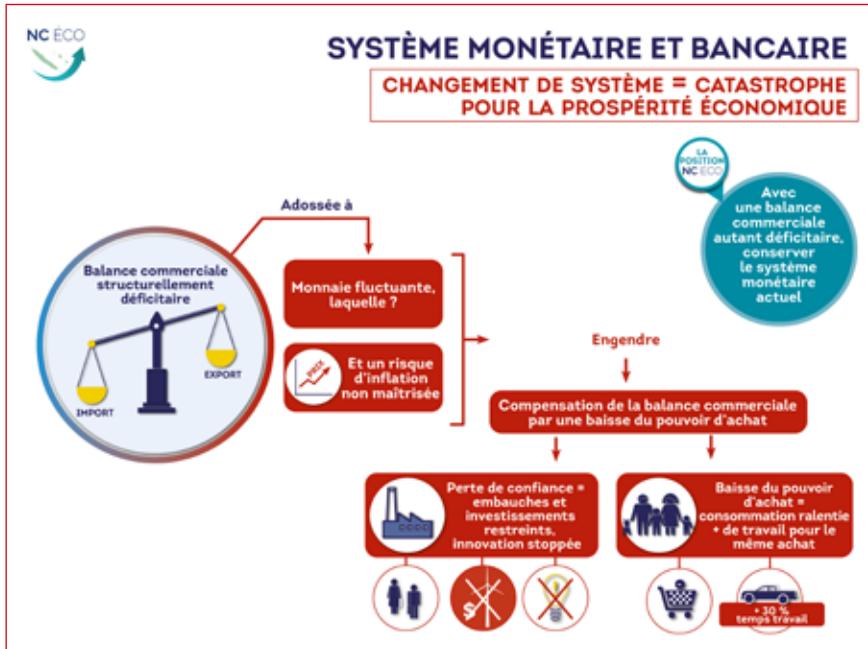




Dossier



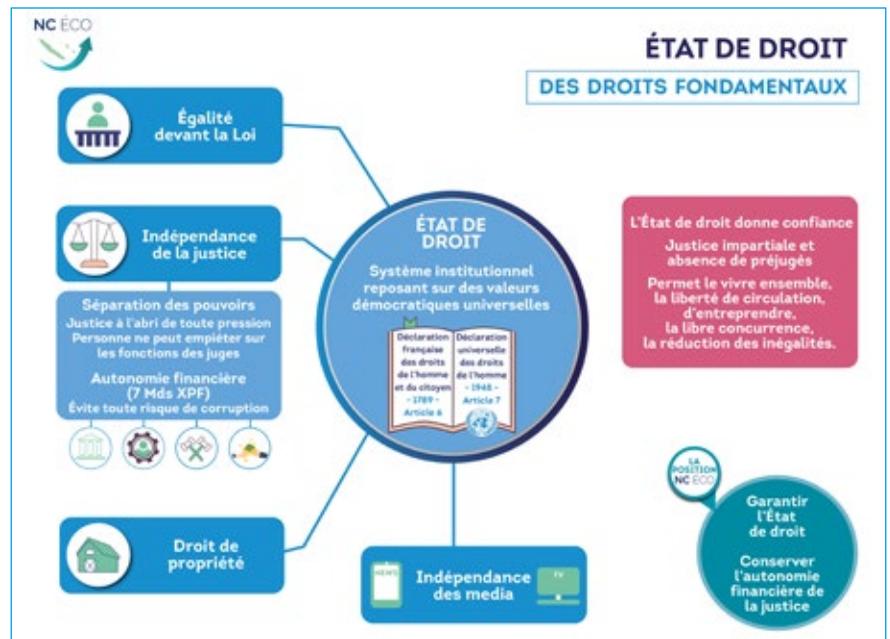
Les mécanismes en place, les moyens déployés, la puissance financière nécessaire ne sont pas à la portée d'un territoire de 270 000 habitants livré à lui-même et considérablement dépendant. Pour envisager une trajectoire économique et sociale durable, quelle que soit la solution institutionnelle retenue, NC ÉCO demande de conserver le système monétaire et bancaire en place.



2. État de droit

« Le principe fondamental de l'État de droit est l'égalité de tous les citoyens devant la Loi. Un principe démocratique qui exclut toute sorte de discrimination,

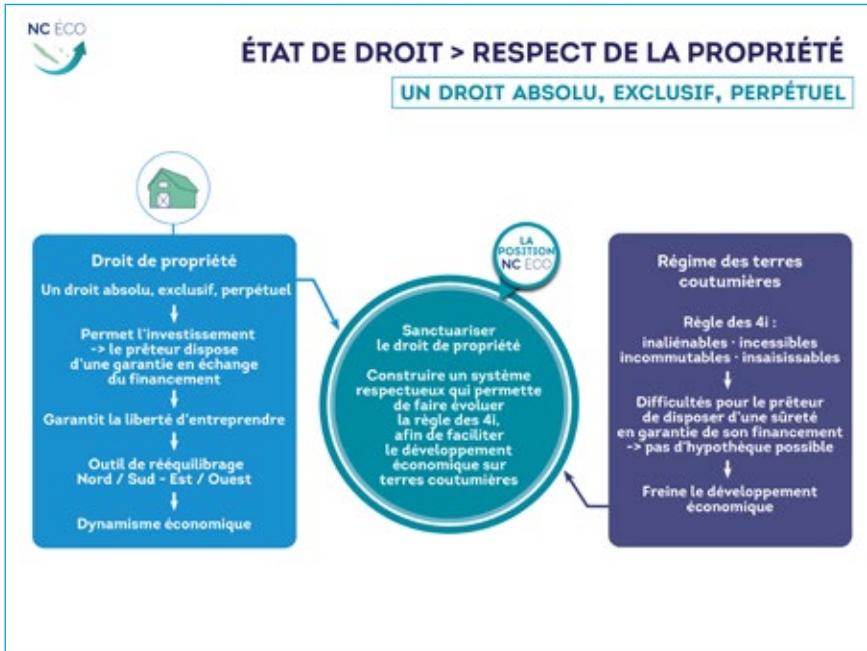
toute corruption, qui donne confiance aux investisseurs et donc de la visibilité au monde économique. L'État de droit garantit aussi un système judiciaire indépendant, le respect des droits et libertés publics et le respect du droit de propriété. Ce dernier est un droit naturel, imprescriptible, qui structure toute société. Il est synonyme de liberté d'entreprendre et donc d'investissements. Sur le territoire, le statut des terres coutumières ne permet pas au prêteur de disposer des sûretés suffisantes en garantie de son financement. Ce modèle éprouvé freine fortement le développement économique. Une réflexion sur un modèle innovant et des outils plus adaptés doit être engagée. L'exemple du statut des terres coutumières maoris en Nouvelle-Zélande peut être inspirant » explique Maître Charles Calvet, notaire à Nouméa, en conservant les grands principes de la règle des « 4i » : inaliénabilité, inaccessibilité, incommutabilité, insaisissabilité.



