

ccinfo

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES DE NOUVELLE-CALÉDONIE

N° 278

JUIN
JUILLET
2020

DISPENSÉ DE TIMBRAGE

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

DOSSIER

Entreprises en temps de crise
De l'agilité à revendre !

INNOVATION

D'une idée innovante
à une entreprise performante

ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Télétravail, de la contrainte
à l'opportunité

cci
@ NOUVELLE-CALÉDONIE
WWW.CCI.NC



*Toutes vos envies
et vos coups de cœur*

CUISINES ET SALLES DE BAINS SONT CHEZ

Côté
Cuisines & Bains
design d'intérieur



CUISINES | SALLES DE BAINS | ROBINETTERIE



ÉDITO

D'une crise naissent souvent des opportunités. Force est de constater que le confinement, s'il a pesé de manière implacable sur de nombreuses activités, a créé aussi des conditions favorisant l'adaptation, l'innovation. Nous avons pu observer de belles démonstrations de résilience et d'agilité de la part des Calédoniens en général, et des entrepreneurs en particulier. Preuve que l'esprit pionnier est toujours vivace dans notre société.

Durant cette crise, les Calédoniens ont exprimé des besoins de sens, à travers le bénévolat mais également en se souciant de consommer local et durable. Les associations ont déployé des initiatives sociales solidaires. Et les entreprises, que ce soit dans le commerce, l'industrie ou les services, ont adapté leurs modèles économiques, se sont emparées des outils digitaux, ont engagé des mutations qu'elles n'auraient pas envisager en temps normal, ou pas si vite.

Notre dossier et les pages de votre *CCI Info* vous invitent à rencontrer quelques acteurs de ces changements. Cette crise a sans aucun doute fait bouger les lignes. Elle nous invite plus que jamais à repenser les modèles, à assouplir les règles, à faciliter les mutations vers des modèles économiques plus agiles, vertueux et solidaires.

Bonne lecture !

David Guyenne,

Président de la CCI-NC

CCinfo SOMMAIRE

ACTUALITÉS

- 4 **À la Une**
Semaine de l'alternance, Apartés, réduction du gaspillage alimentaire...
- 5 **Actions de la CCI**
« Sans productivité, pas de croissance »
- 6 À la rencontre des entreprises
- 7 Entreprises en difficulté, la CCI est là pour vous aider
- 8 **Création d'entreprise**
Ose ta boîte, l'émission révélatrice de talents
- 10 **L'actualité des entreprises**
International
14 La douane en soutien aux entreprises
- Innovation**
16 D'une idée innovante à une entreprise performante

DÉCRYPTAGES

- Portrait**
19 Gilles Lecoindre, entrepreneur citoyen
- Dossier**
20 De l'agilité à revendre !
- Économie**
26 Le secteur du voyage cloué au sol par la crise
- Environnement**
28 L'économie circulaire comme remède aux difficultés ?

Économie numérique

- 30 Télétravail, de la contrainte à l'opportunité

Tourisme

- 32 La Calédonie mise sur le tourisme local et solidaire

INFOS PRATIQUES

Formation

- 35 Industries, formez vos managers de proximité

Fiche pratique

- 36 Des procédures pour rebondir

Données du mois

- 37 Covid-19, point d'étape sur les aides aux entreprises
- 38 Chiffres et échéances



Le *CCI Info* 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, fax : 24 31 31, com@cci.nc – Site Internet : www.cci.nc – Directeur de publication : David Guyenne – Comité de rédaction : Sidonie Ganachian, Sophie Pecquet
Rédaction : Anne-Charlotte Cocault, Chrystal Furigo, Nelly Lutteau, Annabelle Noir, Sophie Pecquet, Fany Torre – Coordination rédaction : Annabelle Noir, Sophie Pecquet – Photo de Une : Peter Tandt/CCI-NC – Réalisation : Concept – Régie publicitaire : Rezo, tél. : 28 63 01 – Responsable publicité : Yann Milin, tél. : 77 19 72 – Impression : Artygo – Tirage : 10 000 exemplaires – Le *CCI Info* est dis-tribué aux ressortissants de la CCI-NC.
Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse de la directrice de publication.



À la Une



L'alternance a la vedette du 1^{er} au 8 juillet

Les trois Chambres consulaires et le Point A lancent la 5^e Semaine de l'alternance. Moment fort pour l'information, l'orientation et le recrutement des futurs alternants, ces rencontres se dérouleront à Nouméa les 1^{er} et 2 juillet, à Poindimié le 2 et à Koné le 3, puis à Lifou les 6 et 7. Et les CFA de la CCI et de la CMA ouvriront leurs portes le 8 juillet.

Enfin, pour découvrir l'alternance grâce à celles et ceux qui la vivent, retrouvez sur la scène de l'auditorium de la CCI, **le 7 juillet à 18 h**, des « anciens », des tuteurs et des formateurs qui témoigneront dans un « **stand-up** » fort en émotions !

Retrouvez tout le programme sur :

www.cci.nc

www.cfa.cci.nc



Hommage

C'est avec beaucoup de tristesse que nous avons appris le décès, le 20 mai dernier, de Patrick Cottin, qui avait été directeur de formation à la CCI de 2007 à fin 2015 avec passion et enthousiasme. Ce grand sportif avait ensuite créé le Centre de radiothérapie et rejoint fin 2019 la nouvelle équipe consulaire. Autre perte,

l'entrepreneur et grand promoteur du tourisme calédonien Georges Lavoix, qui fut aussi vice-président de la CCI. Nos plus sincères condoléances à leurs proches.

Deux nouveaux Apartés des entrepreneurs

La CCI reprend ses Apartés avec un rendez-vous programmé **le 23 juin** : la coach Delphine Nédau intervient sur le thème « L'entreprise résiliente pour surmonter la crise ». L'Aparté suivant, **le 28 juillet**, sera proposé par la psychologue Paul Deligny : « Comment trouver le bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée ».

Apartés de la CCI – au Chai de l'Hippodrome, Nouméa, à 18 h.
Inscription sur :

www.cci.nc/agenda



Restaurateurs, comment réduire vos déchets alimentaires ?

La CCI-NC a lancé, en collaboration avec l'ADEME et la province Sud, une action visant

à réduire les déchets alimentaires dans le secteur de la restauration. Une phase test réunit des restaurateurs volontaires pour définir les pratiques, sensibiliser les équipes, échanger sur les bons procédés... Le programme vient de reprendre : rejoignez ce groupe pilote !

+ d'info : **Christian Tillon, c.tillon@cci.nc / 24 42 23**

www.cci.nc

Soutenons nos entreprises calédoniennes !

Parce qu'il est plus que jamais primordial de soutenir notre économie locale, la CCI-NC a lancé la campagne #SoutenonsNosEntreprisesNC. Principalement déclinée sur les réseaux sociaux, elle vous invite à soutenir « mon commerce », « mon industrie », « mon service », « mon resto ». Utilisez et abusez de nos visuels à télécharger sur :

www.cci.nc





Actions de la CCI

« SANS PRODUCTIVITÉ, PAS DE CROISSANCE »

Spécialiste de la Nouvelle-Calédonie, l'économiste Olivier Sudrie a réalisé une étude, à la demande de l'association des CCI d'outre-mer (ACCIOM), pour évaluer l'impact de la crise sanitaire sur les économies ultramarines. Scénarios de reprise, perspectives, préconisations pour la Nouvelle-Calédonie... Le 4 juin, l'associé-fondateur du cabinet DME était l'invité des Rendez-vous de l'économie, en visio-conférence, devant 130 personnes et les représentants des institutions.



Olivier Sudrie a envisagé quatre scénarios* de reprise pour l'après-confinement, du plus optimiste à celui « *de tous les dangers* », avec une certitude : « *cette crise va nous marquer pendant plusieurs années* ». Pour éviter qu'elle ne s'accroisse, l'économiste a livré des préconisations.

Quels axes d'intervention ?

1. Consolider les entreprises et garantir l'emploi en employant « *les moyens nécessaires* ». Autrement dit, mettre le paquet pour « *éteindre l'incendie et faire repartir la machine* ».
2. Soutenir la consommation des ménages en baissant les prélèvements fiscaux et sociaux et en incitant à réduire l'épargne. Avec des limites identifiées : d'une part, l'incerti-

tude incite plutôt à épargner ; d'autre part, si l'on baisse les prélèvements sans que la consommation ne reparte, les difficultés se creuseront.

3. Soutenir l'investissement public et privé. Là encore, la prudence est de mise : les entreprises pensent davantage à « *sauver leur peau* » qu'à investir, et du côté des collectivités, la contrainte financière étant déjà forte avant la crise, il faut « *un plan de reprise cohérent et financièrement soutenable en adoptant des mesures qui ont un coût minimum pour un effet maximum* ».

Changer les ressorts de la croissance

Les moteurs du modèle historique de croissance, basé sur les transferts publics et les

grands chantiers, sont à l'arrêt. Face à ce constat de longue date, Olivier Sudrie invite à « *changer les réacteurs, à réfléchir à un modèle du futur pour avoir une croissance plus endogène* ». La solution ? « *Asseoir la croissance sur des gains de productivité, qui feraient baisser les coûts, permettraient de faire baisser les prix et donc d'augmenter la compétitivité et les parts de marché.* » Et l'économiste d'enfoncer le clou, « *sans productivité, pas de croissance. On n'a pas le choix.* »

* Retrouvez les quatre scénarios et les préconisations de l'économiste dans la vidéo et la présentation disponibles sur www.cci.nc (rubrique Information économique / Les Rendez-vous de l'économie)

« PESER DANS LES ARBITRAGES BUDGÉTAIRES »

À l'approche du déconfinement, la nécessité est apparue au sein des CCI de passer de l'accompagnement des entreprises dans la crise à la reconstruction des économies. Pour Carine Sinaï-Bossou, présidente de l'association des CCI d'outre-mer (ACCIOM), il fallait donc « *des données macro-économiques incontestables pour pouvoir dialoguer avec les sachants de Bercy, plus seulement sur des dispositifs mais sur des actions politiques.* » L'étude commandée au cabinet DME a ainsi été transmise fin mai aux parlementaires et au gouvernement, qui lui ont réservé un très bon accueil. « *Cette étude a permis d'inscrire les outre-mer dans les débats sur la reprise, dont ils avaient été un peu oubliés. C'est cette mobilisation collective qui nous permettra de peser dans les arbitrages budgétaires des prochaines lois de finance* », conclut la présidente de l'ACCIOM.



À LA RENCONTRE DES ENTREPRISES

Dans ce contexte post-Covid-19, les élus de la CCI vont à la rencontre des entreprises dans des secteurs d'activité variés pour mieux appréhender leur quotidien et leurs difficultés, et échanger entre entrepreneurs sur des problématiques communes. Première étape le 19 mai à Dumbéa, sur la ZAC Panda*.



Rendez-vous était donné chez **Sifrais**, entreprise agroalimentaire de 45 salariés dirigée par Gilles Lecoindre, installée depuis 2013 sur la ZAC Panda (lire le portrait en page 19). Le président de la CCI, David Guyenne, les élus Jessica Bouyé, Dominique Nixon Annonier et François Kapp, la membre consulaire associée Camille Perot, ainsi que des permanents de la CCI étaient réunis pour trois visites d'entreprises industrielles œuvrant dans des secteurs d'activité différenciés, inégalement touchés par la crise du Covid-19. Leur point commun ? Outre leur localisation géographique, un effort soutenu sur le plan environnemental.

Normes hospitalières

Ainsi **Pat Pressing**, plus grande blanchisserie de Nouvelle-Calédonie (1 800 m²), est installée depuis 2012 dans un équipement ultramoderne ICPE (Installation classée pour la protection de l'environnement). L'entreprise met en conformité ses eaux de rejets et optimise sa consommation d'énergie. Dans cette unité entièrement automatisée, aux normes hospitalières, les effets de l'arrêt de l'activité économique se sont fait durement sentir. « L'activité est tombée à 40 % et nos quinze salariés sont au chômage partiel », se désolaient en mai Hélène et Jacques Blessas. Le traitement du linge hôtelier s'est évaporé et les vêtements de travail (Ocef, restauration collective, mine, centres de soins, Sécurité civile...) ont baissé en charge. Seul petit coup de pouce

de la crise, le lavage, séchage et repassage des masques en tissu produits par Teeprint pour le gouvernement (lire en page 24).

