

# CCinfo

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES DE NOUVELLE-CALÉDONIE

N° 273

JUILLET

AOÛT

2019

**DISPENSÉ DE TIMBRAGE**

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

## DOSSIER

SLN, Vale, KNS en quête  
de compétitivité

## FORMATION

Parlez en public  
comme si vous y étiez !

## ÉCONOMIE

Un nouvel outil de financement  
au service des entreprises

**cci**  
@ NOUVELLE-CALÉDONIE  
[WWW.CCI.NC](http://WWW.CCI.NC)



# MUTUELLE DU NICKEL



## La mutuelle indispensable à la santé des travailleurs de la métallurgie, de la mine et de l'énergie.

Forte de ses valeurs de solidarité et d'entraide, la Mutuelle du Nickel offre à tous les Calédoniens un accès à des soins et des équipements de qualité au meilleur prix.

Avec 50 salariés et un chiffre d'affaires de deux milliards de Francs, entièrement réinjecté dans l'économie locale, la Mutuelle du Nickel est un acteur majeur de la santé en Nouvelle-Calédonie.



**MUTUELLE  
DU NICKEL**



**1 MUTUELLE SANTÉ** Doniambo • Cotisations / Prestations - Tél : 26 60 40

**3 CENTRES D'OPTIQUE** Quartier Latin - Tél : 25 13 00 • Dumbéa - Tél : 26 60 46 • Koohné - Tél : 47 77 22

**6 CABINETS DENTAIRES** Doniambo - Tél : 26 60 42 • Thio - Tél : 44 51 56 • Dumbéa - Tél : 41 30 66 • Koohné - Tél : 47 77 15 • Kouaoua

**3 CABINETS D'OPHTALMOLOGIE** Dumbéa - Tél : 26 60 44 • Quartier Latin - Tél : 25 13 02 • Koohné - Tél : 47 77 20

**1 CABINET D'AUDIOPROTHÈSE** Dumbéa - Tél : 41 30 60

# CCinfo

## SOMMAIRE



## ÉDITO

La Nouvelle-Calédonie est confrontée à un véritable nœud gordien : alors qu'ils atteignent en 2018 de nouveaux records de production et d'exportation, les opérateurs métallurgiques calédoniens ont le plus grand mal à atteindre la rentabilité. Leurs coûts de production restent bien au-delà de ceux de leurs concurrents mondiaux. C'est ce paradoxe que met en avant le tout dernier rapport annuel de l'IEOM.

Notre dossier fait le point sur la situation de la SLN, de Vale NC et de KNS, tous trois confrontés à la nécessité de repenser leur modèle économique. La recherche de gains de productivité est devenue un leitmotiv. En dépit des difficultés, les trois opérateurs se projettent dans l'avenir pour continuer à jouer leur rôle moteur dans l'économie calédonienne.

Malgré une situation économique peu propice, notre tissu économique garde un certain dynamisme. Des entreprises se créent, des initiatives émergent, des innovations essaient... C'est aussi ce que le CCI Info vous propose de découvrir à chaque numéro.

Bonne lecture !

**Jennifer Seagoe,**  
présidente de la CCI-NC

## ACTUALITÉS

- À la Une**
- 4 Semaine de l'alternance, label Commerce écoresponsable, Semaine de l'industrie, Chorus Pro
- Actions de la CCI**
- 5 Entreprises, accédez à un vivier de diplômés !
- 6 RGPD : un accompagnement adapté à votre besoin
- 7 La CCI, un gestionnaire d'aéroports performant
- Focus entreprise**
- 8 Besoin d'un bureau à Koné ? Optez pour Initiative Nord !
- 10 **L'actualité des entreprises**
- International**
- 14 Le marché fidjien en ligne de mire
- Innovation**
- 16 AEL, expert en impact

## DÉCRYPTAGES

- Portrait**
- 19 Olivier Fagnot, toujours en quête de statistiques
- Dossier**
- 20 SLN, Valé, KNS en quête de compétitivité
- Économie**
- 26 Un nouvel outil de financement au service des entreprises
- Qualité, hygiène, sécurité et environnement**
- 28 Stop au gaspillage alimentaire !

## Économie numérique

- 30 Cartographie de e-commerce calédonien

## Tourisme

- 32 Les « Tables gourmandes du pays » remettent le couvert

## INFOS PRATIQUES

### Formation

- 35 Parlez en public comme si vous y étiez !

### Fiche pratique

- 36 TGC, accès au taux réduit sur les matières importées

### Données du mois

- 37 Procédures collectives : agir dès les premières difficultés
- 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 – Directrice de publication : Jennifer Seagoe – Comité de rédaction : Sidonie Ganatchian, Sophie Pecquet – Rédaction : Aude-Émilie Dorion, Jean-Marc Estournès, Céline Houillon, Nelly Jutteau, Annabelle Noir, Sophie Pecquet – Coordination rédaction : Annabelle Noir et Sophie Pecquet – Photo de couverture © SMSPP – Réalisation : Concept – Régie publicitaire : Rezo, tél. : 28 63 01 – Responsable publicité : Yann Milin, tél. : 77 19 72 – Impression : Artypo Duocs, tél. : 28 32 99 – Tirage : 10 000 exemplaires – Le CCI Info est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse de la directrice de publication



# A la Une



## Affluence lors la Semaine de l'alternance

Vendredi 28 juin était inaugurée à l'hôtel de ville de Nouméa la 4<sup>e</sup> édition de la Semaine de l'alternance. Le public est venu nombreux se renseigner sur cette voie de formation qui est un véritable vecteur d'insertion professionnelle. L'événement s'est poursuivi à Ouvéa et Poindimié, pour se clore à Koné le 5 juillet. Le CFA de la CCI, qui fête ses 30 ans cette année, propose des parcours dans 13 métiers. Le recrutement des candidats pour la rentrée 2020 est lancé !

[www.cfa.cci.nc](http://www.cfa.cci.nc)



*Ensemble nous agissons*

Label commerce écoresponsable : derniers jours pour candidater !

Commerçants, vous êtes engagés dans une démarche de développement durable et souhaitez la développer et la valoriser auprès de vos clients ? Ou vous aimeriez vous engager sans savoir par où commencer ? Vous avez jusqu'au 31 juillet pour candidater au label Commerce écoresponsable et être guidé et accompagné par la CCI dans vos démarches. Le réseau des enseignes labellisées « Commerce écoresponsable » compte aujourd'hui 32 établissements de proximité. Vous souhaitez rejoindre ce mouvement engagé ? Contactez vite le service Environnement de la CCI : 24 40 79 / environnement@cci.nc

[www.commerce-ecoresponsable.cci.nc](http://www.commerce-ecoresponsable.cci.nc)

## Bientôt la Semaine de l'industrie !

La 7<sup>e</sup> édition de la Semaine de l'industrie se déroulera du 5 au 10 août. Une quinzaine d'entreprises ouvriront leurs portes au public – y compris dans le Nord. Le programme sera disponible sur le site [www.finc.nc](http://www.finc.nc) courant juillet. Les inscriptions pour participer à ces visites se feront exclusivement en ligne.

Dans le cadre de cet événement, les professionnels ayant pris part aux Etats généraux de l'industrie (EGI) et ceux qui souhaitent rejoindre cette communauté sont conviés à une matinée d'animation qui fera le point sur quatre projets : Code de l'industrie, Cagou 3.0, Néo Logistic Hub et Simple is beautiful. Pour tout renseignement, contacter : [mission@finc.nc](mailto:mission@finc.nc)

[www.finc.nc](http://www.finc.nc)



## Chorus Pro, un portail de l'Etat pour ses fournisseurs en Nouvelle-Calédonie



L'Etat met à la disposition de ses fournisseurs calédoniens une plateforme internet leur permettant de déposer leurs factures en version numérique et d'en suivre les étapes de traitement jusqu'au paiement. Le nouveau portail Chorus Pro est conçu pour simplifier la vie des entreprises et réduire les délais de paiement.

[www.chorus-pro.gouv.fr](http://www.chorus-pro.gouv.fr)

Plus d'information :

[www.communaute.chorus-pro.gouv.fr](http://www.communaute.chorus-pro.gouv.fr)

# Actions de la CCI

## ENTREPRISES, ACCÉDEZ À UN VIVIER DE DIPLÔMÉS !



**La plateforme France Alumni Nouvelle-Calédonie est lancée ! Ce site internet administré par le GIP Formation Cadres Avenir, en partenariat avec Campus France, permet de mettre en réseau les étudiants et diplômés calédoniens et les entreprises partenaires.**

La plateforme France Alumni Nouvelle-Calédonie ([www.nouvelle-caledonie.francealumni.fr](http://www.nouvelle-caledonie.francealumni.fr)) propose de mettre en réseau les étudiants et diplômés calédoniens, qu'ils soient en Nouvelle-Calédonie, en Métropole ou à l'étranger, avec les entreprises calédoniennes partenaires, mais aussi avec un réseau mondial présent dans 120 pays.

### Pourquoi rejoindre ce réseau

Les entreprises sont invitées à rejoindre ce réseau en y créant leur page (un peu à la manière d'une page Facebook). Elles pourront y publier leurs offres d'emploi et de stage et ainsi accroître leur visibilité auprès des alumni calédoniens, où qu'ils se trouvent.

Rejoindre la déclinaison calédonienne de ce dispositif, c'est aussi : être impliqué sur un réseau mondial, participer à des groupes thématiques et mobiliser des partenaires et des alumni autour de ses projets ; prendre part à des événements organisés par France Alumni Nouvelle-Calédonie.

### La CCI partenaire

La CCI est partenaire de ce projet soutenu par le GIP Formation Cadres Avenir. Persuadée que cette plateforme numérique contribuera à renforcer la visibilité et l'attractivité du territoire pour y attirer des talents – nos talents calédoniens bien sûr, premiers concernés, mais aussi des talents d'ailleurs quand les compétences locales manquent. Ce pool de talents pourrait agir comme une « locomotive » pour en attirer d'autres, voire susciter des projets d'entreprises, notamment dans les secteurs innovants et à forte valeur ajoutée. Il s'agit bien de donner à la Nouvelle-Calédonie toutes ses chances de développer des relais de croissance et de rayonner largement dans la région.

### EN PRATIQUE

Pour rejoindre le réseau, contactez le GIP Cadres Avenir :

- E-mail : [francealumni.nc@gipfca.nc](mailto:francealumni.nc@gipfca.nc)
- Tél. : 24 64 44

[www.nouvelle-caledonie.francealumni.fr](http://www.nouvelle-caledonie.francealumni.fr)

[France Alumni Nouvelle-Calédonie](#)



► « Nous avons des entreprises dynamiques et inventives, nous avons des talents enthousiastes et volontaires, réunissons-les pour relever les défis d'aujourd'hui et de demain ! »

Jennifer Seagoe, présidente de la CCI



# RGPD : UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ À VOTRE BESOIN

Les dispositions du Règlement général sur la protection des données (RGPD) sont en vigueur en Nouvelle-Calédonie depuis le 1<sup>er</sup> juin 2019. Cette nouvelle réglementation a suscité beaucoup de craintes et d'interrogations de la part des TPE et PME. La CCI poursuit son accompagnement.



Les prochains rendez-vous de juillet (d'autres suivront) se tiendront aux dates suivantes :

- vendredi 19 juillet
- lundi 24 juillet.

## Des formations plus approfondies

La CCI propose également une formation assurée notamment par M<sup>e</sup> Franck Royanez, ancien bâtonnier et avocat au barreau de Nouméa : « RGPD : mettre votre entreprise en conformité ». Elle s'adresse aux entreprises ayant besoin de définir un plan d'action. Ces formations de 11 heures se déroulent sur une journée et demie.

Prochaines sessions disponibles :

- 18 et 19 juillet
- 22 et 23 juillet
- 23 et 24 juillet
- 29 et 30 août
- 26 et 27 septembre.

## Contacts

**Pour les ateliers gratuits :**  
inscrivez-vous en ligne sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc) (Agenda).

**Pour les formations :**  
**contactez le service Relation entreprises au 24 31 35 ou à [entreprises@cci.nc](mailto:entreprises@cci.nc).**  
**Ou inscrivez-vous directement via [www.cci.nc](http://www.cci.nc)**

Toutes les entreprises sont concernées par le RGPD, quelles que soient leur taille et leur activité, dès lors qu'elles traitent des données à caractère personnel – celles de leurs salariés comme de leurs clients, prospects, fournisseurs, sous-traitants... Leur responsabilité est renforcée, aussi doivent-elles assurer une protection optimale des données qu'elles détiennent et être en mesure de le démontrer en documentant leur conformité. Mais l'étendue de la mise en conformité est bien entendue proportionnelle aux types de données détenues et à l'utilisation qui en est faite.

## Des ateliers gratuits

Nombre d'entreprises se posent encore des questions sur l'étendue de leur responsabilité, le type d'actions à entreprendre et la façon de le faire. C'est pourquoi la CCI poursuit ses réunions d'information gratuites, dans le cadre de sa mission d'accompagnement des entrepreneurs, pour les aider à appréhender ce nouveau cadre juridique. Ces ateliers se déroulent dans les locaux de la CCI à Nouméa, de 12 h à 13 h 30, pour permettre au plus grand nombre de se libérer. Apportez votre casse-croûte !