Le futur modèle institutionnel doit intégrer les principes fondamentaux de l'État de droit : égalité devant la Loi, indépendance de la justice et respect du droit de propriété pour assurer à la Nouvelle-Calédonie un développement économique dynamique et faciliter le développement économique sur terres coutumières.



Dossier



3. Sécurité des ressources et du territoire

La sécurité du territoire dans toutes les dimensions est un facteur essentiel à la prospérité et la souveraineté du pays. « Les enjeux sont colossaux. Il s'agit de protéger nos écosystèmes et notre ZEE des menaces que peuvent représenter les grandes puissances (Chine notamment). Pour rappel la Nouvelle-Calédonie est un des 35 hot spot mondiaux de biodiversité. C'est une nécessité absolue, cruciale, une responsabilité vis-à-vis de notre planète et des générations futures d'assurer sa protection. Il s'agit aussi de protéger le cyberspace dont nous ne pouvons plus nous affranchir pour développer nos économies. Et enfin de protéger nos populations et nos infrastructures des aléas climatiques, des accidents de la mer, etc. Cela n'est envisageable et réalisable qu'avec les moyens de dissuasion cyber et les moyens et compétences en sécurité civile dont dispose la France » expose David Guyenne, président de la CCI.



Au regard de ces enjeux d'envergure, pour une Nouvelle-Calédonie souveraine, il faut davantage de France et d'Europe, pas moins, pour protéger l'intégrité de l'environnement et sécuriser l'espace d'influence politique et économique du territoire, propice aux investissements et aux échanges commerciaux.



Dossier

LE MODÈLE ÉCONOMIQUE ET SOCIÉTAL PORTÉ PAR 6 PILIERS

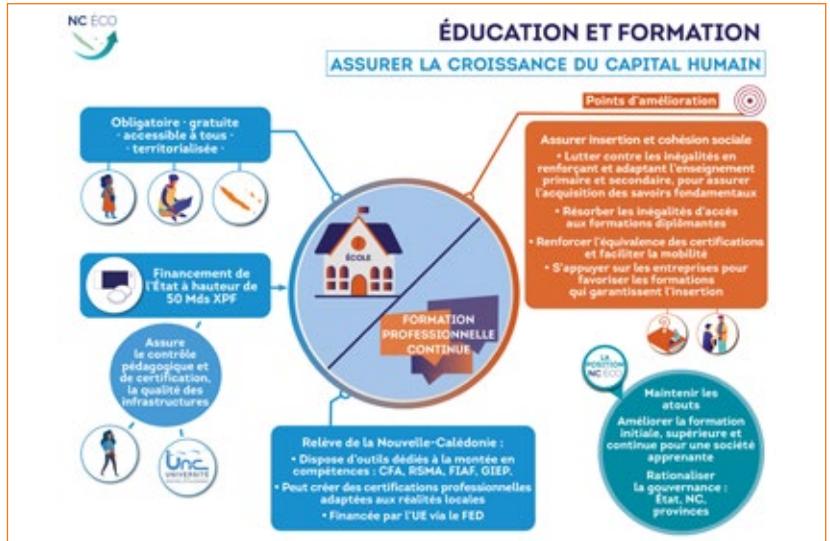
Seules ces constructions solides garantiront l'efficacité du modèle économique et social.

1. L'éducation et la formation

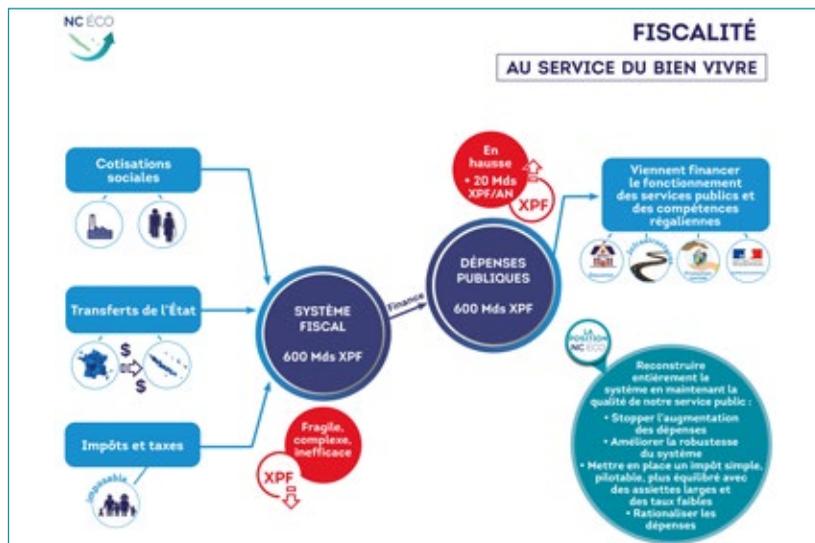


La trajectoire voulue par NC ÉCO d'un modèle durable et d'une société innovante suppose de s'appuyer sur une société apprenante. Fervent adepte de l'alternance, Yann Lucien martèle avec force que l'avenir du territoire ne se fera pas sans un système de formation initiale et professionnelle performant. «