Biomasse

Du côté d'**Embois NC**, qui fabrique et répare des palettes depuis fin 2009, la crise n'a pas laissé trop d'empreinte. « On a connu une baisse de production de 20 % mais je considère ça comme du chiffre d'affaires reporté », apprécie le gérant Alexandre Cazé, qui emploie six salariés. Celui qui se fournit depuis 2019 exclusivement en bois local, le fameux pinus, a d'autres préoccupations : s'équiper d'une centrale biomasse de cogénération, pour brûler ses déchets de bois et ainsi produire de l'électricité et de la chaleur. Objectif : être autonome pour le séchage du bois, seul traitement appliqué dans son process au standard Euro. L'économie circulaire est ainsi au cœur de sa stratégie, avec également une activité de réparation importante, pour 80 % des palettes récupérées auprès de ses gros clients. Son projet de centrale biomasse lui permettrait de quadrupler sa production annuelle (de 300 à 1200 tonnes), mais « je ne veux pas trop grossir, c'est un projet à l'échelle de l'entreprise, à taille humaine », prévient celui qui souhaite avant tout garder la maîtrise de sa production.

*Des élus se sont aussi rendus dans le Nord, jusqu'à Poum, ainsi qu'à Lifou. Ils seront à Boulouparis le 24 juin, l'île des Pins le 2 juillet, Ducos le 7, Bourail le 21...



Actions de la CCI

ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ, LA CCI EST LÀ POUR VOUS AIDER

Nombre d'entreprises peinent à sortir la tête de l'eau et redoutent les complications à venir. Dans ce contexte post-Covid-19, la CCI lance à partir du 1^{er} juillet Cap Relance, un dispositif d'accompagnement gratuit pour soutenir les entrepreneurs en difficulté.



Cap Relance est un nouveau dispositif d'accompagnement pensé spécialement pour l'entrepreneur fragilisé par la crise. Objectif : l'aider à surmonter les difficultés grâce à :

- **un accompagnement personnalisé** qui lui permet de sécuriser la poursuite de son activité en identifiant des pistes d'amélioration sur le moyen terme, grâce à la mise en œuvre d'un plan d'actions et le suivi régulier des résultats atteints ;
- **des solutions pratiques** disponibles à tout moment, au service d'une démarche progressive.

Cap Relance repose sur quatre solutions d'accompagnement gratuit et des solutions pratiques :

Un suivi personnalisé par un conseiller CCI

Première étape : un « Flash Diag » en ligne, sur www.cci.nc, vous permet en 10 minutes d'évaluer et visualiser la situation de votre entreprise, ses forces et ses faiblesses. Un conseiller CCI vous reçoit individuellement (que vous ayez ou non réalisé le Flash Diag) pour analyser avec vous vos difficultés, vous orienter vers des solutions d'urgence, vous proposer un plan d'actions et vous accompagner étape par étape.

Des rendez-vous individuels avec des experts

Des partenaires avocats, experts-comptables, coaches ont rejoint ce dispositif pour vous accompagner gratuitement en fonction des problématiques que vous rencontrez.

Le parrainage « Entrepreneur solidaire NC »

Des entrepreneurs expérimentés sont mobilisés bénévolement pour apporter leur soutien et leur expérience à leurs homologues en difficulté à travers des moments d'échanges. Le « parrain » a pour mission d'écouter et de booster le moral du dirigeant, de l'aider à prendre du recul et à élaborer les grandes lignes d'une stratégie de relance.

Des ateliers thématiques en groupe

Des ateliers sont animés par des professionnels sur les principales difficultés rencontrées par les chefs d'entreprise : Redynamiser son activité face à la crise ; Valoriser ses points forts face à la crise ; Créer et animer une page Facebook professionnelle ; Établir une relation de confiance avec son banquier.

Des solutions pratiques

Le dispositif Cap Relance propose également :

- l'accès à une sélection de formations en comptabilité, gestion et finance de l'entreprise dont la CCI prendra en charge 30 % du montant.
- des fiches pratiques et des webinaires sur différents thèmes liés à la relance.

En savoir plus

Tél. : 24 31 00

www.cci.nc

Des partenaires impliqués

À ce jour, sont engagés bénévolement auprès des entreprises, au côté de la CCI : l'Observatoire numérique NC, l'ordre des avocats, l'ordre des experts-comptables, le comité local de la Fédération bancaire française, les coaches, l'APESA... Un grand merci à eux.



Création entreprise

OSE TA BOÎTE, L'ÉMISSION RÉVÉLATRICE DE TALENTS

Depuis mai dernier, le jeu télévisé *Ose ta boîte* met en lumière l'imagination et le courage des porteurs de projet d'entreprise calédoniens. Retour sur une première saison aussi exaltante que constructive.



De g. à d. : Julien (projet de jeu vidéo), Sindi (projet de laboratoire de fruits et légumes) et Audrey (projet de boulangerie à Canala).

Inspiré de l'émission *Ohipa Maitai* diffusée avec succès en Polynésie française depuis trois ans, « ce jeu permet de démocratiser l'entrepreneuriat, de guider des jeunes pleins d'idées mais qui ne savent pas forcément comment les concrétiser », explique Catherine Marconnet, sa productrice. Proposée cette année en Nouvelle-Calédonie par Archipel Production et Nouvelle-Calédonie La 1^{ère}*, *Ose ta boîte* amène dix candidats à relever des défis liés à la création d'entreprise. Avec à la clé pour le vainqueur, un prix d'un million de francs. « Au-delà de l'argent, l'émission nous a surtout permis de mieux structurer nos projets, de les faire connaître et de nous ouvrir de nouvelles portes », souligne Sindi Kasovimoin, mère de famille bouraillaise

venue défendre son idée d'usine de transformation de fruits et légumes déclassés pour lutter contre le gaspillage alimentaire.

Un jury de business angels

Pour Pierre Kolb, membre du jury et élu à la CCI, « Nietzsche aurait probablement approuvé cette émission... Il aurait pu dire à notre instar : "deviens ce que tu es : ose ta boîte et ose ta vie !" ». Composé de trois autres entrepreneurs – Betty Levanqué, Paul Neköeng et Elizabeth Rivière –, le jury de la saison 1 n'a pas seulement évalué les performances des compétiteurs. Ses membres les ont aussi coachés en leur transmettant leur expérience. « L'ambiance était très bienveillante sur le plateau », confie la productrice. Et le par-

DES CANDIDATS SUR LE GRIL

- **Les critères de sélection des projets** : qualité, originalité, état d'avancement, faisabilité, caractère innovant et écoresponsable.
- **Les épreuves** : capacités de leadership, d'adaptation, de prise de risques, de travail en équipe, de commercialisation, d'élaboration de stratégie de communication, d'argumentation, etc.

► « Des initiatives comme *Ose ta boîte* boostent notre jeunesse »
Une des 10 candidats en lice.

tage d'enthousiasme entrepreneurial a opéré : « Nous avons tous un don ou un rêve, mais nous avons souvent peur de nous lancer. Pourtant il le faut, si nous voulons être capables de nous autogérer et d'être moins dépendants de l'import, poursuit Sindi Kasovimoin. Des initiatives comme *Ose ta boîte* boostent notre jeunesse. Personnellement, elle m'a déjà permis de créer un réseau de futurs partenaires et de renforcer ma motivation. »

* Avec le soutien de BNC, Enercal, CMA-NC, Peugeot, gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, provinces des Îles Loyauté et Sud, OPT-NC, Initiative Nouvelle-Calédonie, CCI-NC et OBA Grandes Écoles.



Diffusion : les vendredis à 20 h sur Nouvelle-Calédonie La 1^{ère} TV, jusqu'au 26 juin.

Replay : la1ere.francetvinfo.fr/nouvellecaledonie

 **Ose ta boîte**

Le forfait Internet Mobile 4G

Jusqu'à **50 Go**
d'Internet Mobile



OPT PRO
Nouveau-Cadomin AGENCE ENTREPRISES

Pour toute information contactez l'Agence Entreprises au 1016

www.opt.nc

ACHETEZ AUJOURD'HUI, PAYEZ DANS 3 MOIS !

BT-50 À partir de
3.390.000 FRS TTC

120CV, 150CV, 200CV manuelle
200 CV automatique
Double ou simple cabine
Benne basculante



CX-5 À partir de
4.335.000 FRS TTC

Toutes options 4X4



Magenta : 24 39 20 - Vallée du Tir : 24 39 30
f Parkingshickson / www.parkingshickson.nc



Construisons notre pays, économisons l'énergie

Offre valable jusqu'au 12/07/2020 sur les véhicules CX-5 et BT-50 Double Cabine neufs MAZDA dans la limite des stocks disponibles. Prévoir 5000€TTC SAS au capital de 202.500.000 F.CPP agréé en tant que société de financement. RCS 607120 Nonneville - siège social Centre Commercial La Belle Vie, 224 Ave. Jacques KAHWE, PK4, BP 30300 98895 Nouméa Océanie. Sous réserve de l'acceptation du dossier de financement par l'organisme préteur SIDAUT. PARKING HICKSON n'a pas le pouvoir d'assumer quant à l'octroi du crédit. Il n'est pas évalué avec le préteur. Solutions de Financement à usage Personnel ou Professionnel. Pour tout crédit à usage personnel, le client dispose d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de son acceptation (en VAE et LVA, délai réductible jusqu'à 3 jours en cas de demande de livraison anticipée). L'emprunteur doit être âgé de plus de 18 ans. Un crédit, vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.



L'actualité des entreprises



Flowershop, le fleuriste vert

Reconduction de la labellisation Commerce écoresponsable pour la pimpante « boutique à fleurs » installée au centre commercial Kenu-In depuis 2003. Ce label, proposé par la CCI, vise à valoriser les actions en faveur de l'environnement mises en place par des commerçants ou restaurateurs (38 labellisés à ce jour). « Labellisés en 2016 puis en 2019, nous poursuivons avec enthousiasme notre engagement, notamment en soutenant la production locale et en améliorant encore la réduction de notre impact environnemental. Toute la "flowerteam" est très impliquée dans le label ! », explique Aurélie-Anne Guillaume, gérante de cette enseigne qui se démarque en outre par sa créativité et l'audace de ses campagnes de communication.

Flowershop Kenu-In - Galerie marchande Carrefour, Dumbéa - Tél. : 41 53 53 - contact@flowershop.nc

 Flowershop

 www.flowershop.nc



Aux petits soins de la Brousse

Après un début de carrière dans la logistique et les explosifs, le jeune Irvin Taïeb revient à ses passions premières : l'environnement et la Brousse calédonienne. Il a ainsi lancé en début d'année Gaïa services, une entreprise de création et d'entretien d'espaces verts dédiée aux particuliers, entreprises et collectivités, qui propose aussi des travaux de bricolage et un service de livraison de marchandises en brousse et sur Nouméa. « J'ai apprécié la réactivité de Gaïa services et le respect des engagements sur les prix et les délais », confie un des premiers clients de la société. Basée à Farino, Gaïa services opère sur toute la Grande-Terre et établit ses devis gratuitement sur demande.

Gaïa services - Farino - Tél. : 96 83 99 - gaiaservice84@gmail.com

 Gaïa services



© Sunna Design

Un éclairage solaire intelligent

D'innovants luminaires solaires connectés sont actuellement proposés par Szymanski et Spot, distributeurs de matériel électrique présents à Nouméa et Koné. Cette solution d'éclairage pour routes, lieux publics et zones à sécuriser est particulièrement adaptée aux conditions climatiques et d'ensoleillement de la Nouvelle-Calédonie. Ses composants de qualité sont réputés durables. Installation simple et économique, absence de coût de fonctionnement, gestion autonome de l'énergie par bluetooth, fonctionnement 365 jours par an anti-blacout, ces produits créés par la société française Sunna Design sont opérationnels sur 25 000 points lumineux dans le monde.

Szymanski - 220, rue Armand-Ohlen, Porte-de-Fer

Tél. : 25 02 22 - szymanski@szymanski.nc

Spot - 14, rue Fernand-Forest, Ducos / 36, rue des Cassis, Koné

Tél. : 47 25 14

 Sonepar

 www.szymanski.nc



Les restos des Casinos labellisés

Fin 2019, le groupe les Casinos de Nouméa s'est vu décerné le label hygiène alimentaire par la Ville de Nouméa et la CCI pour ses trois restaurants : le Carré d'As (cuisine traditionnelle de type gastronomique), le Jackpot Café (brasserie) et le Tanda Café (snacking). « Nous avons créé et mis en place un plan de maîtrise sanitaire pour nos trois établissements en coordination avec toutes nos équipes. Le label nous a permis de valoriser cet outil et représente un véritable gage de qualité pour nos clients », souligne Alexandre Charmes, responsable des bars et restaurants des Casinos, ouverts 7 jour sur 7 et jusqu'à 1 h du matin le week-end.