## Actions de la CCI

# LA CCI, UN GESTIONNAIRE D'AÉROPORTS PERFORMANT

La CCI gère ses infrastructures avec le souci constant d'en faire des outils au service du développement du territoire. À l'aéroport de Nouméa-La Tontouta, elle accompagne la Nouvelle-Calédonie dans son objectif de croissance du tourisme par des tarifs performants et des mesures incitatives. Explications.

L'aéroport international de Nouméa-La Tontouta est un vecteur incontournable de la croissance touristique. En tant que gestionnaire 100 % local et établissement public au service du développement économique et de l'attractivité de la Nouvelle-Calédonie, la CCI-NC réinvestit tout ce qu'elle y perçoit dans des projets de développement de la plateforme.

### Un gestionnaire d'aéroports parmi les moins chers

Si l'aéroport de Nouméa-La Tontouta est cher, ce n'est pas le fait de la CCI-NC. Il faut en effet distinguer le coût total de l'aéroport pour les compagnies, des redevances aéronautiques facturées par la CCI en tant que gestionnaire. Car la Chambre n'est pas le seul opérateur sur la plateforme de Tontouta. D'autres postes de coûts, plus élevés qu'ailleurs, pèsent sur les compagnies, tels que le carburant et les autres prestataires. Quant à la CCI, comme l'atteste une étude comparative (voir ci-dessous), elle est un des gestionnaires d'aéroport les moins chers : les redevances aéronautiques facturées aux compagnies à Nouméa-La Tontouta sont parmi les moins élevées.



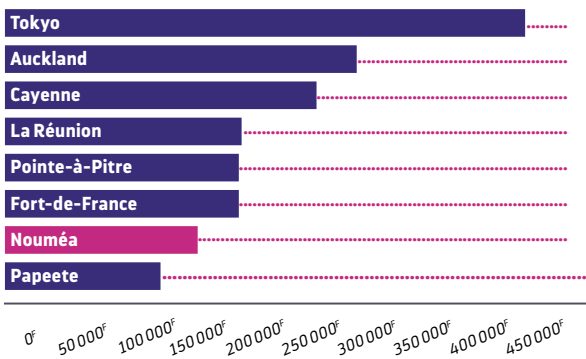
### Développer le trafic

Une offre commerciale a en outre été élaborée pour inciter les compagnies aériennes à rejoindre Tontouta ou à s'y pérenniser. Il s'agit de mesures incitatives visant à favoriser le développement ou la création de nouvelles lignes aériennes, via une réduction exceptionnelle (et donc temporaire) pouvant aller jusqu'à 75 % des redevances aéronautiques payées par les compagnies pour toute ligne nouvelle ou charter.

### Redevance passager à la baisse

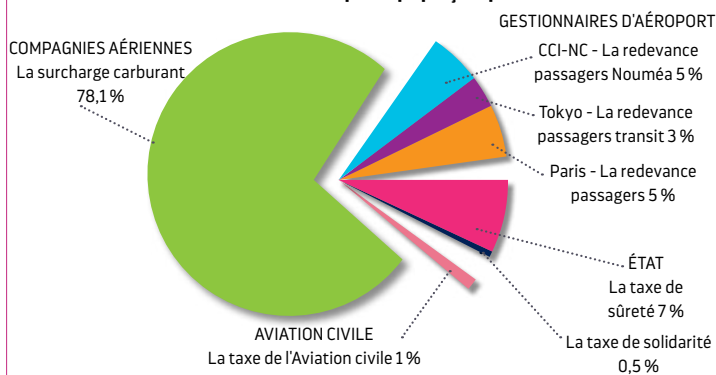
Au 1<sup>er</sup> mars 2019, la CCI a par ailleurs baissé de 2 % la redevance acquittée par chaque passager au départ de Tontouta (voir ci-dessous "Qui perçoit quoi ?"). Sur un billet d'avion acheté 250 000 F CFP, cette redevance ne représente plus que 3345 F CFP, soit 1,3 % du prix du billet et seulement 5 % du total des frais et taxes (62 000 F CFP) inclus dans le coût du billet par les compagnies aériennes.

#### Comparatif des redevances aéronautiques payées par les compagnies\*



\*Tarif des redevances aéronautiques pour un Airbus A330 effectuant une rotation de jour par aéroport.

#### Taxes d'aéroport : qui perçoit quoi ?





# Focus entreprise

## BESOIN D'UN BUREAU À KONÉ ? OPTEZ POUR INITIATIVE NORD !

**Initiative Nord n'est plus seulement une pépinière d'entreprises. L'antenne de la CCI à Koné a élargi ses critères d'accès à cet espace de bureaux. Les entités de plus de quatre ans peuvent postuler à la location, à condition d'œuvrer dans le secteur des services.**

Fruit d'un partenariat entre la province Nord et la CCI, Initiative Nord proposait, depuis sa création en 2010, dix bureaux aux entreprises de moins de quatre ans travaillant dans le secteur des services et ayant leur siège social en province Nord. Aujourd'hui, seul le critère du secteur d'activité est conservé, le lieu ne se prêtant pas au commerce notamment. En revanche, les autres critères ont été assouplis. « Nous avons pris cette décision en raison du contexte économique de ces deux dernières années, explique Isabelle Chenu, assistante administrative à la CCI de Koné. Les entreprises nouvellement créées ou reprises restent tout de même prioritaires. »

Ainsi, depuis cette évolution, une entreprise en difficulté a pu assainir sa trésorerie en louant pendant quelques mois un des bureaux de 30 m<sup>2</sup>. « Une fois qu'elle a été en mesure d'assumer plus de charges, elle est partie. »

### Services à proximité

« Avant, nous intégrions uniquement des entreprises. Actuellement, il y a aussi un GIE (groupe d'intérêt économique, ndlr). Donc une entreprise individuelle, une association ou une société a la possibilité de rejoindre Initiative Nord », détaille Isabelle Chenu. L'entité peut avoir soit son siège social, soit une antenne en province Nord. La convention signée entre le bailleur et le locataire est d'un an renouvelable. « Nous permettons de rester jusqu'à quatre ans, parfois davantage. »

Outre les coûts et services mutualisés, et la proximité des conseillers CCI, l'emplacement géographique est un des atouts de cette pépinière qui a accueilli 29 entreprises depuis 2010, appuie Isabelle Chenu : « Les services de la pro-

### Des bureaux équipés

Mobilier, téléphone et Internet sont inclus dans la location, qui « donne accès aux salles de formation et de réunion de la CCI ainsi qu'à sa salle de documentation. Elle offre également un accueil en cas d'absence ou encore l'usage de petits matériels de reprographie », énumère Isabelle Chenu.

Le dossier de candidature à la location peut être retiré à l'accueil de la CCI de Koné ou sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc). Il est examiné par un comité de sélection.

vince Nord sont voisins, la zone des Cassis est en plein développement avec le Centre hospitalier du Nord. Une autre Chambre consulaire se trouve à deux pas de nos locaux, la Chambre de métiers et de l'artisanat. » Des avantages non négligeables.

### Contact

CCI Pont-Blanc à Koné

Tél. : 42 68 42 – [ini@cci.nc](mailto:ini@cci.nc)



► « Une entreprise individuelle, une association ou une société a la possibilité de rejoindre Initiative Nord. »

Isabelle Chenu, assistante administrative, CCI de Koné





DON'T *live life* WITHOUT IT™

# L'essentiel

Mon paddle,  
Ma motivation,  
Ma Carte...

*Titouan Puyo*



Dans un monde en constante ébullition,  
j'aime revenir à l'essentiel...  
C'est pourquoi ma Carte Qantas American Express®  
fait toujours partie du voyage.

**Carte Qantas American Express® Gold**  
Gratuite pendant 2 ans\* / Gagnez jusqu'à 10 000 Points Qantas\*

\*Offre soumise à conditions, disponibles sur le site [www.americanexpress.nc](http://www.americanexpress.nc) ou à l'agence OFINA, située Baie de l'Orphelinat. American Express est une marque déposée d'American Express Company. Cette Carte est émise par OFINA, titulaire de la licence American Express. ©Georgia Shofield



Renseignements sur [www.americanexpress.nc](http://www.americanexpress.nc) ou au 463 900



# THE Z4



Le plaisir  
de conduire



**PRESTIGE** MOTORS 2 rue Edmond Harbulot - PK6 - Tél : 44 30 00 - [contact@prestige.nc](mailto:contact@prestige.nc)



/BMWcaledonie

[www.bmw.nc](http://www.bmw.nc)

Construisons notre pays,  
économisons l'énergie.

# L'actualité des entreprises



## Éco-boutique pour tout-petits

Maman de deux enfants en bas âge, Élisabeth Rinaldo a ouvert il y a bientôt un an REnaissance, une éco-boutique de jolis vêtements d'occasion pour bébés et enfants jusqu'à 3 ans. Plus qu'un business, sa petite entreprise se veut engagée. « *L'idée est de prolonger la durée de vie de ces vêtements qui sont finalement peu utilisés, et représentent un volume important, explique Élisabeth. L'industrie textile est particulièrement polluante, ma motivation est donc avant tout écologique. Acheter d'occasion permet de réduire nos déchets en évitant les emballages, le transport, la consommation de matières premières et d'énergie supplémentaires. Je sélectionne les vêtements selon leur état, leur qualité et leur look. Et ils sont vendus à des prix très attractifs.* »

REnaissance - 82, rue Bénégig, Vallée-des-Colons - Nouméa  
Les lundi, mardi, jeudi et vendredi de 14 h à 17 h

REnaissance Nouméa



## Un restaurant franco-asiatique à Kaméré

Une nouvelle adresse dans le quartier de Kaméré, le Sok Sabai, concocte une cuisine asiatique et française, de la terrine de campagne maison jusqu'au chao men aux crevettes, à déguster sur place ou à emporter. Plats du jour, salades et sandwiches sont également au menu, ainsi qu'un couscous royal le jeudi et du tartare de thon jaune le vendredi. Le samedi matin, du poulet à la citronnelle au four est proposé à emporter.

Sok Sabai- 33, rue Patrice-Nielly, Kaméré - Nouméa - Tél. : 77 44 55  
Du lundi au vendredi de 10 h à 15 h et le samedi de 8 h 30 à 12 h

SokSabai.kamere



## Le comeback de Marylou

Après une parenthèse de cinq ans, Marie-Louise Kalimin a rouvert sa table d'hôte Chez Marylou en mai dernier à Pouembout. Durant 12 ans, Marylou avait tenu la table du même nom à Pouébo, au sein du relais de Ouanebatch. Dans cette nouvelle version, la table d'hôte accueille jusqu'à 16 personnes le midi et 12 convives (autour d'une même table) le soir. Les plats sont principalement élaborés à partir de produits locaux. Courant juillet, une formule salon de thé proposera des crêpes et des pâtisseries fines du mardi au dimanche de 15 h 30 à 17 h 30.

Chez Marylou, 46 lot municipal (face au parking de la piscine), Pouembout - Tél. : 52 14 61  
Du mardi au samedi (à partir de 11 h le midi et de 19 h le soir) et le dimanche midi, exclusivement sur réservation (24 h avant au min.).

Chez Marylou



## Nouvelles enseignes à La Promenade

La Promenade de l'Anse-Vata se redynamise avec l'arrivée de deux nouvelles enseignes. Blue Barrel, organic concept store, et Passion macarons s'y sont installées créant davantage de synergie commerciale sur cet espace face au lagon. Toutes deux y ont gagné en surface de vente et comptent sur une meilleure visibilité de leur enseigne ainsi que sur la fréquentation, notamment touristique, du lieu.

Blue Barrel - Tél. : 73 20 05 - salwatertrading@gmail.com

Blue Barrel Nouméa

Passion macarons - Tél. : 28 31 21 - passionmacaronsnc@gmail.com

Passion macarons NC



## Restez connectés avec EEC

Disponible en téléchargement sur l'Apple Store et Google Play, l'appli "intelligente" EEC Smart a été développée pour simplifier la vie des usagers. En quelques gestes, il est possible de relever son compteur, suivre sa consommation, régler sa facture, accéder à son contrat, signaler un incident électrique, rester informé des coupures et des travaux dans son quartier... Cette application gratuite permet aussi de contacter son distributeur d'électricité, et tout ceci avec la même adresse email et le même mot de passe que pour l'agence en ligne EEC.

[www.eec-engie.nc](http://www.eec-engie.nc)

## Égayez vos locaux avec Accent floral

La jeune société Accent floral a lancé un concept inédit en Nouvelle-Calédonie : louer, via un abonnement sans engagement, des compositions florales aux entreprises qui sont renouvelées chaque mois. Le secret de leur longévité ? Des fleurs artificielles, essentiellement exotiques, plus vraies que nature ! « L'idée est d'apporter de la couleur et de la convivialité aux entreprises que ce soit pour leur clientèle ou leurs collaborateurs », explique Coline, responsable commerciale. En fonction des lieux et des budgets, quatre tailles de bouquets sont proposées, tandis qu'Accent floral s'appuie sur l'expertise d'une fleuriste pour les composer.

