

< FOULÉES DE L'ENTREPRISE

P.16

# Les entreprises qui ont gagné

< VIE DE LA CCI p.5

- La médiation en entreprise, thème du dernier Rendez-vous
- Le rapport d'activité 2003

< ÉCO p.14

- Sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc), un guide pour mieux s'implanter

< INFO PRATIQUE p.22



< Les fichiers et la CNIL





**< DOSSIER**  
Les entreprises qui ont gagné les Foulées

p **16**

cci info n° 121  
octobre 2004

**SOMMAIRE**



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. Site internet : www.cci.nc - Directeur de la publication : Michel Quintard. Comité de rédaction : Sophie Golfier, Elisabeth Péguilhan, Marie-Jeanne Stevaux, Sophie Tiphagne. Photos de couverture : Eric Dell'Erba. Réalisation : TamTam, Tél : 27 87 40. Régie publicitaire : Agence calédonienne de publication, Tél : 24 35 20. Responsable de la publicité : Brigitte Suhami, Tél. 78 88 05. Flashage et impression : Artypo Ducos, Tél : 28 32 99. Tirage : 7300 exemplaires. Le CCI-INFO est distribué aux ressortissants de la CCI-NC.

|   |           |
|---|-----------|
| <b>&lt; VIE DE LA CCI</b>                               |           |
| • Une délégation du Vanuatu à la CCI .....              | <b>4</b>  |
| • La médiation en entreprise .....                      | <b>5</b>  |
| • Le rapport d'activité 2003 .....                      | <b>5</b>  |
| <b>&lt; ZOOM ENTREPRISE</b>                             |           |
| • AD Nord, filiale de A2EP .....                        | <b>7</b>  |
| <b>&lt; C'EST OFFICIEL</b>                              |           |
| • Une sélection des derniers textes parus au JONC ..... | <b>9</b>  |
| <b>&lt; ÉCO</b>   |           |
| • Un guide pour les investisseurs .....                 | <b>10</b> |
| • Indices et tableaux de bord .....                     | <b>11</b> |
| <b>&lt; AGENDA DU CHEF D'ENTREPRISE</b>                 |           |
| • Quelques dates à retenir .....                        | <b>12</b> |
| <b>&lt; DECODAGE</b>                                    |           |
| • Questions-réponses .....                              | <b>14</b> |
| <b>&lt; INFO PRATIQUE</b>                               |           |
| • Déclarer ses fichiers à la CNIL .....                 | <b>22</b> |
| <b>&lt; FORMATION</b>                                   |           |
| • FPC : un stage sur la médiation .....                 | <b>24</b> |
| • EGC : bientôt le concours .....                       | <b>26</b> |
| • CFA : l'apprentissage défend son image .....          | <b>26</b> |
| <b>&lt; FOIRES ET SALONS</b>                            |           |
| • Sélection 2004 .....                                  | <b>28</b> |
| <b>&lt; BOURSE AUX AFFAIRES</b>                         |           |
| • Des entreprises recherchent... ..                     | <b>29</b> |
| <b>&lt; TEMPS DE LIRE</b>                               |           |
| • Sélection d'ouvrages en consultation à la doc .....   | <b>30</b> |



EDITO

Michel Quintard  
Président de la CCI

*En 2003, outre ses missions d'accompagnement économique traditionnelles, la Chambre de commerce et d'industrie aura mobilisé ses énergies pour optimiser les moyens mis en œuvre dans le secteur de la formation. Un domaine qui doit s'adapter en permanence aux demandes évolutives du marché pour rester au plus près des besoins des chefs d'entreprises. Avec 7481 ressortissants enregistrés l'année dernière et 4486 formalités d'entreprises traitées, la Chambre a aussi comptabilisé 330 apprentis en formation. Des chiffres clés à retrouver dans le rapport d'activité 2003.*

*Parallèlement, pour informer au mieux sur les spécificités institutionnelles et l'environnement économique et réglementaire actuel, la CCI vient de mettre en ligne le « Mémento des investisseurs en Nouvelle-Calédonie ». Un document de référence, qui a pour vocation de présenter une synthèse des informations concernant le territoire, les secteurs d'activités, l'environnement juridique et fiscal, et des données économiques. Une véritable mine d'informations pour les investisseurs.*

## actualités ▲

< rencontre

### Une délégation du Vanuatu à la CCI



Fin août, un groupe de promoteurs originaires du Vanuatu a été reçu à la Chambre de commerce et d'industrie. Spécialisés dans le commerce du bois, ils sont à la recherche de partenariats commerciaux et d'accords nou-

veaux. Visite guidée des différents services de la CCI, fonctionnement ainsi que réglementations douanières et phytosanitaires étaient au programme. La délégation est repartie avec de nombreux informations et contacts.

< annuaire de l'expérience

### La 2<sup>e</sup> édition est prête



Diffusé avec le CCI Info, "L'annuaire de l'expérience 2004" s'adresse aux chefs d'entreprise à la recherche de futurs collaborateurs. Le guide présente des apprentis actuellement en formation dans les trois chambres consulaires (CCI,

Chambre de métiers et Chambre d'agriculture). Un mini CV pour chaque élève permet de mettre en valeur sa formation et sa spécialisation. Le document a été réalisé par les apprentis de l'Association des jeunes commerciaux (AJC) du BTS force de vente de la CCI.

< info entreprises

### Autorisation d'ouverture

Pour obtenir une autorisation dans les délais, les ressortissants de la CCI doivent faire dès maintenant leurs demandes d'ouverture les dimanches précédant les fêtes de fin d'année. Cette formalité s'effectue auprès de la direction du travail. Cependant, les autorisations sont données après consultation des chambres consulaires et organismes professionnels. Pour tout renseignement, direction du travail – Tel : 27 55 72.

< la CCI fête ses 125 ans à la fin du mois

### Au service de l'économie

Créée le 29 octobre 1879, la CCI fait partie de l'un des plus anciens établissements publics de Nouvelle-Calédonie. Depuis 125 ans, elle a assisté aux profondes mutations sociologiques et s'est consacrée à la prospérité de l'activité économique. A l'heure actuelle, la CCI, c'est 170 permanents, une qualité de services renforcée, une proximité avec ses ressortissants dans ses missions d'information, de conseil et de formation.

< chefs d'entreprise, managers ou encore chefs d'équipe

# La médiation, un outil pour l'entreprise

conférence ▲

*Les enjeux de la médiation en entreprise, tel était le thème du dernier Rendez-vous de l'économie, organisé par la CCI avec l'Association pour la médiation de Nouvelle-Calédonie. De passage sur le territoire, Thierry Dudreuilh, médiateur expert au conseil de l'Europe et à l'Unesco a animé la conférence.*



Thierry Dudreuilh, médiateur expert au conseil de l'Europe et à l'Unesco

Les chefs d'entreprises ont répondu favorablement à l'invitation de la CCI en début de mois pour assister à cette

conférence spéciale sur la médiation en entreprise. Objectif : mieux cerner cet outil de communication de plus en plus pratiqué au sein des entreprises à l'heure actuelle. Processus de négociation, la médiation permet aux différentes parties de résoudre un conflit ou de rétablir une relation positive. Le plus souvent, elle fait entrer en scène une tierce personne : le médiateur. Depuis quelques années, le concept a fait son apparition au sein de l'entreprise. Instaurer l'esprit de médiation est une démarche d'une

valeur bien plus importante qu'une simple approche de résolution de problèmes. En effet, elle exprime une volonté de se situer en amont des tensions et consiste dans une approche globale des relations humaines.

## Une approche « intégrative »

Comme l'expliquait Thierry Dudreuilh, la médiation peut prendre cependant des formes différentes selon le moment et le contexte. Ainsi, du côté des dirigeants, il s'agira de développer, à travers une formation spécialisée (lire page 24), des comportements de médiateurs et à optimiser leurs capacités à être à l'écoute de l'autre. Faculté d'anticipation, expériences personnelles et relationnelles, compréhension mutuelle sont bien sûr des atouts indéniables dans la gestion de situations de crise.

« L'attention doit être centrée

sur les acteurs, non sur l'objet du débat, sur les personnes, non sur le conflit », précisait Monsieur Dudreuilh. Par ailleurs, dans le Pacifique, la médiation rencontre un fort écho de compréhension parce qu'elle se rapproche des modes traditionnels de résolution de conflit. Elle recrée une forme de palabre là où le dialogue semblait rompu.

Cette approche « intégrative » de la médiation est aussi le fruit d'une expérience menée par des équipes de médiateurs en Europe dans de nombreux domaines depuis une vingtaine d'années (tribunal, école, situations d'après-guerre). En Nouvelle-Calédonie, l'Association pour la médiation présidée par Laurène Cassagne participe depuis sept ans à ce travail de recherche. Elle dispose aujourd'hui d'une équipe apte à intervenir dans des conflits interpersonnels. ♦

< rapport d'activité

# Les chiffres et les actions 2003

parution ▲

*La Chambre consulaire vient de publier son rapport d'activité. Parmi les temps forts, le soutien aux entreprises sinistrées par le cyclone Erica, la réforme de la réglementation économique, la formation, et les élections en novembre. Rétrospective.*

L'actualité consulaire en 2003 a été marquée par la mise en place d'une cellule d'urgence économique au lendemain du passage du cyclone Erica. Le dispositif était destiné à répondre aux besoins prioritaires des entreprises sinistrées. Au total, 276 structures ont déposé un constat, 197 ont reçu des aides et plus de 218 millions de francs ont été versés directement. Deuxième temps fort, la réflexion sur la réforme de la réglementation économique. A la demande du gouvernement, la CCI a planché sur un ensemble de propositions visant à réactualiser certaines mesures économiques comme la liberté des prix dans les secteurs où la concurrence peut exercer son rôle de régulation sur le marché ou encore la clarification de certaines pra-

tiques commerciales pour éviter les litiges entre professionnels et consommateurs. Du côté du centre consulaire de formation, 2003 a été une année dense. D'abord, l'étude de faisabilité FIABLE qui cerne les besoins en bac +2 dans le domaine industriel pour les années à venir. Puis le lancement d'un centre de ressources, qui permet de s'auto-former sur des logiciels informatiques. Le centre d'apprentis, quant à lui, a organisé de nombreuses manifestations et lancé son premier annuaire de l'expérience. Quant à l'EGC, l'année a été marquée par la création d'un module de formation au management en 3<sup>e</sup> année. 28 pages en couleurs, 1000 exemplaires ainsi qu'un accès sur le site internet de la CCI, [www.cci.nc](http://www.cci.nc), le document retrace toute l'actualité consulaire de l'année passée. ♦



< implantation en province nord

# Pour une réactivité optimisée

## inter VIEW

*Pour faire face à la demande croissante liée au développement économique de la Province nord, l'entreprise A2EP a ouvert sa filiale à Koné. AD Nord, structure autonome, apporte désormais un service encore plus réactif sur l'ensemble du territoire.*

**Explications.**

**CCI Info : pourquoi avoir ouvert AD Nord à Koné ?**

**Véronique Forlacroix et Pierre Kolb :** nous avons constaté depuis déjà plusieurs années qu'A2EP réalise une partie significative de son chiffre d'affaires dans le nord. Pour répondre à cette demande croissante et offrir un service optimisé à nos clients nous avons choisi d'ouvrir une filiale. La ville de Koné est bien située et nous permet de rayonner sur l'ensemble de la Province.

