

TERRE D'ENTREPRENEURS, TERRE DE VALEURS AJOUTÉES

↘ www.medef.nc

Courage, engagement, solidaire, ...

Les femmes et les hommes du MEDEF Nouvelle-Calédonie
racontent leurs parcours vers la réussite.



Fédération des entreprises

MEDEF NC

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



Direction de publication : Daniel Ochida
Rédaction : Jean-Rémy Buraglio, Stéphanie Hervé
Crédits photos : Jordy P., Lion Motion, Shutterstock
Conception graphique : Push&Pull
Impression : Digiprint | Juin 2020





“ Ils s'investissent ici pour une
Nouvelle-Calédonie inspirante. ”

Sommaire★

06

CLINIQUE KUINDO-MAGNIN

Jean-Jacques Magnin

Du pionnier à l'entrepreneur

REMERCIEMENTS 46

10 TARI SUSHI / TOP
Line Hoang
Itinéraire d'une battante

HESTIA 42
Valérie Zaoui
L'hospitalité, le pragmatisme
et l'audace

14 FIDEC NC
Jean-Malo Villejiquel
Le baromètre de l'avenir
d'une économie

LA FABRIK 38
Mathieu Derex
Négocier le virage

18 ANGAREK
Mireille Levy
De la « self-made-woman »
à l'engagement humanitaire

ÂBORO 34
Danièle Brault-Delahaie
Comme une pierre fine

22 PUSH&PULL
Franck Savreux
De Mallicolo à
Nouméa, un parcours
vers l'entreprise riche
d'humanité

30 FRIGODOM
Bertrand Courte
Ma confiance dans ce
pays est totale

26 LEGISCAL
Sarah Paiman
Du cœur et du cran



« Comme le disait Winston Churchill, on perçoit trop souvent les patrons comme des loups à abattre ou des vaches à traire mais rarement comme les chevaux qui tirent leurs charrues au bénéfice de tous. Et pourtant, l'entreprise qui est au cœur de la vie socio-économique calédonienne et que je ne cesserai jamais de défendre, repose en premier lieu sur des réussites humaines, tant du patron que de ses salariés. »

Au-delà de sa vocation première qui est de créer de la richesse et des emplois en fournissant à ses clients produits et services, l'entreprise est avant tout le premier vecteur de progrès humain, d'échanges et de liens multiculturels, permettant à chacun de s'accomplir tant individuellement que collectivement. L'entreprise constitue bien un creuset essentiel du « vivre ensemble ». L'entreprise d'aujourd'hui se doit également d'intégrer, dans sa mission, sa responsabilité sociétale et environnementale dans le cadre d'un développement durable et pour une croissance responsable.

Rêver de changer les choses et réaliser ce rêve en faisant naître une société, une entreprise, mener sa barque librement, gagner la confiance d'autrui, prendre des risques, rebondir face à des échecs, rassembler des compétences, promouvoir ses salariés, transmettre des savoir-faire, se renouveler sans relâche, ... l'aventure entrepreneuriale, loin d'être un long fleuve tranquille vers la réussite, se construit pas à pas avec pugnacité et persévérance.

Les chefs d'entreprise sont avant tout des personnalités singulières venant d'horizons très variés ; leur parcours est façonné par leur milieu familial et social, par leur histoire personnelle. Devenir chef(fe) d'entreprise ne répond à aucun profil prédéfini et à aucune capacité pré-requise.

L'ouvrage est né de cette volonté de faire découvrir divers parcours de chefs d'entreprises sous d'autres visages : dix femmes et hommes du MEDEF Nouvelle-Calédonie, entrepreneurs engagés, nous confient en toute humilité leur expérience et partagent, à grand livre ouvert, leurs chemins originaux vers la réussite. »

Daniel Ochida

Président du MEDEF Nouvelle-Calédonie



Jean-Jacques Magnin★

Du pionnier à l'entrepreneur

Qui connaît la clinique Magnin ? Tous les Calédoniens ! Ce nom de famille est associé à la santé et la médecine depuis longtemps. Jean-Jacques l'a d'abord hérité de son grand-père, un aventurier arrivé sur le Caillou en tant que colon Feillet. Quant à son père, le docteur Magnin, il a été le premier médecin calédonien et a fondé la clinique du même nom. Coiffeuse de profession, sa mère s'est appliquée sa vie durant à soutenir le destin peu commun de cette famille.

Scolarisé à l'Orphelinat, puis en primaire à l'école du Sacré-Cœur, et enfin au collège La Pérouse, Jean-Jacques préfère alors le lagon aux salles de classes. La plongée, en particulier, s'avère une rude concurrente aux études. « *J'avais l'habitude de dire que je faisais « l'école du lagon »* » Ses parents s'inquiètent et l'envoient, à quatorze ans, faire ses preuves en France, loin de l'ensorcelante étendue bleu turquoise.

De retour, Jean-Jacques rejoint Bourail pour la première partie de son service militaire, la deuxième se déroulant dans la garnison de Nouméa. Finalement le jeune homme part en Australie, à Sydney, pour y apprendre l'anglais.



★ La tête dans le lagon

Au grand dam de ses parents, Jean-Jacques n'a pas vraiment changé : refus des études, du salariat, du soutien familial, appel du lagon... Son côté rebelle ne souhaite qu'allier passion et métier. « *J'avais besoin d'entreprendre ! d'espace !* » Aussi crée-t-il logiquement une société d'exportation d'animaux marins vivants pour les aquariums du monde entier et, pêcheur professionnel, fournit le fameux aquarium de Nouméa, dirigé à l'époque par les époux Catala. « *Un job passionnant !* » Parallèlement, il pratique le métier d'éleveur comme son père et son grand-père avant lui, sillonnant le territoire pour vendre ou acheter de têtes de bétail, s'absentant trois jours dans la brousse pour ramener les bêtes au paddock. Sur terre comme en mer, le grand air lui va bien.

Dans les années 70-80, Jean-Jacques Magnin s'engage dans la promotion immobilière, sans abandonner le métier d'éleveur. L'activité l'enthousiasme mais il bute sur son « *plus féroce concurrent d'alors... la Cafat, qui se comporte alors en promoteur immobilier en investissant les réserves de ses régimes de protection sociale* ».

« *J'avais l'habitude de dire que je faisais "l'école du lagon" »* »

Le bouillant jeune homme se lance aussi dans la restauration. Tous les Nouméens de l'époque se souviennent du Faré de la Pointe Magnin. Mais des débuts chaotiques font planer une menace de faillite quelques mois seulement après l'ouverture : « *Trop ambitieux, trop coûteux, je devais très rapidement changer de concept* ». S'ensuit une batterie de mesures salvatrices : réduction du volume du personnel, redéfinition de la carte, instauration d'une formule prépayée aux prix attractifs et création d'activités annexes (plage, planche à voile...) Résultat :

pendant une bonne dizaine d'années, le Faré devient *the place to be*, jusqu'à ce que la province Sud rachète le terrain, en 1991, pour y créer le Méridien.