Accent floral - Tél. : 93 99 30 / [contact@accentfloral.nc](mailto:contact@accentfloral.nc)

[www.accentfloral.nc](http://www.accentfloral.nc)

Accent floral NC



## Un service après-vente durable

Présent depuis 2002 dans le secteur de l'électroménager et du dépannage, ALD innove en commercialisant des produits dont l'entreprise s'engage à avoir toutes les pièces détachées en stock. Il s'agit d'appareils de la marque australienne Kelvinator. « Nous vendons pour l'instant des réfrigérateurs avant d'étendre la gamme petit à petit, précise Manu Trouillot, gérant d'ALD. Nous souhaitons nous démarquer en améliorant le service après-vente. » Pour la clientèle, c'est la garantie d'une réparation rapide et dans les meilleures conditions possibles en cas de panne.

ALD - 10, rue Palasete Sako, Normandie - Nouméa  
Tél. : 46 69 604 / [ald@ald.nc](mailto:ald@ald.nc)

[www.ald.nc](http://www.ald.nc)

ALD Électroménager



## Un nouveau fournisseur zéro déchet

Comptoir Eco propose depuis le début du mois de juillet des solutions d'emballage zéro déchet. « L'après-plastique, nous sommes en plein dedans avec l'entrée en vigueur imminente de la loi sur l'interdiction du plastique à usage unique, commente Debbera Robert, fondatrice du Comptoir Eco. Mais aujourd'hui, quelles sont les alternatives ? » Partant de ce constat, l'entrepreneuse se lance sur le secteur des équipements et contenants réutilisables.

Installée physiquement à Bourail, la boutique est également présente en ligne. On y trouve toute une gamme en provenance d'Australie et d'Inde, ainsi que des produits locaux 100 % naturels.

Pour devenir revendeur ou fournisseur, contactez Debbera Robert : [contact@comptoireco.com](mailto:contact@comptoireco.com) - Tél. : 74 26 06

[www.comptoireco.nc](http://www.comptoireco.nc)

Comptoir Eco





## L'actualité des entreprises



### La vente en vrac prend du poids

Maîtriser ses quantités et donc son budget, réduire les emballages et consommer des produits locaux : la vente en vrac séduit les consommateurs calédoniens, même s'il s'agit encore d'un marché de niche. Le 9 mars, Véronique Beer a installé une nouvelle enseigne au Receiving, la Compagnie du Vrac. Après le service industriel B2B, l'entrepreneuse se lance dans le commerce de proximité. « Nous avons mis en place le tri sélectif à la maison et changé nos habitudes. Alors, on a eu envie d'aller plus loin. » Tous les produits de la boutique sont disponibles en vrac et la commerçante favorise les circuits courts avec la mise en avant des artisans et des entreprises de production locale.

La Compagnie du Vrac - 5, Rue Gabriel-Busiau, Receiving - Nouméa  
Tél. : 76 58 98

 Compagnie du vrac

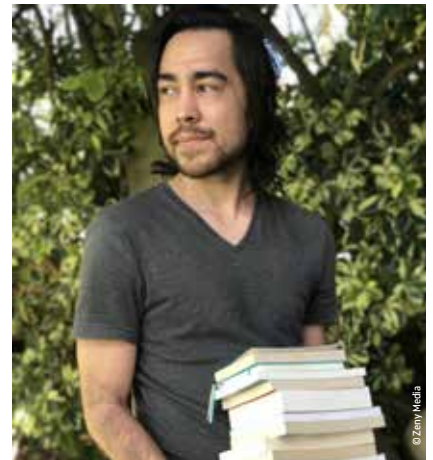
### Une connexion Wifi dans la poche



Un mini-routeur qui fonctionne comme une box Internet sans avoir besoin de changer de carte SIM ? Cette offre était inexistante sur le Caillou avant l'arrivée de NC Pocket, lancé l'an dernier par Matthieu Reveiller et Brice Coursin. « Il n'est pas toujours évident de trouver des points Wifi gratuits, la location d'un Wifi de poche est donc une solution idéale. » Surtout lorsqu'on voyage en groupe puisque la connexion peut être partagée par cinq personnes simultanément. Présente à l'aéroport de Nouméa-La Tontouta depuis le 15 mai, la start-up vise aussi bien le flux des touristes que les locaux qui partent en voyage. Une offre « monde » vient de voir le jour permettant un accès 4G illimité dans 135 pays.

NC Pocket - Tél. : 79 66 90 / [resa.ncpocketwifi@hotmail.com](mailto:resa.ncpocketwifi@hotmail.com)

 [www.ncpocketwifi.com](http://www.ncpocketwifi.com)



### Une maison d'édition 2.0

L'arrivée du téléchargement de livres numériques a bouleversé le domaine de l'édition. Christophe Liaret, web-entrepreneur calédonien, y voit une opportunité de s'inscrire sur ce marché avec une activité pour le moins atypique : travailler à la commande avec des agences éditrices de contenus. Début avril, il lance Zeny Media, une structure qui lui permet de toucher des revenus passifs sur l'ensemble des ouvrages qu'il publie sous différents noms de plume. Zeny Media édite des livres de développement personnel en anglais et en français pour des lecteurs qui se trouvent aux quatre coins du globe. La jeune maison d'édition compte s'ouvrir prochainement à d'autres marchés en traduisant ses ouvrages dans plusieurs langues.

Zeny Media - [info@zenymedia.com](mailto:info@zenymedia.com)



### Transports en mode doux à la BD

Connue pour ses prestations de tours guidés à destination des croisiéristes, la société EPLAY a désormais pignon sur rue avec sa boutique située sur la baie des Citrons. « Notre objectif est d'inciter les gens à passer à un mode de locomotion écologique », explique Cyril Charlot, à la tête de l'entreprise qui distribue des hoverboard, trottinettes, vélos et skateboards électriques. En plein essor dans de nombreux pays, ces modes de transport plaisent aussi de plus en plus aux Calédoniens, qui peuvent venir les découvrir en magasin.

Eplay  
Baie-des-Citrons, entre la Barca et le Malecon (en face du Bohème) - Nouméa - Tél. : 91.55.22

 [www.eplay.nc](http://www.eplay.nc)

 EplayNC

## L'actualité des entreprises



## Cuisine en famille

Parce que la cuisine est avant tout un partage, Francesca El Menaouer, sa sœur Nathalie et sa belle-sœur Lenka lançaient en septembre 2018 le Labo Gourmand à Koumac. « Patrick Flotat, notre oncle, qui dirige l'hôtel Karem'Bay, nous a aménagé une cuisine au sein de son établissement. » Les trois femmes fournissent son restaurant, Le Diagane, avec une carte qui varie selon les arrivages et les saisons. D'autres services sont proposés par le laboratoire culinaire, tels que buffets d'entreprises, mariages ou anniversaires, mais aussi un service de gamelles et une formule originale de paniers pique-nique à emporter.

Le Labo Gourmand  
Le Karem'Bay, lieu-dit Karembe - Koumac - Tél. : 74 69 79  
lelabogourmand@hotmail.com

 Le Labo Gourmand

## Nouvelle poissonnerie à Koné

Des machines venues d'Italie et un local flamboyant neuf, Jean-Patrick Goyetche, gérant de la poissonnerie de Koné, n'a pas lésiné sur les moyens pour développer son activité. Financée en fonds propres, la boutique ouverte en début d'année débite en moyenne 50 kg de produits de la mer par jour. Du poisson et des coquillages extra-frais que le gérant commande directement aux pêcheurs de la province Nord. Si la clientèle afflue, il confie néanmoins devoir encore consolider sa chaîne d'approvisionnement. « Les pêcheurs ont pris l'habitude de vendre aux colporteurs pour le marché de Nouméa. » Avec l'arrivée de ce nouveau commerce à Koné, un autre canal de distribution s'ouvre pour les professionnels du secteur basés dans le Nord.

Poissonnerie de Koné - sortie nord du village - 1508 avenue du Lapita  
Tél. : 73 33 63

 Poissonnerie de Koné



## Un site communautaire dédié aux artistes



Artistes.nc, c'est la plate-forme tout juste lancée sur Internet par le duo Kevin et Julien. L'un est artiste, l'autre informaticien. Ensemble, ils ont imaginé un portail qui, tel un Facebook de l'art, permet aux artistes et aux artisans d'art de créer leur profil et de mettre régulièrement à jour leurs contenus. Le site

propose des abonnements à prix doux, un abonnement gratuit sera même de la partie. « Nous souhaitons que cet espace soit plus qu'un répertoire et devienne un vrai lieu d'échanges entre professionnels. » Artistes en solo, collectifs et établissements artistiques ou culturels peuvent y interagir. De quoi faire germer de nouveaux projets, selon les concepteurs de la plateforme.

Artistes NC  
Tél. : 50 30 02 - artistes.nc@gmail.com

 www.artistes.nc  Artistes NC

## EN PRATIQUE...

## Déchetteries : un nouveau système de tarification

Le SIMV Sud met en place, à compter du 1<sup>er</sup> août 2019, une nouvelle tarification, complémentaire des tickets d'accès à ses déchetteries. Elle comprend :

- un forfait au semestre d'un montant de 30 000 F – soit 5 000 F par mois – pour un accès illimité pendant six mois ;
- un forfait à l'année d'un montant de 45 000 F – soit 3 750 F par mois – pour un accès illimité pendant une année.

L'abonnement doit être souscrit dans les locaux du SIMV Sud (pas d'échelonnement possible). Le tarif est le même pour tous les professionnels, même extérieurs au SIMV Sud. Chaque abonné recevra une carte à présenter obligatoirement à chaque accès aux déchetteries.

Pour toute information complémentaire, contactez :  
Tél. : 44 32 28 ou N°vert 05 05 06  
sivm.sud@sivmsudlafoa.nc

 www.chantiervert.cci.nc



Vous créez une société ? Votre entreprise propose des nouveautés ?

Contactez-nous via [com@cci.nc](mailto:com@cci.nc) pour que nous relayions votre actualité dans ces pages.



Le cluster NCT&I a effectué une mission préparatoire aux Fidji en avril.

# International

## LE MARCHÉ FIDJIEN EN LIGNE DE MIRE

**Pilotée par le cluster export NCT&I, une mission économique est en préparation pour les Fidji d'ici à fin juillet. Ce marché présente de nombreux atouts pour valoriser à l'export le savoir-faire des entreprises calédonniennes.**

Avec un peu plus de 900 000 habitants et environ autant de touristes accueillis chaque année, les îles Fidji recouvrent un marché démographiquement conséquent. Si le PIB du pays est deux fois moins élevé que le PIB calédonien, son taux de croissance galope en tête pour atteindre 3,8 % en 2017. Doté d'une place pivot dans le Pacifique, notre voisin bénéficie à ce titre de plusieurs milliards de francs d'aides chaque année, versés par les bailleurs de fonds internationaux. Dans ce contexte, « *les autorités fidjiennes disposent d'une véritable stratégie économique avec des planifications d'investissements*, relève Zoltan Kahn, vice-président de NCT&I. *Cela offre une lisibilité pour les entreprises qui souhaitent exporter dans ce pays structuré, pourvu d'interlocuteurs identifiés afin de les aider dans leurs démarches.* »

### BTP et services

Plusieurs secteurs prioritaires, avec des appels d'offres en cours, ont d'ores et déjà été repérés pour les entreprises calédonniennes. Au premier rang desquels le BTP, en crise en Nouvelle-Calédonie, alors que les Fidji ont de très gros besoins en infrastructures (routes, assainissement, énergie, hôpitaux...) et en logements. Viennent ensuite les services (ingénierie, consulting, architecture...), domaine d'activité quasiment inexistant dans ce petit État qui est aussi en demande de coopération

dans les secteurs de l'agriculture, de la forêt, de la pêche, des mines, de la santé... « *Le pays a une forte volonté de développement tout en respectant un certain nombre de valeurs, notamment sociales et environnementales. Pour cela, il cherche des partenaires dans la région avec lesquels il peut parler d'égal à égal.* » Sans conteste, un avantage pour la Nouvelle-Calédonie, en plus de la proximité géographique et culturelle qui existe entre les deux archipels.

### Contact

**NCT&I, Vincenzo de Gregorio au 23 07 97 ou [direction@ncti.nc](mailto:direction@ncti.nc)**

## Les Fidji en chiffres (2017)

- Superficie : 18 333 km<sup>2</sup>
- Zone économie exclusive (ZEE) : 1 300 000 km<sup>2</sup>
- Population : 905 500 habitants
- Monnaie : dollar fidjien (1 FJS = 49,34 XPF au 3/07/2019)
- PIB : 535 milliards de francs CFP
- PIB par habitant : 0,60 million de francs CFP
- Top 3 des contributions sectorielles au PIB : produits manufacturés (10,8 %), agriculture (9,4 %) et commerce de gros et de détail (8,3 %).

# 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



Groupe BRED

[www.bci.nc](http://www.bci.nc)

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN



## Coup d'accélérateur

Locataire de l'IRD depuis 2010, AEL était membre de l'Accélérateur d'entreprises innovantes de l'Adecal Technopole qui, à partir de 2015, lui a apporté son aide au dépôt de brevet puis à l'élaboration d'une stratégie de commercialisation de l'automate THOË. Fin mai 2019, AEL est sorti de l'Accélérateur qui, le cas échéant, pourra poursuivre son accompagnement.