**CCI Info : quels métiers y sont représentés ?**

**VF et PK :** les mêmes que nous exerçons sur Nouméa dans la structure A2EP. C'est-à-dire : études géotechniques et environnementales, suivis techniques et contrôle de travaux, ainsi que mesures in situ en hydrologie, hydrogéologie et environnement.

**CCI Info : Combien de personnes travaillent dans le nord ?**

**VF et PK :** Bientôt quatre. Aujourd'hui, Véronique Forlacroix – qui est ingénieur en géoscience – est la responsable de la société. Elle travaille avec moi-même, qui suis président d'AD Nord, ainsi qu'un technicien basé sur Ouégoa. De plus, un recrutement est en cours sur Koné pour ouvrir un autre poste de technicien, qui bénéficiera d'une formation en interne sur Nouméa.

**CCI Info : la création de cette filiale d'A2EP a-t-elle demandé beaucoup d'investissement ?**

**PK :** nous avons investi plus de 30 millions de francs, dont 22 consacrés exclusivement à des matériels de mesures et d'essais dans les domaines de la géotechnique, de l'eau et de l'environnement. Bien sûr, nous sommes soutenus par la Province nord et l'ICAP.

**CCI Info : qui sont vos clients ?**

**VF et PK :** l'Administration, les collectivités, la Province nord, Falconbridge, la SLN, mais aussi des entreprises du bâtiment et des travaux publics et les architectes.

**CCI Info : quels bénéfices pour vos clients et vous-même ?**

**VF et PK :** nous améliorons le service client sur les affaires en cours et nous avons de nouvelles opportunités en étant sur place. Nos clients se sentent mieux suivis et plus accompagnés. La demande d'une structure locale se faisait pressante de leur part et de notre côté, nous avons un problème de réactivité, de coût et de logistique. Maintenant, nous avons en permanence des gens compétents dans tous les domaines qui peuvent suivre leurs interlocuteurs au quotidien. AD Nord a pour vocation d'être un vrai bureau d'études regroupant tous les métiers, et notre volonté est d'être toujours présent à Koné dans 20 ou 30 ans pour participer et accompagner l'ensemble du développement. ♦



Véronique Forlacroix, ingénieur en géoscience, est installée à Koné pour répondre à la demande des clients.



Pierre Kolb, directeur général d'A2EP et président d'AD Nord, en compagnie de Véronique Forlacroix responsable de l'agence.

en  
bref

Créée en 1986, l'entreprise A2EP a été amenée à

travailler de manière croissante dans le nord. Le besoin de créer une structure autonome sur place est devenu pressant. En juillet dernier, la filiale AD Nord a donc vu le jour pour répondre aux besoins de proximité des nombreux clients de la région. Bien sûr, il fallait rendre cette nouvelle structure autonome et donc trouver du personnel compétent pour assurer un suivi polyvalent et pointu des nombreux métiers exercés dans le bureau d'études. Véronique Forlacroix, ingénieur en géoscience, est ainsi arrivée de Mayotte en juin dernier, où elle exerçait cette même profession dans un bureau similaire.

La CCI Info propose de découvrir chaque mois une entreprise nouvelle, un procédé pointu ou encore une activité innovante. Cette rubrique n'est ni une publicité déguisée, ni un publi-reportage. La partie rédactionnelle est confiée à un journaliste professionnel et la décision de publier ou non un article revient au service de la rédaction du magazine. Renseignements : 24 31 00

## commerce extérieur

### Confiseries

Modifications des mesures de restrictions quantitatives locales pour les confiseries des chapitres 17 04 90 33, 39, 49 et 59. Désormais sous licence en provenance de l'Union européenne, les produits sont soumis à un contingent global de 18 tonnes.

Arr. 2004-2041/GNC du 26.08.04

JONC 7810 du 31.08.04

### Franchises douanières

Les produits admis en franchise douanière sont accordés non seulement par voyageur, mais aussi par envoi. Cela concerne les tabacs, boissons alcooliques, parfums, eaux de toilettes, café et thé dans des limites précises et pour toutes les autres marchandises dans la limite de 30 000 francs pour les plus de 15 ans et de 15 000 francs pour les autres.

Arr. 2004-2087/GNC du 02.09.04

JONC 7811 du 07.09.04

## transport aérien

### ACI

Approbation des tarifs de la compagnie locale, Air Calédonie International (ACI).

Arr. 2004-1903/GNC du 12.08.04

JONC 7807 du 17.08.04

## ces

### Coprah

Etude relative à l'exploitation économique du potentiel énergétique du coprah à Ouvéa.

Rapport et avis 07-V/2004 du 20.08.04

JONC 7811 du 07.09.04

## calendrier scolaire

### 2006 et 2007

Publication du calendrier des années scolaires 2006-2007 en Nouvelle-Calédonie.

Arr. 556-du 19.08.04

JONC 7812 du 14.09.04

## province sud

### Budget 2003

Approbation du compte administratif et du compte de gestion comptable du budget 2003.

Dél. 26-2004/APS du 9.09.04

JONC 7814 du 16.09.2004

### Budget 2004

Décision modificative n° 1 pour l'exercice 2004

Dél. 27-2004/APS du 9.09.04

JONC 7814 du 16.09.2004

### Sites et monuments

Désignation des personnes qualifiées de la commission des sites et monuments historiques : Christophe Sand, le président de l'ordre des architectes, Christiane Terrier.

Arr. 1406-2004-PS du 23.08.04

JONC 7812 du 14.09.04

### Installations électriques

Désignation des membres du comité technique des installations électriques de la province sud (CTIEPS).

Arr. 1398-2004/APS du 19.08.04

JONC 7811 du 07.09.04

### Santé

Jean Alain Course est le nouveau directeur des affaires

sanitaires et sociales.

JONC 7811 du 07.09.04

## agriculture

### Productions saturées

Pour la période du 16 juillet 2004 au 15 juillet 2005, les filières agricoles suivantes sont maintenues dans la position de filières dont les productions saturent le marché local :

- élevage bovin viande
- élevage porcin
- aviculture (œufs)
- oranges et limes de Tahiti
- maïs
- oignons (sauf installations d'équipements de séchage et de stockage)

Et également :

- maraîchage
- mangues

Dél. 515-2004/BAPS du 09.09.04

JONC 7814 du 16.09.04

## province nord

### Budget 2003

Approbation du compte administratif et du compte de gestion comptable du budget 2003 et son budget annexe.

Dél. 103, 104, 105 et 106/APN du 26.08.04

JONC 7813 du 16.09.2004

### Budget 2004

Budget supplémentaire pour l'exercice 2004 et budget sup-

plémentaire du budget annexe 2004.

Dél. 109 et 110/APN du 26.08.04

JONC 7813 du 16.09.2004

### Nomination

Guy Solal est nommé secrétaire général de la province Nord.

JONC 7812 du 14.09.04

## état

### Informatique et libertés

Le texte transpose une directive européenne qui tend à harmoniser les divergences entre les législations nationales en matière de données nominatives. Elle retient le principe de la liberté de circulation des données à l'intérieur de l'Union. Le texte définit ce qu'il faut entendre par « traitement de données à caractère personnel », modifie le rôle de la CNIL, prend des dispositions contre le piratage, et précise les régimes d'autorisation de certains traitements.

Loi 2004-801 du 06.08.04

JONC 7808 du 24.08.04

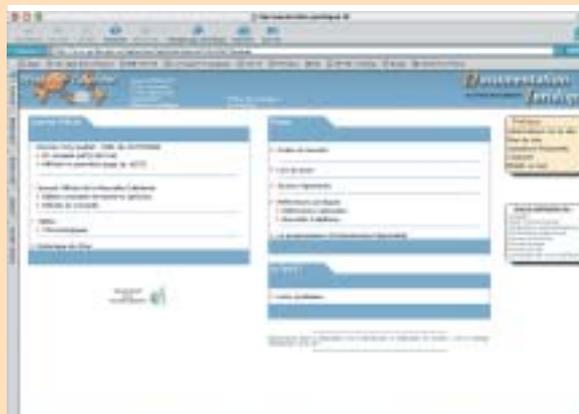
### Plan rouge

Il s'agit de l'une des modalités du plan Orsec destinée à faire face à un événement accidentel faisant un grand nombre de victimes.