Casinos de Nouméa – Grand Casino, tél. : 24 20 20 – Casino Royal, tél. : 26 00 15

[Casinos de Noumea](#) www.casinodenoumea.nc



Les Paniers Maënéa ont déménagé

Depuis le 5 mai, c'est du côté de Baco, dans un conteneur jaune vif fraîchement aménagé que les Paniers Maënéa ont élu domicile. Dans les rayons, fruits et légumes de saison issus de l'agriculture responsable, ainsi qu'une large variété d'aliments en vrac et de produits frais. « Nos clients peuvent désormais commander directement en ligne sur notre nouveau site, et réceptionner leur panier en magasin, ou en livraison tous les jeudis à Voh et à Koumac. Depuis peu, nous proposons également du lait frais, ainsi que du fromage, et des produits de la gamme Comptoir Éco, toujours en partenariat avec les producteurs locaux », explique Carole, la gérante.

Les Paniers Maënéa – GDPL de Baco à Koné (en hauteur, derrière la BNC) –

Tél. : 94 14 00 – Du mardi au vendredi de 9 h 30 à 13 h et de 15 h à 18 h (17 h le vendredi), et le samedi de 9 h à 12 h

[Les Paniers Maënéa](#) www.lespaniersmaenea.com

Un espace de travail à la carte

« Le manque d'offre de bureaux à louer pour les professionnels nous a conduit à imaginer la mise en place de cet espace de travail, doté de services de qualité, qui s'inscrit dans la stratégie numérique de la commune, explique Jean-Charles Cartegéni, directeur des finances et de l'informatique à la Mairie du Mont-Dore. Nous disposons déjà d'un lieu au premier étage du marché municipal, au centre-ville de Boulari, un quartier en plein développement. » L'ETP est composé de 24 bureaux

en open space, loués à la demi-journée, à la journée, à la semaine ou au mois. Les locataires disposent du wifi gratuit, d'une cafétéria, d'une salle d'eau et de casiers personnels. Une salle de réunion équipée d'un système multimédia (visioconférence, etc.) peut être louée à l'heure, à la demi-journée ou à la journée. Les locaux sont accessibles 7 jours sur 7, 24 heures sur 24, en libre-service. « Les bureaux sont à réserver en ligne. Chaque réservation génère un QR code qui permet d'ouvrir les accès à n'importe quelle heure. L'espace est équipé d'un système d'alarme et de vidéosurveillance, et des rondes nocturnes sont assurées par des gardiens. Tout a été pensé pour un fonctionnement souple et autonome. » Un agent d'accueil est présent sur place aux heures de bureau.

L'Espace de travail partagé (ETP) du Mont-Dore – 266, rue du Grand-Large, Boulari – Tél. : 41 43 43 – etp@ville-montdore.nc

www.etp.mont-dore.nc





L'actualité des entreprises



(Re)découvrez Hienghène au Ka Waboana Lodge

Ce gîte familial, entièrement rénové en 2013, dispose d'hébergements en bungalows ou en appartels, d'un service de restauration sur place et à emporter et d'un bar doté d'un accès wifi. « *Ka Waboana signifie aller de l'avant* », explique le gérant Pascal Tjibaou. Une devise qui lui tient à cœur et qu'il met en application en proposant une remise de 15 % sur l'ensemble de ses hébergements. « *C'est l'occasion de (re)découvrir les charmes de la côte Est, de profiter de notre lodge situé au centre du village et de notre cuisine faite maison tout en appréciant la vue sur la rivière de la Hienghène* », précise le propriétaire.

Ka Waboana Lodge - Hienghène - Tél. : 42 47 03

Gîte Ka Waboana

www.kawaboana-lodge.nc



Pause déjeuner au Fenua

« *J'ai voulu créer un petit coin de Tahiti avec mes quatre filles et tout le reste de ma famille, car nous sommes "mo'e mo'e du mana du Fenua" comme on dit chez nous... Notre île nous manque. Nous avons besoin de partager l'esprit polynésien !* », explique Barbara Than-trong, gérante du snack Hanahana. Sous la terrasse ombragée, décorée de reproductions de Gauguin peintes par la plus jeune de ses filles, Barbara, aidée par le chef David Gosselin, sert plusieurs salades de poisson cru et de savoureux poé. « *Dès que l'aménagement de la cuisine le permettra, nous proposerons des plats chauds, des crevettes au ré'à (curcuma), du poulet fafa (jeunes feuilles de tarot)...* ».

Snack Hanahana - 96, rue du Général-de-Gaulle, Nouméa - Tél. : 27 24 50

Du mardi au samedi de 11 h à 14 h, sur place ou à emporter.

Table D'hote Chez Lylone

Un expert financier en partage

Après vingt années passées au sein d'entreprises calédoniennes, Tanguy Collombel a créé Concilio et propose ses services de directeur financier à temps partagé. Une solution flexible, accessible aux TPE/PME, qui permet de bénéficier d'un regard neuf et des compétences d'un expert. « *Je peux intervenir lors de missions ponctuelles, pour la rédaction d'un plan d'affaires nécessaire à une levée de fonds par exemple, ou de manière récurrente, généralement deux jours par semaine, afin d'accompagner le dirigeant et son équipe dans l'ensemble du process financier* », explique le consultant.

Concilio, Tanguy Collombel - Tél. : 76 54 53 - collombeltanguy@gmail.com

Concilio, directeur financier externalisé



Une épicerie zéro déchet à Bourail

Ici pas d'emballages autres que des bocaux ! Depuis février, dans la première épicerie vrac de Bourail, les clients peuvent se servir en fruits et légumes de saison, en produits alimentaires, cosmétiques et d'hygiène certifiés bio, tout en découvrant les créations d'artisans locaux. Karim, le gérant, ne manque pas d'idées recettes et de conseils pour utiliser les différents produits. « *Nous voulions créer un magasin à échelle humaine, tout en faisant en sorte que les petits agriculteurs locaux et les consommateurs s'y retrouvent au niveau des prix* », précise-t-il. Le Comptoir du Vrac a récemment signé la charte de l'association Zéro Déchet, « *Mon commerçant s'engage en Nouvelle-Calédonie* ».

Le Comptoir du Vrac - RT1 Village, face à l'église, Bourail - Tél. : 30 13 01

comptoirduvracbourail



L'actualité des entreprises



Le vrac s'invite à La Foa

Claire, Virginie et Coralie, trois copines aux parcours hétéroclites, ont ouvert en décembre dernier une épicerie écoresponsable à l'entrée sud du village de La Foa. Dans une optique zéro déchet et circuit court, Tit'Boutik & Co propose une large gamme de produits en vrac (farines, céréales, graines, fruits secs, etc.), de fruits et légumes et d'artisanat local. « *Nous souhaitons créer un nouveau lieu de rencontre sur la commune tout en valorisant le travail de nos artisans et producteurs locaux* », souligne Claire, l'une des fondatrices. Une grande terrasse extérieure invite les clients à partager un moment convivial autour d'une boisson chaude ou d'un jus de fruits frais à tout moment de la journée. Un espace enfants y est aménagé.

Tit'Boutik & Co – RT1 Fomimoulou, La Foa – Tél. : 72 64 19

 Tit' Boutik & Co

Nopac installé à Pouembout

Fin 2019, Nopac a ouvert un tout nouveau point de vente de 500 m² en province Nord avec un large choix en papeterie, beaux-arts, librairie, jouets, maroquinerie, téléphonie, multimédia et informatique. « *Nos produits s'adressent aux particuliers et aux professionnels. Nous recevons des commandes en provenance de Nouméa tous les jours et livrons nos clients gratuitement sur VKP à la demande* », indique Christophe Houdayer, le directeur. La clientèle y retrouve également les enseignes Adopt (produits cosmétiques) et DGS (mobiliers de bureau et d'extérieur), tandis que l'établissement enrichit son catalogue avec de nouvelles familles de produits, notamment les équipements de protection individuelle (EPI) et l'art de la table.

Nopac – RT1, Pouembout (à côté de la station Shell)
Tél. : 44 57 17

 Papeterie Nopac

 www.nopac.nc



EN PRATIQUE...

Vente d'alcool en province Sud : aménager son espace de vente



Depuis le 1^{er} juin, la vente d'alcool n'est plus soumise à restriction horaire en province Sud. Le code des débits de boissons a été mis à jour et des

aides pour l'aménagement des espaces de vente dédiés ont été votées. Les établissements concernés par ces modifications (3^e et 5^e classes) disposent d'un **an pour se mettre en conformité** avec la nouvelle réglementation.

La vente à emporter de boissons alcooliques ou fermentées est désormais autorisée tous les jours de 7 h 30 à 21 h aux personnes présentant une pièce officielle d'identité. Un espace devra être réservé exclusivement à la vente d'alcool, et isolé du reste de la surface commerciale (cloison opaque, entrée et encaissement spécifiques). Une aide financière (50 % du coût total des dépenses éligibles dans la limite d'un million de F CFP) est accessible si la surface de vente n'excède pas 350 m² à Nouméa, Dumbéa, Mont-Dore et Païta, et 500 m² pour les autres communes.

Toutes les informations sur :
www.cci.nc
www.province-sud.nc

Vous créez une société ? Votre entreprise propose des nouveautés ?

Contactez-nous via com@cci.nc pour que nous relayions votre actualité dans ces pages.



Prime de pouvoir d'achat, mode d'emploi

Afin de favoriser la relance de l'économie par la consommation, le gouvernement a créé une prime exceptionnelle de pouvoir d'achat dans le cadre de la loi du pays de soutien à la croissance de l'économie calédonienne du 20 janvier 2020. Son

principe ? **La possibilité pour l'employeur de verser à l'ensemble ou à une partie de ses salariés, une prime exonérée d'impôt sur le revenu et de toutes cotisations** et contributions sociales lorsqu'elle satisfait aux conditions suivantes :

- le salarié ne doit pas occuper une fonction mentionnée à l'article Lp 111-3 du code du travail ;
- il doit être présent dans l'entreprise au 31 décembre 2019 ;
- la prime est exonérée à hauteur de 100 000 francs maximum, l'excédent devra être imposé ;
- le salarié doit percevoir une rémunération brute inférieure à trois fois le SMG ;
- le versement de la prime doit être effectué avant le 30 septembre 2020 ;
- la prime ne doit pas se substituer à une augmentation de rémunération, ni à des primes prévues par un accord salarial.



International

LA DOUANE EN SOUTIEN AUX ENTREPRISES

La mission économique de la douane, peu connue du grand public, est totalement orientée vers le soutien des entreprises du commerce international. La direction régionale dispose notamment d'une cellule conseil aux entreprises qui offre un service d'accompagnement personnalisé.

« La cellule conseil aux entreprises est centralisée au niveau du pôle d'action économique de la direction régionale des douanes depuis novembre 2019, pour offrir une meilleure visibilité aux opérateurs, retrace Josiane Le Gall, en charge de la CCE. Elle vise un accompagnement personnalisé des entreprises pour une bonne application du droit douanier. »

Simplification

Cette cellule (CCE) accueille gratuitement et de manière confidentielle les porteurs de projets de développement à l'international et les entreprises. « Il s'agit pour les primo-importateurs et/ou exportateurs de découvrir le fonctionnement des réglementations douanières et de réduire la complexité du droit douanier, souligne Josiane Le Gall, et pour les entreprises qui existent déjà, d'améliorer leur compétitivité en leur permettant de réduire les coûts et les délais de formalités en douane en maîtrisant au mieux les procédures. » En outre, dans le contexte de la récente loi de soutien à la croissance de l'économie, la DRDNC a mis en place des mesures de simplification en matière de dédouanement.

Réduire les coûts et les délais

« La cellule informe les nouveaux opérateurs sur les éventuelles

restrictions à l'import, les quotas, prohibitions, autorisations spécifiques. Elle les guide également dans le classement tarifaire qui précise les droits et taxes appliqués par type de produit. Elle les renseigne sur les réglementations internationales. Par exemple, la décision d'association Outre-mer (DAO) permet d'exonérer des droits de douane (jusqu'à 15 %) certaines marchandises produites en Union européenne ».

Quant aux entreprises déjà dans l'import-export, « elles peuvent bénéficier d'un diagnostic et de préconisations de procédures pour réduire les coûts et les délais liés au passage en douane. Il peut, par exemple, être intéressant pour les marchandises onéreuses ou les gros volumes d'être placés sous le régime de l'entrepôt douanier, induisant un paiement des droits et taxes seulement à la sortie de l'entrepôt, et gagner ainsi en trésorerie. »

Contact

Cellule conseil aux entreprises de la DRDNC
Pôle action économique
1, rue de la République - Tél. : 26 59 02

Les douanes sous confinement

Durant la période de confinement liée au Covid-19, la perception de certaines taxes (magasinage...) a été suspendue, sous certaines conditions. Le dédouanement fonctionnait normalement et les délais de traitement pour les demandes d'importation de marchandises destinées à lutter contre l'épidémie ont été accélérés.

ÉLECTRICITÉ, GARDONS NOS DISTANCES...