Adhérent du Medef-NC depuis longtemps, le groupe Magnin devra un temps le quitter pour cause de conflits d'intérêts avec la Cafat, avant de revenir dans le giron de l'organisation patronale jusqu'aujourd'hui.



★ Retour aux sources

En 1989, l'activisme médical familial, qu'il a longtemps oublié, se rappelle à notre entrepreneur. Son père est décédé quelques années plus tôt, en 1985, et son successeur le Docteur Pierson, médecin chirurgien, a pris sa retraite en 1982. La clinique semble périlcliter et Madame Magnin appelle son fils à la rescousse. Il se sépare alors de toutes ses autres activités. Fort de ses réussites financières et en collaboration avec son beau-frère Robert Peguilhan, l'entrepreneur relance l'activité chirurgicale de la clinique qui rassemble bientôt la majorité des actes, non sans faire appel à des spécialistes reconnus, venus notamment de métropole. Devant l'essor d'un secteur qui double son chiffre d'affaires d'année en année, au détriment de l'hôpital, les autorités décident de réglementer l'organisation de la santé sur le territoire, ce qui freine l'expansion de la structure familiale. Pour Jean-Jacques,

« Quand il ne disparaît pas trois jours pour ramener les bêtes au paddock, il sillonne la Brousse pour vendre ou acheter des têtes de bétail »

c'est un défi permanent, une école de gestion des ressources humaines, en particulier vis-à-vis des cadres de santé. *« Mais au prix d'une adaptation et d'un partage des responsabilités, l'expérience s'est révélée positive, enrichissante et captivante. »*

★ L'inéluctable fusion

À cette époque, cependant, les infrastructures qui reçoivent les malades deviennent obsolètes donc sujettes au retrait du droit d'exercer des personnels médicaux par les pouvoirs médicaux. Toutes les cliniques privées du Territoire en sont conscientes, mais elles se regardent et s'observent, avec davantage de défiance qu'en vue d'un accord salubre. *« Nous ne trouvons pas d'accord de sortie dans le but de mutualiser nos moyens. Jusqu'au jour où le Gouvernement calédonien, sous la présidence d'Harold Martin, inquiet de la possibilité d'une fermeture de nos structures pour cause d'obsolescence,*



nous a réunis à huis clos, nous, nos avocats, nos partenaires et tous les collaborateurs essentiels. Lui-même était présent et nous a intimé de n'en ressortir qu'après avoir trouvé un accord. »

Un jour et une nuit plus tard, sous l'autorité amicale mais ferme du président Martin, un consensus s'établit : ce sera la fusion des trois cliniques (Magnin, Baie des Citrons et Polyclinique de l'Anse-Vata) et donc la construction d'une nouvelle structure sur un terrain à Nouville.

★ Le plus gros projet privé jamais réalisé

Six ans après cette décision de fusionner les services et la gestion, le 30 juin 2018, la nouvelle clinique baptisée Kuindo-Magnin, qui comprend un secteur dédié à la maternité, est livrée sous la houlette de Jean-Jacques Magnin, sans aucun dépassement budgétaire. Le 24 septembre de la même année, date fixée 6 ans plus tôt, s'ouvre le plus grand projet réalisé à ce jour en Nouvelle-Calédonie par des entrepreneurs privés.

Détenue à 95 % par le groupe Magnin, la clinique est à ce jour, présidée par Jean-Jacques Magnin et dirigée par un directeur général et un directeur médical. La clinique emploie 450 salariés et plus de 150 médecins.

Malgré l'accomplissement de cet énorme projet, Jean-Jacques, également co-gérant d'une maison de retraite à La Foa, ne compte pas s'arrêter là. Une fois l'esprit d'entreprendre chevillé au corps, difficile de s'en défaire...

« J'ai donc repris mon bâton de bâtisseur et me consacre à un autre projet d'envergure : un complexe de vie pour nos anciens, à la place de l'ancienne clinique tout en conservant l'ancienne demeure. Ce projet d'une valeur de 2,5 milliards, est d'une importance majeure pour le territoire et la Ville de Nouméa. Les travaux commenceront sous peu. En clair, un EHPAD médicalisé, de quatre-vingt-dix-huit lits et la création de 50 emplois. Mais c'est une autre aventure... »

« Après un jour et une nuit à huis-clos, sous l'autorité amicale mais ferme du président Martin, un consensus s'établit : ce sera la fusion des trois cliniques »





Line Hoang

Itinéraire d'une battante

Née en 1981, elle arrive en Nouvelle-Calédonie à l'âge de 5 ans, dans les bagages de ses parents qui viennent y retrouver une tante, installée depuis longtemps sur le territoire. Au Vietnam, où elle est née, son père était musicien, sa mère travaillait dans une banque. Tout va changer.



★ Une enfance calédonienne

Ce n'est pas une période facile en Nouvelle-Calédonie. La maman, couturière, le papa, dans la bijouterie, repartent de zéro pour élever Line qui observe ses parents travailler, économiser puis acheter un snack où ils travaillent de 9 heures à 23 heures, Line dormant dans la voiture à l'arrière du snack « *parce qu'ils ne voulaient pas me laisser seule à la maison le soir* ».

Le bac en poche, en considération des moyens familiaux, Line s'oriente vers un BTS de commerce international, des études qu'elle prévoit courtes à cette époque. Mais une fois le diplôme gagné, elle parvient à obtenir une bourse avec le soutien du consulat d'Australie qui lui permet d'entamer un Bachelor à Sydney. Trois ans plus tard, elle est de retour en Calédonie où son père a depuis trouvé un poste dans une bijouterie tandis que sa mère maintient à flots, s'épuisant à la tâche, le business familial que Line est alors chargée de vendre, ce qu'elle réalise en six mois.



★ Que la chasse commence !

Mais l'appel du large est plus fort. Elle n'a que 24 ans et repart à la découverte du monde et de ses opportunités, avec l'aide de ses parents pour payer le voyage. Elle se rend d'abord en Allemagne, à Dresde, où elle a quelques contacts, puis en Bretagne où son oncle, qui l'héberge, lui conseille de reprendre des études.

« J'ai très vite compris qu'un Bac + 2 français et un Bac + 3 australien, ça ne faisait pas un Bac +5 ! »

« Eramet lui propose un poste à la Sln, à Nouméa, mais elle préfère se frotter au poste d'auditrice financière chez Ernst & Young, à Lyon, avant de retourner à Paris et d'intégrer Aston Carter, du groupe Allegis, qui la bombarde chasseuse de têtes »

Qu'à cela ne tienne. Line Hoang accumule les défis : direction Paris où ses compétences linguistiques lui garantissent un job d'hôtesse à Roissy. Moyennant une organisation de vie acrobatique, elle parvient à potasser les livres qui pourraient lui ouvrir les portes d'une école de commerce. Soutenue par ses parents, accumulant les petits boulots, Line intègre l'Ecole de management à Lyon, où elle passera deux ans avant de trouver un stage de fin d'études en tant que

contrôleuse de gestion chez Eramet. Puis direction Baltimore, USA, où Eramet lui offre un contrat d'un an. L'entreprise minière lui fait miroiter un emploi à la SLN, à Nouméa, mais elle préfère se frotter au poste d'auditrice financière chez Ernst & Young, à Lyon, avant de retourner à Paris et d'intégrer Aston Carter, du groupe Allegis, qui la bombarde chasseuse de têtes.