Arr. 855 du 17.08.04

JONC 7811 du 07.09.04

## < Pour consulter le JONC...



Sur papier au service documentation de la CCI

Sur Internet, site [www.juridoc.gouv.nc](http://www.juridoc.gouv.nc)

Le Journal officiel de la Nouvelle-Calédonie, de l'année 2002 aux derniers numéros de 2004, est désormais accessible sur internet. La page d'accueil est découpée en trois grandes rubriques :

- Journal officiel, avec le dernier numéro paru, les éditions courantes ou encore une table chronologique et les débats du congrès
- Textes avec les codes et les recueils, les lois de pays, des références juri-

diques locales et nationales et bientôt un accès à la jurisprudence

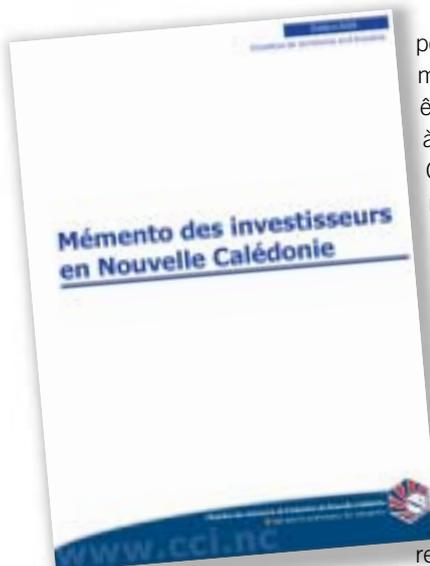
- Le Droit propose toutes sortes de liens vers des organismes et sites spécialisés sur place, en Europe ainsi que dans la zone.

L'accès aux documents s'effectue avec des liens hypertextes, des index et des formulaires de recherche.

< sur le site de la CCI, [www.cci.nc](http://www.cci.nc)

# Un guide pour mieux s'implanter

Réalisé par la CCI avec l'appui de la Province sud, le Mémento des investisseurs est destiné aux porteurs de projets. Mis en ligne le mois dernier sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc), il donne des informations pratiques ainsi qu'une approche du cadre institutionnel.



Véritable guide « on line », le Mémento des investisseurs comprend une cinquantaine de fiches sur une vingtaine de thèmes. Côté pratique

pour l'internaute, ces documents de format pdf peuvent être téléchargés séparément à partir du site de la CCI. Outre les informations générales sur la Nouvelle-Calédonie, le Mémento apporte des indications sur les secteurs d'activités, l'environnement juridique et fiscal ainsi qu'une approche du cadre institutionnel et conjoncturel. Sans pouvoir être exhaustif, ce nouvel outil électronique permet cependant d'obtenir des renseignements concrets et utiles à une implantation sur le territoire. Il comprend par ailleurs une série de contacts utiles et de liens sur d'autres sites internet.

## 55 fiches faciles à consulter

Parmi les thèmes développés, on retrouve des indications géographiques, de population, un chapitre sur la santé et l'éducation, un autre sur le coût de la vie, mais aussi les aides au développement, un panorama de l'industrie locale, du tourisme, du commerce ou encore du système bancaire. Qu'ils soient calédoniens, métropolitains ou étrangers, les investisseurs potentiels y trouveront toutes sortes de renseignements pratiques leur permettant d'avancer dans leur projet et d'optimiser leur implication dans le développement économique. Pour l'heu-



re, le Mémento n'est qu'en version française. La traduction en anglais est en cours et sera également accessible sur le site de la CCI. Pour les porteurs de projets qui ne sont pas encore « branchés » sur internet et qui résident sur le territoire, une copie peut être consultée sur place, à la Chambre de commerce et d'industrie, service de documentation. ♦

## < brèves économiques

### La Qualité a changé de présidente

Après de nombreuses années au sein de l'association Qualité, Andrée Given, secrétaire générale de BlueScope Acier, cède sa place de présidente à Pascale Minder, responsable du service communication de la SLN. Marion Teyssier (Le Froid) est la présidente adjointe et Patrick Dupont (Auclair-Dupont) le trésorier. *La lettre de l'association – juin 2004*

### Une nouvelle association professionnelle

L'Union des petites et moyennes entreprises, UPME, vient de voir le jour. Elle enregistre d'ores et déjà 70 adhérents. La présidente de cette association est Françoise Harbulot. *JONC du 13 juillet 2004*

### La France à Beauty Expo

Pour la première fois depuis sa création, un pavillon français était présent au salon Beauty Expo ([www.internationalbeautyexpo.com.au](http://www.internationalbeautyexpo.com.au)) à Sydney les 11 et 12 septembre derniers. Organisé par Ubifrance et la Mission Economique de Sydney, ce stand avait accueilli quatre sociétés françaises désireuses d'implanter sur le marché australien: Carole Franck (ligne complète de produits de beauté), Inter-Beauté (équipements de salons de beauté), MF Productions (fabrication, emballage et transport de produits de beauté) et Home Institut (produits capil-

laires et pour la peau).

*Source : Revue économique – Août 2004*

### 50 millions de Chinois

D'ici 2010, le nombre de touristes chinois à travers le monde dépassera les 50 millions de personnes. C'est ce qu'indique une étude du Pacific Islands Trade Office. Alors que pour le moment, les destinations favorites sont encore largement tournées vers l'Asie, dont Hong Kong, Macao et la Thaïlande, d'autres perspectives de voyage sont déjà définies avec l'Europe en tête, suivie de l'Australie et la Nouvelle Zélande et enfin les îles du Pacifique dont Hawaii.

*Source : Pacific Islands Trade Office, China.*

### Pacifique

La Nouvelle-Zélande et l'Australie ont paraphé fin juillet un traité de délimitation de leurs frontières maritimes hors des territoires de l'Antarctique, c'est-à-dire dans la mer de Tasman et au sud-ouest de la Nouvelle-Zélande. Les négociations auront duré cinq ans et devraient permettre de clarifier les lignes d'exploitation des ressources maritimes et énergétiques de chaque pays. Les zones concernées sont largement inexplorées. La Nouvelle-Zélande n'a pas encore délimité ses frontières maritimes avec Tonga et Fiji. *Source : Revue économique – Août 2004*

# Indices et tableaux de bord



## taux de l'usure (4e trimestre 2004)

### PRÊTS AUX ENTREPRISES

|   |        |
|---|--------|
| - Prêts pour achat ou vente à tempérament .....     | 8,55%  |
| - Prêts à taux variable d'une durée > à 2 ans ..... | 6,08%  |
| - Prêts à taux fixe d'une durée > à 2 ans .....     | 6,47%  |
| - Découverts en compte .....                        | 11,27% |
| - Autres prêts d'une durée ≤ à 2 ans .....          | 8,20%  |

### PRÊTS AUX PARTICULIERS

#### Prêts immobiliers

|                               |       |
|-------------------------------|-------|
| - Prêts à taux fixe .....     | 6,56% |
| - Prêts à taux variable ..... | 5,85% |
| - Prêts relais .....          | 6,68% |

#### Prêts à la consommation

|  |        |
|--|--------|
| - Prêts ≤ à 181920 XPF .....                                   | 20,13% |
| - Prêts permanents, découverts<br>et AT/VT > à 181920 XP ..... | 16,21% |
| - Prêts personnels > à 181920 XPF .....                        | 9,12%  |

#### Intérêt légal

|            |       |
|------------|-------|
| 2002 ..... | 4,26% |
| 2003 ..... | 3,29% |
| 2004 ..... | 2,27% |

#### Taux base bancaire

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| TBB moyen pondéré ..... | 8,20% |
|-------------------------|-------|

Source : Institut d'émission d'outre-mer

## indices et taux 2004

|                                    |       |
|------------------------------------|-------|
| • Prix août .....                  | 120,3 |
| • Inflation 2004 .....             | +0,9% |
| • Prix août hors tabacs .....      | 119,2 |
| • Inflation hors tabacs 2004 ..... | +0,9% |

|   |          |
|---|----------|
| • SMG horaire (salaire minimum garanti) .....   | 618,59 F |
| au 1 <sup>er</sup> octobre 2004                 |          |
| • SMG mensuel (salaire minimum garanti) .....   | 104542 F |
| au 1 <sup>er</sup> octobre 2004                 |          |
| • SMAG horaire (salaire minimum agricole) ..... | 514,55 F |
| depuis le 1 <sup>er</sup> octobre 2004          |          |
| • SMAG mensuel (salaire minimum agricole) ..... | 86959 F  |
| depuis le 1 <sup>er</sup> octobre 2004          |          |

## évolution de l'indice bt21

|           | 2003   | var <sup>(1)</sup> | 2004    | var <sup>(1)</sup> |
|-----------|--------|--------------------|---------|--------------------|
| Janvier   | 104,03 | 1,6%               | 105,58  | 1,5%               |
| Février   | 104,07 | 1,6%               | 105,86  | 1,7%               |
| Mars      | 104,12 | 1,6%               | 106,11  | 1,9%               |
| Avril     | 104,15 | 1,5%               | 107,93  | 3,6%               |
| Mai       | 104,42 | 1,7%               | 108,67  | 4,1%               |
| Juin      | 104,37 | 1,7%               | 109,06  | 4,5%               |
| Juillet   | 104,61 | 1,6%               | 109,16  | 4,3%               |
| Août      | 104,77 | 1,7%               | 109,27* | 4,3%               |
| Septembre | 104,87 | 1,5%               |         |                    |
| Octobre   | 104,89 | 1,4%               |         |                    |
| Novembre  | 104,93 | 1,2%               |         |                    |
| Décembre  | 104,99 | 1,2%               |         |                    |

var<sup>(1)</sup> = variation sur 12 mois en% - (\*) = indice provisoire  
Retour à la base 100 : décembre 2000



## FEUILLE DE PAIE : les cotisations sur salaires 2003

**Plafond Cafat**  
298400 francs

**Plafond maladie  
Cafat**  
388500 francs

**Plafond FSH (fonds  
social de l'habitat)**  
252000 francs

**Plafond Ruamm**  
388500 francs

**Retraite  
complémentaire :  
l'AGFF**

Les taux AGFF (Association pour la gestion du fonds de financement) sont les suivants :