# Innovation

## AEL, EXPERT EN IMPACT

**Faciliter la conciliation entre activités humaines et préservation de l'environnement, telle est la mission d'AEL/LEA\*. Depuis bientôt dix ans, le laboratoire analyse, interprète et apporte son expertise aux acteurs de la mine. Sans oublier de se diversifier...**

Après avoir participé à un programme de recherche évaluant les premiers impacts de Vale NC « *de manière exhaustive et impartiale* », Jean-Michel Fernandez, docteur en géochimie marine, crée son propre laboratoire en novembre 2009 afin de pérenniser la surveillance de l'industriel. AEL démarre son activité en avril 2010 par des suivis environnementaux pour l'usine du Sud et KNS (la SLN à partir de 2016).

La diversification s'opère à partir de 2015 : orientées jusque-là sur le seul milieu marin, les

études se tournent aussi désormais vers les comportements des déchets miniers (projet Lucy de Vale par exemple) ou l'analyse très fine des métaux présents dans l'air pour Scal'Air. Le labo, qui réunit aujourd'hui une équipe de huit passionnés, est certifié ISO 9001 version 2015. « *Tout est traçable d'un bout à l'autre de la chaîne, du prélèvement jusqu'à la remise du rapport* », assure Jean-Michel Fernandez.

### THOË en Finlande et en Bolivie

En parallèle, AEL va écrire une véritable *success story* autour d'un robot de 15 kg, THOË, conçu au départ pour les stricts besoins de Vale NC. Dessiné par AEL et fabriqué en France en synergie avec un laboratoire anglais, cet automate immergeable jusqu'à 1000 mètres collecte des données sur les concentrations en métaux, pesticides ou autres phosphates, pour un suivi optimal de la qualité du milieu. « *Innovante, la méthodologie d'échantillonnage permet à cette*

*sentinelle de travailler seule durant des mois.* » Fini les incessants allers-retours entre océan et laboratoire qui conditionnent le prix unitaire de l'analyse et coûtaient très cher.

En deux ans, AEL a vendu une dizaine d'exemplaires du petit robot. THOË va donc plonger dans le lac Titicaca en Bolivie, enregistrer les flux de manganèse et de fer sur l'arc volcanique des Tonga ou suivre la quantité de nitrates dans des lacs finlandais. AEL en loue six à Vale NC. « *Nous aimerions à présent mettre un pied sur le marché australien et néo-zélandais.* » Et installer un THOË tous les 100 km le long de la Grande Barrière de corail ?

\* *Analytical & Environmental Laboratory / Laboratoire Environnement & Analyse*

### Contact

[jmfernandez@ael-environnement.nc](mailto:jmfernandez@ael-environnement.nc)

[www.ael-environnement.nc](http://www.ael-environnement.nc)



# FORD RANGER



GAGNEZ 4 FORD RANGER DANS VOS STATIONS **SHELL ET PACIFIC**

## Trouvez le Ranger qui vous convient!



Double cabine



Raptor



Simple cabine



Super cabine

**RANGER ATELIER, RANGER NACELLE, SIMPLE CABINE, SUPER CABINE, DOUBLE CABINE ET RAPTOR. CHAQUE RANGER EST DIFFÉRENT !**

La gamme Ford Ranger offre une multitude de combinaisons et de versions en boîte manuelle ou automatique. Ce n'est pas parce que nous avons les mêmes pick-up qu'ils doivent tous être identiques!



# De la souplesse quelle que soit la situation.

(enfin, presque.)



Interconnexions

Solution Office 365

Hébergement virtuel

Services Cloud

**L@goon**  
BUSINESS

**C'est + que de l'Internet.**  
Conseil | Assistance | Expertise

entreprises@lagoon.nc  
www.lagoon.nc | 296 296

CONDUISEZ EN TOUTE SÉRÉNITÉ



# CX5

SKYACTIV  
TECHNOLOGY



à partir de  
**4.335.000 F**

MOTEUR 2.0L . ESSENCE 160 CH  
BOÎTE AUTO 6V - 4X4 AUTO

PRIX TTC CLÉS EN MAIN AVEC TGC 22%  
ET ÉCO PARTICIPATION 10.000 F INCLUSE. Plus d'informations en showroom.

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

Construisons notre pays, économisons l'énergie





# Portrait

## OLIVIER FAGNOT TOUJOURS EN QUÊTE DE STATISTIQUES

**Directeur de l'Institut de la statistique et des études économiques (ISEE) depuis le 1<sup>er</sup> mars 2019, Olivier Fagnot cultive la passion d'un métier qu'il exerce avec trois règles d'or : objectivité, neutralité et indépendance.**

« Au téléphone, Véronique, une amie de promo, me parlait toujours de son métier à Nouméa en deux termes : difficulté et passion. Je suis venu ici parce que la passion qu'elle m'a transmise l'a emporté sur la difficulté ! » Le 1<sup>er</sup> mars dernier, Olivier Fagnot succède à Véronique Daudin à la tête de l'ISEE, après quatorze ans à la direction régionale de l'INSEE à La Réunion, comme chef du service statistiques (2005-2012) puis du service administration des ressources (2012-2019).

### De Pau à La Réunion

Sans véritable vocation précoce, et avec en poche un bac scientifique, le jeune homme embrasse « l'envie commune de copains de poursuivre leurs études ensemble ». Ce sera les statistiques : un IUT à Pau, puis une formation en deux ans à l'école de l'INSEE à Paris.

Après avoir fait ses premières armes professionnelles, il entre à la direction générale de l'INSEE comme responsable de l'indice de la production industrielle (IPI), un outil mensuel

« très regardé, extrêmement contraignant ». Il côtoie le haut niveau de l'institut, tisse ses réseaux. La naissance de sa fille change la donne. En 2005, la famille déménage à La Réunion – « Une très belle expérience, un territoire particulièrement attachant ».

### Des agents compétents et investis

Avant d'être rattrapé par la routine, Olivier Fagnot rejoint Nouméa pour devenir, à 46 ans, directeur de l'ISEE, établissement public de la Nouvelle-Calédonie, sans liens hiérarchiques ni de fonctionnement avec la maison mère INSEE. Il trouve là une équipe de 46 agents « compétents et investis, extrêmement vigilants à la défense des valeurs d'objectivité, de neutralité et d'indépendance ». De quoi garantir l'impartialité des chiffres produits, même ceux susceptibles de ne pas plaire. « Le rapport pouvoir-institut de statistiques est toujours "particulier", de tout temps et en tous lieux », indique-t-il. Son principal défi, « installer une visibilité à trois ans sur notre programme d'enquêtes, et donc sur son financement ». Et ainsi « pouvoir fidéliser un réseau d'enquêteurs en leur assurant un travail régulier ».

© Pierre Baudry/CCI-NC

« Nous souhaitons installer une visibilité à trois ans sur notre programme d'enquêtes »

## Au cœur des entreprises

L'ISEE œuvre en étroite collaboration avec les centres de formalités des entreprises. Lors d'une création, il immatricule à l'aide d'un numéro de Ridet et, tout au long de la vie de l'entreprise, suit sa démographie, jusqu'à la cessation d'activité. L'institut peut également fournir des informations chiffrées à une société qui en fait la demande afin d'étudier la concurrence sur le secteur d'activité où elle souhaite se développer. Enfin, en matière de transactions immobilières, il récupère les données des notaires et en fait l'analyse statistique, que la CCI exploite dans le cadre de son Observatoire de l'immobilier (consultable sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc) / Information économique).



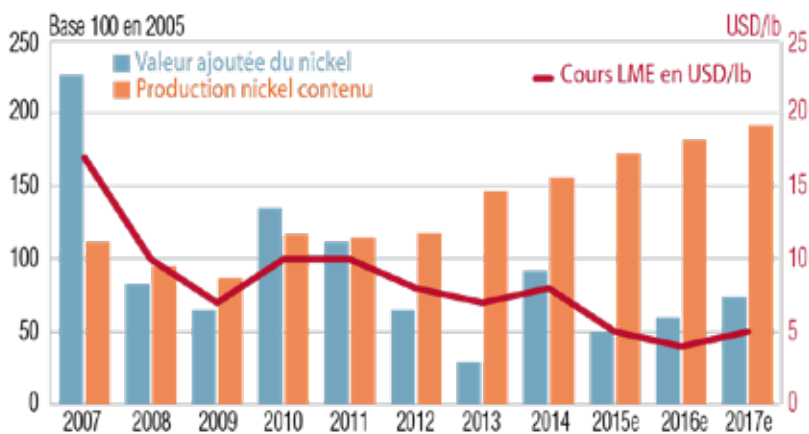
# Dossier

## SLN, VALE, KNS EN QUÊTE DE COMPÉTITIVITÉ

Après l'effondrement du cours du nickel, divisé par deux entre 2011 et 2016, la SLN, Vale Nouvelle-Calédonie et Koniambo Nickel doivent faire face à l'arrivée sur le marché de pays producteurs à bas coût qui dominent le secteur. La Chine en tête, avec ses principaux fournisseurs que sont les Philippines et l'Indonésie. L'enjeu actuel pour les usines calédoniennes est d'atteindre un coût de production compétitif, ce qui passe par la réorganisation, l'augmentation de la productivité et la maîtrise des dépenses.

### Amélioration du cours et de la production de nickel

Indicateurs du nickel



Début juin, les professionnels du secteur avaient les yeux braqués sur Amsterdam (Pays-Bas) où se tenait la 7<sup>e</sup> conférence internationale du nickel. Selon les analystes, le cours du nickel ou LME (London Metal Exchange) ne devrait pas dépasser les 13 000 dollars US la tonne (5,90 dollars par livre) en 2019, alors que les acteurs qui rentrent aujourd'hui sur le marché produisent à un coût compris entre 3,50 (Indonésie) et 4,50 dollars (Chine) la livre. Autre information : l'acier inoxydable représenterait 70 % de l'utilisation mondiale du nickel et le secteur émergent des batteries pour les voitures électriques, 6 %. Le rôle de l'Indonésie dans l'approvisionnement, autre sujet au cœur des échanges, devrait par ailleurs peser de plus en plus lourd dans les années à venir.

### Coût de production, peut mieux faire

S'envolant à 5,80 dollars par livre de nickel fin 2018 pour la SLN et à 5,30 dollars, avec le « crédit » cobalt pour Vale NC, le coût



© David Becker / SLN

Le ferronickel (mélange de nickel et de fer) obtenu est ensuite transformé en grenaille, sorte de "chips" faciles à transporter et à manipuler.

## Dossier

	Société le Nickel (SLN)	Vale Nouvelle-Calédonie	Koniambo Nickel SAS (KNS)
<b>Année de création</b>	1880	1992	1999
<b>Localisation</b>	Doniambo (Nouméa)	Prony (Mont-Dore)	Vavouto (Voh-Koné)
<b>Dirigeants</b>	Dominique Katrawa, président du conseil d'administration, Bernard Laflamme, directeur général	Antonin Beurrier, président directeur général	Kristan Straub, président
<b>Actionnaires</b>	Eramet (56 %), société territoriale calédonienne de participation industrielle (34 %), Nisshin Steel (10 %)	Vale (95 %), société de participation minière du Sud calédonien (5 %)	Société minière du Sud Pacifique (51 %) et Glencore (49 %)
<b>Salariés</b>	Environ 1 870	Environ 1 400	Environ 1 000
<b>Sous-traitants</b>	Environ 1 200	Entre 700 et 900	Environ 400
<b>Chiffre d'affaires (2018)</b>	77,8 mds de francs	50 mds de francs	38,2 mds de francs
<b>Sites miniers principaux</b>	Thio, Kouaoua, Népoui-Kopéto, Thiébagi-Poum	Plateau de Goro	Massif de Koniambo
<b>Procédé industriel</b>	Pyrométallurgique	Hydrométallurgique	Pyrométallurgique
<b>Produit commercialisé</b>	Ferronickel SLN® 25	Oxyde de nickel et carbonate de cobalt	Ferronickel
<b>Production (2018)</b>	54 250 tonnes	32 500 tonnes (dont près de 3 000 t de cobalt)	28 000 tonnes

de production des métallurgistes calédoniens, KNS y compris, n'est pas bon. Leur ambition partagée est de le réduire. De 1,30 dollar d'ici à 2021 pour la SLN. Dans le cadre de son plan de performance, le surcroît d'exportations compte pour 0,60 dollar, la productivité et l'emploi pour 0,45 dollar, et l'énergie pour 0,25 dollar. Vale compte descendre en dessous des 4,50 dollars par livre en misant sur l'augmentation des volumes de production et davantage d'énergies renouvelables afin de baisser sa facture énergétique. Pour KNS, l'objectif est de produire à 4,15 dollars par livre d'ici à 2021-2022.

### Résultats financiers

L'équilibre financier n'est pas au rendez-vous. Au cours des sept derniers exercices, la SLN a accumulé plus de 100 milliards de francs de pertes. De son côté, Vale affichait en 2018 un résultat négatif de 49 milliards de francs (hors abandon de créances), tandis que KNS a dû

faire appel au soutien de son principal financeur, Glencore, à hauteur de 22 milliards.

### Retombées économiques

La SLN injecte 5 milliards de francs en moyenne chaque mois (salaires, sous-traitants, impôts et taxes, dividendes) dans l'économie calédonienne, tandis que son activité génère 10 000 emplois au total sur l'ensemble du pays. En 2018, l'impact économique de Vale était d'environ 42 milliards de francs et 20 milliards de contrats seront engagés pour Lucy au cours des douze prochains mois. Au 31 mars, les retombées économiques directes cumulées de KNS pour le pays atteignaient 289 milliards depuis le démarrage de l'exploitation (63 milliards de coûts salariaux et 226 milliards en biens et services).