Là, elle « s'éclate ». Totalement autonome, elle se lance dans une « véritable chasse ». Elle use de stratégies dignes de romans policiers pour répondre aux besoins de ses clients, débusquer les talents qu'ils attendent, et ses joutes en haut lieu lui ouvrent des relations socioprofessionnelles passionnantes. Le travail est harassant, exigeant mais Line aime le cadre relationnel qu'elle parvient à tisser, se réjouit quand elle constate la satisfaction des clients. Et elle adore être rémunérée selon ses performances...



★ Grand bateau, grosses vagues. Petit bateau, pas de vagues.

Pause. En vacances au Vietnam, Line retrouve brièvement ses parents, dont sa mère qui lui raconte sa dernière aventure : la fabrication de tofu dont sont désormais friandes les grandes enseignes de la distribution en Calédonie. Mais la maman ne déroge pas à son dicton préféré, « *Grand bateau, grandes vagues. Petit bateau, pas de vagues* », et lui avoue vouloir abandonner ce marché florissant. Line laisse son compagnon en

Europe et retourne à Nouméa défendre son « projet tofu ». Les obstacles se dressent devant elle : autorisation obligatoire des autorités sanitaires, manque de personnel qualifié, méconnaissance des gestes de la profession. Il s'en faut de peu que l'entrepreneuse abandonne, d'autant que son ami l'attend toujours en France. Puis, à la dernière minute, la veille de son départ, elle honore par politesse un dernier rendez-vous au cours duquel elle apprend qu'une société, Tari Sushi, et son laboratoire de fabrication tout à fait conforme à ses attentes, est en vente.

« J'ai très vite compris qu'un Bac + 2 français et un Bac + 3 australien, ça ne faisait pas un Bac + 5 ! »

Devant l'obligation et la difficulté d'obtenir des autorisations sanitaires pour importer la matière première du tofu, à savoir les graines de soja, elle décide de transformer son projet. En 2015, après quelques tâtonnements, et non sans avoir mis la main à la pâte, au propre comme au figuré, Line réouvre Tari Sushi. « *Pendant un an j'ai dû ajuster des pratiques qui fonctionnaient ailleurs mais pas sur le marché local, retrouver les bonnes vieilles méthodes commerciales* ». Il faut former des équipes qui s'avèrent défaillantes, se remettre elle-même à la cuisine... Mais à cœur vaillant, rien d'impossible. Line se souvient encore de la première fois qu'elle entre à la Cafat, un grand sourire aux lèvres et se disant : « *Voilà, maintenant je paie des cotisations patronales !* »

★ L'audace porte ses fruits

Line finit par tripler le chiffre d'affaires de Tari Sushi. 2017 et 2018 sont d'excellentes années : des équipes compétentes sont en place, Line retrouve un peu de temps pour elle. Bientôt, elle s'ennuie. Or, en passant chaque jour devant un local inoccupé, elle s'interroge : et si c'était un bon spot pour un nouveau commerce ?



Lequel ? Elle ne sait pas encore vraiment, mais elle parvient tout de même à dénicher le bailleur. TOP va bientôt voir le jour. Ce sera un bar à jus de fruits qui propose, en outre, des salades dont les clients décident eux-mêmes de la composition.

« *J'ai bien été aidée par le Medef-NC* », notamment via le site internet, où elle a trouvé toutes les informations relatives au droit du travail dont elle a pu avoir besoin. « *Cela m'a donné envie d'y adhérer et de le promouvoir au sein du club J'Entreprends en NC.* »

Après TOP 1, aujourd'hui TOP 2 est en route, et les enseignes représenteront alors douze créations d'emplois. Aujourd'hui, Line Hoang n'a plus peur des gros bateaux, ni des grosses vagues. Alors attendons-nous à une prochaine déferlante !

fidec|nc

Jean-Malo Villejiquel ★

*Le baromètre de l'avenir
d'une économie*

C'est ce qu'on appelle une vocation. Fils de fonctionnaires que leur travail emmène en région parisienne après sa naissance en 1966, en Haute Savoie, Jean-Malo Villejiquel suit une scolarité classique avant d'intégrer une Ecole de commerce, avec comme stage de fin d'études une première expérience chez Coopers & Lybrand. Fort de cette expérience, il envisage déjà de devenir expert-comptable. « *Je me suis alors rendu compte que mon diplôme de l'école de commerce actait un certain nombre d'équivalences pour obtenir les diplômes de fin d'études de comptabilité* ». Qu'à cela ne tienne ! Il intègre l'équipe du même cabinet et obtient son DESCF. Jean-Malo va y travailler dix ans, se spécialisant dans les métiers de l'audit, tout en restant tendu vers son objectif ultime : devenir expert-comptable.



★ Un voyage en Nouvelle-Calédonie qui conforte sa vocation

En 1999, à l'occasion d'un voyage en Calédonie pour y retrouver un ami, Jean-Malo rencontre le directeur de la filiale de son employeur Coopers & Lybrand, PWC sur le Caillou. « *Votre profil m'intéresse et je vous embauche si vous le souhaitez*, lui dit le sénior Partner de l'époque. *Si vous obtenez votre diplôme d'expert-comptable, le DEC, alors je vous prendrai comme associé.* »

Un destin calédonien se profile. « *Le pays était accueillant, les conditions de travail semblaient favorables* ». Jean-Malo finira par y rencontrer son épouse, une femme d'ici avec qui il fondera une famille. Parallèlement, l'homme qui n'a pas envie de retrouver le statut d'employé, obtient le fameux diplôme d'Expert-Comptable.

En 2002, c'est fait. Le voilà associé de PriceWaterhouseCoopers (PWC). Or, la même année, éclate l'affaire Enron, l'une des plus grandes sociétés américaines du secteur de l'énergie dont les opérations spéculatives avaient été maquillées en bénéfices par des manipulations comptables. Le scandale entraîne dans son sillage la disparition du cabinet d'audit international Arthur Andersen, et les professionnels calédoniens s'interrogent sur l'avenir du métier : faut-il désormais séparer les métiers de l'audit et de l'expertise comptable ? La réponse ne se fait pas attendre. Désormais PWC se consacrera à l'audit, et Fidec à l'expertise comptable.

En 2002 encore, suivant l'Accord de Nouméa qui prévoit de transférer l'essentiel des compétences d'Etat au Territoire, le Gouvernement local promulgue une délibération instituant l'Ordre des Experts comptables et comptables libéraux de Nouvelle-Calédonie. Jean-Malo fait aujourd'hui parti des experts-comptables les plus anciens ayant intégré cet Ordre.



★ Diversité et expansion

« Suivant l'Accord de Nouméa qui prévoit de transférer l'essentiel des compétences d'Etat au Territoire, le Gouvernement local promulgue une délibération instituant l'Ordre des Experts comptables et comptables libéraux de Nouvelle-Calédonie. Jean-Malo est l'un des premiers d'entre eux à intégrer cet Ordre »

Fidéc.nc propose le service légal de commissaire aux comptes via Fidéc Audit mais se concentre sur les métiers liés à l'expertise comptable. Droit des affaires, fiscalité, analyse financière, plans de financement, relations bancaires, révision des comptes, accompagnement de la transmission des entreprises ...