- jusqu'à **295465 F** : **1,20%**  
Part employeur : **0,72%**,  
Part salarié : **0,48%**

- de **295465 F** à **886395 F**  
et **1181860 F** pour les  
cadres : **1,32%**  
Part employeur : **0,78%**,  
Part salarié : **0,54%**

**Plafonds Sécurité  
sociale au 01.01.04**

Mensuel : **2476 € - 295465 F**  
Trimestriel : **7428 € - 886395 F**  
Annuel : **29712 € - 3545580 F**

Pour toute information,  
contactez la Cafat  
- Tél 25 58 00  
- www.cafat.nc

Retrouvez l'indice BT21 sur le site de la CCI : [www.cci.nc](http://www.cci.nc)

Pour tous renseignements, contactez le service de documentation de la CCI, Tél : 24 31 20 - e-mail : [doc@cci.nc](mailto:doc@cci.nc)

## < échéances sociales et pénalités

*A noter dans votre agenda, le paiement de la CES, contribution exceptionnelle de solidarité, l'impôt sur le revenu, ainsi que deux informations importantes sur la patente et les modalités de dissolution d'une société.*



avant le **30** octobre 2004  
Paiement de la CES

Paiement de la contribution exceptionnelle de solidarité (CES).

avant le **31** octobre 2004  
Déclaration de résultats

Elle concerne les sociétés dont l'exercice social s'est terminé le 30 juin 2004 (Art. 45.11 du code des impôts). Présentée sur des imprimés établis par l'Administration, elle est adressée aux services fiscaux.

avant le **31** octobre 2004  
Impôt sur le revenu

Paiement du solde de l'impôt sur le revenu

info cie  
Contribution des patentes et dissolution

### Patentes

Vous recevrez bientôt votre patente à payer. La date limite de règlement est le 31 janvier 2005. Mais votre situation a peut-être changé : votre activité n'est plus la même, vous avez déménagé dans un nouveau local commercial, vous avez vendu des véhicules ou engins, vous êtes passé en société et vous avez oublié de vous radier, n'attendez pas pour faire vos modifications.

Contactez le Centre de formalités des entreprises de la CCI  
15 rue de Verdun

Tél : 24 31 30 - De 7h30 à 11h et de 13h30 à 16h.

### Dissolution amiable

Vous avez l'intention de procéder à la dissolution volontaire de votre Sarl d'ici la fin de l'année. Si vous ne voulez pas être

soumis à l'impôt forfaitaire annuel pour l'année 2005, n'attendez pas. Les formalités se font en deux temps :

#### Première phase : procédure de dissolution

- Convocation d'une assemblée générale extraordinaire pour décider de la dissolution anticipée de la société. Le PV doit faire apparaître la décision de dissolution anticipée ainsi que la nomination du liquidateur avec mention du siège de la liquidation.
- Publication d'une annonce légale de dissolution avec mention du liquidateur et du siège de la liquidation.
- Inscription modificative de votre inscription RCS au Centre de formalités des entreprises de la CCI :
  - 2 bulletins modificatifs
  - le PV d'assemblée générale extraordinaire décidant de la dissolution
  - le journal d'annonces légales
  - 6000 francs à l'ordre du Trésor public et 2 000 francs à l'ordre de la CCI-NC
- Dès cette première phase, si la société n'a plus aucune activité, il est possible de la radier de la patente.
- Transmettre aux services fiscaux un exemplaire du PV de dissolution

#### Seconde phase : procédure de liquidation

Les associés se réunissent une nouvelle fois en assemblée générale ordinaire afin d'approuver les comptes, de clôturer la liquidation et de donner quitus de sa gestion au liquidateur. Un mois et un jour après la première annonce légale, une seconde parution intervient. Elle a pour effet de clôturer la liquidation. Ce délai d'un mois doit être respecté afin de permettre aux créanciers de la SARL de se manifester. La liquidation ne pourra intervenir tant que la société n'aura pas apuré toutes ses dettes.

On pourra alors procéder à la radiation RCS auprès du guichet CFE de la CCI NC en déposant :

- 2 bulletins de radiation RCS
- le PV ordinaire de clôture de liquidation
- l'arrêté des comptes
- le journal d'annonces légales

La radiation au RCS est une formalité gratuite.

## questions / réponses

*Le service d'information juridique de la CCI vous propose des cas pratiques, en relation avec des questions posées par les ressortissants.*

**1** **Peux-t-on créer plusieurs EURL ?** Oui, une personne physique peut être associée unique de plusieurs EURL. Mais une EURL ne peut avoir comme associée une autre EURL. Elle peut en revanche avoir comme associée une SARL.

**2** **Je crée une SARL et je voudrais que le gérant soit une autre SARL. Est-ce possible ?** Non, le gérant d'une SARL est obligatoirement une personne physique ; le plus souvent choisi parmi les associés, il peut aussi être un tiers étranger à la société. Certains statuts exigent que le gérant soit associé, mais cette solution manque de souplesse.

**3** **Ma secrétaire a donné sa démission oralement ? Faut-il la prendre en compte ?** La volonté de démissionner doit être claire, non équivoque et s'exprimer librement. Ce ne doit pas être un mouvement de mauvaise humeur ou de colère. Il est préférable de faire confirmer la démission par écrit, et de recevoir le salarié en entretien pour voir avec lui les formalités de préavis et les conditions de son départ. Cela lui permettra de confirmer sa volonté de partir.

**4** **Un de mes salariés part à la retraite. Il a 25 ans d'ancienneté. A quelles indemnités peut-il prétendre ?** Les textes à consulter sont : l'article 89 de l'AIT (accord interprofessionnel territorial) la délibération modifiée 201/CP du 15.10.1997, mais aussi l'accord de branche dont dépend votre entreprise, qui peut être plus favorable.  
Le calcul se fait en deux temps :  
- 1/10° de mois par année d'ancienneté auquel s'ajoute 1/15° de mois d'ancienneté au-delà de 10 ans.  
- Soit : 1/10° de mois X 25 + 1/15° de mois X 15  
Cela représente le minimum légal, le montant final étant à la discrétion du chef d'entreprise.

*Un volet est consacré à l'actualité de l'internet. En effet, CCI Info présente régulièrement des sites utiles.*

### < diffuser ses offres d'emploi sur internet Le réflexe [www.cci.nc](http://www.cci.nc)



*Par le biais de son site internet, la CCI propose aux chefs d'entreprise de diffuser gratuitement leurs offres de recrutement. La marche à suivre pour passer une annonce est simple : se connecter sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc) puis cliquer dans la rubrique « Espace emploi ». Un formulaire type apparaîtra à l'écran et il suffira de remplir les différents champs avant de valider. Une fois envoyée, l'annonce sera contrôlée avant affichage*

*sur le site. L'expéditeur recevra alors un email lui confirmant sa diffusion. Et pour retirer une annonce avant la date prévue il suffit simplement d'envoyer un email à l'adresse suivante [webmaster@cci.nc](mailto:webmaster@cci.nc) Mais attention, la CCI n'est qu'une boîte aux lettres et ne se charge pas du recrutement.*

< les vainqueurs des foulées de l'entreprise

# Les entreprises les plus sport

*Le 22 août dernier, en parallèle du marathon de Nouméa, se couraient les premières Foulées de l'entreprise, initiée par la Chambre de commerce et d'industrie. En effet, convaincue de l'intérêt que représente le sport dans le milieu professionnel, la CCI a lancé cette première édition destinée à faire participer le plus grand nombre de sociétés. Une course dans laquelle les professionnels se sont confrontés dans un challenge amical, centré autour de valeurs comme la performance, le dynamisme et la convivialité.*

*Rien de tel pour renforcer la cohésion d'une équipe et améliorer la communication interne... Et les chefs d'entreprise l'ont bien compris, puisqu'ils se sont engagés avec enthousiasme dans cette manifestation. Résultat des courses : la Calédonienne de services bancaires est arrivée première dans la catégorie de l'entreprise la plus représentée, la Société Générale est montée sur la plus haute marche dans la catégorie équipe mixte, General Electric Financement s'est placée en tête dans la catégorie équipe féminine, alors que la société Gras et Fils remportait la course dans la catégorie équipe masculine.*

*Quatre entreprises qui ont joué le jeu du sport et ont gagné des inscriptions pour des formations au sein de la Chambre, ainsi qu'une présentation détaillée de leurs activités dans les pages du CCI Info. Visite guidée de ces sociétés dans les pages suivantes...*

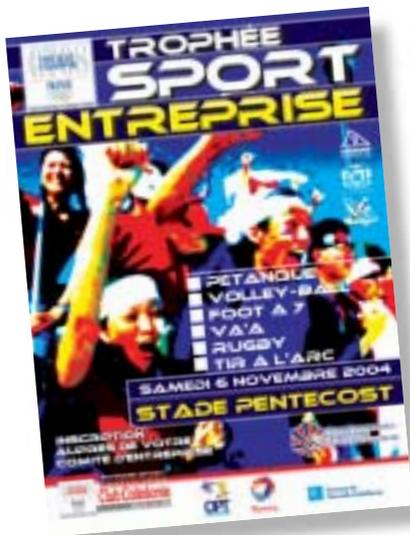
PHOTO D.R.



# t!



La CCI a participé, elle aussi, aux premières Foulées de l'entreprise



La grandeur d'un métier est peut-être avant tout d'unir les hommes. C'est cette notion que souhaite valoriser le Trophée Sport Entreprise, en favorisant les relations humaines et le développement de l'esprit d'équipe au sein des entités professionnelles. Cette manifestation sportive, organisée par le CTOS, en synergie avec les partenaires du Club Calédonie, la CCI et les ligues de sports concernés, se déroulera les 27 et 28 novembre prochain. Il s'agit, là encore, d'utiliser le sport comme vecteur de convivialité, de cohésion et de communication au cœur des sociétés. Un événement multi-sports qui s'adresse donc à toutes les entre-

prises, avec des disciplines comme la pétanque, le volley-ball, le foot et le rugby à 7, le Va'a ou le tir à l'arc. Profitez de cette opération pour créer une équipe au nom de votre société et ainsi, bénéficiez du double effet de cohésion et de communication positives. Les épreuves de cette compétition conviviale sont basées sur la notion de groupe et toutes les sociétés sont invitées à s'inscrire dans une ou plusieurs disciplines. Attention, la clôture des inscriptions est fixée au 15 novembre.