**AVANT DE
COMMENCER
UN CHANTIER,**

CONTACTEZ-NOUS !



**ENTREPRISES DU BÂTIMENT ET DES TRAVAUX
PUBLICS, ENTREPRISES DE TERRASSEMENT,
PROFESSIONNELS DE L'ÉLAGAGE...**

**INTERVENIR À PROXIMITÉ D'UNE LIGNE
ÉLECTRIQUE AÉRIENNE OU SOUTERRAINE
PRÉSENTE UN DANGER MORTEL !**

**POUR GARANTIR
VOTRE SÉCURITÉ,
CONTACTEZ EEC OU ENERCAL**

numéro gratuit **05 36 36**

250 250



CONSTRUISONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE



L'équipe du pôle innovation de l'Adecal Technopole organise des réunions régulières avec les porteurs de projets hébergés à l'Incubateur.

Innovation

D'UNE IDÉE INNOVANTE À UNE ENTREPRISE PERFORMANTE

Le pôle innovation de l'Adecal Technopole propose un dispositif d'appui à la création d'entreprise rigoureux et bienveillant. Pour en bénéficier, un projet doit remplir deux conditions : être créatif et correspondre à un marché.

Quarante-cinq projets ont été accompagnés depuis la création du pôle innovation en 2014 et seulement neuf ont été abandonnés ou ajournés. Comment postuler ? Le candidat peut répondre à l'appel à projets lancé annuellement par l'Adecal Technopole ou contacter le pôle innovation à tout moment de l'année par email. Il doit ensuite constituer un dossier de présentation de son projet, qu'il présentera devant un comité de sélection composé d'acteurs du développement économique du territoire. Une cinquantaine de demandes ont d'ores et déjà été reçues cette année, pour quinze places disponibles. Plusieurs commissions de sélection s'étalent dans le temps en fonction de la maturité du projet.

Un accompagnement à 360°

Destiné aux porteurs de projet en phase de création, le dispositif baptisé « L'incubateur » permet un accompagnement par un chargé d'affaires du pôle innovation durant 12 à 24 mois. Ce soutien personnalisé porte sur tous les aspects de la création d'entreprise : juridique, financier, ressources humaines, marketing, recherche et développement, etc. « *La Nouvelle-Calédonie est un magnifique bac à sable où le lauréat pourra tester son projet grandeur nature*, expose Aurélie Chéron, l'une des chargées d'affaires. *Quatre bureaux sont mis à disposition des startupper, une plateforme idéale pour échanger entre confrères et rompre l'isolement.* »

Un deuxième programme, « L'accélérateur », est dédié aux entreprises existantes qui souhaitent développer une branche innovante et bénéficier d'un accompagnement ciblé pendant un an.

Contact

Pôle innovation de l'Adecal Technopole :
innovation@adecal.nc

APPEL À PROJETS TECHINNOV

Lancé début avril par le gouvernement, en partenariat avec le pôle innovation de l'Adecal Technopole, l'OPT-NC et la BCI, cet appel à projets a pour but de soutenir des initiatives innovantes répondant aux attentes des populations et des entreprises durant la crise sanitaire Covid-19. Quarante-quatre lauréats ont été sélectionnés et neuf projets bénéficient d'une aide financière.

 **Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie**

 www.gouv.nc

 **L'Incubateur NC**

Ils sont à l'Incubateur

- AEL propose un dispositif d'échantillonnage immergeable et programmable, pour surveiller l'évolution de la concentration en éléments chimiques d'un milieu naturel aquatique. (lire aussi *CCI Info* n°273)

En savoir + :

 www.ael-environnement.nc/fr/

- TESTEUM, lauréat de l'appel à projets TechInnov, développe une plateforme de test logiciel participatif dont l'objectif est de fournir un complément de revenu éthique à tout internaute désireux de tester des applications Web et mobiles.

En savoir + :

 www.testeum.com



Stock limité

TRANSPALETTE ÉLECTRIQUE

750 000^{F HT}

au lieu de 990 000^{F HT}

Jusqu'à 1 tonne de poids de levage

Jusqu'à 3 mètres de déploiement en hauteur

• DÉFISCALISATION POSSIBLE, NOUS CONSULTER

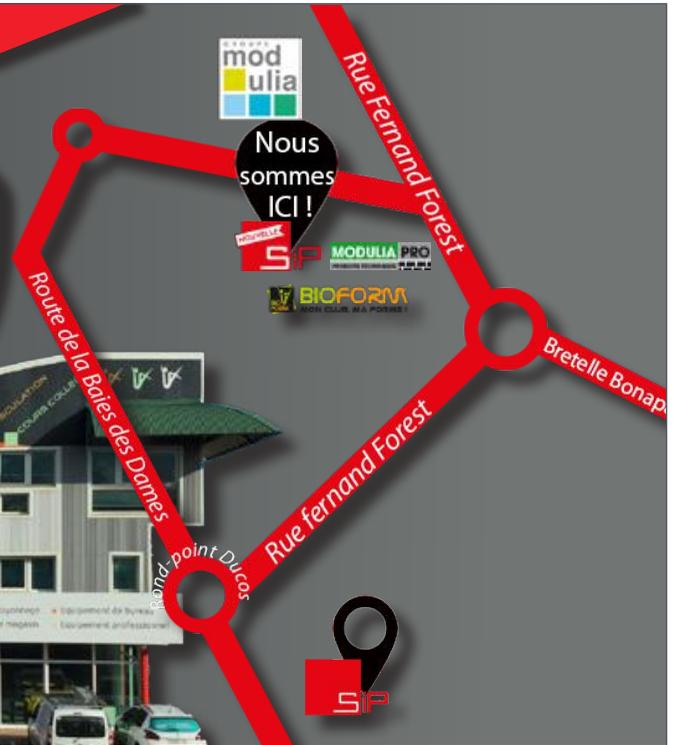
ALMAMETO
EQUIPEMENTS Tél : 41 42 98 - 77 37 69

Construisons notre pays, économisons l'énergie.

En Juillet
Déménagement à 900m

Nouvelle Adresse

18 rue Fernand Forest
En face de Modulia
Ducos



- ÉQUIPEMENT DE BUREAU
- MOBILIER URBAIN
- ÉQUIPEMENT MAGASIN
- RAYONNAGE
- MOBILIER SCOLAIRE
- COFFRE-FORT



18 rue Fernand Forest 28.30.70
 ZI Ducos - BP7314 @ sip@sip.nc
 98801 Nouméa Cedex www.sip.nc

EMPLOYEURS DE NC, VOUS ÊTES ADHÉRENTS AU FIAF

VOTRE PARTENAIRE FORMATION VOUS PROPOSE SON OFFRE DE SERVICES

Notre mission, soutenir la montée en compétences des salariés du secteur privé (toutes branches confondues) au travers des services qui sont mis à votre disposition :

- Aide à la définition de vos besoins en formation : réalisation de diagnostics courts ou visites conseils
- Financement des actions de formation professionnelles continues de vos salariés
- Optimisation des montages financiers de vos plans de formation (0.2% et 0.7%)
- Accès à la programmation du FIAF : formations financées à 100%
- Accompagnement des branches, secteurs, filières dans la définition de leur besoin de formation.

**Une démarche simple et rapide,
contactez votre conseillère formation :**

contact@fiaf.nc

☎ 47 68 68

www.fiaf.nc



FIAF

Cultivons nos compétences





Portrait

GILLES LECOINDRE, ENTREPRENEUR CITOYEN

Novateur culinaire et managérial, Gilles Lecoindre dirige Sifrais, l'entreprise qui fournit le plus large éventail de snacking du territoire, avec une vision citoyenne et écoresponsable. Des valeurs qu'il met aussi au service des ressortissants de la CCI en tant que nouveau membre consulaire.

Durant le confinement, Gilles Lecoindre a tout mis en œuvre pour garantir l'approvisionnement de ses produits, « afin de ne pas alimenter la peur de la pénurie ». Il n'a pas fait de demandes de soutien, « nous avons les moyens de nous en sortir et de laisser les aides à ceux qui en avaient le plus besoin ». Dans le même élan, Sifrais fait des dons à l'association Un sandwich pour autrui et à Caledoclean, avec laquelle l'entrepreneur part régulièrement nettoyer la mangrove. Homme d'action, le chef d'entreprise n'hésite pas à donner la main sur les chaînes de production, fait lui-même des livraisons, rencontre les clients... « Je me sers du terrain pour prendre des décisions au plus proche des réalités des équipes et de la société ». Il prône ainsi le management participatif, le droit à l'erreur « pour permettre aux collaborateurs de prendre des initiatives sans crainte » et le mouvement « car se sentir figé est un frein à la motivation et à la croissance ».

Penser globalement, agir localement

Le vice-président de la CCI en charge de l'industrie et élu à la FINC défend et promeut l'industrie calédonienne « sans opposer production locale et importation, qui doivent se nourrir l'une de l'autre. Le territoire a la chance d'avoir des infrastructures industrielles performantes, qu'il faut encore développer », ainsi que des « entrepreneurs qui ont le courage de prendre des risques et qui doivent être soutenus », notamment par le consommateur. Il travaille en ce sens au renforcement du label « Je produis calédonien » qui vise à rendre l'acheteur fier et satisfait de son choix.

Un entrepreneuriat responsable

« L'entrepreneur doit montrer l'exemple », rappelle Gilles Lecoindre dont l'entreprise applique un grand nombre de préconisations environnementales. « De plus, l'ADN de ma société est "le bien consommer". En tant qu'industriel, mon rôle citoyen est aussi d'utiliser des produits sains et des recettes équilibrées ». Pour cela, il fait appel à sa référence suprême : la cuisinière représentée sur les emballages des Recettes de Marie-Pierre n'étant autre que... sa propre mère !



« Production locale et importation doivent se nourrir l'une de l'autre »

Les étapes clés de son parcours

- Enfance à Angers, études de commerce à Paris puis MBA à l'EM-Lyon
- Transitaire international en Côte-d'Ivoire
- Chef de secteur en Bretagne puis chef de marchés aux Antilles-Guyane pour Danone
- Directeur commercial pour le grossiste Rabot à Nouméa
- Rachat de la section « pâtes fraîches » de Millo : 3 salariés
- Directeur de l'usine Sifrais (marques Viv', Les Recettes de Marie-Pierre, Casimir) : 45 salariés



© PFC/CMC

Dossier

Franck Letort, gérant d'Albacore, poursuit la livraison de poisson frais.

DE L'AGILITÉ À REVENDRE !

Adaptation, réactivité, invention. Les entreprises calédonniennes en ont fait preuve pendant la crise sanitaire, de l'industrie aux commerces, en passant par les services. Systèmes de livraison, vente à emporter et services de vente en ligne se sont notamment multipliés durant cette période, aussi caractérisée par un bel élan d'entraide.

Chez **Albacore**, on n'imaginait pas faire de la livraison de poissons frais du quai des pêcheurs à Nouville jusqu'au domicile des particuliers. Et pourtant... « Avec le confinement, j'ai perdu toute ma clientèle de restaurants et mon grossiste. Il fallait se retourner », lance Franck Letort, gérant de la société qui a déployé ce système de vente-livraison via la page Facebook de l'entreprise. « C'était usant d'autant que nous étions seulement deux pour tout gérer. Mais on s'en est bien

sortis et j'étais content de rencontrer les clients. Beaucoup ont découvert nos produits ainsi. »

« En quelques heures, nous nous sommes organisés »

La crise du Covid-19 a fait naître des situations inédites pour les entreprises, bousculant leurs habitudes et leurs modèles. Ainsi, lorsque la plateforme de vente en ligne Shop.nc l'a appelé en renfort pour livrer des

Dossier

paniers de légumes et de fruits, Jérôme Pantaloni, à la tête du transporteur **Arc en Ciel**, n'a pas hésité une seconde. « *J'ai accueilli cette proposition comme une véritable chance, un soulagement. Avec la fermeture de l'aéroport, nous avons moins de travail. En quelques heures, nous nous sommes organisés avec les chauffeurs pour pouvoir livrer jusqu'à 170 paniers les tout premiers jours !* »

Les Calédoniens, bloqués chez eux, ont fortement plébiscité ce service proposé déjà depuis plusieurs années par **l'Écopanier** sur **Shop.nc**. « *Les commandes ont explosé avec quatre à cinq fois plus de demandes. Pour les producteurs locaux et les grossistes qui étaient privés de leur réseau de restaurateurs, c'était la garantie de pouvoir écouler leurs stocks. Le rythme de travail était infernal pour pouvoir assurer les livraisons* », se rappelle Pierrette Berrekka, cogérante d'Écopanier, ravie de sa collaboration avec Shop.nc et Arc-en-Ciel.