Aujourd'hui malgré les milliards alloués à l'éducation nationale, des inégalités persistent : illettrisme, non diplômés, disparités selon les catégories de population. La Nouvelle-Calédonie, compétente en matière de formation professionnelle continue, doit adapter ses programmes aux réalités et besoins locaux. Des formations hybrides telles que le RSMA, Cadres avenir, l'alternance,... ont fait leurs preuves. Nous devons aussi déterminer les filières stratégiques, porteuses de notre mutation économique et former les enfants en fonction des besoins du territoire. En misant sur le capital humain et la montée en compétences, nous répondrons aux attentes des entreprises et assurerons la cohésion sociale nécessaire à un modèle économique durable et prospère. »



Le territoire n'a pas à ce jour les moyens humains ou financiers pour assumer seul, la lourde charge de l'enseignement initial. NC ÉCO recommande d'engager une optimisation des compétences en termes de formation continue et d'insertion professionnelle entre provinces, Nouvelle-Calédonie, voire État, de manière à mener des stratégies publiques cohérentes avec les besoins économiques.



2. La fiscalité

Grâce à une politique fiscale stable et équitable, la Nouvelle-Calédonie disposera d'un contexte favorable à la croissance. « La fiscalité a deux objectifs principaux : soutenir la trajectoire économique et redistribuer les richesses.



Aujourd'hui notre petit territoire est contraint par un système lourd, complexe, qui freine l'entrepreneuriat. Nous devons nous doter d'un système plus simple, stable, pragmatique, qui redonne confiance et permette le développement de nos filières porteuses. Il faut aussi utiliser l'agilité de notre petitesse, en faire un atout pour attirer des capitaux et des projets. Des accords fiscaux sont possibles, nous devons faire valoir nos avantages concurrentiels. Nous ne devons pas occulter également que la fiscalité sert à payer nos dépenses publiques et nous interroger sur la viabilité du système en place » analyse Guillaume Benoît, président de la commission Économie Fiscalité du Medef-NC.



- Le système fiscal calédonien doit être repensé dans sa globalité selon :
- Une analyse systémique qui régule le système et rationalise la dépense publique,
 - Une reconstruction qui suppose la participation de l'ensemble de la population et des revenus, avec le maintien des transferts de l'État.
 - Un remaniement qui doit mieux participer à la trajectoire économique voulue par les acteurs NC ÉCO.

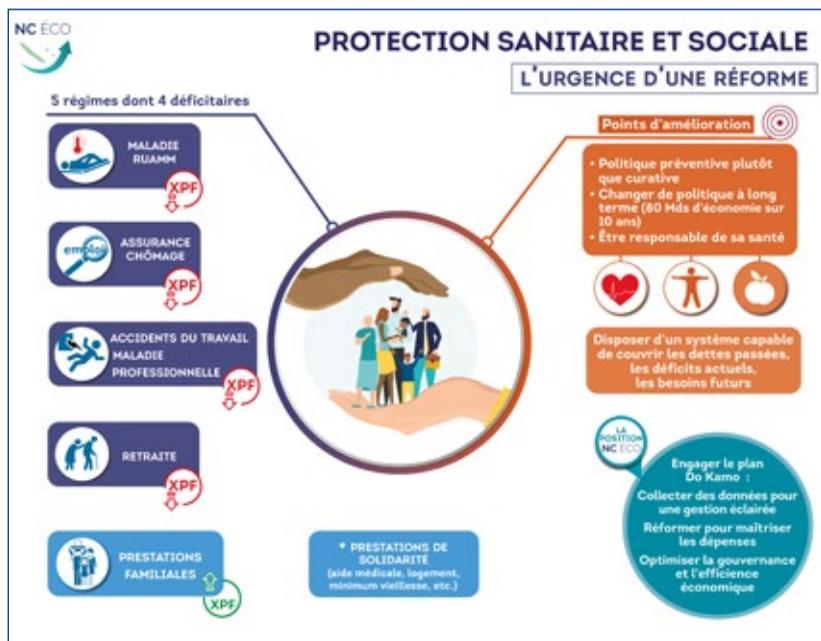


Dossier

3. La protection sanitaire et sociale



Ce n'est un secret pour personne, le système de protection sanitaire et sociale calédonien est au bord de la rupture financière. « Sur le volet santé, les acteurs se sont unanimement accordés sur la nécessité de mettre en place les principaux axes du plan Do Kamo. D'autant que la crise sanitaire nous a montré qu'il n'y avait pas d'économie équilibrée sans un système de santé qui fonctionne et inversement. Cela va nécessiter du temps et de profondes mutations. Dans l'attente de la totale efficacité attendue, suite au changement de gouvernance, le déficit structurel doit être compensé. Des mesures temporaires doivent donc être engagées pour fiabiliser le financement de la CAFAT » commente Patrice Gauthier, secrétaire de la CPME et président de la fédération des professionnels libéraux de santé. « L'originalité du projet NC ÉCO repose sur la prise en compte du bien-être de l'individu. Il faut accompagner les évolutions comportementales, alimentaires notamment, soutenir les actions de santé communautaire, responsabiliser les usagers, etc. pour des individus en bonne santé qui joueront pleinement leur rôle d'acteur de la société, dont celui d'acteur économique. »



Au prix d'une réforme profonde et structurelle, le système de santé et de protection sociale trouvera l'équilibre financier. Des mesures concrètes, significatives et efficaces de maîtrise des dépenses, d'optimisation de la gouvernance et d'efficacité économique doivent être engagées en urgence. Un changement philosophique et innovant sera nécessaire, notamment dans la prise en charge des patients.