Renseignements auprès du CTOS : 28 10 57

(suite page 20)

&lt; société de services en informatique

## Moyens de paiements sous contrôle

Peu connue du grand public, la Calédonienne de Services bancaires gère, entre autres, l'ensemble de nos moyens de paiements. Visite guidée avec Michel Copreaux, directeur général.

Créée en 1991, la CSB emploie aujourd'hui 48 personnes (4 à l'origine) dans ses deux centres opérationnels de traitements. Elle fonctionne avec un actionnariat fort des établissements bancaires et l'OSB, son homologue en Polynésie. Cependant, bien rares sont les Calédoniens qui connaissent les activités de la Calédonienne de Services bancaires. Seule entreprise locale dans son domaine d'activité, elle gère pourtant une multitude de services pour sa clientèle. Mais qui sont donc ses clients ? Les banques, actionnaires de l'entreprise, une trentaine de privés – les « grands comptes » – comme les pétroliers, Casino, EEC, ou Enercal, et plus de 2000 commerçants équipés des TPE, terminaux de paiements électroniques...

### Cartes de paiements et serveurs vocaux

« Nos services se déclinent dans quatre grands domaines : la monétique, la télématique, le traitement de documents et l'édition et les terminaux automatés. La monétique regroupe l'en-

semble des moyens informatiques, électroniques et télématiques pour réaliser les transactions bancaires sans support papier, explique Michel Copreaux. La CSB est le centre d'autorisation et de traitement de la majorité des opérations par cartes bancaires réalisées ici. » Elle gère donc l'ensemble des cartes en paiements (chez les commerçants) et en retraits (distributeurs bancaires), tout en compensant les opérations entre les différentes banques, à travers le monde entier. Elle s'occupe aussi de la personnalisation de certaines cartes, ainsi que de la gestion de fidélité.

La télématique concerne, quant à elle, les serveurs vocaux et SMS. C'est grâce à elle que vous pouvez, entre autres, interroger l'état de votre compte en banque par téléphone, ou envoyer des requêtes, puis recevoir des informations sur votre mobile.

### Traitement des chèques optimisés

Dans le secteur des documents et l'édition, le traitement des chèques – l'instrument de paiement le plus uti-



Michel Copreaux, directeur de la CSB

lisé sur le territoire – a imposé des investissements de plusieurs dizaines de millions. Ceci pour permettre l'usage de l'image numérisée et donc convertir le papier en électronique, afin de travailler sur une base de données facilitant l'archivage. Il s'agit, en fait, de gérer les débits et les crédits pour les banques, qui sous-traitent une partie de leur informatique à la CSB. Toujours dans le traitement des documents, on retrouve la saisie de l'ensemble des TIP du territoire. Ce sont les fameux formulaires de paiement par débit automatique (OPT, CDE ou EEC). Les mailings de banque sont également traités au sein de la CSB, par le biais du réseau privé assurant une sécurité totale de l'information. Et pour cause, car il s'agit notamment

de l'impression et de la mise sous plis de nos relevés de compte...

### Parc de TPE et d'automates

Pour ce qui est des terminaux automatés, la CSB gère l'ensemble des TPE (terminaux de paiement électronique pour le paiement par carte chez les commerçants). Des machines dont la mécanique interne change régulièrement et qu'il faut donc constamment mettre à jour. L'un des chantiers majeurs de la CSB consiste actuellement à remplacer l'ensemble du parc qui totalise plus de 2000 TPE en location. Avec sa plateforme GEDAB, la CSB s'occupe également du parc de distributeurs bancaires, soit près d'une centaine d'automates... ♦

## Une société innovante

La CSB a mis en œuvre, avec l'aide de ses partenaires, une politique active de développement en nouvelles technologies de l'information et de la communication. Elle a pour vocation de proposer en permanence à ses clients des solutions de développement au plus haut niveau. Ses locaux s'étalent aujourd'hui sur plus de 1200 m<sup>2</sup> sécurisés et climatisés, les accès sensibles sont protégés par digicodes, alarmes et télé-surveillance, les systèmes téléphoniques et informatiques sont doublés et protégés par FireWalls et, bien entendu, l'ensemble du personnel est soumis au respect d'une déontologie de confidentialité absolue par la nature même de son posi-

tionnement interbancaire. L'ensemble des tâches que la CSB gère demande une évolution permanente pour rester à la pointe de la technologie. Ce qui impose, sous une fausse apparence statique, des investissements réguliers et conséquents.



photo Eric Dufrenoy

< professionnalisme, esprit d'équipe

## Le challenge de l'innovation au quotidien

*Dans un secteur concurrentiel, la Société Générale a identifié l'innovation comme l'une des composantes de son développement. Un constat qui a trouvé un écho favorable auprès du personnel avec un challenge de l'innovation. Explications de François Turcot, directeur général.*

Alors que la Société Générale organise depuis quelques années un trophée de l'innovation – auquel participe chacune de ses implantations dans le monde – le siège calédonien a choisi de lancer parallèlement une opération locale. Initié en 2003, ce challenge de l'innovation invite l'ensemble du personnel à faire remonter ses idées. Objectifs : améliorer la qualité du service à la clientèle, contribuer au développement durable et avoir un impact sur les résultats de l'entreprise. « Dans la banque, chacun peut constater à son niveau

*des dysfonctionnements, des opérations devenues inutiles et poursuivies par habitude, des lourdeurs de gestion, explique François Turcot, directeur général. Autant d'observations de terrain qui permettent d'améliorer et d'optimiser notre fonctionnement dans le cadre des trois axes que nous nous sommes fixés. L'émetteur de l'idée est invité à présenter ses projets, puis à accompagner leur réalisation s'ils ont été retenus par le Comité de l'Innovation, lui-même piloté par un "innovacteur". »*

### Optimiser le fonctionnement

Concrètement, chaque année, une sorte de boîte à idées - version sophistiquée - est mise en place, ce qui permet de fédérer les employés autour d'un objectif commun optimisant notamment les conditions de travail.

Ainsi, parmi les projets réalisés, il y a des enquêtes de satisfaction, la plateforme de téléconseillers (voir encadré), la qualité de l'accueil au guichet, l'utilisation du mail plutôt que du fax,



François Turcot, directeur général de la SG

ou encore les indicateurs de qualité par agence et les bordereaux de remise de chèques personnalisés pour l'entreprise. Autant d'innovations mises en place après les réflexions et argumentations du personnel au travers de son professionnalisme et de son esprit d'équipe.

### Un impact sur les résultats

« Par ailleurs, poursuit François Turcot, nous tentons d'apporter notre contribution au développement durable tout en réduisant nos frais généraux. Nous avons supprimé l'impression de 150 états informatiques devenus redondants, soit une économie de 176000 feuilles de papier par an. Nous devons égale-

*ment instaurer un suivi de consommation papier par service, ainsi qu'un téléchargement de certains imprimés en ligne à la demande, pour éviter le gaspillage. Des petites idées qui permettent peut-être de sauver quelques centaines d'arbres chaque année... »*

Dans la même veine, toutes les agences sont désormais reliées entre elles par un réseau téléphonique interne. Les échanges de fonds ont été optimisés et rationalisés, alors que l'amélioration du suivi des archives a permis de réduire les stocks sous-traités de 12 à 8 kilomètres de rayonnement...

Un challenge qui tient donc largement ses promesses en faisant de la Société Générale une banque évolutive et réactive. ♦

## Une plateforme téléphonique unique

Inaugurée en mars 2000, la plateforme téléphonique de la Société Générale est la seule ici à bénéficier d'une telle technologie de pointe dans son domaine d'activité. Le dispositif fonctionne à ce jour avec cinq téléconseillers. Son rôle : donner instantanément par téléphone la bonne information et le conseil le plus approprié à la demande du client et permettre la réalisation de téléventes ou d'enquêtes de satisfaction en appels sortants. Le tout dans des conditions optimales et dans les meilleurs délais.

En moyenne plus de 700 appels entrants sont traités chaque jour sur la base d'un numéro de téléphone unique avec routage vers chaque agence. La plateforme téléphonique a reçu 178 500 appels en 2003 et contacté 18 850 clients la même année pour les informer sur les différents produits proposés par la banque.

Mais l'évolution et l'innovation ne s'arrêtent pas là. Une



marche supplémentaire vient d'être franchie avec la mise en exploitation d'un nouvel outil de gestion informatisée des appels entrants et sortants. Il s'agit là d'identifier le client immédiatement et d'avoir, en temps réel, toutes les informations le concernant. Mais aussi d'analyser et de sortir des statistiques instantanément et de contrôler les appels en cours par la présence d'un bandeau lumineux fort ingénieux... Une interface de communication au top de la technologie.

&lt; gras et fils

## L'expérience au service des Calédoniens



L'équipe d'Assurcal

Créée en 1983, l'agence d'assurance Assurcal emploie une équipe de conseillers expérimentés qui gèrent aujourd'hui plus de 10 000 polices. Détails de l'activité de cette entreprise avec Philippe Gras, gérant depuis 2003.