### RECONNAISSANCE DES TITRES MINIERS

« Avoir la connaissance la plus large possible des ressources minières de la Nouvelle-Calédonie pour élaborer une véritable stratégie pays ». C'est l'un des objectifs de l'obligation qui impose aux opérateurs miniers de réaliser des travaux de prospection sur leurs concessions. Si le Code minier de 2009 en avait fixé l'échéance à 2019, une loi du pays adoptée en début d'année l'a reportée de cinq ans, mais sous conditions. Comme l'explique Victor Alonso, directeur de l'Industrie, des mines et de l'énergie (DIMENC), « les opérateurs doivent s'engager à faire de la reconnaissance, dans un délai de deux ans, à l'aide d'un dispositif de sondage par électromagnétisme héliporté - qui peut être mutualisé. Les mineurs auront ensuite l'obligation de réaliser sous trois ans des travaux de sondage sur les amas les plus intéressants. Toutes les données d'exploration sont transmises et conservées à la DIMENC de manière sécurisée. »



# VERS UN NOUVEAU MODÈLE POUR LA SLN

**Encore en grande difficulté, la SLN poursuit son plan de sauvetage qui connaît des avancées certaines. En parallèle, la société minière historique veut faire évoluer son modèle pour lui donner un nouvel élan.**

## • Exportation de 4 millions de tonnes de minerai

Le 16 avril, le gouvernement a autorisé la SLN à exporter 4 millions de tonnes par an de minerai à basse teneur (inférieure ou égale à 2 %) pour une durée de dix ans. L'objectif est d'expédier 1,5 million de tonnes cette année et d'atteindre les 4 millions en 2021. Pour cela, la société prévoit notamment de créer 200 emplois sur mine (conducteurs d'engins, ingénieurs de planification...) et d'investir 5 milliards de francs (routes, wharfs...).

## • Augmentation de la productivité

Le régime horaire des 147 heures sur mine (au lieu de 105 heures) est désormais effectif sur ses quatre centres miniers. Depuis début mai, l'usine de Doniambo tourne avec 4 équipes au lieu de 5 qui ont vu leur quart passer de 8 à 12 heures. Pour l'industriel, cette stratégie sur le temps de travail est en parfaite cohérence avec

ses objectifs d'exportation. En parallèle, une démarche de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences est en cours au sein de l'entreprise pour améliorer son organisation et sa performance.

## • Le coût de l'énergie encore en discussion

L'énergie, qui pèse 40 % des coûts de production de la SLN, constitue le troisième levier sur lequel l'entreprise souhaite agir. Mis en cause : les tarifs de l'électricité, les plus élevés au monde dans ce secteur d'activité. Des négociations ont commencé avec le précédent gouvernement, « dans un esprit de coopération », et devraient se poursuivre avec le prochain exécutif pour réajuster le prix du kilowattheure, à 16 francs actuellement. Par ailleurs, un accord a abouti pour revaloriser le service de délestage (arrêt des fours pour assurer le continuum de la distribution publique), tandis que l'entreprise poursuit sa politique d'efficacité énergétique en interne réalisant ainsi quelques dizaines de millions de francs d'économies par an.

## • Nouveau modèle mines-usine

Il vise à élargir et optimiser l'exploitation minière afin de générer des revenus supplémentaires



► « L'horizon s'éclaircit pour la SLN, mais elle n'est pas sortie d'affaire ! Toutes ces mesures demandent un certain temps pour être réalisées et produisent leur effet plusieurs mois après. C'est l'ensemble des éléments de ce plan de sauvetage qui doit être mis en œuvre. L'amélioration du coût de production est un impératif pour sauver l'entreprise et ne plus être tributaire uniquement du cours du LME comme dans le passé. »

**Dominique Katrawa,**  
président du conseil d'administration

pour supporter la transformation locale. Selon les objectifs de la SLN, d'ici à 2021, la mine produira à parts égales pour Doniambo et pour l'export. L'entreprise développe aussi les synergies avec les autres opérateurs métallurgiques du pays.





# VALE NC, LE PARI INDUSTRIEL

**Menacée de fermeture il y a deux ans, l'usine de Vale Nouvelle-Calédonie est plus que jamais soutenue par sa maison-mère. Celle-ci y voit un atout afin de pénétrer le marché des batteries pour les voitures électriques.**

## • 115 milliards de dettes effacées par Vale Canada

La révision du pacte d'actionnaires marque un engagement fort du groupe pour sa filiale calédonienne. Le document, signé le 29 avril, comporte trois volets : la reconstitution des capitaux de Vale NC avec l'abandon d'une créance de 88 milliards de francs et la révision des accords intragroupes ; l'effacement d'une partie de la dette de l'actionnaire représentant les provinces (27 milliards) ; et enfin l'inscription dans le marbre de la part d'actionnariat de la SPMSC à 5 %, ainsi que la possibilité de monter à 10 % à un prix fixé d'avance (95 millions de dollars).

## • 50 000 tonnes d'ici à 2022

L'objectif est d'atteindre une capacité de 50 000 tonnes de nickel (dont environ 8 % de cobalt) d'ici à 2022, avec un pallier intermédiaire

à 40 000 tonnes en 2020. Sur cette période, entre 3 et 4 milliards de francs seront investis pour la remise à niveau de l'outil de production. En parallèle, Vale NC a aussi recruté plus de 70 personnes depuis le début de l'année et souhaite développer les partenariats avec les grandes écoles pour renforcer les compétences locales.

## • Le marché des batteries en ligne de mire

La nouvelle vision industrielle de Vale NC est orientée vers les applications des batteries. L'entreprise travaille actuellement sur son procédé afin d'obtenir un oxyde de nickel répondant au standard nécessaire. D'ici à deux ans, selon les analyses, il faudra dix usines de la taille de Vale NC pour fournir le marché. La concurrence promet d'être rude avec les pays asiatiques, notamment la Chine, mais le groupe Vale est confiant dans le potentiel de sa filiale calédonienne.

## • Le projet Lucy sort de terre

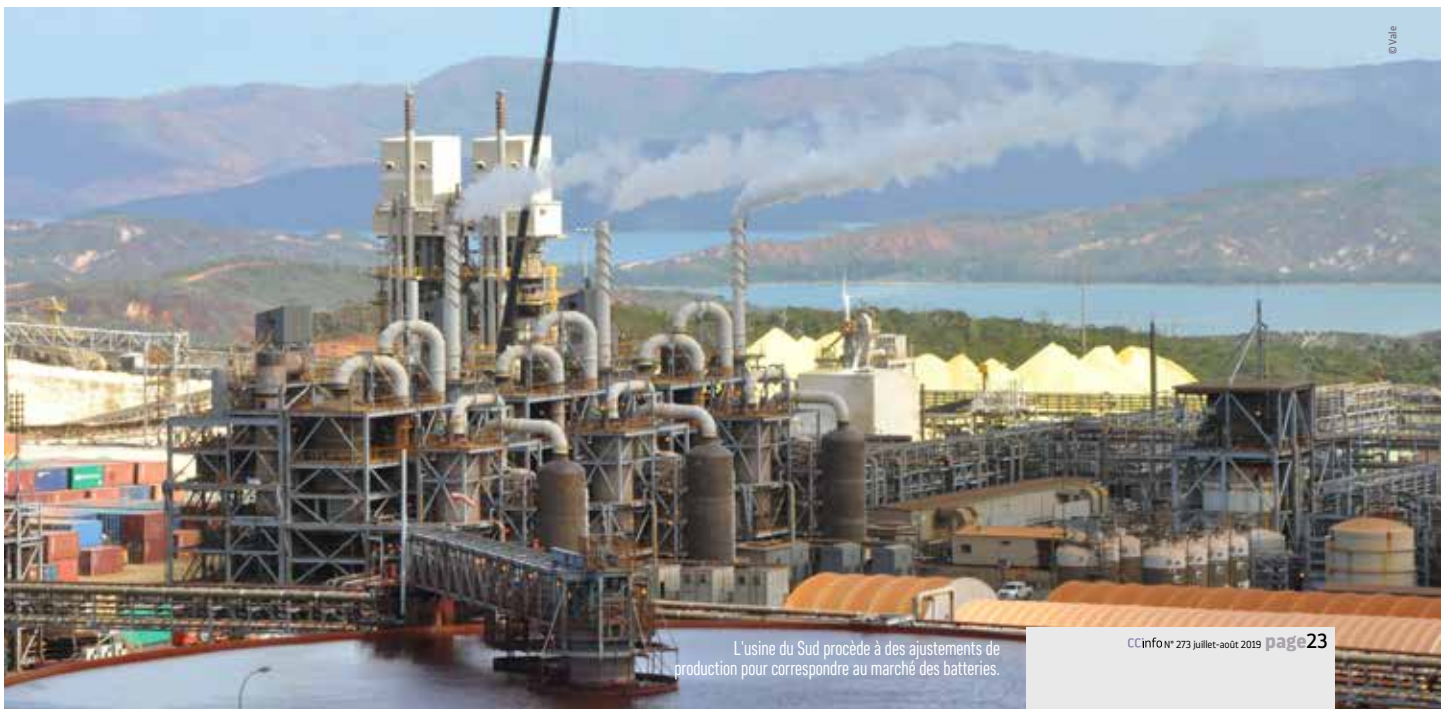
Cet investissement colossal de 63 milliards de francs, porté par le groupe brésilien, doit allonger l'espérance de vie du site de Vale NC d'une vingtaine d'années grâce à une technique



► « Le groupe Vale croit en sa filiale calédonienne et s'est donné les moyens pour aborder avec succès le nouveau marché des batteries pour les voitures électriques. Dans cette phase déterminante, le soutien de toutes les parties prenantes était et reste indispensable. Les résultats ne seront pas immédiats au niveau financier, mais des indicateurs techniques permettront de mesurer, dès la fin 2019, que nous sommes sur la bonne trajectoire. »

**Bernard Elie,**  
directeur des affaires publiques et économiques

innovante d'assèchement des résidus de l'usine du Sud (*lire CCI Info n°270 janv.-fév.*). Le chantier vient de débuter pour une durée de trois ans et sollicitera environ 500 personnes en moyenne, avec un pic à plus de 800 en 2020 et une priorité à l'emploi local. Une fois opérationnelle, Lucy génèrera la création de 180 emplois dont 70 en interne.





# KNS MONTE EN PUISSANCE

**Les problèmes techniques sur les fours ayant été surmontés\*, l'usine de Koniambo a amorcé sa montée en puissance. L'augmentation de sa production et l'abaissement de son coût est une équation indispensable pour cet outil essentiel du rééquilibrage.**

## • Cap sur 50 000 tonnes

En 2018, la production de Koniambo Nickel s'est établie à 28 300 tonnes, soit une hausse de 10 800 tonnes par rapport à 2017, grâce au fonctionnement des deux lignes de production tout au long de l'année. L'objectif fixé dans le budget cette année est de réitérer des performances, telles que dépasser les 3 000 tonnes par mois ou les 900 tonnes par semaine. Les équipes sont mobilisées pour tendre vers 50 000 tonnes d'ici à 2021-2022. KNS vise d'abord la pérennisation des emplois et la montée en compétence, mais l'augmentation du régime s'accompagne aussi de recrutements, notamment sur mine, avec 150 embauches prévues sur trois ans.

## • Produire en sécurité à moindre coût

Le coût de production de l'usine de Koniambo est encore loin de l'objectif fixé et de la rentabilité. Pour arriver à produire à 4,15 dollars par livre d'ici à 2021-2022, l'entreprise compte sur l'effet de l'augmentation des volumes de pro-

duction, mais aussi sur la rigueur opérationnelle, la maîtrise des dépenses et la bonne gestion, en termes de santé-sécurité, de ses effectifs. Dans ce domaine, de nombreux dispositifs ont été mis en place sur site et les salariés ont bénéficié d'environ 9 800 heures de formation sécurité en 2018. KNS affiche d'ailleurs un des meilleurs taux de présence du territoire.

\* La fuite détectée le 24 juin n'aurait pas eu d'impact sur la production.



► « *La reconstruction des fours restera comme un défi majeur dans l'histoire de KNS. Maintenant, il s'agit de poursuivre la montée en puissance de nos deux lignes de production. C'est un chemin de rigueur, de travail et d'adaptation au changement. Nous avons besoin de tout le monde pour sa réussite : nos équipes, nos actionnaires, les institutions, la population... Il faut qu'on évolue dans un climat de confiance et de transparence.* »

Alcide Ponga, directeur des affaires externes

## L'EXEMPLE CALÉDONIEN EN CORÉE DU SUD

La société du nickel de Nouvelle-Calédonie et Corée (SNNC), détenue à 51 % par la société minière du Sud Pacifique (SMSP) et à 49 % par l'aciériste coréen Posco, poursuit sa montée en puissance. La 2<sup>e</sup> ligne de production, inaugurée en mars 2015, doit permettre à l'usine d'augmenter sa capacité de production de ferronickel de 24 000 t supplémentaires par an, pour atteindre à terme 54 000 t. En 2018, malgré des difficultés d'alimentation, la société fait état d'une production de 45 000 t. La Nickel Mining Company (NMC), qui exploite les mines de Ouaco, Poya, Nakéty et Kouaoua, lui a fourni plus de 3 millions de tonnes de minerai. Avec un chiffre d'affaires de 60,3 mds de F et un EBITDA\* de 6,5 mds de F, la SNNC a réalisé une marge de 11 %. À l'issue des dix derniers exercices, la SMSP a reçu 10 mds de francs de dividendes. Elle estime que « *le modèle offshore est incontestablement une réussite industrielle, économique, sociale et environnementale* ».