Des équipes pluridisciplinaires, aux compétences multiples, s'attellent à résoudre les problématiques des entreprises, s'inscrivant en véritables partenaires. *« Cela demande une organisation particulière qui consiste, d'une part, à partager les responsabilités, en s'entourant de plusieurs associés aux compétences différentes permettant de pérenniser notre socle exécutif et, d'autre part, de manager des équipes pluridisciplinaires ».*

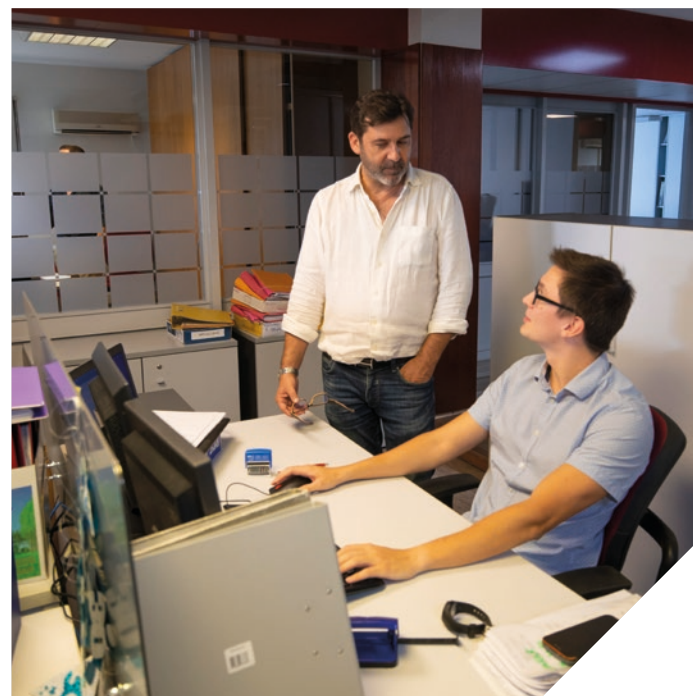
★ Révolution numérique

Depuis plusieurs années, la prise de décision s'est alliée à la vitesse inégalable des logarithmes de l'intelligence artificielle qui s'est imposée, à condition de faire évoluer la profession, comme une aide incontournable à la gestion. Cette évolution s'est accompagnée d'une formation continue en interne pour permettre aux collaborateurs de rester pertinents et d'apporter une forte valeur ajoutée aux décisions des clients. Il en va de même de l'engagement de Fidéc dans la formation de jeunes futurs experts comptables *« Cette démarche nous permet également d'assurer la pérennité de notre structure ».*



★ Filialisation et formation

« Enfin, nous avons décidé de filialiser nos services, sous la responsabilité d'anciens collaborateurs de Fidec.nc qui souhaitent devenir associés, avec pour objectif de se spécialiser dans des activités très ciblées ». Le réseau Fidec, c'est maintenant Fidec Social, pour l'établissement des salaires et de ses corollaires réglementaires, ainsi que Weimann & Fizelier, spécialistes juridiques et fiscaux. Afin de se rapprocher des clients, l'entreprise a aussi externalisé ses bureaux, comme à Ducos avec sa filiale Fidec Ducos, ou encore en Brousse, à Bourail avec un bureau secondaire. Dans son cadre professionnel, Jean-Malo Villejiquel est convaincu qu'il faut s'affranchir des rapports hiérarchiques : « Il faut suffisamment de subtilité pour parvenir à un consensus qui fasse prendre les bonnes décisions pour atteindre des objectifs déterminés ».



« Nous avons une position privilégiée, au cœur des entreprises, pour contribuer à la dynamique économique locale »

Expert-comptable du Medef-NC, membre de la commission *Économie-Fiscalité* de l'organisation patronale et membre de la CCI, Jean-Malo Villejiquel y apporte son analyse et ses conseils sur les thèmes que l'actualité locale prévoit en matière fiscale.

Elu par ses pairs, il a présidé l'Ordre des Experts comptables de Nouvelle-Calédonie en 2013 et 2014. « Nous avons une position privilégiée, au cœur des entreprises, pour contribuer à la dynamique économique locale et avoir une visibilité du baromètre de l'avenir de cette économie. Pour toutes ces raisons, travailler chaque jour devient une passion. »



Mireille Levy

De la "self-made-woman" à l'engagement humanitaire

C'est une histoire de famille. Non pas la famille au sens large, ni l'héritage, ni la facilité. On est dans une famille qui se bat au jour le jour, qui se construit autour d'un père et d'une mère de gauche, l'un musicien, mal voyant, l'autre assumant l'éducation quotidienne des enfants.

Mireille, née en 1953, ne s'attarde pas sur son enfance marseillaise. Eu égard au milieu modeste où elle a grandi, l'indépendance est une urgence : « *Brevet commercial en poche, je commence à travailler dans une boutique de jouets puis dans une banque où j'obtiens mon brevet de banque. J'y occupe différents postes* ». En 1979, elle décide avec son mari, Pierre, d'apporter son soutien à un cousin établi à Nouméa. Une fois la mission accomplie en Calédonie, Tahiti s'impose car la marque Steca cherche un prestataire exclusif pour vendre ses robots ménagers en Polynésie. L'aventure ne dure que deux ans, intenses et satisfaisants, mais pendant ce temps l'Océanie a mis le grappin sur le couple qui voudrait y atterrir une fois pour toutes, en Nouvelle-Calédonie si possible.



★ Nulle part ailleurs

« À l'époque nous ne trouvons pas à Nouméa de projets enthousiasmants », aussi créent-ils le leur, l'un des premiers vidéo clubs, avant d'investir un local de l'ancien tribunal, transformé en complexe commercial Le Village, en plein centre de Nouméa. Ils y font prospérer, en exclusivité, la marque Mac King, celle des jeans « Made in Marseille » que Pierre affectionnait.

Le succès est immédiat ! Deux ans plus tard, une offre de rachat – de celles qu'on ne refuse pas – libère l'esprit entrepreneurial et l'âme d'artiste de Mireille qui s'intéresse à une petite boutique de fleurs sise dans le quartier de l'Orphelinat. Petite, mais précieuse enseigne, Angarek – « orchidée » en malais – vend des fleurs fraîches de Singapour, et aussi des orchidées trempées dans l'or et l'étain, expédie des boîtes d'orchidées à destination de la Métropole, friande de ces fleurs asiatiques.

C'est les années 80. Nouméa est encore un gros village. Pour assurer leur approvisionnement, Pierre décide de se lancer quant à lui dans la production horticole. Il prend les rênes de Baccara, une société spécialisée dans la culture des roses à Yahoué.

La clientèle grandit, le magasin, lui, rétrécit.