« Lorsque j'ai racheté le cabinet Assurcal en 2003, je savais que c'était une bonne affaire, mais elle s'est révélée encore meilleure que prévue, explique Philippe Gras. Et j'en parle donc avec d'autant plus de modestie que je ne suis pas directement à l'origine de la qualité de l'agence... L'équipe, dont la plupart des éléments sont là depuis de nombreuses années, est extrêmement motivée et expérimentée. Les conseillers aiment leurs métiers et ont une très bonne connaissance de leurs clients... »

Un atout indéniable dans une profession où l'on s'accorde à dire, toutes compagnies confondues, que l'offre de produits est souvent similaire et de bon niveau. « Aujourd'hui, les clients savent que tous les agents proposent de bons produits, ils choisissent donc le prestataire et l'environnement dans lequel ils se sentent le plus à l'aise, précise Philippe Gras. Et c'est le contact humain qui fait réellement la différence avec la concurrence. D'où la satisfaction d'avoir à mes côtés des professionnels compétents et réellement

investis dans leur mission... »

### Une équipe expérimentée

Un portefeuille de 10 000 polices, 1,3 milliards d'encaissements par an (hors contrats de placement) et 9 milliards d'encours, d'autant que le chiffre d'affaires - ou commissionnement - la société note une progression de 20 % pour cette année. Pourquoi un tel essor ? « Actuellement, le secteur des assurances de personnes répond à une forte demande, poursuit Philippe Gras et d'autre part j'ai travaillé activement sur le développement du réseau d'apporteurs d'affaires extérieurs qui est en partie à l'origine de la hausse du chiffre d'affaires. » Un accroissement qui, s'il a l'avantage de ne pas augmenter les charges fixes, demande - en contrepartie - de très bonnes qualités de gestion. « Les courtiers ne réalisent que les ventes et c'est Assurcal qui gère tout de A à Z, ce qui nécessite une certaine organisation. C'est un mode de production économiquement très intéressant. » Bien sûr, pour développer le courtage, il faut séduire les vendeurs avec une gamme de

produits de qualité, un savoir-faire, des compétences techniques et une faculté importante de conseil.

### Un réseau d'apporteurs d'affaires en expansion

Autant de domaines qui permettent de développer de nouvelles affaires sur deux axes principaux : les particuliers et les entreprises. « Du côté des particuliers, nous proposons la gamme classique comme la prévoyance familiale décès invalidité, les compléments sociaux et santé, la constitution et la valorisation de capital, l'épargne retraite ou encore la transmission de patrimoine. Du côté des professionnels, on retrouve la prévoyance décès invalidité individuelle ou collective, les compléments sociaux et santé, l'assurance homme clé et associés ainsi qu'emprunteur, l'épargne retraite, le refinancement des comptes courants d'associés, la gestion de trésorerie longue et la transmission d'entreprise. », précise Philippe Gras. Une gamme complète, gérée par une équipe expérimentée qui s'attache à faire toujours plus et mieux... ♦

## « Une conception familiale et dynastique des affaires »



Ancien directeur régional des AGF, Philippe Gras a créé Gras et fils en 2003 avec ses quatre fils et trois amis. Une structure qui leur a permis de racheter Assurcal, ex-agent Eagle Star devenu aujourd'hui agent

général Generali. Cette entreprise compte aujourd'hui dix salariés, dont six conseillers de clientèle, sans compter le réseau d'apporteurs d'affaires extérieurs. Autant d'hommes et de femmes qui assurent en permanence un contact privilégié de proximité avec leurs clients. Car la politique de la maison est simple et pleine de bon sens : « Nous sommes une entreprise au service des familles calédoniennes, explique Philippe Gras. Nous avons une conception familiale des affaires. Le choix même du nom Gras et Fils symbolise mon approche du métier et témoigne d'une manière très différente d'envisager le business. »

## Le challenge de l'innovation au quotidien

Implanté depuis 2002 en Nouvelle-Calédonie, General Electric Financement est la première société financière locale indépendante spécialisée. Centrée sur l'offre d'une large palette dans le secteur des véhicules et du matériel roulant, elle débute sa diversification dans la défiscalisation et les crédits à la consommation. Tour d'horizon avec Gilles de Launay, directeur général.

General Electric, deuxième entreprise mondiale par sa valeur boursière, a connu une aventure inédite avec l'implantation de sa filiale calédonienne. C'est en effet la première fois qu'il a fallu convaincre les actionnaires d'ouvrir ce nouveau bureau en démarrant de rien. « Nous sommes partis de zéro, explique Gilles de Launay, directeur général de GE Financement. Nous avons commencé à 4, aujourd'hui nous sommes 11 et travaillons sur un portefeuille de 5000 clients. Pour vous donner une idée, nous finançons, à ce jour, 15 % des achats des véhicules neufs sur le territoire. Une progression conséquente liée à la carence antérieure du service que nous offrons actuellement. Avant GE, aucune société

financière locale n'offrait ce genre d'alternative et les concessionnaires auto ont donc très bien accueilli notre implantation. Ils ont immédiatement joué le jeu, constatant notre réactivité en termes de service ».

### Une gamme de financements automobiles très large

Crédit classique, location avec option d'achat, crédit pour les professionnels, crédit-bail, location longue durée, la palette de financements dédiée au secteur du matériel roulant est importante. Elle est aussi doublée de produits complémentaires en assurance. « Lorsque nous nous sommes implantés, nous n'avons pas joué la guerre des tarifs avec les orga-

nismes intervenant dans le même secteur d'activité que nous, précise Gilles de Launay. Nous sommes positionnés dans les prix du marché et nous avons choisi de jouer la différenciation sur l'offre du service que l'on peut apporter. En fait, nous avons le souci de servir le plus efficacement possible le client et le distributeur qui sert le client... » Toutefois, il est important de noter que la grosse machine venue des États-Unis ne manque pas de flexibilité et d'adaptabilité, bien au contraire. Pour preuve sa réactivité et sa souplesse, largement reconnues et appréciées de ses partenaires. « Bien entendu, nous fonctionnons sur une stratégie définie au niveau mondial, mais qui doit être en totale cohérence avec le contexte local », poursuit Gilles de Launay.

### Crédit à la consommation

GE Financement offre, depuis quelques semaines, deux produits complémentaires. D'une part, le financement en défiscalisation pour les professionnels, sur des petites et moyennes affaires



Gilles de Launay, directeur général de GE Financement

de type équipement dans l'entreprise. D'autre part, le financement de la grande consommation pour les particuliers. « Nous venons tout juste d'obtenir l'agrément de la Banque de France, indispensable au développement de cette activité, explique Gilles de Launay, et sur ce domaine nous allons jouer la carte de la modularité. Les contrats seront évolutifs et les relations humaines seront toujours privilégiées lorsqu'il s'agira de s'adapter en amont. » Pour finir, apprenez que selon la nouvelle charte mondiale de General Electric, toutes les filiales s'appelleront GE Money dès la fin de l'année... ♦

## General Electric, plus d'un siècle d'existence

Fondée par Thomas Edison en 1892, General Electric est une entreprise diversifiée, qui opère depuis de nombreuses années dans les nouvelles technologies, l'industrie et les services. Aujourd'hui, elle réalise près de 50 % de son chiffre d'affaires dans le domaine des finances. En 2003, son chiffre d'affaires s'est élevé à 134 milliards de dollars et son bénéfice net à 15,7 milliards de dollars. À la pointe du e-business (commerce électronique), GE compte 315 000

salariés dans le monde, dont plus de 40% en dehors des États-Unis.

...Et une présence en outre-mer ! Implanté depuis 1965 aux Antilles (Guadeloupe, Martinique, Guyane) ainsi que sur l'île de la Réunion et à Mayotte depuis 1972, General Electric est arrivé depuis peu dans la zone Pacifique Sud. GE Financement, société locale – filiale de GE – s'est ainsi installée en Nouvelle-Calédonie en 2002, avant l'ouverture d'un autre



bureau, l'année suivante, en Polynésie. L'ensemble outre-mer compte aujourd'hui 300 salariés, dont 11 à Nouméa et 7 à Papeete. Une arrivée qui dynamise le marché et qui crée un effet de concurrence vis-à-vis des autres opérateurs – essentiellement bancaires –, de la place.

# Déclarer ses fichiers à la **CNIL**

*Tout fichier informatisé avec des données nominatives doit être déclaré auprès d'un organisme officiel, la Commission nationale de l'informatique et des libertés, la CNIL.*



## **Qu'est-ce qu'un traitement nominatif ?**

Lorsqu'on utilise le nom des personnes physiques, le traitement est appelé nominatif. En revanche, il devient indirectement nominatif lorsqu'il permet d'identifier une personne sans faire apparaître son nom, par le biais d'un numéro de téléphone ou encore d'un matricule.

## **Pourquoi déclarer ?**

Ce n'est pas un fichier comme les autres : il concerne des morceaux de vie privée et la loi « informatique et libertés » en régit l'usage.

## **Quels fichiers déclarer ?**

En principe, que le traitement soit directement ou indirectement nominatif, tout fichier doit être déclaré à la CNIL. Cependant, certains fichiers

peuvent être dispensés de déclaration. Il s'agit essentiellement de la comptabilité générale ainsi que des registres des membres ou des correspondants des églises ou des regroupements à caractère religieux, philosophique, politique ou syndical.

## **Comment les déclarer ?**

Il faut effectuer la déclaration à l'aide du formulaire Cerfa n°99001 disponible au service de documentation de la Chambre de commerce et d'industrie ou directement sur le site internet de la CNIL, [www.cnil.fr](http://www.cnil.fr). Attention, n'oubliez pas, par la suite, de déclarer les éventuelles modifications.

## **Quelle est la procédure ?**

Une fois le formulaire rempli,

les annexes et les justificatifs fournis, l'ensemble de ces documents en trois exemplaires sera adressé à la Cnil, en recommandé avec accusé de réception. Un récépissé vous sera transmis en retour. Pour savoir si un traitement a été déclaré, vous pouvez interroger les services de la CNIL qui vous donneront toutes les informations utiles.

## **Quand peut-on démarrer l'exploitation du fichier ?**

La mise en œuvre du traitement est réglementée. Pour le secteur public, il faut attendre la publication de l'acte réglementaire (pris après avis de la CNIL). Pour le secteur privé, la délivrance du récépissé de déclaration.