\* Indicateur américain du bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement, équivalent à un excédent brut d'exploitation (EBE) français.







**L'As de Trèfle**  
**ENTREPRISES**



Papeterie



Bureautique



Multimédia



Imprimerie



Informatique

Une équipe de commerciaux et de professionnels  
du SAV à votre service contactez-nous au 35 20 50



**PROTÉGEZ VOS DONNÉES PAPIER ET SOYEZ EN  
CONFORMITÉ AVEC LE RGPD GRÂCE AUX  
DESTRUCTEURS LES PLUS PERFORMANTS AU MONDE.**



Voir conditions auprès de votre commercial

**Découvrez la nouvelle version du site**  
**[www.actu.nc](http://www.actu.nc)**



**+ moderne**

**+ riche**

**+ pratique**

**Actu.nc**  
Vous informer sans rien cacher



# Économie

## UN NOUVEL OUTIL DE FINANCEMENT AU SERVICE DES ENTREPRISES

**Attendue de longue date, la Banque publique d'investissement (Bpifrance) ouvrira en septembre une délégation territoriale pour le Pacifique à Nouméa. Tour d'horizon des produits qui seront disponibles pour les entreprises.**



Dominique Caignard, directeur du réseau Île-de-France et DOM, et Caroline Messin, future déléguée Pacifique de Bpifrance, étaient en déplacement en Calédonie début juin.

Bpifrance déclinera prochainement en Nouvelle-Calédonie l'ensemble de sa gamme innovation destinée aux entreprises et porteurs de projets innovants. Selon les modalités d'aide qui dépendent du risque techno-économique du projet, le soutien va de 1,2 million à 360 millions de francs. Il peut prendre la forme de subventions, d'avances remboursables (seulement en cas de succès du projet), de prêts à taux zéro... Par ailleurs, la convention signée en 2012 avec la province Sud, relative à un produit innovation spécifique, sera poursuivie.

### Financement

Bpifrance arrive aussi avec un nouveau produit : le prêt développement outre-mer (PDOM). Proposé en complément d'un financement bancaire, ce crédit vise à

financer les investissements « annexes » (travaux d'aménagement, petit matériel...). Il concerne tous les secteurs d'activité, à l'exception de la promotion immobilière et de l'agriculture. Principales caractéristiques : prêt de 1,2 million à 90 millions de francs sur 2 à 7 ans, sans garantie, avec un taux bonifié (moins de 1 %) et possibilité de remboursement différé.

À côté de ce produit phare, d'autres produits de financement seront suggérés en partenariat avec les banques.

### International

L'assurance prospection de Bpifrance peut couvrir jusqu'à 60 % du budget d'un projet de développement à l'international. Elle permet de financer par exemple le recrutement d'un directeur commer-

### À NOTER

Les produits de financement de Bpifrance seront proposés via les banques. S'agissant des soutiens à l'innovation ou à l'international, Bpifrance sera l'interlocuteur direct.

cial, la participation à des foires... Son remboursement est calculé en fonction du succès de la mission. En fonction de leurs besoins, les entreprises pourront également être accompagnées avec un crédit export, une assurance-crédit ou change.

### Contact

**Bpifrance - caroline.messin@bpifrance.fr**

[www.bpifrance.fr](http://www.bpifrance.fr)

### « UNE GAMME D'OFFRES NOUVELLES ET COMPLÉMENTAIRES »

Questions à Caroline Messin, présente dans le réseau Bpifrance depuis 2000 et future déléguée territoriale Pacifique.

#### Quelle sera votre rôle ?

Représenter Bpifrance en Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française. Je serai l'interlocutrice privilégiée des entreprises pour aider à leur financement quel que soit leur stade de développement. Je serai aussi chargée d'animer les relations avec leurs représentants et les partenaires : institutions, Chambres consulaires et réseaux bancaires. L'objectif est que les banques intègrent notre offre de produits pour mieux accompagner leurs clients dans leurs projets.

#### Quelle est l'ambition de Bpifrance en Nouvelle-calédonie ?

Ce n'est pas un nouveau réseau bancaire qui s'implante en Nouvelle-Calédonie. L'idée est d'apporter de la valeur ajoutée avec une gamme d'offres nouvelles, spécifiques et complémentaires des produits des partenaires bancaires.

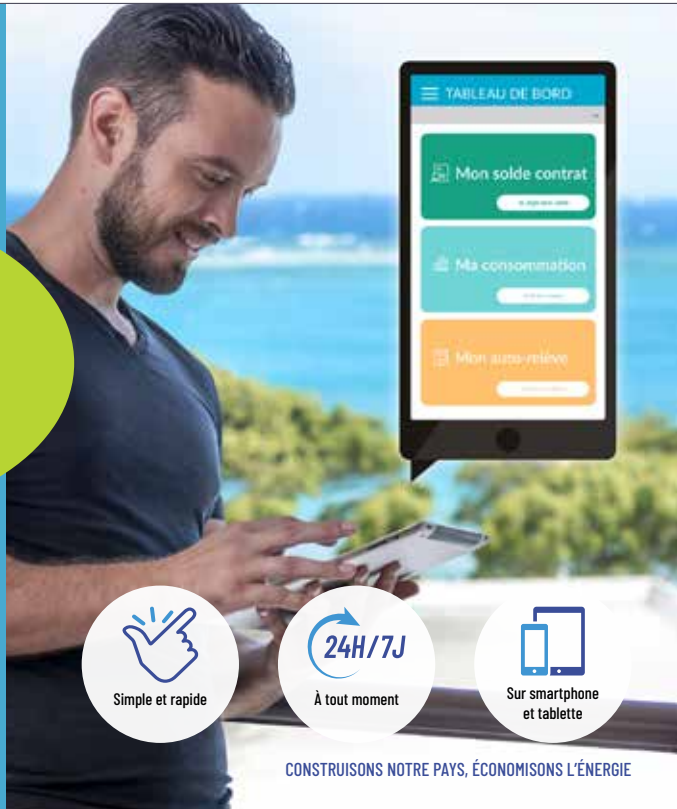
# L'ÉNERGIE DANS MA POCHE !

Téléchargez l'appli  
**ENERCAL**  
& moi  
et gérez  
votre contrat partout,  
à tout moment !



**ENERCAL**  
L'ÉNERGIE DE TOUT UN PAYS

DISPONIBLE SUR



Simple et rapide



À tout moment



Sur smartphone  
et tablette

CONSTRUISONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE



www.enercal.nc

# ÊTES-VOUS PRÊT POUR LE RGPD ?

RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES  
SOYEZ EN CONFORMITÉ



Date d'application de la loi 1<sup>er</sup> juin 2019 en Nouvelle-Calédonie

Un service proposé par  
**DPO EXPERTISE**  
Désignation N°DPO-53681

## CONSULTANT RGPD

**M. Alexandre Vivien** ☎ +687 792 726  
✉ dpoexpertise@dpo.nc 🌐 www.dpo.nc  
19 immeuble Foch - BP 8717 - 98 807 Nouméa

**AFCDP**

Association Française  
des Correspondants à la protection  
des Données à caractère Personnel

Membre AFCDP <https://afcdp.net>

## QHSE

QUALITÉ  
HYGIÈNE  
SÉCURITÉ  
ENVIRONNEMENT

## STOP AU GASPILLAGE ALIMENTAIRE !

**L'Ademe et la province Sud lancent un appel à projets pour soutenir les actions de réduction du gaspillage alimentaire. La seconde session de dépôt de dossiers s'achèvera en août.**



► « *Accompagner les acteurs impliqués dans la réduction du gaspillage alimentaire.* »

Élise Tilly, Ademe



En province Sud, selon un rapport du Conseil économique, social et environnemental (CESE) datant de 2017, 30 % de la production de fruits et légumes se perdent chaque année sur la chaîne de distribution alimentaire. Dans les grandes ou moyennes surfaces, le gaspillage alimentaire se quantifie à environ 1 % du chiffre d'affaires de ces entreprises. Dans les cantines, 15 % de la nourriture servie terminerait à la poubelle... N'en jetez plus !

### À la recherche de projets fédérateurs

Pour enrayer ce phénomène, l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe) et la province Sud lancent un appel à projets à destination des entreprises, des collectivités, des groupements d'intérêt public et des associations. « *Avec ce dispositif, nous souhaitons accompagner les acteurs impliqués dans la réduction du gaspillage alimentaire* », explique Élise Tilly, chargée de mission à l'Ademe.

Les actions éligibles à la subvention concernent aussi bien la production, que la transformation et la distribution des denrées alimentaires, et les acteurs économiques autant qu'associatifs.

### La BANC solidaire

À l'instar de la toute jeune Banque alimentaire de Nouvelle-Calédonie (BANC) qui récupère les invendus des supermarchés, des importateurs grossistes et des producteurs locaux. « *Ces pratiques ont un réel effet sur la perte de marchandises. De plus, elles permettent à des personnes qui n'ont pas accès à certaines denrées, faute de moyens, de pouvoir mieux manger* », analyse sa présidente, Betty Levanqué. Le 13 avril, contactée par Le Jardin Calédonien, la BANC lançait une première opération solidaire en distribuant 200 kg de salades à des associations caritatives, preuve que la formule séduit du côté des producteurs.

Les porteurs de projets ont jusqu'au 30 août midi pour déposer leur dossier auprès de l'Ademe ou de la province Sud.

#### Plus d'info :

##### Province Sud

[denv.contact@province-sud.nc](mailto:denv.contact@province-sud.nc)

[www.province-sud.nc](http://www.province-sud.nc)

##### Ademe

[environnement.caledonie@ademe.fr](mailto:environnement.caledonie@ademe.fr)

[www.nouvelle-caledonie.ademe.fr](http://www.nouvelle-caledonie.ademe.fr)

## LE LABEL HYGIÈNE ALIMENTAIRE EN CAMPAGNE

Lancé l'an dernier par la Ville de Nouméa et la CCI, le label hygiène alimentaire s'adresse à tous les restaurants et snacks de la commune. Objectif ? Valoriser les professionnels du secteur qui s'engagent dans une démarche qualité afin d'améliorer la sécurité sanitaire de la restauration commerciale. La campagne de labellisation 2019 a débuté début juillet avec le suivi des restaurants labellisés en 2018. Le comité d'attribution et la cérémonie de remise des labels 2019 aux établissements se tiendront en novembre.

#### Contact

Christian Tillon au 24 42 23 - [hygiene@cci.nc](mailto:hygiene@cci.nc)



# COMMENT GÉRER LES ENCAISSEMENTS, LES STOCKS ET LA RELATION-CLIENT DANS MON MAGASIN ?

## FONCTIONNALITÉS ESSENTIELLES :

-  Gestion des stocks/achats
-  Gestion des clients
-  Animation commerciale
-  Fidélité/Carte cadeaux
-  Statistiques ...



## VERSIONS DISPONIBLES :

- Commerce de détail spécialisé
- Boutique de textile, mode et accessoires
- Centre de beauté et bien-être

 [technologies@officeplus.nc](mailto:technologies@officeplus.nc)

**OFFICE**  
PLUS  
TECHNOLOGIES


DEPUIS PLUS DE 15 ANS...



**SOCALFI FINANCE TOUTES VOS ENVIES**



 448 448

 [WWW.SOCALFI.FR](http://WWW.SOCALFI.FR)

 [SERVICE.COMMERCIAL@SOCALFI.COM](mailto:SERVICE.COMMERCIAL@SOCALFI.COM)

 **Socalfi**

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. Léakawé - Pk6 - BP 30 500 - 98 895 Nouméa Cedex. Intermédiaire en assurance sous le n° NC170047 ([www.riass.nc](http://www.riass.nc)).



# Économie numérique

## CARTOGRAPHIE DU E-COMMERCE CALÉDONIEN

**En s'appuyant sur différentes études, l'Observatoire Numérique Nouvelle-Calédonie (ONNC) a produit un nouveau document sur le e-commerce. Ce « regard croisé » décrypte les comportements d'achats en ligne et les grandes tendances d'un marché en plein essor.**

Avec une hausse significative du nombre de cyberacheteurs – +11 points par rapport à 2011 – le marché de l'e-commerce prend de l'ampleur. « Les entreprises développant une solution de service en ligne connaissent généralement une croissance significative de leurs revenus », analyse Éric Olivier, coordinateur de l'ONNC. Outre les leaders du marché comme Shop.nc, d'autres enseignes telles que Flowershop ou le service de gamelles Aquavena ont vu leur chiffre d'affaires bénéficier de l'ouverture de leur boutique sur Internet.