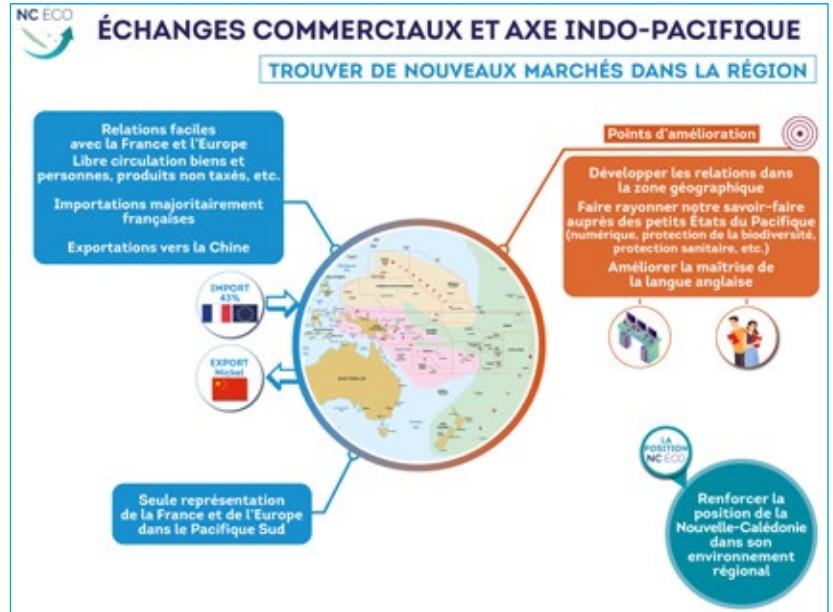


Dossier

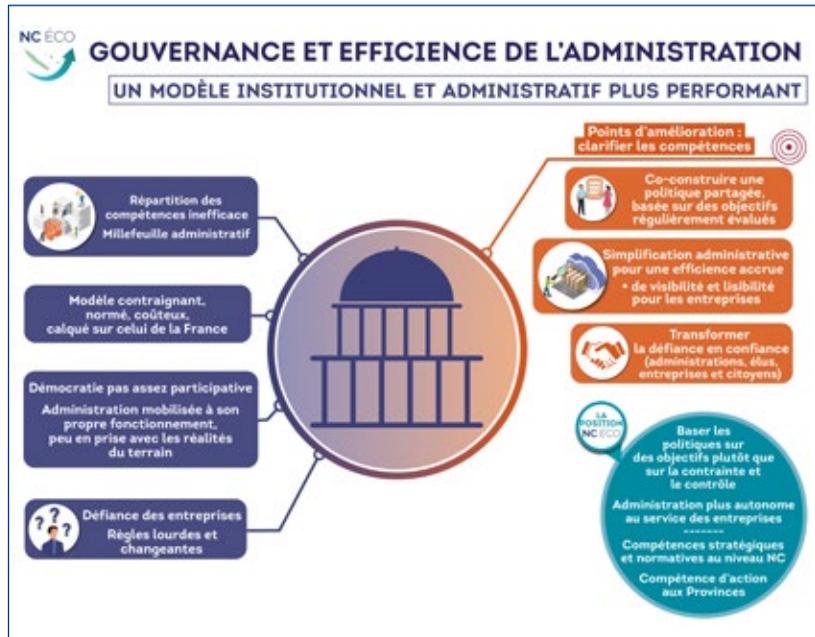
4. Les échanges commerciaux et l'axe indo-pacifique



Océaniens, Français, Européens : autant de racines et de forces pour les populations et entreprises locales et d'atouts à exploiter et valoriser dans une région dynamique. « La constitution de réseaux dans les pays cibles, une stratégie de spécialisation via la constitution de filières, le développement du portage dans le cadre de projets à financement lié, sont autant de leviers qu'il appartient à la Nouvelle-Calédonie d'actionner pour bâtir sa stratégie internationale. Il ne faut pas négliger l'importance du localisme dans cette démarche. La Nouvelle-Calédonie a réussi à se doter d'un écosystème productif, dimensionné à la taille de son marché. C'est une carte maîtresse à jouer auprès de pays insulaires très demandeurs, qui cherchent à développer, stabiliser et pérenniser leurs économies. Les TPE/PME néo-calédoniennes peuvent y trouver des marchés à leur taille. Les pays francophones que sont la Polynésie française et Wallis-et-Futuna représentent ainsi un marché de plus de 500 000 habitants auprès duquel le territoire doit pouvoir rayonner et faire valoir ses compétences. » Alban Goulet Allard, président, et Guillaume Martineaud, NCT&I.



L'ouverture régionale, possible voie de diversification et relais de croissance nécessaires à la résilience de l'économie calédonienne, demande la définition d'orientations stratégiques à long terme. C'est un chantier considérable qui prendra du temps et pour lequel les liens de la Nouvelle-Calédonie avec la France, et surtout l'Europe dans le cadre de la stratégie indo-pacifique qu'elle élabore, doivent s'exprimer sans plus tarder.



5. La gouvernance et l'efficacité de l'administration

« Le cadre fixé par les Accords de Nouméa a rétabli la paix et régleménté les diverses compétences. Mais après 30 ans d'existence, le modèle n'est plus visible, ni par les entreprises ni par les administrations et engendre un manque de confiance entre ces acteurs. Il est aujourd'hui obligatoire de changer de paradigme. Le nouveau modèle institutionnel doit être co-construit par la société civile, les administrations et les provinces. Les compétences devront être clarifiées entre un organe que l'on pourrait appeler « gouvernemental » qui définira notamment les axes de développement stratégique et les règles normatives. Charge aux provinces de mettre en œuvre les actions fixées dans le cadre défini. Ces politiques publiques devront faire l'objet d'évaluations régulières. L'administration doit par ailleurs bénéficier de





Dossier

plus de délégation et d'autonomie et devra également être évaluée régulièrement. Forte de ce cadre précis, d'une administration transparente et efficace, d'une confiance entre acteurs rétablie, la Nouvelle-Calédonie devrait être plus attractive » commente Arnaud Buffin, directeur général i2f et conseiller CCI.



Une nouvelle ingénierie institutionnelle s'impose et suppose un retour aux valeurs de confiance, transparence et performance. Elle passe par un véritable partenariat public-privé pour une politique économique adaptée, pragmatique et évaluée.