## **Qui doit signer ?**

Celui qui a décidé de mettre

en œuvre un traitement nominatif : un maire, un président-directeur général ou encore un directeur. Attention : le signataire est considéré comme juridiquement responsable du contenu de la déclaration..

## **Quelles sanctions ?**

Procéder à des traitements automatisés d'informations nominatives, sans que les formalités aient été respectées, est puni par la loi. Les peines prévues peuvent aller jusqu'à 3 ans d'emprisonnement et 6 millions de francs Pacifique. (Art. 226-16 du code pénal). Attention aux oublis, volontaires ou non.

Il faut savoir aussi que dans tout traitement d'informations nominatives, d'autres précautions doivent être prises. Ainsi, la sécurité des données doit-elle être préservée. Elles



ne doivent pas non plus être déformées, endommagées ou communiquées à des tiers non autorisés. Là aussi, on s'expose à des sanctions : 5 ans de prison et une amende pouvant atteindre 38 millions de francs Pacifique (Art. 226-17 du code pénal).

Dans la législation française, il n'est pas obligatoire d'avertir les personnes "fichées" lorsque les données sont collectées auprès des tiers (achat de listes). Mais cette facilité devrait disparaître rapidement dès la transcription dans notre droit interne de la directive européenne sur l'informatique et les libertés.

### Qui peut accéder au fichier ?

Toute personne doit pouvoir prendre connaissance, voire exiger une rectification des informations qui la concernent. Mais seules les personnes physiques peuvent s'opposer à ce que leur nom figure sur un fichier.

Dans la pratique, ce droit est difficile à mettre en œuvre. Il faut que la personne connaisse l'existence du fichier et sache qu'il contient des informations la concernant. Pour pallier cette difficulté, la Cnil met à la disposition du public la liste des traitements existants avec les caractéristiques essentielles de chacun. Cette liste, appelée couramment "fichier des fichiers", ne per-

met toutefois qu'une interrogation générale.

### Peut-on conserver les informations d'un fichier nominatif ?

Pas au-delà de la durée nécessaire aux finalités du traitement pour lequel elles ont été enregistrées. Le code pénal sanctionne la conservation des données pour une durée supérieure à celle qui a été déclarée. En cas de transmission à un tiers, la rectification ou l'annulation d'une information nominative doit être notifiée à ce tiers.

### Quid de la commercialisation ?

Les transactions commerciales d'informations nominatives doivent respecter la loi « informatique et libertés » dans son intégralité : déclaration, collecte, information préalable des personnes concernées en cas de cession de données, respect du droit d'opposition à la collecte ou à la cession d'informations, prise en compte des demandes de radiation. Par ailleurs, les responsables des fichiers doivent permettre aux personnes figurant dans des traitements d'exercer pleinement leurs droits. Le refus ou l'entrave au bon exercice de ces droits est sanctionné pénalement. ♦

Source : CNIL

## adresses utiles

### CNIL

21, rue Saint-Guillaume  
75340 PARIS CEDEX 07  
Tel : (33) 1 53 73 22 22  
Fax : (33) 1 53 73 22 00  
[www.cnil.fr](http://www.cnil.fr)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
SERVICE DE DOCUMENTATION  
BP M3  
98849 NOUMEA CEDEX  
Tel : 24.31.20.

### Une directive européenne...

Le texte transpose une directive européenne qui tend à harmoniser les divergences entre les législations nationales en matière de données nominatives. Elle retient le principe de la liberté de circulation des données à l'intérieur de l'Union. Le texte définit ce qu'il faut entendre par « traitement de données à caractère personnel », modifie le rôle de la CNIL, prend des dispositions contre le piratage, et précise les régimes d'autorisation de certains traitements.

*Loi 2004-801 du 06.08.04*

*JONC 7808 du 24.08.04*



&lt; recrutement de la promotion 2007

## Le concours d'entrée, c'est bientôt !

Les prochaines épreuves du concours d'entrée à l'Ecole de gestion se dérouleront fin novembre. Sur la centaine de candidats, seuls 26 jeunes intégreront la promotion 2007. Conditions pour y participer.

Ouvert aux bacheliers, le concours d'entrée à l'EGC se déroulera le 24 novembre prochain. Au programme : des épreuves écrites de français, de mathématiques, d'anglais et de culture générale, avant d'être, pour les 50 meilleurs, admis à l'oral. Seuls 26 seront retenus et

composeront la promo 2007. Cet entretien individuel, début décembre, mettra l'accent sur la motivation, l'ouverture d'esprit et la qualité d'expression des postulants. Les dossiers d'inscription peuvent être retirés directement à l'école. Les candidats ont jusqu'au 21 novembre pour les déposer et pour s'acquitter des frais d'inscription au concours (2500 francs). Un accès direct en deuxième année est cependant possible pour tout titulaire d'un bac+2 ou justifiant d'une année réussie dans une formation commerciale.

### Les dossiers disponibles à l'école

Le cursus, sur trois ans, est essentiellement axé sur la stratégie de l'entreprise, la politique commerciale et les techniques de marketing, la gestion et les finances ainsi que l'international. Par

ailleurs, huit mois de stages sont étalés sur les trois années avec un séjour de 10 semaines dans une université australienne. Les diplômés peuvent ensuite présenter le concours d'entrée aux écoles supérieures de commerce en Métropole. ♦

### à retenir

Date limite des inscriptions  
21 novembre – 17h00  
Epreuves écrites :  
24 novembre  
Oral : entre le 6  
et le 10 décembre  
Les dossiers d'inscription  
peuvent être retirés dès à  
présent (1<sup>er</sup> ou 4<sup>e</sup> étage  
de l'immeuble Journot)

### où se renseigner ?

A l'Ecole de gestion  
et de commerce  
Immeuble Journot – 4<sup>e</sup> étage  
17, rue de Verdun - Nouméa  
Tél : 24 31 40 - Fax : 24 31 31  
e-mail : egc@cci.nc



PHOTO ERIC DUMÉNIL



&lt; avec la mise en place des contrats « qualité »

## L'apprentissage défend son image

Signés en mai dernier avec le gouvernement et les trois chambres consulaires, les contrats « qualité » s'inscrivent dans la réforme de la formation professionnelle engagée en 2003. Objectif du dispositif : un meilleur suivi pour une meilleure formation.



Unir les efforts pour favoriser l'insertion des jeunes et répondre aux besoins de qualification des entreprises, c'est désormais chose faite avec la signature de contrats « qualité » par les trois chambres consulaires : métiers, agriculture et CCI. Combiné avec l'apprentissage, le dispositif ouvre aux jeunes l'accès à une formation diplômante reconnue ainsi qu'un suivi et une aide à l'insertion professionnelle. Pour les entreprises, il représen-

te une garantie à leurs attentes en matière de compétences et de qualification.

### La réussite, une priorité

Pour redorer le blason de la formation par alternance, les contrats « qualité » prévoient d'aller au-devant des jeunes et des entreprises à travers différentes actions : « bus de l'apprentissage » pour l'aspect promotion, remise à niveau des jeunes, visites des apprentis en entreprise ou encore renforcement des actions pédagogiques. L'apprentissage permet d'accéder à tous les niveaux de qualification, du CAP (certificat d'aptitude professionnelle) au BTS, brevet de technicien supérieur, diplôme de niveau bac +2.

Le CFA de la CCI propose une quinzaine de formations dans les secteurs de la logistique, des services, du commerce, du paramédical ou encore de l'hôtellerie et de la restauration. Elle prépare aussi à trois BTS : « transport », « comptabilité et gestion » et « force de vente », renommé « négociation relation clientèle » dès la rentrée 2005. Avec un taux de réussite de plus de 75%, l'apprentissage permet aujourd'hui de choisir réellement son métier. ♦

< écoute, impartialité, capacité d'analyse d'une situation de conflit

# L'esprit de la médiation

Le centre de formation continue propose une session sur la médiation en partenariat avec l'Association de médiation de Nouvelle-Calédonie. Objectifs : mieux cerner les ressorts d'une situation conflictuelle pour pouvoir émerger des solutions concrètes.

D'une vingtaine d'heures, ce stage est programmé selon la demande plusieurs fois dans l'année. Il s'adresse aux chefs d'entreprise, aux directeurs des ressources humaines, aux gestionnaires et représentants du personnel ainsi qu'à tous ceux qui veulent améliorer leurs

relations aux autres. Sept thèmes sont abordés durant la formation. La première phase consiste à développer sa capacité d'observation et d'analyse dans

une situation conflictuelle. En effet, avant toute chose, il s'agit de décoder les comportements ainsi que les modes de communication habituels.

## Considérer les besoins et sentiments de chacun

La deuxième partie est centrée sur la prise en compte des besoins et des sentiments de chacun. La troisième étape, quant à elle, est consacrée au développe-

ment de l'écoute active : pourquoi faut-il prendre en compte les sentiments exprimés ou

latents, les comportements ? L'apprentissage du message « je » consiste à l'utilisation de l'expression personnelle, l'affirmation de soi sans être blâmant ou destructeur. Les deux derniers chapitres sont davantage tournés vers le rôle et le travail du médiateur. Ils mettent l'accent sur l'esprit d'écoute, l'impartialité, l'empathie et la prise de distance. Les différentes étapes d'une médiation sont analysées à la fin de la session, avec des mises en situation et des cas pratiques. Les prochaines dates sont prévues fin novembre (lire encadré). ♦

Pour s'inscrire, il suffit de contacter CCI Formation – 14 rue de Verdun – Tél : 24 31 35 – Mail : fpc@cci.nc

### L'esprit de médiation

Du 22 au 25 novembre 2004 de 7h45 à 11h45

Le 26 novembre de 7h45 à 11h45 et de 13h à 17h

Durée : 24 heures – Coût par participant : 70000 francs



## < les offres de formations

Tél. 24 31 35 - E-mail : fpc@cci.nc  
Toutes nos formations sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc)