Sur l'année 2015, les services fiscaux enregistraient une progression de 18,2 %, soit 260 millions de francs, du chiffre d'affaires des entreprises inscrites dans le secteur de la vente

à distance, mais en réalité « l'absence d'un code NAF (code métier) pour l'activité e-commerce en Calédonie ne permet pas d'identifier chaque entreprise du secteur », commente Éric Olivier, précisant « qu'il faudrait idéalement que ce code soit "cumulable" avec celui du cœur de métier premier ».

### Nouveaux comportements d'achat

Si 41 % des Calédoniens commandent en ligne, ils sont trois fois plus nombreux à acheter sur des sites étrangers plutôt que sur des sites locaux. Les produits phares restent la billetterie (voyages, événement, hôtels, recharge de cartes liberté...), l'habillement, les produits culturels et l'alimentaire. Autre forte tendance du marché



► « Le commerce en ligne représente aujourd'hui un tiers du chiffre d'affaires des entreprises de la filière numérique qui le pratiquent. »

Éric Olivier, ONNC

responsable du service du RCS à la DAE

calédonien, la ROPO (Research online Purchase offline). Une plus grande part de Calédoniens encore utiliserait le Web pour préparer leurs achats en boutique, amenant les vitrines digitales à s'étoffer (showrooms, catalogues virtuels). Les réseaux sociaux, de type Facebook, sont également un facteur clé pour développer sa visibilité, et donc ses ventes, avec des coûts moins élevés que les supports traditionnels.

### Freins et leviers

Seuls 9 % des entreprises calédoniennes ont un projet de vente en ligne. « C'est peu, note Éric Olivier. Cela prouve qu'il faut encore consolider l'accompagnement des entreprises dans cette voie, par les professionnels de la filière numérique notamment, et aller vers une réglementation et une fiscalité plus adaptées. » À signaler enfin la question de la livraison : 3 % seulement des sites marchands (hors filière numérique) la proposent, alors que la logistique et le transport représentent un enjeu majeur, en particulier en termes de coût de revient/prix de vente. « Comblent le maillage territorial des points relais dans lesquels l'acheteur peut récupérer ses colis contribuerait, par exemple, à faciliter le passage au e-commerce. »

L'analyse complète est à disposition des seuls adhérents de l'ONNC sur son site, les synthèses y sont en accès public.

[www.observatoire-numerique.nc](http://www.observatoire-numerique.nc)



# DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

## Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose des terrains :

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



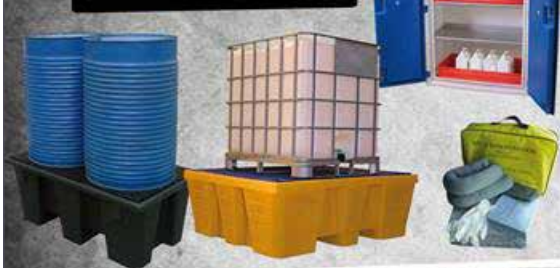
Choisissez votre terrain  
[www.panda.nc](http://www.panda.nc)



46 70 10



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](mailto:axiome@axiome.nc) | [www.axiome.nc](http://www.axiome.nc)

4 rue Fulton - ZI Ducos

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



# Tourisme



## LES « TABLES GOURMANDES DU PAYS » REMETTENT LE COUVERT

La CCI soutient la promotion des petites structures de restauration à travers le jeu Facebook « Tables Gourmandes du Pays », mis en œuvre en partenariat avec les GIE Tourisme. De mi-juillet à mi-octobre, les internautes pourront tenter de gagner chaque semaine un repas pour deux offert par les structures participantes.

« La première édition du jeu "Tables Gourmandes du Pays" s'est déroulée en 2018, précise Christian Tillon, coordinateur et chargé de développement touristique à la CCI. C'est une idée que l'on a eue avec Nouvelle-Calédonie Tourisme Point Sud pour communiquer autour des petites structures de restauration qui valorisent les produits frais et locaux, et qui apportent un soin particulier à l'accueil et au service de leurs clients. »  
Le principe ? Mettre en avant chaque semaine sur Facebook une des tables participant à l'opération et publier une photo légendée d'une de ses spécialités. Les internautes sont invités

à deviner l'ingrédient mystère absent du descriptif de la recette, mais visible sur la photo. Le gagnant est tiré au sort parmi toutes les bonnes réponses de la semaine et remporte un bon cadeau d'un repas pour deux personnes dans la structure concernée, à utiliser dans les six mois suivant le tirage au sort.

### Tables du Sud et du Nord

Si l'an dernier le jeu n'était accessible qu'aux structures de la province Sud, l'édition 2019 s'ouvre à celles de la province Nord. Huit tables vont participer et ainsi valoriser leur cuisine qui doit être constituée au minimum à 80 % de produits frais et locaux. « L'année dernière, l'opération avait bien fonctionné. Les publications avaient recueilli plus d'un millier de Likes et autant de commentaires sur les huit semaines, souligne Christian Tillon. Les tables participantes avaient également reçu plus d'appels pour des renseignements et des réservations suite au jeu. »

### LES TABLES PARTICIPANTES

- La ferme des p'tits Paddocks à La Foa
- Chez Alcide & Nicole à Koumac
- Le gîte Kéjaon à Poum
- Le relais de Ouane Batch à Pouébo
- Chez Liline à Hienghène
- Chez Christiane à Touho
- Le gîte Chez Clarisse à Canala
- Le snack Roll'S Chez Manu à La Foa

Pour tenter votre chance au jeu « Tables Gourmandes du Pays », pensez à vous abonner aux pages des partenaires.

 Destination Province Sud

 Tourisme province Nord

 Nouvelle-Calédonie

 CCI NC

## Carton plein pour le Salon du tourisme

Les 18 et 19 mai au centre culturel Tjibaou, la 11<sup>e</sup> édition du Salon du tourisme de Nouvelle-Calédonie a attiré plus de 10 200 visiteurs. Environ 92 exposants et prestataires touristiques ont généré sur ces deux journées un chiffre d'affaires de plus de 56 millions de francs, contre 30 millions en 2018.



# CITROËN, LE PARTENAIRE DES PROFESSIONNELS DEPUIS 100 ANS



## NOUVEAU CITROËN BERLINGO

5 et 7 places + 19 aides à la conduite

À PARTIR DE  
**49 800 F TTC\***  
PRIX CLÉ  
EN MAIN

## NOUVEAU CITROËN BERLINGO VAN

Véhicule de l'année 2019

À PARTIR DE  
**44 800 F TTC\***  
PRIX CLÉ  
EN MAIN

INSPIRED  
BY PRO

\* UN CREDIT VOUS ENGAGE ET DOIT ÊTRE REMBOURSÉ. Offre valable en LLD sur 48 mois sur le modèle Citroën nouveau berlingo LIVE HDI 75CV BVM, au prix de vente TTC de 2 501 000 F TTC. Pour 60 000km sur 48 mois, et 10 F du kilomètre supplémentaire. Frais de dossier de 18 000 F. Offre réservée aux professionnels valable jusqu'au 31/08/2019 sous réserve d'acceptation du dossier par le bailleur. Inclus frais d'immatriculation 24 000 F, Eco taxes 11 509 F. \*\* Offre valable en LLD sur 48 mois sur le modèle Citroën nouveau berlingo Contrôle HDI 75CV BVM, au prix de vente TTC de 2 183 800 F TTC. Pour 60 000km sur 48 mois, et 10 F du kilomètre supplémentaire. Frais de dossier de 18 000 F. Offre réservée aux professionnels valable jusqu'au 31/08/2019 sous réserve d'acceptation du dossier par le bailleur. Inclus frais d'immatriculation 10 800 F, Eco taxes 11 509 F. **Construisons notre pays, économisons l'énergie.**

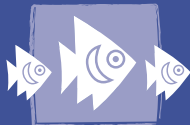
citroen.nc



Bourail - Profils pacifique : 46 52 50 / Koumac - YC Services : 42 79 40 / Poindimié - Parkauto : 42 77 77 / Koné - NC Motors : 46 61 61



HOTEL



**Le Lagon**  
NOUMÉA - ANSE VATA

**Sociétés  
et Comités  
d'entreprise**

**Profitez de remises  
exceptionnelles !**

Demandez votre convention 2019  
sans engagement au 26.12.55 ou  
par mail à [dir.hebergement@lelagon.com](mailto:dir.hebergement@lelagon.com)

## POURQUOI NOUS CHOISIR ?

- ★ Meilleur rapport qualité prix
- ★ N°1 sur les sites de classement hôteliers depuis 9 ans
- ★ Seul hôtel de Nouvelle-Calédonie à proposer des chambres hypoallergéniques
- ★ Literie grand confort
- ★ Toutes nos chambres sont équipées de terrasses
- ★ Nombreuses activités gratuites
- ★ Emplacement idéal en zone touristique de la baie de l'Anse-Vata :



La plage  
Anse-Vata  
à 200m



Boulangerie  
Pâtisserie  
à 50m



2 arrêts  
de bus  
à 50m



2 magasins  
de proximité  
à 50m



1 pharmacie  
ouverte 7j/7  
à 10m

**Hôtel Le Lagon, votre séjour comme un poisson dans l'eau.**

Déjà **5 ans**  
d'**Actu.nc**  
...et ce n'est qu'un début



ACTU.nc : chaque semaine depuis 2014,  
l'essentiel de l'actualité accessible à tous  
et partout, en versions numérique ou papier.

**Soutenez-nous, exprimez-vous !**

**Actu.nc** :> Vous **informer** sans rien cacher

MARRIOTT  
**BONVOY**



**Organisez votre évènement dans les hôtels  
Le Méridien Nouméa ou Sheraton Déva  
et choisissez jusqu'à 3 des avantages suivants:**



Pour plus d'information contactez:  
lemeridien.noumea@lemeridien.com  
sheraton.newcaledonia@sheraton.com

MARRIOTT  
**BONVOY**

*Le* **MERIDIEN**  
NOUMEA RESORT & SPA



**Sheraton**  
NEW CALEDONIA DEVA  
SPA & GOLF RESORT

Certaines conditions s'appliquent.

Réservez avant le 15 septembre 2019 un évènement jusqu'au 30 septembre 2019.

© 2019 MARRIOTT INTERNATIONAL, INC. ALL RIGHTS RESERVED.



*Alain Afflelou*

**ALAIN AFFLELOU**

*Acousticien*

VOUS INVITE À DÉCOUVRIR



ENTENDEZ LE SON DE LA TÉLÉVISION ET DU TÉLÉPHONE  
DIRECTEMENT DANS VOTRE ÉQUIPEMENT AUDITIF, SANS DÉRANGER PERSONNE !

“Avec **COLIBRI by AFFLELOU**  
pour tout achat d'appareils auditifs,  
je vous offre la connexion au téléphone,  
le chargeur d'appareils auditifs\*  
et l'adaptateur TV\* pour 1F de plus.”

\*Prix maximum TTC conseillé de chaque équipement : 25 000 CFP

\*\*Bénéficiez de deux appareils auditifs Incognito mod. IC8 RIC U connectés d'une valeur de 295 000CFP, prix maximum, au prix de deux appareils auditifs Incognito mod. IC6 non connectés + ICFP, au prix maximum de 270 000CFP, ainsi que d'un Smart Transmitter 2.4 (prix maximum conseillé de 25 000 CFP) et d'un chargeur Smart Li-Ion Power (prix maximum conseillé de 25 000 CFP). Voir conditions en magasin ou sur [www.alainafflelou-acousticien.fr](http://www.alainafflelou-acousticien.fr). Valable jusqu'au 31 décembre 2019 sur les modèles de la gamme Incognito. Dispositif médical CE. Lire attentivement la notice. Demandez conseil à votre audioprothésiste. Juin 2019 - RCS Paris 794 137 737.

**NOUVEAU ALAIN AFFLELOU ACOUSTICIEN À NOUMÉA**  
35, rue Jules Garnier - Port Plaisance. Tél. : 46 55 55



© Peter Tandy/CCI-NC

# Formation

## PARLEZ EN PUBLIC COMME SI VOUS Y ÉTIEZ !

**Précurseur en matière de réalité virtuelle au service du développement des compétences, la CCI poursuit sa recherche d'applications. Pour parfaire ses formations à la prise de parole en public, elle s'est dotée d'un outil qui plonge les apprenants face à un auditoire interactif.**

« Parler seul devant des tiers en entreprise met en difficulté de nombreuses personnes, à tous les niveaux de poste. Pourtant, l'impact d'une intervention en réunion, d'une présentation à des clients ou d'un discours devant un parterre de personnalités est très fort, souligne Céline Soviche, responsable ingénierie de formation à la CCI. Il nous paraît donc important de proposer aux entreprises des solutions pour développer cette compétence. Depuis plusieurs années, une formation est en place qui utilise les techniques théâtrales pour accompagner les personnes dans la prise de confiance en elles et libérer la parole. Avec cette offre complémentaire, nous nous adressons aux personnes expérimentées qui souhaitent donner encore plus de force à leur discours. »

### Simulation

Si la première partie de la formation reste consacrée à la construction du message, indispensable pour une prise de parole réussie et ayant de l'impact, la seconde partie s'appuie sur un simulateur de réalité virtuelle (VR) qui permet de recréer des situations hyperréalistes, devant un public virtuel, dans un contexte sécurisant et sans enjeu. Cet outil a été conçu par la société française Digital and Human, à l'origine des premières formations professionnelles en VR destinées aux managers. « Nous sommes en constante recherche de modalités de formation différentes et innovantes pour amener les salariés à acquérir des compétences spécifiques, poursuit Céline Soviche. Ce nouveau dispositif haut de gamme est très immersif. »

### Interaction

Concrètement, l'apprenant équipé d'un casque est plongé dans les coulisses d'une scène. À l'annonce de son nom, un rideau s'ouvre devant un amphithéâtre d'une cinquantaine de personnes. Au fil de l'allocution, les formateurs peuvent faire interagir le public virtuel pour amener le stagiaire à améliorer sa capacité à captiver, convaincre et s'adapter à son auditoire. Il est aussi possible de

faire poser une question par un spectateur. « Cet outil doit permettre aux participants de travailler avec le formateur en fonction de leurs besoins : réussir son entrée en matière, maîtriser sa gestuelle, utiliser un ton adapté, affirmer son leadership ou encore maintenir l'attention », précise Céline Soviche. Ces formations s'adressent aux responsables d'équipes, dirigeants, avocats... dans le cadre de leurs missions quotidiennes ou à l'occasion d'événements plus ponctuels.