« *L'idée était d'être en mode agile, en bonne intelligence*, souligne Romain Chavigny, gérant opérationnel de la plateforme de vente en ligne. *Plus de vingt enseignes ont rejoint Shop.nc pendant le confinement. Nous étions déjà en contact avec certaines qui hésitaient à franchir le cap. Au plus fort du trafic, nous avons atteint environ 250 livraisons par jour avec dix livreurs sur les routes, ce qui correspond à des pics tels que Noël ou le Black Friday. En termes de synergie, cela nous a permis de trouver de nouveaux vendeurs et de nouveaux partenaires pour le transport. Et les clients qui ont découvert notre plateforme ont vu qu'on était une société compétente, à l'écoute.* »

Test grandeur nature

De jeunes startups ont aussi profité de cette période pour tester leur projet grandeur nature, comme **FeedMe**, qui a conçu un service en ligne de livraison de restaurateurs à particuliers. Quand le confinement a été imposé par les autorités, les trois associées, Éliza, Laurianne et Morgane, ont « *pesé le pour et le contre. Est-ce que c'était une bonne idée de se lancer à ce moment-là ? En même temps, la population était en demande et cela permettait aux restaurateurs avec lesquels nous étions déjà*

3 questions à Hatem Bellagi, président du cluster Open NC

(Organisation des professionnels de l'économie numérique)

Les mentalités semblent avoir évolué vis-à-vis du e-commerce pendant la crise. Ce mouvement peut-il perdurer ?

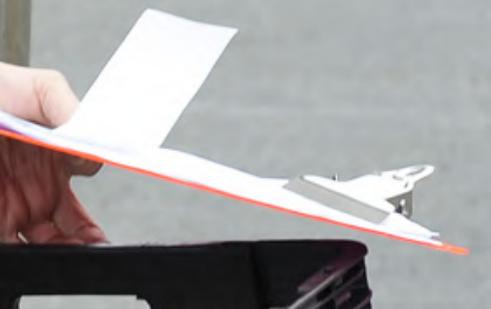
Le confinement a mis en valeur l'offre déjà existante, tandis que de nouveaux services sont rapidement apparus et ont répondu à un réel besoin. Cette période a permis d'éprouver des modèles et de mieux définir la trajectoire à suivre.

La filière du numérique a-t-elle été particulièrement sollicitée ?

Cela n'a pas été égal pour toute la filière, mais on constate une prise de conscience claire de l'importance du numérique et du digital.

Est-ce que cela aura un effet sur la transition numérique des entreprises ?

Assurément, mais pour réussir cette transition, nous avons besoin de structures solides et des meilleures compétences possibles. L'enjeu est de travailler notre attractivité : favoriser l'innovation, fixer la valeur et les gens en Calédonie, car nous vivons un phénomène mondial.



Romain Chavigny, cogérant de Shop.nc.

© AN/CC-NC



© PF-CC-NC



Dossier



Les trois associées de la startup FeedMe.

engagés de pouvoir maintenir une activité et d'utiliser leurs stocks. » En attendant les applications définitives encore en développement, un site temporaire a été créé dans l'urgence et elles ont tout géré, des commandes jusqu'aux livraisons. « Cette expérience nous conforte dans notre volonté de mener ce projet à terme, d'autant qu'on a encore plein d'idées de nouveaux services », annonce les jeunes femmes (23, 24 et 33 ans) qui font partie des lauréats de l'appel à projets TechInnov, initié par le gouvernement en partenariat avec l'Adecal Technopole, l'OPT-NC et la BCI (lire page 16).

Nouveaux services

Parmi les restaurateurs partenaires de FeedMe, Nalina Tirou, gérante de l'**Indian Gourmet** et du **Surya** à Nouméa, a franchi le pas à ce moment-là : « Les mentalités en Nouvelle-Calédonie ont évolué et ce qui est une norme en Métropole est en passe de le devenir ici aussi. Pendant le confinement, il était évident que les services de livraison décolleraient, car les clients allaient avoir forcément envie de retrouver la cuisine qu'ils aiment ou en découvrir de nouvelles. » Et si les commandes à emporter ou en livraison ont baissé depuis la reprise de l'activité, la restauratrice est persuadée que « ce service va marcher car il répond à un réel besoin ».

Plus ancienne plateforme de livraison de repas, **Allo Resto NC** a vu sa fréquentation doubler pendant cette période. « Certains de nos partenaires ont eu du mal à redémarrer, mais les trois nouveaux restaurants qui nous ont rejoints sont restés », explique Yohan Chorda, responsable commercial, qui juge la concurrence en train de se développer « saine car nous ne recherchons

pas forcément les mêmes restaurants pour satisfaire les besoins de notre clientèle ».

À La Foa, pas de site Internet pour passer commande, ce qui n'a pas empêché le restaurant **O'Soleil** de se lancer dans la vente à emporter. « Au départ, nous avons répondu à une demande de la gendarmerie, puis on s'est dit autant faire à manger pour tout le monde ! » Le résultat a été mitigé, mais le chef de cuisine Laurent Gloaguen, qui tient l'établissement avec sa compagne Olivia depuis un an et demi, compte bien développer cette activité. « En proposant une carte spécifique pour ne pas empiéter sur la restauration sur place », précise-t-il.

Entraide

Dès le premier jour du confinement, la société **Ludik** a elle aussi réactivé la vente en ligne de ses produits, qui avait largement chuté depuis l'ouverture de la boutique en novembre 2016, mais avec une grosse problématique : « la suspension de l'envoi des colis postaux !, tempête

le gérant Sébastien Boudon. J'ai contacté Frédéric Pratelli des magasins Biomonde qui avait le même souci. C'est ainsi qu'est né le partenariat avec la société Veggies pour la livraison de nos produits sur Nouméa et le Grand Nouméa ! Ou comment mêler BD et jeux de société à des salades et des herbes aromatiques dans un même chargement, avec une autre nouveauté pour la jeune société : livrer chez des particuliers. « Ce système, né d'une véritable entraide, a bien fonctionné et nous a permis de gérer davantage de commandes », reprend le propriétaire de Ludik. Alors que son affaire a été créée à l'origine sur le modèle du e-commerce, Sébastien Boudon évoque avec prudence le sujet du « boom » de la vente en ligne en Nouvelle-Calédonie. « À Nouméa, les clients ont à cœur d'aller dans les commerces de proximité. La vente en ligne est plus adaptée pour les commerces qui veulent une grande étendue de livraison et qui n'ont pas pignon sur rue. »

Riche de cette expérience, Franck Letort souhaite, quant à lui, pérenniser ce nouveau mode commercial pour Albacore. « Il permet de garder ce lien direct du pêcheur au consommateur avec le moins d'intermédiaires possibles. » En plus d'un point de vente aménagé dans ses locaux, la société est désormais dotée d'un site Internet, www.albacore.nc, pour passer commande et demander une livraison à domicile ou à des points rencontre. Avec un autre projet : « équiper le camion d'une petite sirène qui annonce l'arrivée du poissonnier comme à l'ancienne ! », confie le gérant dans un sourire.



Chez Ludik, Pierre-Emmanuel Chevauché prépare les commandes à livrer.



S'ORGANISER POUR MIEUX SE PROTÉGER



Gaëtan Varillon, directeur général de Vega.

Avec la pandémie de Covid-19, la demande en gel désinfectant et en masques de protection a fortement augmenté dans le monde. Sur le territoire, particuliers, petits entrepreneurs et entreprises ont dû s'adapter pour répondre à la demande.

« Je vous parle d'une question de santé publique, on n'a pas eu le choix. » Le constat de Yann Malin, directeur commercial de l'entreprise **Vega**, est sans appel. Début avril, l'entreprise basée à Ducos, qui fournit habituellement des produits d'hygiène, d'entretien et d'emballages pour les professionnels, a adapté ses chaînes de montage pour fabriquer des gels hydroalcooliques. Environ une tonne de gel (soit 2 700 flacons) a d'abord été donnée à la direction des Affaires sanitaires et sociales (DASS), le reste de la production a ensuite vite disparu. « On a, sans augmenter nos prix au-delà de 2 000 francs le litre, vendu 5,2 tonnes de produit désinfectant en une semaine, précise Yann Malin, il y a eu une

panique générale compliquée à gérer pour nous, car nous avons un décalage de trois mois entre ce qu'on commande et ce qu'on reçoit. »

« Se tenir prêt »

Ainsi, Vega attendait impatiemment une livraison d'éthanol de Nouvelle-Zélande. « On assiste à une déstructuration de l'outil industriel et même si les Calédoniens utilisent moins de produits depuis le déconfinement, il faut se tenir prêt. » D'où l'idée de confectionner l'hydrocal, un désinfectant à base d'ammonium quaternaire. « C'est un biocide qu'on utilise dans la plupart de nos désinfectants professionnels depuis plus de 40 ans. » Vega a, pour l'instant, de quoi produire environ 30 tonnes d'hydrocal et espérait recevoir l'éthanol d'ici la mi-juin.

Réouverture des écoles

Les petites structures aussi se sont adaptées. Au début de la crise sanitaire, Sumaba Mapou, fondatrice de la marque **Gardenia Cosmétique**, fabrique un gel hydroalcoolique accompagné



► « J'ai fabriqué 500 litres de désinfectant bio, avant d'offrir la livraison jusqu'au nord »
Sumaba Mapou,
fondatrice de **Gardenia Cosmétique.**

d'une touche d'huile essentielle de menthe sauvage de sa création et le distribue gratuitement aux personnes âgées en tribu, vers Yaté. Une initiative qui arrive aux oreilles des élus de la province Nord, qui lui commandent du gel en prévision de la réouverture des écoles. « Je me suis alors fournie à la Distillerie du Soleil et j'ai fabriqué 500 litres de désinfectant bio avant d'offrir la livraison jusqu'au nord ». Un alcool acheté 3 400 francs le litre, pour un prix de revente de 4 000 francs le litre de gel désinfectant.

Aucune marge

« On a tellement bossé que je n'ai pas eu le temps de faire des statistiques, confirme Philippe Bruot, gérant de la **Distillerie du Soleil**, au Mont-Dore, on nous a demandé beaucoup d'alcool et on a fourni plusieurs milliers de litres à des pharmacies, des laboratoires et à quelques grosses entreprises » Aucune marge mais un prix calculé selon le coût de production, le dû aux fournisseurs, les charges sociales et les salaires. De quoi permettre aux employés de continuer à travailler, alors que la production de rhum et de whisky pur malt était à l'arrêt.



Dossier



MASQUES SANITAIRES, LA FILIÈRE TEXTILE SE FÉDÈRE

► **1,5 million**

Le nombre de masques correspondant aux besoins de la population, dans un premier temps, à raison de six masques par personne, selon les estimations de la Dass.



► *« Le virus circule tout autour de la Nouvelle-Calédonie, si jamais il rentre, il faut que les masques soient prêts », Carolod Vassilev, cogérant de Teeprint.*

Mi-avril, le groupement d'entreprises Teeprint et Vetral a remporté l'appel d'offres lancé par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie* afin de structurer une filière de fabrication de masques normés.

Sur l'appel d'offres, une première commande de 10 000 pièces est passée par le gouvernement. « Finalement, le gouvernement en a commandé 20 000, détaille Romain Vassilev, cogérant de la société Teeprint, la province Sud en veut

15 000 et la mairie de Nouméa 3 400. « Pour répondre à cette première commande, on a, avec Vetral, fédéré tous les acteurs de la fabrication textile en cinq jours. »

Normalisation

Les masques fabriqués sont de type UNS2 (destinés à la population dans son ensemble), selon un protocole de fabrication élaboré par la DASS, qui suit la norme de l'association française de normalisation. La démarche est pilotée par la direction des Achats, du patrimoine et des moyens du gouvernement. Un masque est vendu 590 francs. Pas de quoi compenser la perte de 70 % du chiffre d'affaires enregistré par Teeprint. « Les masques compensent aujourd'hui à hauteur de 10 %, notre objectif serait de répondre au marché privé et de proposer des options de personnalisation des masques », soulignent les gérants.

Organisation à la chaîne

En attendant, Teeprint et Vetral fournissent des kits à une trentaine de couturières (à Farino,

Païta, Dumbéa, au Mont-Dore et bientôt à Lifou) et s'occupent également de la partie emballage et cartons. L'objectif est d'avoir, très prochainement, une cinquantaine de couturières en activité. Le contrôle qualité est ensuite réalisé à Ducos par les industriels, avant le lavage des masques à 60 degrés, le séchage, le repassage et l'emballage dans deux laveries. Un second contrôle qualité est effectué lors de l'envoi. Chaque paquet envoyé est accompagné d'une notice explicative. Chaque masque a la mention UNS2 cousue dessus, de quoi assurer la traçabilité et la qualité du produit. La chaîne ainsi organisée produit, pour l'instant, environ 8 000 masques par semaine. L'objectif serait de pouvoir fournir 60 000 masques par mois. « Le virus circule tout autour de la Nouvelle-Calédonie, si jamais il rentre, il faut que les masques soient prêts », souligne Carolod Vassilev.