6. Le multiculturalisme et le respect des diversités

Les diversités doivent être parties prenantes du développement économique et disposer des mêmes chances de prospérer. « Nous remercions NC ÉCO d'avoir intégré l'Association des Entrepreneurs Kanak à ces réflexions. Nos retours d'expérience, nos savoir-faire et nos difficultés devaient être enten-



dues. La reconnaissance des diversités, de toutes nos diversités est un préalable pour leur intégration au développement économique. Nous ne pouvons plus laisser d'individus au bord de la route. Pour aider cette diversité à trouver sa place il faut prioriser la visibilité des catégories moins représentées dans le secteur économique et agir sur la réglementation. Nous avons par exemple besoin d'accompagnement pour développer le secteur porteur de l'éco-tourisme et des énergies renouvelables, adapté à nos traditions et notre environnement. Mais aussi de penser un modèle économique lié aux activités sous-traitantes de la mine au-delà de celui en vigueur actuellement » Christiane Waneissi, gérante Pacific Market et membre de l'association femmes chefs d'entreprises et Jacinthe Toura Kaichou, gérante G & SK et vice-présidente de l'AEK.



Contact NC ÉCO :
secretariat@nc-eco.nc



Un nouveau modèle de vivre-ensemble doit être construit. Il passe forcément par un multiculturalisme dans lequel toutes les cultures sont parties intégrantes du peuple calédonien, sans relation de dominé-dominant. Le défi est à la fois social et économique. En valorisant les potentiels et les individualités de chacun nous trouverons le capital humain qui permettra à notre économie de prospérer.



Environnement

FRANCE
RELANCE

FONDS TOURISME DURABLE

Incroyable mais vert !

Restaurateurs, hébergeurs, acteurs du
slow tourisme, avec France Relance
et les financements de l'ADEME,
empruntez le chemin du tourisme durable.

agirpourlatransition.ademe.fr/entreprises

UN DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT NATIONAL POUR SOUTENIR LE TOURISME DURABLE

Un fonds tourisme durable a été mis en place au niveau national, dans le cadre du dispositif France Relance, pour aider les structures touristiques au sortir de la crise sanitaire. En Nouvelle-Calédonie, la CCI-NC va accompagner vingt structures d'hébergements et restaurants qui souhaitent renforcer leur attractivité touristique, par leur engagement environnemental.

Même si les structures touristiques calédoniennes ont moins souffert que leurs consœurs métropolitaines de la crise sanitaire, elles sont éligibles au fonds tourisme durable. « *C'est rare que la Nouvelle-Calédonie soit éligible à un dispositif d'aides national, ils ne sont habituellement pas relayés sur le territoire* », note Matthieu Ladiesse, responsable développement durable à la CCI. Ce dispositif a pour vocation de soutenir les structures dans leur démarche vers un tourisme qui tient compte de ses impacts économiques, sociaux et environnementaux.

Les critères à remplir

La Chambre de commerce a répondu à l'appel à manifestation d'intérêt lancé par l'Ademe et a été missionnée pour accompagner vingt structures. Celles-ci doivent s'inscrire dans une stratégie durable ; se situer, si possible, hors du Grand Nouméa et avoir les capacités d'investissements nécessaires.

La Chambre consulaire accompagnera chaque structure, du dépôt du dossier de demande d'aides financières (au niveau national) jusqu'au suivi et au bilan des travaux, qui devront être effectués dans le courant de l'année suivante.

Un panel d'actions éligibles

Aujourd'hui dans une phase de présentation du dispositif, la CCI a déjà été approchée par quelques établissements et commence dès maintenant à monter des dossiers, « *dès lors que l'on a une structure intéressée et intéressante* » précise le responsable.

« *Nous allons d'abord réaliser, gratuitement, un diagnostic. Il portera sur la consommation d'eau, la maîtrise de l'énergie, la gestion des déchets, la lutte contre le gaspillage alimentaire, l'utilisation de produits alimentaires bio et locaux, etc.* »

Dans un second temps, un plan sera établi avec une série d'actions qu'il faudra prioriser, notamment celles qui pourront faire l'objet d'aides à l'investissement pour l'achat d'équipements ou la réalisation de certains travaux. « *Les entreprises peuvent être aidées pour la mise en place d'un potager, d'un récupérateur d'eau pluviale, d'installations photovoltaïques, d'équipements frigorifiques de catégorie A++, etc. Il y a tout un panel d'actions assez variées* », complète Matthieu Ladiesse. À noter que le dispositif, limité dans le temps, s'arrêtera à la fin de l'année.

+ d'infos

agirpourlatransition.ademe.fr/entreprises/france-relance-tourisme-durable

Contact

environnement@cci.nc - Tél. : 24 31 15

DIGI EXPO 2021

BY DIGINOVA

7
oct



À LA RENCONTRE DES TPE/PME CALÉDONIENNES

- Un salon sur une seule journée - le jeudi 7 octobre 2021
- Un lieu propice à ce type d'événement - la Maison des Artisans
- Une seule conférence phare le matin.
- 6 à 8 séances de pitches, les « DIGI talks », tout au long de la journée - 20 min par exposant mêlant pitch et interaction avec le public, le tout rythmé par un animateur
- Un cocktail de clôture - pour remercier les parties prenantes et débrief

LES SOLUTIONS NUMERIQUES ESSENTIELLES
A VOTRE PROFESSION
**RENDEZ-VOUS LE JEUDI 7 OCTOBRE
À LA MAISON DES ARTISANS**





Numérique

LE RÉFÉRENCEMENT, LA CLÉ POUR UNE BONNE VISIBILITÉ SUR LES MOTEURS DE RECHERCHE

À l'heure où 81 % des Calédoniens surfent sur le net, la visibilité sur le web peut représenter un véritable enjeu pour les entreprises. Pendant ou après avoir créé son site internet, le référencement permet justement d'améliorer son positionnement sur les moteurs de recherche. Explications avec Léna Giozzi, conseillère en gestion d'entreprise et digital à la CCI.

« Je veux apparaître en premier sur Google ». La demande est récurrente chez les chefs d'entreprise et ils ont raison : 92 % des internautes optent pour une entreprise proposée en première page de leur recherche. Mais comment faire remonter son site sur les moteurs de recherche ? Ce travail de précision, c'est le référencement.