★ De l'espace

Il faut changer. Il faut de l'air, de l'espace. La demande est si forte que, les jours de la Fête des Mères ou de Noël, Angarek est obligée d'étendre le magasin sur le parking « *pour satisfaire une clientèle désireuse d'offrir un cadeau floral original que nous étions les seuls à proposer sur le territoire* ».

« À Nouméa,
une créatrice en
quête de fleurs »

On se sépare alors de Baccara. On entre dans la SCA Nouméa Fleurs et on crée la SCA Roseraie de Païta. On y produit des roses en hydroponie. Et ça pousse... Mireille s'est vue, depuis, remettre la médaille du Mérite agricole par le ministre de l'Agriculture Dominique Bussereau.

Mais un parfum particulier n'échappe pas à notre business woman : celui du muguet, la fleur des travailleurs. Les Premiers Mai, la demande de muguet importé est trop forte pour qu'ils l'ignorent et cet engouement les convainc de se lancer dans la culture locale de cette plante. Un pari audacieux s'il en est, en zone subtropicale. S'en suit un investissement conséquent : il faut ériger des serres climatisées, faire venir chaque année des griffes de muguet qui y grandissent dans une atmosphère favorable. Vingt-cinq ans plus tard, Mireille et Pierre en sont encore les seuls producteurs en Calédonie.

Angarek a prospéré et se voit dans l'obligation d'investir un local adjacent, permettant d'agrandir le magasin actuel qui emploie deux fleuristes et une livreuse.



★ Des succès et des épreuves

Entre-temps, la société a toujours su s'entourer de personnes compétentes avec qui elle entretient des relations de partenariat et de confiance. Elle a su, également, attirer l'attention sur elle en organisant des manifestations ludiques au Village, comme l'élection Miss Télé 7 jours, la semaine thaïlandaise... mais aussi, dans les années 90, une grande exposition de bonsaïs dans l'ancienne mairie de Nouméa, drainant quelque 10 000 visiteurs en une semaine.

« Se lancer dans la culture du muguet en Nouvelle-Calédonie, un pari gagnant »

Il y a eu, aussi, l'organisation de manifestations avec un objectif d'accompagnement social, comme la Semaine du handicap lors de laquelle tous les commerçants ont reversé une somme considérable à l'Association des personnes en situation de handicap.

Il y a eu, aussi, les épreuves, comme les cyclones, en particulier Erika qui a grandement endommagé, voire complètement détruit les structures horticoles. Il a fallu serrer les dents, tenir et « reconstruire ce que la nature avait défait ».

A cet égard, la crise du Covid-19 n'aura pas permis de faire croître du muguet en Nouvelle-Calédonie : trop de contingences (approvisionnement en griffes hasardeux, maintenance des climatiseurs non garantie, éparpillement des employés confinés sur le territoire...) ont incité la société à ne pas produire en 2020, même si les frais tels l'achat des griffes et l'entretien des structures, eux, n'ont pas subi le confinement !

★ Se tourner vers les autres

Or, bien avant cette année particulière, sur la base de solides convictions et d'un « flair » entrepreneurial hors du commun, Mireille Levy ne s'est jamais reposée sur ses succès mais a décidé de s'impliquer dans le monde social et sociétal, d'abord en tant que présidente de l'Association des femmes cheffes d'entreprise, puis via le

Medef-NC où, membre du bureau, elle a participé à des « *projets passionnants* » comme la révision des statuts ou encore son mandat au Conseil du Handicap. Elle a été, par ailleurs, conseillère municipale de la ville de Nouméa de 2001 à 2020.

« Avec les cyclones, il a fallu parfois reconstruire ce que la nature avait défait »

Pas étonnant dès lors, que Pierre son époux et partenaire de longue date, lui aussi médaillé du Mérite agricole pour la qualité de son travail, membre fondateur de la Société calédonienne de trot, ait décidé de s'impliquer dans l'élevage des chevaux de course. Quand on vit avec une Amazone, il faut tenir l'allure.

Malgré un parcours dense et remarquable, la dame ne semble pas prête d'abandonner son implication dans la vie sociale de son pays et de sa grande région. L'organisation de la Semaine du handicap, au Village, nous avait déjà alerté sur la fibre humanitaire de Mireille. Aujourd'hui, c'est surtout cette part d'elle-même qu'a choisi de développer celle qui, membre du Lions Club depuis 1992, en deviendra Présidente de la Région Nouvelle Calédonie-Vanuatu en juillet 2020.



Franck Savreux

*De Mallicolo à Nouméa,
un parcours vers l'entreprise
riche d'humanité*

Son enfance s'est déroulée dans une famille contrastée, à la croisée des chemins entre milieux ouvrier, artiste et notable. Ses parents enseignants cumulent des origines multiples : papa picard d'ascendance écossaise, maman pied noir descendante d'Espagnols. Le partage, la solidarité, le mérite sont au cœur de l'éducation d'un jeune homme ouvert aux autres et au monde.

Peu après sa naissance, compliquée par une hémiplégie – un handicap qu'il transformera peu en peu en force de vie – ses parents s'installent à Mallicolo, dans ce qu'on appelait encore les Nouvelles-Hébrides. Dans la tribu de Lamap où ils résident, ils érigent une école, un dispensaire, une exploitation agricole...

« C'est un port d'attache culturel et un esprit océanien à jamais gravés dans mon cœur ». A l'indépendance du Vanuatu, le retour en métropole sera l'occasion d'entamer un tour du monde d'où lui vient son *« virus des voyages et le besoin d'exercer plus tard une activité tournée vers l'international ».* En 2004, il reviendra dans le berceau de sa jeunesse, à Mallicolo, pour être honoré d'une distinction coutumière de *« Man Lamap ».*



★ À la convergence de plusieurs vies comme chemin vers l'esprit d'entreprise

Avec un BAFA européen qu'il passe à Londres et un brevet d'Etat de tennis, Franck devient animateur et « GO » au Club Med, puis directeur de camps de vacances et de centres aérés à l'étranger, pour ensuite, devenir formateur de ce même brevet. Ces activités lui permettent d'améliorer financièrement sa vie d'étudiant mais aussi de faire un pas vers l'autonomie et d'acquérir ses premières compétences managériales.

« Son enfance au vanuatu, son amour de l'art et des voyages, ses premières expériences professionnelles forgent une personnalité atypique et un esprit d'entreprise basé sur la richesse des relations humaines »

Pourtant, le monde de l'entrepreneuriat est encore bien loin. Franck rêvait plutôt de devenir un artiste. Après un Bac B, il part aux Etats-Unis pour obtenir sa High School Graduation, parfaire sa maîtrise de l'anglais et en profite pour se former aux arts plastiques et photographiques. Inspiré par son grand-père, peintre impressionniste reconnu, il remporte un concours de peinture de niveau national américain, distinction qui lui permet d'obtenir une bourse d'études d'arts en Californie.