* En partenariat avec la CCI, la Chambre de métiers et de l'artisanat et la Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie.



Mutuelle
du Commerce et Divers



Garantimmo, votre garantie emprunteur !

L'assurance emprunteur de la Mutuelle du Commerce vous propose les meilleures garanties pour votre prêt immobilier* à un tarif mutualiste dans les délais les plus courts !



UN TARIF MUTUALISTE

Economisez 1 000 000 XPF** en profitant d'un tarif d'assurance de prêt immobilier* adapté à votre situation.



LES MEILLEURES GARANTIES

Quel que soit votre projet immobilier et votre situation, vous êtes assurés de profiter des garanties les plus adaptées pour vous protéger ainsi que votre famille.



UNE SOUSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE

Toutes vos démarches peuvent se faire en ligne, avec au besoin l'assistance d'un conseiller. En quelques clics vous recevez votre devis et votre contrat.

CE CONTRAT EST OUVERT À TOUS LES CALÉDONIENS !

Contactez-nous pour plus d'informations
Nouméa 41.08.00 / Koné 47.77.16
Mail : garantimmo@mutcom.nc
www.mutuelleducommerce.nc



M GARANTIMMO

**Votre garantie
emprunteur !**

* Prêt immobilier pour l'acquisition et/ou la rénovation/extension de la résidence principale.

** Sous conditions selon profil de l'emprunteur au 31/12/2018. Exemple : pour un couple de 30 ans empruntant 30 000 000 XPF sur 25 ans au taux de 2,5%, assurés à 100% chacun en Décès/Incapacité/Invalidité, le coût moyen d'une assurance emprunteur proposée par les banques dans le cadre de contrats collectifs est de 2 970 189 XPF sur la durée du prêt. Le coût de Garantimmo s'élève à 1 692 691 XPF sur la durée du prêt. L'économie réalisée est supérieure à 1 119 000 XPF.



Économie

LE SECTEUR DU VOYAGE CLOUÉ AU SOL PAR LA CRISE

La crise sanitaire et le confinement liés au Covid-19 ont provoqué un arrêt total des secteurs du tourisme et des vols commerciaux à l'international, ainsi que des loisirs. Ces entreprises totalement paralysées nous ont exprimés leurs profondes inquiétudes. En mai, les perspectives de redémarrage semblaient encore lointaines.



► **« C'est une période très compliquée, frustrante et l'avenir est plus qu'incertain »**
Vaea Frogier, présidente du syndicat des agences de voyages.

« Le ciel nous est tombé sur la tête », commente encore abasourdie Vaea Frogier, présidente du syndicat des agences de voyages et gérante de Tropic Travel. L'arrêt du trafic aérien commercial* depuis le 20 mars a imposé aux huit agences de la place et aux quatre tour-opérateurs, de baisser leur rideau. « Le secteur qui tota-

lise 110 salariés et génère 400 millions de francs de charges fiscales et sociales par an a recours au chômage partiel depuis le mois d'avril mais cela ne suffira pas. Une réduction des effectifs de 25 % à 50 % est prévue. Au sein de mon agence, sur les huit personnes employées, cinq départs sont en cours de négociation et trois sont en chômage partiel. J'ai mis fin à mon bail pour baisser mes charges fixes, je devrais ainsi pouvoir tenir jusqu'en décembre. C'est une période très compliquée, frustrante et l'avenir est plus qu'incertain. Qui aura envie, les moyens et le temps – de nombreux salariés ayant posé des congés pendant le confinement pour éviter une perte de salaire – de voyager ? », s'interroge Vaea Frogier.

Croisière sans visibilité

Du côté des croisiéristes, le discours est tout aussi alarmant. Élodie Jaunay de

l'agence Kenua confirme l'arrêt de toute activité depuis le départ du dernier bateau, le Carnival Spirit le 15 mars dernier. « Nous sommes sous cloche, en attente et sans aucune visibilité avant six mois voire un an. » Cinq salariés sur les sept que compte l'agence ont été licenciés et cette crise pénalise également de nombreux prestataires. En 2019, la filière croisière a rapporté un milliard de francs de retombées pour les prestataires. « Nous gardons toutefois contact avec les armateurs et réfléchissons à de nouveaux itinéraires sur des bateaux plus petits. L'activité du tourisme de croisière va devoir se réinventer », ajoute Élodie Jaunay.

* Hors vols de rapatriement exclusivement gérés pas le gouvernement. Les agences éditent les billets pour les deux vols par semaine maintenus vers la Métropole, avec une incertitude sur le maintien du vol retour. Elles gèrent également les avoirs de leurs clients pour les voyages reportés.

SOUTIEN PROLONGÉ

Le 9 juin, le gouvernement a arrêté un projet de délibération instituant des mesures de soutien aux secteurs durablement touchés. Il prévoit :

- de prolonger d'au moins trois mois l'allocation de chômage partiel renforcée,
- de permettre le report des échéances de cotisations sociales dues au titre du 2^e trimestre 2020.

Les secteurs concernés seront fixés par arrêté après que le Congrès aura entériné ce projet.



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



☎ 28 63 01

✉ contact@actu.nc



Bac de rétention et absorbant



Equipement de Protection Individuelle



Poubelles et cageots plastique



Tapis caoutchouc et joints



Excellente aptitude au collage



Tél. 27 27 69 | Fax : 24 19 59

Commercial : 76 11 54

axiome@axiome.nc | www.axiome.nc

22 Rue Réaumur Ducos

Du lundi au vendredi 7 h à 12 h et 13 h à 17 h le samedi de 8 h à 11 h



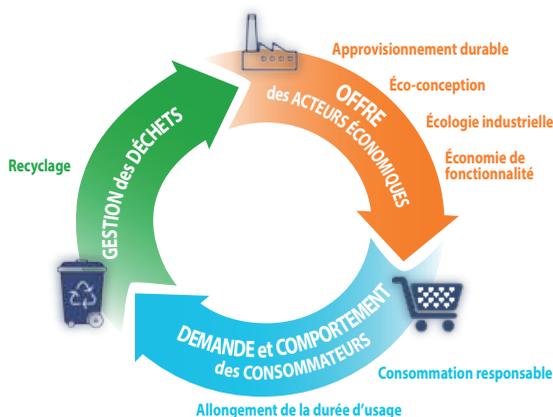
Environnement



L'AZAP met en œuvre des principes de l'économie circulaire sur les zones d'activités de Païta.

L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE COMME REMÈDE AUX DIFFICULTÉS ?

La crise actuelle pose question sur l'avenir de notre modèle économique. La théorie dite « circulaire » pourrait-elle offrir des réponses à ces nouveaux enjeux environnementaux, sanitaires et économiques ?



Fermeture des frontières, ralentissement de l'import-export, fragilisation de l'emploi... Les problématiques auxquelles les entreprises font face avec la pandémie de Covid-19 « seraient plus simples à surmonter si on appliquait davantage de principes issus de l'économie circulaire », estime Élise Tilly de l'ADEME – rebaptisée Agence de la transition écologique. Ces principes visent à développer de nouvelles manières de produire et de consommer pour limiter l'utilisation des ressources et réintroduire les déchets dans les cycles de production. Le « rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme » supplante le linéaire « j'extrais, je produis, je consomme, je jette ».

Circuits courts

Ainsi, la CCI réfléchit avec ses partenaires à des circuits plus courts, écoresponsables et moins dépendants de l'import. « Les choses bougent, comme le démontrent les lancements de la Ressourcerie de Nouméa et de la Banque alimentaire de Nouvelle-Calédonie qui luttent contre le gaspillage », expose Matthieu Ladiesse, responsable développement durable, QHSE et industrie de la Chambre, ou encore l'enseigne Flowershop qui privilégie un approvisionnement en fleurs locales. »

Ensemble, plus résilients

Autre exemple, l'Association des zones d'activités de Païta (AZAP) aide depuis 2018 des entreprises voisines à opérer des mutua-

APPELS À PROJETS DE L'ADEME

En partenariat avec les provinces Nord et Sud, l'ADEME (Agence de la transition écologique) lance plusieurs appels à projets innovants par an pour encourager et soutenir les collectivités, entreprises et associations qui souhaitent adopter l'économie circulaire, réduire le gaspillage alimentaire, les produits plastiques à usage unique ou la production de déchets, ou encore être accompagnées lors de la Semaine européenne de réduction des déchets.

En savoir + :

www.nouvelle-caledonie.ademe.fr

lisations générant des gains économiques et environnementaux. Ses pistes d'action : formations communes in situ, regroupement d'achats et de prestations d'entretien d'espaces verts ou de transports, gestion collective des déchets, groupement d'employeurs... « L'AZAP est aussi un intermédiaire clairement identifiable pour les collectivités qui cherchent à communiquer avec ces sociétés », souligne Matthieu Ladiesse.

Consommacteurs

L'économie circulaire engendre un profond changement de mentalités. Les consommateurs ont un rôle à jouer : s'ils veulent des biens qui durent plus longtemps, produits localement – quitte à ce qu'ils soient un peu plus chers –, les entreprises sauront s'adapter. Et le cercle vertueux pourra s'enclencher.

Contact :

environnement@cci.nc / 24 31 24 / 24 31 00



LES JOURS ESSENTIELS

L'essentiel accessible au juste prix!



DUSTER À partir de
1.895.000 F^{*} TTC

* Prix spécial salon du 4x4 pour un Duster+, valable jusqu'au 31 juillet 2020.

Modèle présenté : Dacia Duster Confort avec jantes diamantées. Comportant les frais de mise à la route et l'éco-participation.



ASSISTANCE
24.24.90



SODAUTO | MAGENTA AÉRODROME | NOUMÉA | 25 08 98 | sodauto@hgj.nc
PARKING DU NORD | KONÉ | 47 50 60 | parkingdunord@mils.nc | AGENTS : NTA 27 27 12 | GN AUTOMOBILES
KOUMAC 77 23 94 | BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 | LIFOU 45 07 77 | MÉCAPOIND POINDIMIÉ 92 27 39

Construisons notre pays,
économisons l'énergie.

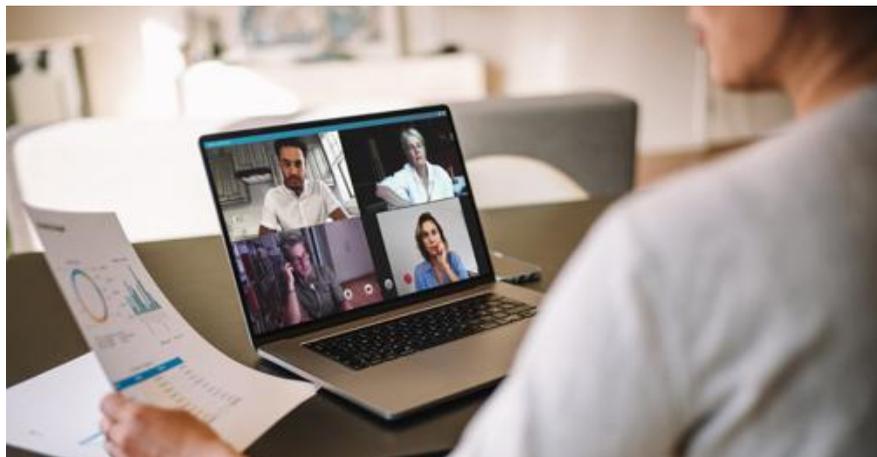




Économie numérique

TÉLÉTRAVAIL, DE LA CONTRAINTE À L'OPPORTUNITÉ

Durant le confinement, le télétravail a dû être privilégié lorsque c'était possible, pour maintenir l'activité. Ce système est aujourd'hui envisagé par le monde de l'entreprise comme une opportunité à prendre en compte.



Géraldine Sand, présidente de l'Association nationale des directeurs de ressources humaines en Nouvelle-Calédonie (ANDRH-NC)* dresse un bilan positif de cette période inédite : « *Le recours à marche forcée au télétravail a plutôt bien fonctionné, malgré l'absence de sécurisation des systèmes d'information qui a dû faire le bonheur des hackers. L'expérience a prouvé l'agilité des entreprises à rebondir et la disponibilité des salariés. Pour être pérennisés, il faut aujourd'hui en organiser les différents champs, tout en conservant un outil souple et une relation gagnant-gagnant.* »

Points de vigilance

Sur la base des retours d'expériences et des ressources de l'Agence nationale pour l'amélioration des conditions de travail (ANACT) et de l'Institut

national de recherche et de sécurité (IINRS), l'association rappelle quelques principes essentiels. Le télétravail n'est pas un privilège mais une évolution de l'organisation du travail qui s'intègre à la culture d'entreprise. Quand il est mis en place, il est d'abord basé sur une relation de confiance réciproque et implique un respect de la relation contractuelle : le salarié a des objectifs, des rendus avec des délais, toutefois il n'est pas connecté 24 heures sur 24... Ce dispositif doit faire l'objet d'une ingénierie rigoureuse prenant en compte les aspects organisationnels, managériaux, matériels et financiers de l'entreprise.