Opter pour une approche diversifiée

Payant (SEA en anglais), naturel (SEO) ou social (SMO), plusieurs types de référencement existent. « Leurs coûts et leurs effets sont différents. La meilleure approche consiste donc à diversifier les méthodes. Un bon prestataire saura vous conseiller un mix adapté à vos objectifs, car ils sont complémentaires », explique Léna Giozzi.

« On peut opter ponctuellement pour du référencement payant, pour le lancement du site par exemple. Comme c'est onéreux, il est conseillé de travailler aussi son référencement naturel, plus long à mettre en place mais plus efficace. En parallèle, l'utilisation des réseaux sociaux vient renforcer la visibilité du site. »

Comment ça marche ?

Le référencement payant génère du trafic sur le site, de manière temporaire. Le site apparaît en bonne position, dans une zone dédiée, lors de requêtes précises - c'est-à-dire les combinaisons de mots-clés sur lesquelles le propriétaire du site s'est positionné. Le plus souvent, on paie « au clic » : on est ainsi assuré d'acheter du trafic et pas seu-



La CCI propose des Matinales d'information et ateliers pratiques dans le cadre de son dispositif Cap Digital d'accompagnement de la transformation numérique des entreprises.

Les prochaines dates :

- Matinale du numérique « Bien comprendre les enjeux du référencement naturel et payant » : à Nouméa le 23 septembre et à Koné le 29 septembre 2021.

Retrouvez toutes les informations et dates des événements organisés par la CCI dans le cadre de Cap Digital sur notre site internet : www.cci.nc

lement un emplacement. Des statistiques permettent de suivre l'efficacité de la campagne.

Le référencement naturel consiste à optimiser son site pour qu'il réponde aux exigences de pertinence et de qualité attendues par les moteurs de recherche et évaluées par leurs algorithmes. Cela concerne la structure et l'aspect technique du site qui influent sur l'expérience de l'utilisateur (nom de domaine, temps de chargement, adaptation aux téléphones et tablettes, navigation sécurisée...) et le contenu. Ainsi le texte du site doit être unique, ni trop long ni trop court, régulièrement actualisé et il doit comporter des mots-clés et des expressions-clés à des places stratégiques ainsi que des liens pertinents vers d'autres pages...

Le référencement social repose sur une bonne présence et un partage fréquent des pages web sur les réseaux sociaux, avec toujours utilisation des mots-clés.

« Il est important pour le chef d'entreprise d'avoir ces notions et de connaître les enjeux du référencement. Cependant, pour un résultat optimal, sa mise en place est à confier à un spécialiste, qui aura l'expérience et la technicité nécessaire pour obtenir de bons résultats » précise Léna Giozzi.

Contactez votre conseillère CCI en digital pour un rendez-vous gratuit : 24 40 22

digital@cci.nc

NOUVEAU RENAULT KANGOO

Candidature
spontanée.

Curriculum vitæ

Nom : Renault
Prénom : Kangoo
Fonction : Utilitaire
Tél. 25 05 05
ou 47 50 60



FORMATION

Je suis disponible en version électrique.



EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

J'ai travaillé pour

- le Bâtiment et Travaux Publics
- le transport de personnes, dont les personnes à mobilité réduite
- la restauration
- les services
- les livraisons...

Je suis à votre disposition pour toute mission.

à partir de

1.234.800^F HTGC

*RENAULT KANGOO 2 VU ENTRY 1.5L 80CH BVM dCi 2 places 17000.000 F Hors TGC et hors carte grise (10.800 F). Apport en défiscalisation : 476.000 F (Taux à 28%). Offre réservée aux professionnels éligibles à l'aide fiscale métropolitaine LODEOM, sous réserve d'acceptation de la demande de défiscalisation par le défiscaliseur. Offre valable jusqu'au 30 septembre 2021.

Construisons notre pays, économisons l'énergie.

groupejeandot.nc



SODAUTO | MAGENTA AÉRODROME | NOUMÉA | 25 05 05 | sodauto@hgj.nc
PARKING DU NORD | KONE | 47 50 60 | parkingdunord@mls.nc
NOS AGENTS : GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94 / NTA 27 27 12 / BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95



MISEZ SUR LE RAFFINÉ

GRAND CASINO

RESTAURANT LE CARRÉ D'AS

OUVERT DU MARDI AU SAMEDI À PARTIR DE 20H

RÉSERVATIONS DÈS 11H
AU ☎ 24.20.29



ACCÈS 18+



CASINOS-NOUMÉA

AVEC LA BNC DES ÉQUIPES DÉDIÉES À TOUS LES MARCHÉS

PRO, ASSOCIATION, SYNDIC & CE

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

Rendez-vous sur www.bnc.nc,
rubrique Pro & Entreprises



 **Banque de
Nouvelle Calédonie**
BANQUE & ASSURANCE

www.bnc.nc | BNCline
257 400
  Banque de Nouvelle Calédonie



Formation

APPRENDRE À COMMUNIQUER DANS LA BIENVEILLANCE

Les relations entre collègues, avec sa hiérarchie ou avec des prestataires extérieurs, ne sont pas toujours des plus simples. Afin d'éviter les conflits et faciliter les relations professionnelles et personnelles, la CCI propose des modules de formation en communication bienveillante.

Au terme de deux années de formation en management au sein de la CCI, Sophie Demeyer a pu constater des problèmes de communication et des difficultés à s'exprimer sans blesser. « *Nous n'avons pas appris à communiquer* », observe-t-elle. Cette raison la pousse à proposer un cycle de formation sur ce thème intitulé « *Mieux communiquer et faciliter ses relations avec ses interlocuteurs* », qui a débuté à Nouméa courant août. « *Il s'agit d'acquérir des outils simples et de se mettre en situation. C'est essentiel pour faciliter les échanges dans le milieu professionnel et personnel* », développe Sophie Demeyer. Le principe de la communication bienveillante consiste à s'exprimer sincèrement, honnêtement, à faire passer un message clair sans blesser la personne

avec laquelle on échange. « *Et c'est possible !* » affirme la formatrice. Lors de ces formations, nombre de jeux et mises en situation sont organisés « *pour que les participants soient dans le mouvement et dans le ressenti* ». C'est par l'expérimentation que l'on comprend et que l'on apprend.