## Speech training VR

Les premières formations à la prise de parole en public « Speech training VR » auront lieu aux dates suivantes :

- 27-28 août
- 29-30 octobre
- 3-4 décembre

Des formations individuelles « Speech coaching VR » peuvent être proposées.

Contact  
entreprises@cci.nc - Tél. : 24 23 15



# Fiche pratique

## TGC, ACCÈS AU TAUX RÉDUIT SUR LES MATIÈRES PREMIÈRES IMPORTÉES

**Les entreprises de production locale peuvent bénéficier d'un taux réduit de TGC sur leurs importations de matières premières, à l'exception des emballages, sous certaines conditions. La demande d'accès à ce régime s'effectue grâce à un formulaire en ligne.**

### Conditions

Cette mesure, qui a fait l'objet d'un arrêté du gouvernement adopté le 13 novembre 2018, s'adresse aux entreprises qui répondent aux conditions suivantes :

- les matières premières doivent être importées exclusivement pour la production de biens transformés localement éligibles au taux réduit de TGC sur le fondement de l'article R 505-1 du code des impôts ;
- la TGC payée sur l'importation des matières premières doit représenter au moins 50 % de la TGC collectée sur la vente des produits transformés localement.

Les emballages sont exclus du dispositif.

### En chiffres

Fin avril 2019, le comité des productions locales avait reçu 58 demandes de taux réduit sur les matières premières, dont 39 ont été déclarées éligibles au dispositif (5 annulées et 14 non éligibles).

### Modalités

À l'instar des agréments d'exonération de taxe générale à l'importation (TGI) accordés à certains producteurs locaux pour l'importation de matières premières avant l'entrée en vigueur de la TGC, c'est le comité des productions locales qui étudie les demandes.

Pour cela, les entreprises peuvent renseigner un formulaire sur [www.demarches.gouv.nc](http://www.demarches.gouv.nc), rubrique « Professionnels », également disponible à partir du site [www.dae.gouv.nc](http://www.dae.gouv.nc), rubrique « Pôle actions économiques », puis « Taux réduit de TGC sur les matières premières ».

Un récépissé de dépôt est envoyé à l'entreprise dès réception de la demande par la direction des Affaires économiques (DAE), en charge de son instruction.

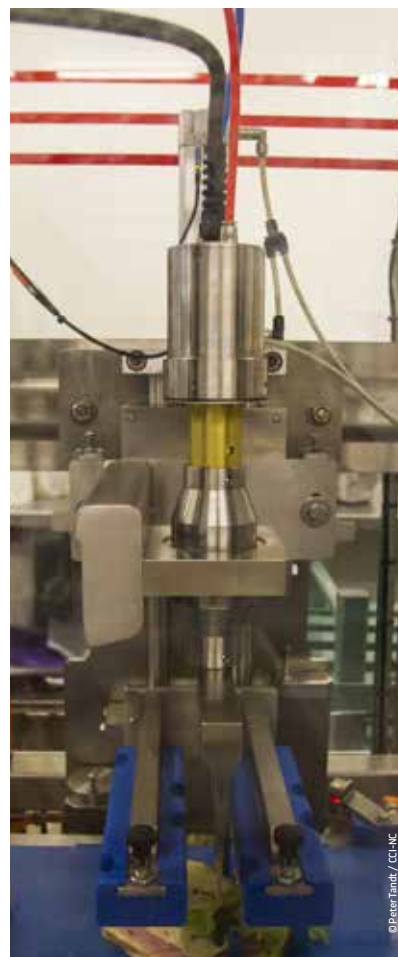
### Agrément

L'accès au taux réduit de la TGC sur les importations de matières premières est ensuite validé en comité des productions locales. L'agrément est transmis par courrier à l'intéressé, ce document faisant foi. Il est délivré pour une durée de trois ans, renouvelable sur la base d'une nouvelle demande.

### Contact

**DAE - Service de la promotion des filières et de la prospective**

Tél. : 23 26 64 – [dae.spfp@gouv.nc](mailto:dae.spfp@gouv.nc)



© Peter Hamb / CC-NC

### QUE DIT

#### LE CODE DES IMPÔTS ?

Les biens éligibles au taux réduit de la TGC doivent résulter d'un processus de transformation suffisant de matières premières, matériaux ou produits semi-ouvrés mis en œuvre par une entreprise, basée et enregistrée en Nouvelle-Calédonie, qui exerce son activité dans un des secteurs suivants : industrie, artisanat, agriculture, élevage, sylviculture, exploitation forestière, pêche maritime professionnelles ou aquaculture.



# Données du mois

## PROCÉDURES COLLECTIVES : AGIR DÈS LES PREMIÈRES DIFFICULTÉS



**Combien de procédures collectives sont-elles engagées chaque année ? Environ 350. Plus de 400 sont prévues en 2019. Des chiffres « à prendre avec précaution », prévient Mary Laure Gastaud, mandataire judiciaire au redressement et à la liquidation des entreprises.**



► « Si le chef d'entreprise prenait la main dès les premières dettes impayées, on pourrait espérer davantage de sauvegardes et moins de liquidations. »

Mary Laure Gastaud, mandataire judiciaire responsable du service du RCS à la DAE

Les chiffres fluctuent : 258 procédures collectives ouvertes en 2014, 302 en 2015, une pointe à 420 en 2016, 363 pour un retour à la « normale » en 2017, 389 en 2018 et, pour 2019, des prévisions en faveur d'un nouveau pic au-delà de 400. Les secteurs les plus touchés sont le bâtiment, le commerce de détail et la restauration. « Mais ces données ne sont pas un bon baromètre de la santé économique du territoire », assure Mary Laure Gastaud.

Pour plusieurs raisons : en 2016, la Paierie avait traité un grand nombre de dossiers contentieux victimes pendant des années de l'engorgement du greffe. Ces derniers mois, c'est la Cafat, l'un des trois créanciers institutionnels avec le Trésor public et la CRE (caisse de retraite), qui a décidé d'accélérer les assignations en liquidation judiciaire de ses adhérents défaillants.

### Des coquilles vides

« Depuis le début de l'année, on se retrouve avec 20 à 30 nouveaux dossiers tous les mois. Très souvent des coquilles vides, des petites sociétés que leur dirigeant a négligé de dissoudre malgré une cessation d'activité vieille de plusieurs mois

ou années, ou des entrepreneurs individuels ayant accumulé les dettes fiscales et sociales, omis de se radier, quitté le pays, ou s'étant tournés vers le salariat. »

Autre facteur à prendre en compte, le temps de latence parfois extrêmement long entre l'apparition des premières difficultés financières et l'ouverture de la procédure collective, moment où M<sup>e</sup> Gastaud s'empare du dossier. « Si le chef d'entreprise prenait la main dès les premières dettes impayées au lieu d'attendre de se faire assigner par ses créanciers, on pourrait espérer davantage de sauvegardes et moins de liquidations. Le déclenchement tardif des procédures compromet grandement les chances de survie des entreprises. »

### Des carences en matière de gestion

À l'initiative du chef d'entreprise, la sauvegarde judiciaire permet en effet la poursuite de l'activité, le maintien de l'emploi et l'apurement du passif, dans le cadre d'un plan arrêté par le Tribunal de commerce. Mise en place en 2008, elle est encore très mal connue et perçue : on en compte à peine dix à quinze par an. En cas de cessation des paiements, on passe au redressement judiciaire à travers un plan qui dure souvent des années et échoue dans 60 % des cas. C'est alors la liquidation judiciaire, 80 % des procédures collectives ouvertes finissant ainsi.

Si un ralentissement de l'activité, comme lors du dernier trimestre 2018, peut expliquer en partie certains déboires, M<sup>e</sup> Gastaud pointe surtout de graves carences en matière de gestion au sein des entreprises.



# Chiffres et échéances

## Taux de l'usure

Prêts aux personnes morales (hors activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou professionnelle non commerciale) applicable au 1 <sup>er</sup> juillet 2019	
• Prêts pour achats ou ventes à tempérament	3,79 %
• Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	1,81 %
• Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	2,21 %
• Découverts en compte	13,91 %
• Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	1,75 %

### Intérêt légal (1<sup>er</sup> semestre 2019, de janvier à juin inclus)

Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels ..... **3,26 %**

Autres cas ..... **0,87 %**

### Taux de base bancaire

TBB moyen pondéré ..... **6,60 %**

## Indice et taux

Prix mai 2019 ..... **109,54 %**

Prix hors tabac mai 2019 ..... **107,52 %**

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

Inflation générale (12 derniers mois) ..... **+0,5 %**

### Salaire minimum brut garanti (depuis le 1<sup>er</sup> 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 (avril 2019)

Plafond CAFAT ..... **363 700 F CFP**

Plafond maladie CAFAT / RUAMM (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

	2017	2018	2019
Janv.	102,77	104,01	104,31
Fév.	103,06	104,03	103,93
Mars	103,22	104,29	103,88
Avril	103,58	104,63	104,15
Mai	103,75	104,60	104,25 (provisoire)
Juin	103,84	104,34	
Juil.	103,86	104,55	
Août	103,74	104,79	
Sept.	103,69	104,79	
Oct.	103,68	104,08	
Nov.	103,62	104,14	
Déc.	103,55	104,42	

## Échéances

15 juillet .....

### Impôt sur le revenu (IR)

- Paiement du 2<sup>e</sup> acompte, pour les personnes ayant payé plus de 30 000 F d'impôt au titre de l'année précédente et qui n'ont pas opté pour le paiement par mensualisation ou prélèvement à échéance.

31 juillet .....

### Impôt sur les sociétés (IS)

- Paiement de l'acompte.
- Dépôt de la liasse fiscale pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31/03.

31 août .....

### Contribution foncière

- Paiement de l'impôt foncier pour les propriétaires de terrains et de constructions fixes permanentes.

### IS

- Paiement de l'acompte.
- Dépôt de la liasse fiscale pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 30/04.

30 septembre .....

### IS

- Paiement de l'acompte.
- Dépôt de la liasse fiscale pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31/05.



**RENAULT**  
La vie, avec passion

# Hello

le (très) utile!

**1.184.363<sup>F</sup>** HTGC\*  
À partir de

À quoi sert un utilitaire s'il n'est pas utile ?

Renault **Kangoo**  
Utile, fiable et  
fort bien équipé.



\* Offre réservée aux professionnels éligibles à la défiscalisation métropolitaine. Sous réserve d'acceptation du dossier de défiscalisation par NC Finance. Kangoo Entry 1,6L 16V 105cv. Eco participation et frais de mise à la route inclus. Hors TGC.

**Construisons notre pays, économisons l'énergie.**

**3**  
**ANS GARANTIE**  
ou 100 000 km 1<sup>er</sup> terme échu, sauf taxi.  
Voir conditions générales.

[www.renault.nc](http://www.renault.nc)  
[www.groupejeandot.nc](http://www.groupejeandot.nc)



**SODAUTO | MAGENTA AÉRODROME | NOUMÉA | 25.05.05 | [sodauto@hgj.nc](mailto:sodauto@hgj.nc)**  
**PARKING DU NORD | KONÉ | 47.50.60 | [parkingdunord@mls.nc](mailto:parkingdunord@mls.nc)**

AGENTS : NTA 27 27 12 • GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94 • BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 • LOCA V LIFOU 45 07 77 • LE PARKAUTO POINDIMIÉ 77 66 29

**SODAUTO**  
ASSISTANCE 24/7  
**24.24.90**





De vous à nous,  
la crédibilité  
trouve toujours  
sa source  
sur le terrain.

Notre force de conviction,  
nous la reposons sur une  
cohésion partenariale sans  
équivoque et un retour  
d'expérience partagé.

Aujourd'hui, ce sont nos adhérents  
représentant 23 syndicats  
professionnels, 1 300 entreprises  
et 41 000 emplois, qui nous aident  
quotidiennement, à comprendre,  
évoluer, défendre et anticiper les  
enjeux de société d'aujourd'hui  
pour demain.



[www.medef.nc](http://www.medef.nc)



Fédération des entreprises

**MEDEF NC**

L'ESPRIT D'ENTREPRISE,  
L'ESPRIT D'AVENIR.