### l'organisation de l'entreprise

#### Initiation à la création d'entreprise

Durée : 36 heures – 48000 francs par participant  
Selon la demande

#### Le projet d'entreprise et/ou de service : enjeux et méthodologie

Durée : 24 heures  
70000 francs par participant  
Selon la demande

### management - communication - ressources humaines

#### Identifier les différents styles de management

Durée : 16 heures  
52000 francs par participant  
Selon la demande

#### Comment conduire une réunion efficacement

Durée : 16 heures – 52000 francs par participant  
Selon la demande

#### La régulation des tensions et des conflits dans les équipes

1er et 2 décembre  
7h45-11h45 et 13h00-17h  
Durée : 16 heures – 52000 francs par participant

#### Comment devenir formateur occasionnel

Durée : 16 heures – 52000 francs par participant  
Selon la demande

#### La conduite d'un entretien de recrutement

Durée : 16 heures – 52000 francs par participant  
Selon la demande

# foires et salons

## Nouméa

sports mécaniques

**Salon de la moto**  
5 et 6 novembre



Contact : Maison des artisans  
Tel : 27 56 85

**Salon du véhicule d'occasion et du tuning**

Du 22 au 24 octobre  
Anse Vata  
Contact : RCO  
Tel : 28 20 21  
Fax : 28 80 10  
Mail : rco@cyberacteurs.com



technologies

**Salon de l'informatique et des télécoms**

Du 18 au 21 novembre  
Contact : Maison des artisans  
Tel : 27 56 85



décoration

**Objets déco**

Du 2 au 5 décembre  
Contact : Maison des artisans  
Tel : 27 56 85



## Métropole

mode

**Intersélection**

Novembre 2004, dates non précisées  
Paris nord, Villepinte  
Contact : Eurovet  
Tél : 00 33 1 47 56 32 32  
Fax : 00 33 1 47 56 32 99  
intersélection@la-federation.com



sécurité

**Expoprotection**

Du 2 au 5 novembre  
Paris nord, Villepinte  
Contact : Reed  
Tél : 00 33 1 47 56 21 95  
Fax : 00 33 1 47 56 52 27  
info@expos-protection.com



fenêtres et portes

**Equip baie**

Du 16 au 19 novembre  
Paris, porte de Versailles  
Tél : 00 33 1 47 56 24 80

Fax : 00 33 1 47 56 08 18  
info@equipbaie.com

bio et nature

**Marjolaine**

Du 6 au 14 novembre  
Paris, parc floral  
Contact : SPAS  
Tél : 00 33 1 45 56 09 09  
Fax : 00 33 1 44 18 99 00  
spas@wanadoo.fr



environnement

**Pollutec**



Du 30 novembre au 3 décembre  
Lyon, Eurexpo  
Contact : Reed  
Tel : 00 33 1 47 56 21 24  
Fax : 00 33 1 47 56 21 10  
info@reedexpo.fr

chine

**bâtiment travaux publics**

**Bauma**  
Du 16 au 19 novembre  
Shanghai  
Contact : Munich Trade Fairs  
Fax : 00 86 21 68 86 22 67  
info@mimi-shanghai.com

franchise

**Foire de la grande distribution**

Du 18 au 20 novembre  
Shanghai  
Contact : Keylong Exhibitions  
Fax : 00 86 21 52 89 67 76  
keylong@public.sta.net.cn

viêt-nam

**agroalimentaire**

**Food & Hotel**  
Ho Chi Minh  
Du 2 au 4 décembre  
Contact : Promessa  
Fax : 00 33 1 34 57 11 40



japon

**machine-outil**

**Jimtof**  
Du 1<sup>er</sup> au 8 novembre  
Contact : Japan Machine tool Builders  
Tel : 00 81 3 34 34 39 61



**agroalimentaire**

**Foodex**

Du 8 au 11 mars 2005  
Tokyo  
Les entreprises qui souhaitent participer à cette grande manifestation peuvent d'ores et déjà s'adresser à la cellule Comex de la CCI pour obtenir tous les renseignements pratiques – Tel : 24 31 17

Les dates des salons sont mentionnées sous réserve. N'hésitez pas à contacter les organisateurs pour obtenir tous les renseignements pratiques.

# bourse aux affaires

## MÉTROPOLE

### Piscines

Fabricant et leader européen de la piscine recherche son importateur exclusif pour la Nouvelle Calédonie. Marchés ciblés : piscine privée, piscine publique, rénovation, accessoires et produits d'entretien.

Mail : [bella.b@free.fr](mailto:bella.b@free.fr)

### Affaires en Chine

Société implantée à Lille, spécialisée dans les relations d'affaires entre la France et la Chine propose de nombreux services tels que la traduction

de brochures, de site Internet, l'organisation de délégations d'affaires.

Contact : AZIA SARL

Tél : 00 33 3 20 40 96 24

Fax : 00 33 3 20 12 32 34

Mail : [dgombert@azia.fr](mailto:dgombert@azia.fr)

Web [www.azia.biz](http://www.azia.biz)

## PHILIPPINES

### Produits alimentaires

Exportateur de conserves de viandes, de poissons, de pâtes instantanées recherche de nouveaux marchés.

Contact : Sybueco Entreprise

Fax : 00 632 78 04 865

Mail : [geesy@pacific.net.ph](mailto:geesy@pacific.net.ph)

## ITALIE

### Mobilier

Fabricant recherche importateurs-distributeurs.

BRE 2004-02272

### Café et dérivés

Société recherche importateurs-distributeurs pour son café. Cette société offre un large éventail de produits haut de gamme (café, décaféiné, café aromatisé).

BRE 2004-02257

### Cosmétiques

Fabricant italien de produits cosmétiques, recherche

importateur-distributeur pour contrat d'exclusivité.

BRE 2004-02294

## TURQUIE

### Mobilier

Fabricant de meubles en bois et métalliques, implanté en Europe depuis 1984, souhaite trouver de nouveaux accords commerciaux

Web : [www.maysa.com.tr](http://www.maysa.com.tr)

Mail : [maysa@maysa.com.tr](mailto:maysa@maysa.com.tr)

**BON** à **savoir**

Toutes les annonces codées sont répertoriées sur un réseau spécial, le BRE, bureau de rapprochement des entreprises, et ne sont pas accessibles directement.

Pour plus de renseignements, consultation ou parution d'une annonce, il faut se rapprocher de la cellule du commerce extérieur de la CCI.

Contact :  
Anne Beyney  
Tel : (687) 24 31 17  
Fax : (687) 24 31 31  
e-mail : [dce@cci.nc](mailto:dce@cci.nc)

< tous ces ouvrages peuvent être consultés au service documentation de la cci

### choisir avant de se lancer

Quelle est la différence entre une entreprise en nom propre et une société ? Comment choisir entre les deux structures ? Quelles sont les formalités ? Faut-il s'inscrire au Ruamm ? Quel régime fiscal ? Autant de questions auxquelles cette plaquette tente de répondre. L'ouvrage comprend une vingtaine de pages, quatre fiches pratiques en couleurs et des contacts utiles.

Entièrement réalisé par le service juridique de la CCI, il est disponible au prix de 2000 francs.



### mieux comprendre l'europe

12 chapitres, 12 leçons d'histoire et d'économie sur l'Union européenne, tel est l'objectif de ce petit guide. Parmi les thèmes, le lecteur retrouve bien sûr les grandes phases historiques de la construction de l'Union, le fonctionnement, la notion de marché intérieur ou encore l'aspect monétaire avec l'instauration de l'euro. La brochure peut être consultée gratuitement au service de documentation de la CCI.

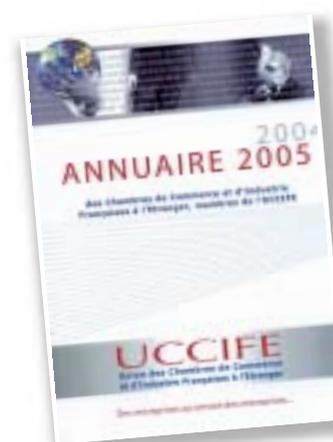


### l'entreprise individuelle



Gros plan sur l'entreprise en nom propre, c'est ce que propose la brochure de la CCI. Au sommaire : les formalités administratives, la fiscalité, un résumé de la réglementation du commerce extérieur, la protection sociale ainsi que toute une série de contacts et d'adresses utiles.

Réalisé par le service juridique de la CCI. Prix : 500 francs.



110 établissements dans 75 pays et 800 permanents au service des entreprises, tel est le réseau des Chambres de commerce et d'industrie françaises à travers le monde. Essentiellement tournées vers l'appui à l'international, elles proposent toute une gamme de prestations : conseil, prospection, domiciliation, information, tables rondes et formation. Ce sont également des contacts précieux pour tous ceux qui souhaitent rechercher des fournisseurs ou des partenaires commerciaux sur place. L'annuaire 2004-2005 répertorie les coordonnées de toutes les Chambres consulaires françaises à l'étranger.

En consultation au service de documentation

### économie

Le magazine consacre un important dossier à des jeunes chefs d'entreprises inscrits dans des secteurs aussi variés que l'environnement, la sécurité et le bâtiment. Dynamisme, esprit d'initiative, sens des responsabilités ainsi qu'une grande maturité sont les points communs de ces jeunes entrepreneurs.

Et aussi, dans le même numéro, l'opinion du patronat calédonien sur la déclaration de politique générale, un entretien sur le tourisme avec Georges Torrani, directeur des Méridien de la Nouvelle-Calédonie.

En vente chez les dépositaires de presse. Prix : 600 francs.



### s'implanter chez nos voisins

Dans son numéro sur l'Australie, le Moci a mené l'enquête au cœur des réussites françaises, petites et grandes. Et les tricolores ont le vent en poupe : les produits sont appréciés et le savoir-faire reconnu dans des secteurs comme l'agroalimentaire, la parfumerie, les cosmétiques et le textile. Par ailleurs, les grandes industries françaises sont représentées dans la quasi totalité des secteurs et certaines commencent même à rayonner en Asie à partir de l'Australie.

Le Moci, n°1660 à 1663 – 22 juillet au 18 août 2004.