* qui compte une centaine d'adhérents.

Contact
ANDRH-NC: andrh@andrh.nc

Faut-il un cadre réglementaire ?

La Nouvelle-Calédonie n'a pas encore de réglementation sur le télétravail, contrairement à la Métropole. Cette nouvelle organisation du travail doit néanmoins faire l'objet dans la plupart des cas d'une formalisation de la relation entre l'employeur et le salarié en télétravail. Faut-il pour autant légiférer ? L'ANDRH-NC a engagé une réflexion sur cette question. Si quelques principes fondateurs peuvent être définis dans le code du travail, l'adaptation par branche professionnelle et/ou par accord au sein des entreprises apparaît comme préférable. « *Tout dépend de chaque structure. Pour certaines il n'y aura pas besoin de formalisme et pour d'autres un avenant au contrat de travail sera nécessaire. Si un cadre est choisi, il devra dans tous les cas être conçu comme une aide, un accompagnement au changement. Cette évolution dans l'exercice de l'activité professionnelle doit permettre à chacune des parties d'y trouver un avantage. Les partenaires sociaux, impliqués dans cette évolution, comprennent l'intérêt général pour les salariés d'une possibilité de flexibilité dans l'exercice de leur activité* », explique Géraldine Sand.



► « *Il faut aujourd'hui organiser les différents champs du télétravail* »,
Géraldine Sand, présidente de l'ANDRH-NC.

DEPUIS 18 ANS, NOTRE MÉTIER
C'EST DE VOUS AIDER À FAIRE LE VÔTRE.



**SOCALFI FINANCE VOS
ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS**

**ÉQUIPEMENT
INFORMATIQUE**

POUR QUE VOUS
GARDIEZ TOUT ÇA
EN MÉMOIRE



UTILITAIRE

POUR JOINDRE
L'UTILITAIRE
À L'AGRÉABLE



**SECTEUR
ALIMENTAIRE**

POUR GARDER
UN ESPRIT FRAIS



**MATÉRIEL
MÉDICAL**

POUR COURONNER
AVEC SUCCÈS



**TRAVAUX
& BTP**

POUR QUE
VOS PROJETS
CE SOIT DU BÉTON



Socalfi



448 448



WWW.SOCALFI.FR



SERVICE.COMMERCIAL@SOCALFI.COM

**UN CRÉDIT VOUS ENGAGE ET DOIT ÊTRE REMBOURSÉ.
VÉRIFIEZ VOS CAPACITÉS DE REMBOURSEMENT AVANT DE VOUS ENGAGER.**

Solutions de financement à usage personnel ou professionnel, **Sous réserve d'étude et d'acceptation par Socalfi.** Pour tout crédit à usage personnel, le client dispose d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de son acceptation (en VAC et LOA, délai réductible jusqu'à 3 jours en cas de demande de livraison anticipée). Prêteur : Socalfi - S.A.S. au capital de 262 530 000 CFP agréée en qualité de société de financement - 650 721 RCS Nouméa Siège Social : CC. La Belle-Vie, 224, rue J. Iékaewé - Pk6 - BP 30500 - 98895 Nouméa Cedex. Intermédiaire en assurance sous le n° NC170047 (www.rias.nc).



Tourisme

LA CALÉDONIE MISE SUR LE TOURISME LOCAL ET SOLIDAIRE

Très impacté par la crise sanitaire, le secteur touristique essaye de pallier le manque à gagner lié à l'arrêt des croisières et des vols internationaux en encourageant le tourisme local.



Trois campagnes de pub. Au Nord, au Sud et aux Îles. Toutes avec un même message : encourager les Calédoniens à partir en vacances sur le Caillou. Objectif : compenser au maximum la perte des 28 milliards de francs que dépensent annuellement les plus de 126 000 touristes internationaux en Nouvelle-Calédonie. Un tourisme en pleine expansion (+ 17,5 % de 2013 à 2019), stoppé net par la crise sanitaire. D'où l'idée d'encourager le tourisme domestique, qui ne représente, pour l'instant, que 4,8 milliards de francs par an.

Doubler la fréquentation domestique

« Tourisme solidaire : restez chez nous » affiche ainsi le groupement d'intérêt économique (GIE) **Nouvelle-Calédonie tourisme point Sud**. Depuis le 18 mai et jusqu'au 18 juillet, plus de 150 offres promotionnelles sont proposées sous forme de bons « séjour » allant jusqu'à - 60 %. Dix jours après l'ouverture des ventes en ligne, NCTPS enregistrait 19 millions de chiffre d'affaires. « Même si

cela ne compensera jamais totalement la perte des touristes internationaux, ce serait exceptionnel d'arriver à doubler la fréquentation touristique domestique cette année, toutes provinces confondues », réagit Philippe Artigue, directeur de la communication.



« C'est le moment de voyager. Où partirez-vous ? »

Le GIE **Tourisme province Nord**, avec sa campagne promotionnelle lancée mi-mai, s'inscrit dans la même dynamique. Explication sur Facebook : « *Chaque destination du monde est comparée à une commune en province Nord ! Le voyage peut se faire chez nous aussi.* »

Les affiches touristiques proposent ainsi aux Calédoniens qui rêvaient de Bora-Bora de venir découvrir le sable blanc à Poum ; le sable rouge de Pouembout pour les amoureux de l'Australie, ou encore Koumac pour la Patagonie.

Chaque semaine de nouvelles offres

Du côté de la province des Îles Loyauté, Lilas Nyipie, la directrice adjointe du GIE **Destination Îles Loyauté (DIL)** fait aussi les comptes. « *Nous avons perdu 400 bons Ibozu (ndlr : forfaits avion ou bateau et hébergement en tribu ou hôtel pour des séjours de trois jours), sur un total, en moyenne, de 1 900 bons vendus en un an.* » Les îles Loyauté accueillent 18 000 touristes chaque année, dont 80 % de locaux. Le confinement a fragilisé la trentaine de structures de tourisme de la province. « *En juillet-août nous avons normalement des Calédoniens vivant en France qui viennent voir la famille ici et qui en profitent pour visiter, mais ils ne seront pas là cette année.* » Depuis début mai, la DIL a donc impulsé elle aussi une campagne sur Facebook afin d'encourager le tourisme solidaire. Chaque semaine, de nouvelles offres sont proposées. Un forfait Ibozu à Ouvéa, par exemple, a récemment été lancé.

www.destinationprovincesud.nc

www.tourismeprovincenord.nc

www.iles-loyauté.com



INTERNET & SERVICE

PROFESSIONNELS,
DÉCOUVREZ LES OFFRES PENSÉES
POUR VOTRE BUSINESS

Lagoon
Business

☎ 296 296 WWW.LAGOON.NC



#CommerçantsNC !

Nous militons pour que les dossiers ayant trait à votre profession soient portés et défendus auprès des institutions et de l'opinion publique.

Nous siégeons et/ou sommes consultés pour avis auprès des différentes directions économiques et sociales du territoire.

Notre priorité : la prise en compte des attentes des **COMMERCANTS EN NOUVELLE -CALÉDONIE**

Vous êtes gérants de commerce (s) et vous souhaitez être accompagnés au quotidien ?



Rejoignez-nous !

Y'A PRESQUE | Tél. : 27 54 10 • syndicatcommerce@lagoon.nc
TOUT CHEZ NOUS ! www.syndicatdescommerçants.nc •  **CommerçantsNC**



DGS

PACIFIC

DGS

DESIGN



LE SEUL SHOW-ROOM
DE MOBILIERS DE BUREAUX
ET DE DESIGN



27 80 82



dgs.vente@lagoon.nc



DGS Pacific - DGS Design



4 Rue PELATAN DUCOS



La pirogue

RESTAURANT

Le cadre somptueux
et raffiné de La Pirogue
se prête aux déjeuners
d'affaires, à travers
une carte éphémère
renouvelée chaque semaine
par notre Chef.

Ouvert 7/7 - ☎ 23 01 10
Château Royal Beach Resort & Spa



5 990 CFP /AN

La formule intégrale, c'est :

- + votre magazine papier livré chez vous chaque semaine
- + votre magazine digital où que vous soyez
- + le site internet et application mobile en illimité
- + tous les anciens numéros d'Actu.nc

ABONNEZ-VOUS

+ d'infos : www.actu.nc



Formation

INDUSTRIES, FORMEZ VOS MANAGERS DE PROXIMITÉ

Dans le cadre du plan de formation de la branche industrie, la CCI a été missionnée par le Fonds interprofessionnel d'assurance formation (FIAF) pour préparer au diplôme d'encadrant d'équipe. L'objectif est de former des managers de proximité, relais essentiel entre la direction et les équipes techniques.

La branche industrie a bouclé son plan de formation pour les trois prochaines années, qui a abouti à un avenant de la convention collective fin 2019. Le FIAF accompagne et soutient cette action à travers trois projets parmi lesquels une formation en lien avec les normes de construction (lire l'encadré) et une formation sur le management de proximité dispensée par la CCI. « *Souvent, les managers intermédiaires sont des techniciens promus à ce poste, mais qui ne maîtrisent pas forcément les techniques managériales. Il s'agit de les former à l'exercice et aux enjeux de cette fonction,* précise Baptiste Faure, secrétaire général de la CPME qui a mené les négociations avec les acteurs de la branche. *Ainsi,*

il a été décidé de mettre en place une formation qui s'appuie sur le référentiel pédagogique du nouveau diplôme de la Nouvelle-Calédonie d'encadrant d'équipe ».

Expérimentation, échange de pratiques...

La formation dispensée par la CCI sera étalée sur plusieurs mois et devrait débiter en septembre 2020 pour s'achever en mars 2021. Elle s'articulera autour de plusieurs modules – Planifier et gérer l'activité, suivre la qualité de l'exécution des travaux ; Manager et animer une équipe de collaborateurs ; Manager la sécurité de son équipe au quotidien – associés à l'acquisition de compétences transverses : adapter sa communication orale, s'affirmer dans son rôle de manager, rédiger des écrits professionnels...

Les stagiaires alterneront des périodes en centre de formation (de deux journées chacune) qui feront appel à l'expérimentation et à l'échange de pratique, et des moments d'application en entreprise avec un suivi individuel. Ils suivront également des interventions en visio-conférence et devront produire un travail personnel, notamment pour la rédaction de leur dossier

professionnel. Le FIAF finance à 100 % les frais pédagogiques des salariés.

Contact

Département relation entreprises de la CCI
entreprises@cci.nc – Tél. : 24 23 15

RCNC ET MANAGEMENT DE LA QUALITÉ

En vue de préparer l'industrie locale à l'entrée en vigueur du Référentiel de la construction de la Nouvelle-Calédonie, le FIAF finance entièrement une formation portant sur le management de la qualité, organisée en quatre modules espacés environ d'une mois. Ce temps sera mis à profit par les participants pour structurer les outils et documents nécessaires au sein de leur entreprise.

Deux sessions au choix : du 29 juin au 15 septembre ou du 6 juillet au 9 octobre.

Contact

Elise Billiaux Consulting
mqrcnc2020@gmail.com



Fiche pratique

DES PROCÉDURES POUR REBONDIR

État des lieux des procédures judiciaires à disposition des entrepreneurs pour anticiper les difficultés et sauver leur entreprise.

1- La conciliation

Peu connue et utilisée sur le territoire, cette procédure préventive est à l'initiative du chef d'entreprise, qui engage les démarches auprès du président du tribunal de commerce (artisan et commerçant) ou de première instance (profession libérale) pour la désignation d'un conciliateur. « Cette démarche confidentielle est intéressante à utiliser malgré son coût, qui peut être élevé en fonction de la taille de l'entreprise. Elle peut permettre de trouver des solutions de financement ou encore des accords de paiement », explique Mary Laure Gastaud, mandataire judiciaire.

2- Les procédures collectives

Pour les entreprises qui ne peuvent plus ou ne pourront plus, à bref délai, faire face à leurs échéances courantes, trois procédures peuvent être déclenchées :

• La procédure de sauvegarde :

Pour qui ? Les entreprises qui ne sont pas encore en état de cessation de paiement (mais risquent de le devenir à moyen terme).

Comment ? À l'initiative du chef d'entreprise.