Des clefs simples pour débloquer des situations

Deux cursus sont proposés, l'un tout public sur deux journées et l'autre destiné aux managers sur trois jours. Les thématiques abordées sont proches, ce sont les expériences partagées et les jeux de rôles qui sont adaptés et peuvent différer. « *Nous avons tous des interlocuteurs avec lesquels il est plus difficile de communiquer* », ajoute Sophie Demeyer. « *Pourtant si l'on arrive à exprimer ses intentions avec bienveillance et authenticité il devient plus facile de collaborer avec l'autre. Cela évite les malentendus, les interprétations et donc les conflits.* » Durant la formation, un temps est consacré à l'autoévaluation puis la formatrice propose des clefs simples, mises ensuite en pratique lors de jeux formatifs.

Il peut s'agir par exemple de trouver la cohérence entre son attitude non verbale et le message que l'on souhaite faire passer ; d'apprendre à choisir ses mots, à relativiser ce qui est dit. « *Certains mots sont comme des coups de poing. Grâce aux exercices qui consistent à changer les termes utilisés, pour faire passer le même message, les stagiaires réalisent que le ressenti peut être totalement différent.* » Mais il faut aussi apprendre à écouter. « *Nous avons tous deux oreilles et une bouche mais je pense qu'on utilise deux fois plus la bouche que les oreilles. À nous de changer certaines habitudes* », ajoute la spécialiste en communication en souriant.

Contact :

À Nouméa :

24 31 35 / entreprises@cci.nc

En province Nord :

42 68 20 / formation-nord@cci.nc

Une session est d'ores et déjà programmée à Koné du 29 au 30 novembre 2021.

Toutes les informations sur notre site internet :

www.cci.nc/formations-accompagnements



Fiche pratique

MODERNISATION DES PIÈCES DE MONNAIE RETRAIT DES PIÈCES DE 1 ET 2 F

À partir du 1^{er} septembre 2021, une nouvelle gamme de pièces qui s'échelonne de 5 à 200 francs va venir petit à petit remplacer les anciennes pièces de monnaie. Afin que cette transition, prévue sur neuf mois, se déroule au mieux, l'Institut d'Émission d'Outre-Mer (IEOM) présente les dispositions prévues dans les trois territoires concernés.

C'est le moment d'aller fouiller dans le fond du sac, le vide-poche de la voiture ou la coupelle de l'entrée : les anciennes pièces de 1 à 100 F doivent disparaître, pour faire place à la nouvelle gamme, qui s'échelonne, elle, de 5 à 200 F. Mais comment ce retrait progressif va-t-il s'opérer, concrètement, pour les commerçants et les clients de Nouvelle-Calédonie, Polynésie française et Wallis-et-Futuna ? Erica Gerbier, du service de la Monnaie fiduciaire, et Franck Bounik, directeur adjoint de l'IEOM, font le point.

Une règle d'arrondi pour les paiements en espèces

Applicable dès maintenant, cette règle permet d'arrondir le paiement sur le total des achats en cas d'absence d'appoint de pièces de 1 et 2 F. Ce calcul, qui arrondit les unités au multiple de 5 le plus proche - supérieur ou inférieur - ne concerne que les paiements en espèces ; les paiements effectués par CB, chèque ou virement continuent d'être réalisés au franc près.

Se débarrasser des pièces de 1 et 2 F dès maintenant

Dès le 1^{er} septembre, la distribution des nouvelles pièces va commencer, par le réseau des commerçants, des banques et l'OPT. Pendant les neuf mois qui vont suivre, soit jusqu'au 31 mai 2022, les deux gammes de pièces seront utilisables. Cependant, l'IEOM ne distribuera plus d'anciennes pièces et aura pour objectif d'en retirer un maximum de la circula-

tion avec l'appui des commerçants. Afin de faciliter cette transition, Érica Gerbier et Franck Bounik recommandent de ne pas tarder : « *Le changement de gamme va se faire naturellement, mais pour cela, nous encourageons les Calédoniens à écouler dès maintenant leurs anciennes pièces de 1 et 2 F, et les commerçants à rendre autant que possible la monnaie avec la nouvelle gamme à partir du 1^{er} septembre.* » Ainsi, au terme de cette période de double-circulation, la nouvelle gamme pourra être exclusivement utilisée.

En savoir +

Retrouvez toutes les informations et les réponses à vos questions sur www.ieom.fr/nouvelles-pieces. Les affiches explicatives y sont disponibles en téléchargement.

LE CHIFFRE

366 : c'est le nombre estimé de pièces de 1 et 2 F par habitant en Nouvelle-Calédonie.



Érica Gerbier, du service de la Monnaie fiduciaire, et Franck Bounik, directeur adjoint de l'IEOM.

© PF - CCLINC

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

Nouveautés 2021 !



Pack
Bien-être



et
Paramédical

Hypnothérapie
Sophrologie
Psychologie
Ostéopathie
Cryothérapie
Naturopathie
PBA
Diététique ...

↑ **TAUX DE REMBOURSEMENT AUGMENTÉS**
↓ **ZÉRO DÉLAIS DE CARENCE À LA SOUSCRIPTION**

Moi, Artisan, Salarié, Commerçant, Libéral, Retraité, Étudiant ...
j'ai trouvé MA complémentaire santé et retraite

NOUMÉA : 85 bis route de l'Anse Vata ☎ : 28 15 97

KONÉ : Maison de la Mutualité - ZI Pont blanc ☎ : 47 77 18

🌐 www.mpl.nc - mpl@mpl.nc



LA MUTUELLE DES
PATENTÉS & LIBÉRAUX



Comment j'ai réussi à...

BIEN GÉRER MA TRÉSORERIE

CONTACT

Conseiller CCI : 24 31 00

conseil@cci.nc

www.cci.nc

En février, Mauricette Outi a décidé de se lancer dans l'entrepreneuriat en devenant courtière en assurance et assistance aux travaux administratifs, à Poindimié. Un changement qui lui a demandé de se pencher sur sa propre trésorerie. La CCI l'a alors accompagnée afin d'élaborer un plan de trésorerie équilibré.