★ L'expérience des grands groupes de marketing comme assise professionnelle

À son retour en France, deux ans plus tard, avec un premier cursus socioéconomique qui ne répond pas aux critères d'entrée en grandes écoles d'art françaises, il se recentre sur ses acquis linguistiques pour s'orienter vers un DEUG de langues étrangères appliquées et de commerce international à Lille, puis un DUT en communication et marketing, à Bordeaux. Ce dernier diplôme lui ouvre les portes de stages d'assistant-chef de la publicité dans deux des plus grands groupes mondiaux de conseil en communication et marketing, Publicis et Euro RSCG, où il noue des relations clés.



Avec le soutien de mentors gagné dans ce milieu professionnel, il décroche un poste de chef de projet puis affûte ses armes en tant que coordinateur international et planner stratégique au sein d'Havas Advertising. De Paris à Moscou, en passant par Londres et Johannesburg, il gère une équipe de chefs de projets et un réseau d'agences réparties dans plus de vingt pays au profit de clients tant au niveau politique, institutionnel que commercial, telles que LVMH, Intel, PSA, ou encore, Boursorama. L'aventure dure cinq ans, pendant lesquels il co-crée une première entreprise, une start-up en e-médiaplanning, « Costbooster » durant le premier boom de l'Internet.

« Bien qu'une carrière toute tracée s'ouvrait devant moi, j'avais toujours en tête cette petite voix qui me chantait le Pacifique Sud. Elle a été la plus forte ! » A trente ans, il rejoint la Calédonie et repart quasiment de zéro.

Un CDI proposé par l'agence Birdy Communication, en tant que développeur d'affaires puis une co-gérance, lui permettent de se familiariser avec une culture, l'entreprenariat et un marché de la communication locaux très différents de ses précédents environnements professionnels. Deux ans plus tard, en 2005, Franck se lance comme consultant en marketing en freelance auprès des très petites et moyennes entreprises calédoniennes, avant de créer, face à une demande accrue, sa propre SARL, Push & Pull, agence conseil en marketing à 360°.

A savoir : une structure qui accompagne tout projet de clients stratégiquement très en amont de problématiques jusqu'à la production des produits omnicanaux finaux (médias, hors-médias, web).

Ce sont les appuis de ses clients et fournisseurs, pour lesquels il s'est dépensé sans compter, qui lui permettent d'asseoir la notoriété de sa société puis de collaborer avec Leina Hori, designer PAO et webdesigner, une Calédonienne d'origine japonaise, aujourd'hui son associée. Dans la lancée, il co-crée deux autres sociétés en joint-venture, une agence web « ONE TO ONE » sur Nouméa et une petite agence de communication « KAWADEÏ », en province Nord. Mais les divergences d'implications entre co-gérants et l'irrégularité du marché l'incitent à rapatrier ces compétences sur Push & Pull.



★ Le facteur humain comme clé de réussite

Sans le soutien de sa compagne, de ses proches, « *sans l'implication de multiples talents et relations humaines* », Franck Savreux n'aurait pas pu se permettre tant de sacrifices personnels, temporels et affectifs. Que de journées à rallonge et de week-ends au boulot pour que Push & Pull finisse par gagner en reconnaissance, pérennité et attractivité !

L'exigence de qualité et l'obligation de résultats, si déterminantes qu'elles ont été, ne doivent pas occulter aussi une stratégie peu commune qui a consisté à « *initier et animer avec constance un réseau d'une cinquantaine de partenaires, des expertises complémentaires des nôtres, dans le but de toujours mieux satisfaire nos clients institutionnels et privés* ».

« *Persévérance* », « *dépassement de soi* », « *amour du travail bien fait* », « *savoir donner pour recevoir* », « *penser constructif* », « *retours sur investissements-clients* » ... c'est le champ lexical de Franck pour qui, challenger rime avec partenariat durable et force de conviction concurrentielle.

“ *En 2005. Franck se lance comme consultant en marketing auprès des très petites et moyennes entreprises calédoniennes. avant de créer sa propre Sarl. Push & Pull. agence marketing à 360°* ”

persistent : à savoir qu'il est nécessaire de professionnaliser et de structurer son secteur d'activité. Convaincu que le Medef-NC est un atout pour « *revaloriser le rôle sociétal central de l'entreprise* », Franck s'implique depuis dans de grands chantiers tels que la Responsabilité sociétale des entreprises (RSE) ou la transformation numérique, lui permettant de renforcer des synergies très qualitatives entre chefs d'entreprises et acteurs institutionnels.



LEGISCAL

CABINET JURIDIQUE



Sarah Paiman[★]

Du cœur et du cran

Sarah voit le jour à Nouméa en 1977, dans un milieu plutôt modeste. Elle grandit avec ses deux frères dans les valeurs de la famille, du travail et de la tradition, prônées par un papa javanais de la côte Est, Calédonien depuis quatre générations, et par une maman d'origine métropolitaine.

Alors que la sombre période des Evénements commence, ses parents s'installent en métropole où elle poursuit sa scolarité dans le Var, puis à Poitiers où elle passe son bac avant de s'orienter vers un DUT à Lyon. Son diplôme acquis, et en considération de ses origines modestes, elle envisage de se positionner directement sur le marché du travail. Mais un job d'été, dans un golf, et le futur mari qu'elle y rencontre, en décideront autrement. Le père de l'heureux élu, notaire de son état, lui conseille de croire en ses capacités et de poursuivre ses études de droit. Un conseil qu'elle saura entendre : la jeune femme n'a pas froid aux yeux et obtient une maîtrise en Droit des affaires à l'université de Reims.



Dans le même temps, elle s'est mariée et attend bientôt un enfant. Finalement, ils seront deux ! Après une année sabbatique pour s'occuper de ses jumeaux, elle attaque de nouvelles études en Droit des nouvelles technologies. La jeune famille est alors en Belgique où Sarah trouve son premier poste au Conseil supérieur de l'audiovisuel (CSA).

★ En pleine révolution numérique

« Nous sommes dans les années 2005-2010, en pleine explosion de l'Internet ». Autant dire que Sarah se trouve au centre : au centre de l'Europe et au centre de l'effervescence soulevée par l'émergence de ce nouveau média qui redéfinit en temps record les contours de l'audiovisuel, suscite des réflexions sur la convergence des médias... Au CSA, pendant cinq ans, elle évolue de poste en poste, plus passionnants les uns que les autres, au cœur de cette révolution. Elle y affûte ses armes numériques et expérimente des stratégies professionnelles qui, nous le verrons, lui seront bien utiles pour la suite de son parcours. Mais après ces longues années d'exil, dont huit en Belgique, le climat et le mode de vie européens finissent par lui peser : elle succombe au chant des îles. Et convainc son mari de retourner vivre en Calédonie



« Une évidence s'impose : il faut créer un cabinet juridique dont les acteurs connaissent le monde de l'entreprise parce qu'ils y ont travaillé de l'intérieur »

C'est une famille enrichie d'un troisième petit garçon qui fait son retour dans le Pacifique. Là, malgré ses prospections avant le départ, il s'avère difficile de trouver un poste dans l'audiovisuel et les télécoms. Aussi assure-t-elle le poste de chef du service juridique des îles Loyauté, pendant dix-huit mois, avant de revenir à Nouméa où la Société de développement des îles (SODIL) l'embauche à un poste où elle a la charge des questions juridiques de la maison mère et de sa vingtaine de filiales. L'aventure dure

trois ans, avant qu'elle ne réponde à une demande de création de poste de responsable juridique au sein d'Air Calédonie.