Quels effets ? Permet l'arrêt des poursuites et ouvre une période d'observation de 6 à 12 mois. La banque ne peut pas activer la caution personnelle.

• Le redressement judiciaire :

Pour qui ? Les entreprises en état de cessation de paiement.

Comment ? À l'initiative du chef d'entreprise (ce qui est rarement le cas) ou d'un créancier. Dans ces deux cas, les dettes sont déclarées chez le mandataire et le passif est gelé. L'entreprise poursuit son activité et doit assumer ses charges courantes. Elle élabore un plan de redressement qui sera présenté au tribunal de commerce et aux créanciers, dans un délai de 6 à 12 mois. Ce plan propose un échéancier

SOLLICITEZ LES AIDES !

Dans le contexte de crise sanitaire, Mary Laure Gastaud recommande aux entrepreneurs rencontrant des difficultés de trésorerie temporaires « d'être pro-actifs et de solliciter les aides mises en place par le gouvernement et les provinces. Il faut contacter la banque, les organismes sociaux et fiscaux, les bailleurs et les fournisseurs pour négocier des délais de paiement et prévoir un étalement des échéances. Les Chambres consulaires sont aussi disponibles pour accompagner leurs ressortissants. »

Mary Laure Gastaud, mandataire judiciaire -
Tél. : 28 14 24 - mandataire@mlgastaud.com

de paiement des dettes, s'étalant sur dix ans maximum. Dès son homologation, l'entreprise se retrouve in bonis, c'est-à-dire pouvant faire face à ses engagements. « Le recours à ces procédures doit être dédramatisé, insiste Mary Laure Gastaud, elles offrent des perspectives d'avenir à l'entrepreneur, c'est un véritable acte de gestion qui lui permet de s'en sortir. »

• La liquidation judiciaire :

Cette procédure intervient lorsque l'entreprise n'a plus d'activité et n'a pas pu se redresser. Elle entraîne le licenciement des salariés, la vente des actifs, la répartition des fonds entre les créanciers. « À ce stade, beaucoup d'entrepreneurs me disent qu'ils auraient dû pousser la porte du tribunal avant d'en arriver là », constate Mary Laure Gastaud.

Contact

Mary Laure Gastaud, mandataire judiciaire -
Tél. : 28 14 24 - mandataire@mlgastaud.com



► « Le recours à ces procédures doit être dédramatisé »

Mary Laure Gastaud, mandataire judiciaire.





Données du mois

COVID-19, POINT D'ÉTAPE SUR LES AIDES AUX ENTREPRISES



En réponse à l'urgence économique générée par la crise sanitaire, l'État, le gouvernement et les provinces ont déployé un plan de sauvegarde sans précédent. Point chiffré près de deux mois après le lancement des mesures.

Aides de l'État

Mis en place le 14 avril, **le prêt garanti par l'État** est un prêt de trésorerie d'un an assorti d'un différé d'amortissement sur cette même période. Au 2 juin, la plateforme des prêts, gérée par Bpifrance, avait enregistré 620 demandes, dont 542 validées. Le montant total des prêts garantis accordés atteignait, hors demandes en instruction auprès des banques calédoniennes, 7,1 milliards de francs.

Autre mécanisme national décliné en Nouvelle-Calédonie, **le fonds de solidarité** a permis

d'amortir le choc des pertes de chiffres d'affaires des petites entreprises. Depuis le lancement du dispositif le 17 avril, plus de 9 300 demandes ont été déposées au titre des pertes de mars et d'avril, pour un montant total de 1,5 milliard de francs, et un montant d'aide moyen de 161 000 francs. Pour les pertes de mai, les demandes sont possibles jusqu'au 30 juin. Une aide complémentaire est en outre ouverte jusqu'au 15 juillet aux entreprises qui ont bénéficié du premier volet d'aides et rencontrent toujours des difficultés.

Aides du gouvernement

Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a mis en place un dispositif de **report des cotisations sociales et des charges fiscales** pour les entreprises et les travailleurs indépendants. Au 2 juin, 316 entreprises (230 sociétés et 86 travailleurs indépendants) avaient ainsi obtenu le report de

923 échéances fiscales, pour un montant total d'environ 337 millions de francs. Le délai moyen de report est de 3 mois. Quant au **chômage partiel renforcé** avec l'allocation Covid-19 (prise en charge de 70 % du salaire brut), 17 308 salariés étaient concernés au 6 mai dernier pour 1 968 entreprises demandeuses. Le dispositif est prolongé pour certains secteurs économiques durablement touchés.

Aides des provinces

- **La province Sud** assure une aide à la trésorerie d'un montant maximal de 1,5 million de francs et une aide au maintien de l'effectif salarié d'un montant plafonné à 10 millions de francs. Lancé le 1^{er} avril, ce plan d'urgence Covid-19 a permis d'aider, au 11 juin, 3 984 petites entreprises, pour un montant de près de 800 millions de francs (sur un budget total de 1,06 milliard alloué à cette mesure exceptionnelle). 90 % des demandes sont déposées par des entreprises implantées dans le Grand Nouméa et 86 % des entreprises aidées sont des TPE-PME employant 0, 1 ou 2 salariés.

- Les montants mobilisés ne sont pas connus à ce jour, mais **la province Nord** proposait la prise en charge partielle des cotisations trimestrielles RUAMM pour les entreprises justifiant de la qualité de travailleur indépendant, de 0 à 10 salariés, ayant subi une perte d'au moins 30 % de chiffre d'affaires en mars 2020 par rapport à mars 2019 ; **la province des îles Loyauté** propose une aide d'urgence de 180 000 à 360 000 francs, une aide exceptionnelle pouvant atteindre 20 millions de francs et une aide à l'activité de croisière.

Retrouvez tout le détail des aides sur

www.cci.nc

N'hésitez pas à contacter les conseillers CCI :
à Nouméa au 24 31 15 ou 24 40 19
à Koné au 42 68 20.



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} avril 2020	
• Prêts pour achats ou ventes à tempérament	3,13 %
• Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	1,61 %
• Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	1,87 %
• Découverts en compte	14,51 %
• Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	1,61 %

Intérêt légal (1^{er} semestre 2020)

Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels **3,15 %**

Autres cas **0,87 %**

Taux de base bancaire

TBB moyen pondéré **6,60 %**

Indice et taux

Prix mai 2020 **108,77**

Prix hors tabac mai 2020 **106,73**

Inflation hors tabac (12 derniers mois) **-0,7 %**

Inflation générale (12 derniers mois) **-0,7 %**

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 (mai 2020)

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

	2018	2019	2020
Janv.	104,01	104,31	104,52
Fév.	104,03	103,93	104,50
Mars	104,29	103,88	104,34
Avril	104,63	104,15	104,20 (provisoire)
Mai	104,60	104,25	
Juin	104,34	104,42	
Juil.	104,55	104,07	
Août	104,79	103,90	
Sept.	104,79	103,75	
Oct.	104,08	103,73	
Nov.	104,14	103,86	
Déc.	104,42	103,93	

Échéances fiscales

30 juin

Impôt sur les sociétés

- Paiement de l'acompte (si clôture au 31/07 ou 30/11).
- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 28/02.

31 juillet.....

Impôt sur les sociétés

- Paiement de l'acompte (si clôture au 30/08 ou 31/12).
- Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31/03.

Impôt sur le revenu

- Paiement du 2^e acompte

Cette échéance ne concerne que les personnes ayant payé plus de 30 000 F CFP d'impôt au titre de l'année précédente et qui n'ont pas opté pour le paiement par mensualisation ou prélèvement à échéance.

Si votre entreprise est confrontée à des difficultés de paiement liées au COVID-19, vous pouvez solliciter auprès de la DSF un plan de règlement afin de reporter (sans pénalités) le règlement de vos prochaines échéances d'impôts directs.

Contact : recette.dsf@gouv.nc

préciser dans l'objet du mail

« Délai de paiement IS - Covid19 »

ou

« Délai de paiement IRPP - Covid19 »

selon votre cas.

NOUS CROYONS EN VOTRE MOMENT

Aujourd'hui, la BCI accompagne plus de **13 000 professionnels** dans le développement de leur entreprise.

BANQUE CALÉDONNIENNE D'INVESTISSEMENT | SAEM au capital de 15 milliards XPF - Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP K5 - Nouméa Cedex
TÉL. 25 65 65 - Fax (687) 27 40 35 - RCS Nouméa 56 B 015 479 - Ridet n°0 015 479 001 - RIAS NC170007 voir RIAS.NC

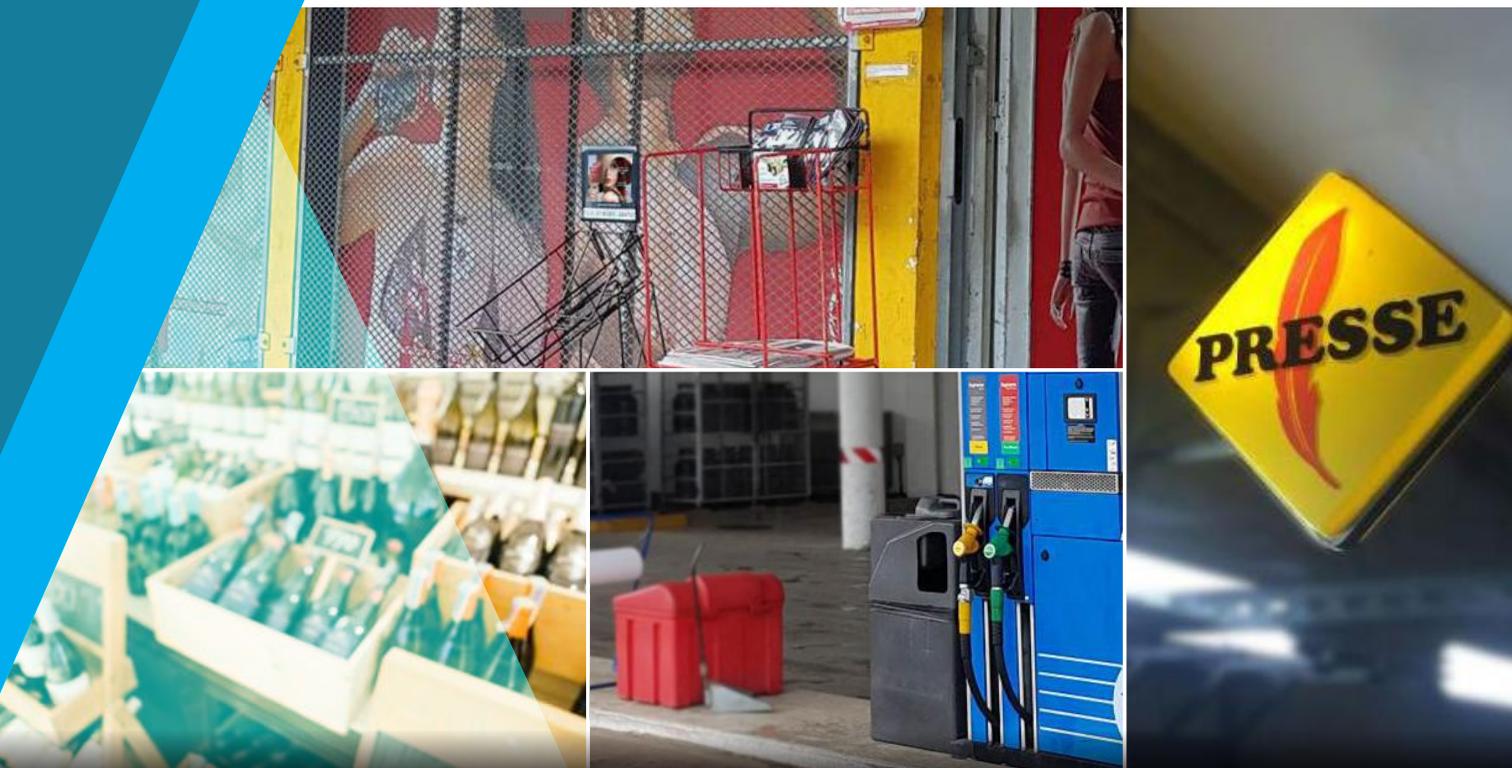
www.bci.nc



Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

UNE PROVINCE PLUS SÛRE AU QUOTIDIEN



Le **dispositif d'aide à la sécurisation des commerces** de la province Sud a pour objectif d'aider les commerçants à protéger leurs locaux et à investir dans des équipements efficaces pour lutter contre la délinquance. **De récentes évolutions le rendent plus efficace et plus simple.**

Vous pensez être concerné par le dispositif d'aide à la sécurisation des commerces ?

Contactez la direction de l'Économie de la Formation et de l'Emploi **[DEFE]** PROVINCE SUD au 20 36 00 ou rendez-vous sur ce lien.

province-sud.nc/demarches