1. LE BESOIN

Après une vingtaine d'années en tant que salariée, Mauricette Outi avait envie de changement et d'évoluer professionnellement. « J'ai trouvé la solution : l'entrepreneuriat », explique cette femme de 48 ans, originaire de Poindimié. « Après avoir bénéficié d'un coaching pour booster ma confiance en moi et d'un accompagnement pour devenir entrepreneure, je me suis lancée. » Le métier de courtière en assurance et d'assistance aux travaux administratifs consiste « à trouver une solution d'assurance pour les porteurs de projet, entreprises, associations et particuliers de la côte Est. Je propose également une assistance administrative aux petites entreprises qui ont un chiffre d'affaires jusqu'à 5 millions », décrit-elle. Mais l'entrepreneuriat demande aussi de suivre ses finances, activité qu'elle n'avait pas eu à gérer lors de ses précédents emplois en tant que salariée.

2. LA SOLUTION

Véronique Kasanwardi, conseillère à l'antenne CCI de Poindimié, lui propose de s'inscrire à la formation « *Bien gérer ma trésorerie* ». « J'ai accepté immédiatement », s'exclame Mauricette Outi, qui a suivi le stage en juin dernier. « Dans mon activité administrative, il était important pour moi-même et pour les petites structures que j'accompagne de suivre cette formation. » Elle réalise ensuite un état des lieux de son entreprise et de ses besoins afin de mettre en place un « plan de trésorerie le plus réaliste possible. Il faut tout d'abord identifier toutes les rentrées d'argent et les dépenses prévisibles, mois par mois », explique-t-elle. Le plan de trésorerie permet ensuite d'estimer les dépenses et les recettes futures pour parvenir à l'équilibre.

3. LES RÉSULTATS

« Il faut être proactif pour optimiser son activité et se fixer des objectifs de vente », ajoute l'entrepreneure qui qualifie le plan de trésorerie « d'outil de communication efficace et nécessaire pour discuter avec son banquier, les services fiscaux ou la Cafat ». Aujourd'hui, l'activité de Mauricette Outi fonctionne bien. « J'ai une bonne connaissance de la côte Est et de ses habitants, j'ai des contacts dans les collectivités et entreprises et grâce à mon précédent emploi de conseillère commerciale en assurance, j'avais déjà un carnet d'adresses », précise-t-elle. Elle souhaiterait participer à un autre atelier proposé par la CCI, Info Création, pour pouvoir conseiller à son tour et à son niveau, les personnes qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat.

PI TU TÂRÂ WÂDE partisan du succès

Courtier en Assurances - Assistance Administrative
BP 685 98822 POINDIMIE



Tél : 789199



Mail : contact@pitudawa.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} juillet 2021	
• Prêts pour achats ou ventes à tempérament	2,00 %
• Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	1,55 %
• Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	1,69 %
• Découverts en compte	15,09 %
• Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	1,41 %

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 juin 2021 **109,75**

Prix hors tabac juin 2021 **107,72**

Inflation hors tabac (12 derniers mois) **+1,2 %**

Inflation générale (12 derniers mois) **+1,2 %**

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 (juillet 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 (provisoire)
Juil.	104,07	103,62	
Août	103,90	103,67	
Sept.	103,75	103,64	
Oct.	103,73	103,38	
Nov.	103,86	103,21	
Déc.	103,93	103,30	

Échéances fiscales

31 août.....

Foncier

- Paiement de l'impôt foncier. Cette échéance concerne les propriétaires de terrains et de constructions fixes permanentes.

Impôt sur les sociétés

- Paiement de l'acompte. Mois de clôture : janvier.
- 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 avril).
- Paiement de l'acompte. Mois de clôture : septembre.

30 septembre.....

Impôt sur les sociétés

- Paiement de l'acompte. Mois de clôture : février.
- 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 mai).
- Paiement de l'acompte. Mois de clôture : octobre.

31 octobre.....

Impôt sur les sociétés

- Paiement de l'acompte. Mois de clôture : mars.
- 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 juin).
- Paiement de l'acompte. Mois de clôture : novembre.

Impôt sur le revenu

- Paiement de l'avis, pour toutes les personnes physiques ayant un revenu et n'ayant pas opté pour un paiement par mensualisation ou prélèvement à l'échéance. Mois de clôture : octobre.

Retrouvez

POUR 100 F cfp

tous les jeudis

votre hebdomadaire
d'informations générales



Décryptage des sujets
sociétaux, politiques
et économiques
de la Nouvelle-Calédonie



Publication
chaque semaine
de vos annonces
judiciaires et légales

Adhérez maintenant pour faire entendre votre voix !

1 500
entrepreneurs
adhérents

informer

10

permanent(e)s
spécialisé(e)s
au service des
entrepreneurs

80

mandataires
adhérents occupant
75 instances
socio-économiques

24
syndicats
professionnels
sectoriels

+90%
des adhérents
gèrent des
PME et TPE

fédérer

aider

**ENTRE CHEFS D'ENTREPRISE,
SOYONS PLUS SOLIDAIRES
POUR NOUS DÉFENDRE
ET NOUS FAIRE ENTENDRE.**

Ne relevez pas seuls les changements
socio-économiques à venir !
ENSEMBLE, portons un modèle
d'entrepreneuriat calédonien et
de croissance responsable pour tous.

Bénéficiez de **représentations engagées**, de
ressources, d'**informations-clés**, de **conseils**
et de **partages d'expériences** portés par des
chefs d'entreprise qui œuvrent au quotidien pour
les entreprises calédoniennes.

Rapprochons-nous pour que la Nouvelle-Calédonie
garde l'esprit libre d'entreprendre !



www.medef.nc/demande-adhesion

Plus d'informations :

@medefnc@medef.nc ☎ 27 35 25 🌐 www.medef.nc

Fédération des entreprises
MEDEF NC
L'ESPRIT D'ENTREPRISE.
L'ESPRIT D'AVENIR.