C'est aussi le moment où une réflexion commune se met en place entre Sarah et son compagnon. Tous deux n'ont pas reçu la même éducation. Lui a soif d'entreprendre, elle a été élevée dans l'idée qu'il fallait réussir ses études pour trouver un emploi intéressant. D'un commun accord, ils décident de suivre conjointement une formation dispensée par un formateur, fondateur de la Business Maker Academy (BMA) dans le Pacifique, dans les domaines de l'entrepreneuriat, de la communication et de la finance. Bientôt des perspectives s'ouvrent, d'autant que la future cheffe d'entreprise a eu le temps de remarquer que bon nombre d'entreprises calédoniennes étaient trop petites pour embaucher un juriste à plein temps ; et que ces mêmes sociétés se tournaient vers des juristes qui ne connaissaient pas en profondeur le contexte de l'entreprise, n'y ayant jamais travaillé et ne comprenant pas forcément les besoins de créativité et de réactivité chers aux entrepreneurs. L'idée de créer un cabinet juridique s'impose.



★ Un pas vers l'indépendance

« Cinq années d'expérience au Conseil supérieur de l'audiovisuel, en pleine explosion de l'Internet, la propulsent dans l'entreprise du futur »

En accord avec son employeur « Aircal », alors en plein renouvellement de sa flotte d'avions, elle conserve son poste à mi-temps tout en créant sa propre enseigne juridique début 2018, Legiscal. On imagine sans mal la densité de travail pendant ces quelques mois ! Sans compter que l'activité du cabinet, boostée par une campagne multimédia et la mise en place d'un système d'abonnements, prend rapidement de l'ampleur. Mi-2018, la juriste se voit contrainte de démissionner d'Air Calédonie pour s'en occuper à plein temps.

Droit des sociétés, droit du travail, contrats commerciaux, locations... les domaines d'expertise ne manquent pas. S'y ajoute, plus récemment, le Règlement de la protection personnelle des données (RGPD), qui pose de réels problèmes aux petites entreprises. C'est là que revient en force l'héritage de son expérience au Conseil supérieur de l'audiovisuel : « ... travailler en pluridisciplinarité, collaborer avec un spécialiste de la sécurité informatique. Le volume de travail est bientôt tel que l'embauche d'une juriste à plein temps s'impose également, dès 2019. »

Au même moment, à travers le club jentreprends.nc, elle s'intéresse au Medef-NC et à la plateforme qu'il propose pour favoriser le dialogue et l'entraide entre néo-entrepreneurs et chefs d'entreprises aguerris. Avant même de fréquenter le club, elle appréciait déjà le site internet de l'organisation où elle a pu dénicher une somme d'informations considérable. Elle adhère.

★ Développement familial

Cap Construction est le nom de l'entreprise qu'elle a, depuis, repris avec son partenaire de mari. Leurs compétences, complémentaires, s'enrichissent de la participation du père de Sarah, très expérimenté dans le domaine de la construction. « *Un retour aux sources, en quelque sorte* ». L'entreprise située à Dumbéa, qui accompagne ses clients de la recherche d'un terrain, en passant par la construction, jusqu'à la remise des clés, s'est aussi étoffée d'un bureau à Koné pour mieux répondre aux demandes de la clientèle du Nord et de la côte Est.

Désormais tous les ingrédients sont réunis : de son métissage social et culturel, de son parcours personnel et professionnel original et international, Sarah Paiman tire une force qui lui permet de se tenir debout à la proue de l'entrepreneuriat, les pieds bien plantés sur le Caillou.





Bertrand Courte

*Ma confiance dans
ce pays est totale*

Il est de ceux qui ont passé leurs vacances d'adolescent comme employés dans les entreprises familiales : lavage des voitures, comptage de pièces et de billets, coursier et livreur... Bertrand Courte a découvert le métier par la base et ça, c'est formateur.



★ Avant le « destin commun » et *tutti quanti*

Né en 1978, avant même les concepts de destin commun et de vivre ensemble à la calédonienne, d'un père métropolitain et d'une mère de Tiga, Bertrand n'évoque pas une enfance particulièrement difficile. Son frère et lui ont toujours réussi à discuter avec tout le monde. Il avoue néanmoins sa perplexité quand, à l'école, il devait encore biffer, d'après les conseils d'une institutrice, les mentions « mélanésien » et « européen », et inscrire « métisse », car cocher les deux réponses n'était pas autorisé !

« Je n'avais pas le droit de me planter ! Pour beaucoup, je restais "le fils de". C'est une pression supplémentaire »

Quand il a eu l'âge de comprendre certaines choses, son père lui raconta que son union avec une Mélanésienne avait été fraîchement accueillie par son entourage. « Mais il n'en a pas été troublé outre mesure, puisqu'il a eu deux enfants avec ma mère qui travaillait à la Commission du Pacifique sud ».

Suivent une scolarité qui se termine par un Bac Economique et Social au lycée Lapérouse, et des études en Calédonie dans les domaines de l'économie, des finances, du social et de l'expertise comptable.

A l'époque, pour devenir expert-comptable, il faut encore partir hors du territoire. Or, entre-temps, Courte père a quitté la banque depuis des années et fondé plusieurs sociétés qui ont connu un certain succès : Vigilant, Vigifonds, Vigiplis... Plutôt que de s'expatrier en quête d'une qualification supplémentaire, alors que les portes des entreprises familiales lui sont grandes ouvertes, Bertrand préfère s'engager au plus tôt dans la vie réelle. Il obtient son diplôme d'Etudes comptables et financières (DECF) au lycée Jules Garnier, en 1999, et intègre Vigifonds en octobre de la même année.

★ Au boulot !

Il connaît les employés. Il maîtrise la plupart des tâches, même les moins qualifiées, pour les avoir réalisées pendant son enfance. Son père lui ouvre grand les arcanes de la direction. « Mais je n'avais pas le droit de me planter ! Pour beaucoup, je restais « le fils de ». C'est une pression supplémentaire ». Et une invitation à mettre les bouchées doubles.



Son frère lui aussi intègre la direction familiale. Il y aurait pu avoir des conflits de compétences, une compétition malsaine. Il n'en est rien, au grand soulagement du papa. Les deux jeunes hommes ont des caractères tellement différents qu'ils en deviennent complémentaires. L'un se concentre sur la comptabilité et les finances, la

« Les débuts de l'ambitieux projet Frigodom sont néanmoins compliqués. Ils requièrent de convaincre, d'argumenter, d'expliquer, dans un marché étroit qui recherche la confiance »

gestion, l'autre, après des études à SUP de CO Grenoble, a la fibre plus commerciale et intègre SecuSystem en tant que chargé du développement commercial. « A chacun son terrain de jeu ! »

En ce temps-là, le père veille à l'investissement personnel de ses fils en même temps qu'il réorganise le développement du groupe. Peuvent s'ensuivre les cessions de ce qu'ils appelaient « les Vigis » ou, au contraire, la poursuite du développement d'autres sociétés telles que Locabox, Nouméa Archives, Nouméa Ged, Secusystem, Trans-R, Connectic, Sogesti, Setco...

★ La tentation de créer !

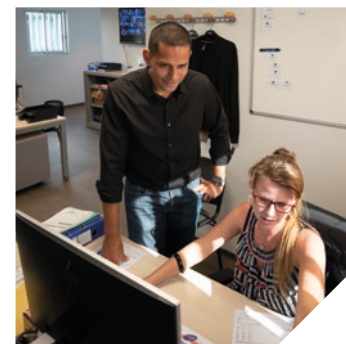
Quelques années passent. La mission est accomplie. Bertrand et son frère se sont impliqués à fond dans les affaires créées par leur père. Mais faut-il rester sur un chemin tout tracé ? Bertrand préfère se poser des questions sur ses ambitions personnelles. Décidément, non, ce n'est pas l'âge du confort. L'envie de créer son propre projet est irrésistible.

Il s'avère qu'à cette époque le groupe GBH, implanté depuis quelques années en Nouvelle-Calédonie, rachète le département Grande distribution du groupe Lavoix. Or il apprend par des informations obtenues par le biais de différents contacts, que le groupe GBH implanté aux Antilles utilisait les services d'un prestataire, FRIGODOM, qui entreposait pour son compte tous ces produits « froids. » « Dès lors pourquoi ne pas proposer chez nous ce service aux importateurs et distributeurs de produits froids ? »



★ Le grand saut

Contact est pris avec le prestataire antillais et, à l'aide de leur expertise, au bout de trois ans de travail sur ce dossier, naît ce qu'on peut appeler « un beau bébé », FRIGODOM NC : un milliard six cent millions d'investissement, un bâtiment à Païta de 3 600 mètres carrés, dont 2 300 de chambres froides pour 23 000 mètres cubes de volume de stockage...



2018. C'est le grand saut. D'abord Bertrand a le sentiment d'avoir pris un risque en engageant les acquis financiers du groupe que son père a mis trente ans à créer. Ce sentiment est néanmoins équilibré par l'intuition d'avoir fait le bon choix et d'être allé au bout de ses ambitions. Les débuts sont néanmoins compliqués. Ils requièrent de convaincre, d'argumenter, d'expliquer, dans un marché étroit qui recherche la confiance. Il y a des insomnies. Il y a des semaines qui semblent des mois. Mais la confiance s'installe et aujourd'hui Bertrand Courte a le sentiment « *que le pari est gagné* » et que ça doit, que ça ne peut que continuer.

Dans sa carrière déjà longue, l'entrepreneur a eu plusieurs fois l'occasion de recourir au Medef-NC pour des questions d'ordre juridique, social ou fiscal. Son adhésion est si ancienne qu'il ne se souvient plus de l'année. « *Plus de vingt ans, c'est sûr !* » Il se rappelle d'un conflit social en particulier, lors duquel un représentant syndical avançait des revendications démesurées sans même en référer à sa centrale. « *J'ai contacté le Medef qui en a aussitôt averti la centrale syndicale qui, effectivement, n'était pas au courant !* » À la suite de cette intervention, un accord a été vite trouvé et tout est rentré dans l'ordre.

★ « S'inscrire dans l'avenir d'un pays prospère »

Les frères Courte ne comptent pas s'arrêter là dans la construction du pays. Ce qui est certain, c'est qu'ils ne font pas partie de ces entrepreneurs calédoniens qui tremblent et ne veulent plus investir pour cause d'échéances référendaires. « *De toutes façons, il y aura un après, quels que soient les résultats. En cela nous continuons d'investir localement en accord avec l'ensemble des parties prenantes de notre groupe économique* »

Ce ne sont pas les projets qui manquent, tel ce tout récent, à Nakutakoin, non loin de la future marina, où un nouveau dock Locabox vient d'ouvrir. « *Ma confiance dans ce pays est totale* », conclut celui dont la part kanak compte bien « *s'inscrire dans l'avenir d'un pays prospère* ».



âBORO

le partenaire officiel et exclusif d' Adecco

Danièle Brault-Delahaie

Comme une pierre fine

Entourée d'une maman d'origine vietnamienne, employée à la Résidence de France de Port-Vila, et d'un père métropolitain, directeur de l'Unelco, elle a grandi dans une ambiance « *agréable et sereine* », aux Nouvelles-Hébrides. À l'aube de l'indépendance du Vanuatu, Daniele Brault entame un premier voyage qui va la mener loin, très loin.

★ De feux et de taille

Ses parents les envoient, elle et ses sœurs, en pension à Nouméa, au foyer Jeanne d'Albret la semaine, et le week-end à Massabielle. Trois ans plus tard, le bac en poche, elle intègre la prestigieuse Ecole du Louvre, à Paris. Durant ces quatre années d'études, elle suit également des cours de gemmologie qui la mènent enfin aux Etats-Unis, au Gemological Institute of America, une école mondialement réputée où elle obtient un diplôme dans le domaine des gemmes et de l'expertise des pierres. De retour en France elle égrène le chapelet des grandes enseignes de la joaillerie : Arthus Bertrand (montres et médailles militaires), Maty (vente de bijoux par correspondance), Swarovski (réputé pour ses cristaux)... « *C'est une série d'opportunités qui m'a d'abord menée sur cette voie. Et puis, j'aimais le côté créatif du monde de la pierre et de la joaillerie* », explique-t-elle. Plus tard, engagée dans l'entrepreneuriat, joaillerie et gemmologie ne seront plus que des hobbies, mais elle conservera le côté créatif « *qui, bien sûr, s'exprime autrement dans l'entreprise* ».



★ Retour dans le Pacifique

Toutefois, à l'époque, elle ne souhaite pas rester vivre en France et l'Océanie la rappelle. Angus & Coote, joaillier et négociant en pierre leader en Australie, l'accueillerait volontiers dans son équipe. Le temps d'obtenir sa Green Card et son visa, elle retrouve Nouméa, qui ne la lâchera plus.

« Une fibre créatrice qui commence par s'exprimer dans le monde de la joaillerie internationale »

Daniele enchaîne les petits boulots, avant d'intégrer Nouméa Industries, plus connue sous le nom de Nopac, qui propose des postes de plus en plus qualifiés... En outre, elle rencontre bientôt son futur mari. Les jeux sont faits « *Bye bye l'Australie !* » Ils donneront bientôt naissance à une petite fille.

Puis vient le jour où ils répondent positivement à l'offre du propriétaire de Nopac, Jehan Morault, qui souhaite se retirer de l'entreprise. La voilà devenue l'une



des actionnaires majoritaires, un peu effarée par le poids des responsabilités. « Avec le recul, je pense que c'était, de ma part, faire preuve d'une grande insouciance. Nouméa Industries était déjà une grosse entreprise à gérer ». Pour autant, c'est à ce moment-là que le germe de l'entrepreneuriat la contamine. Afin de faire vivre « la boîte » elle enchaîne les voyages : Malaisie, Singapour... Là, elle rencontre le directeur d'Ecco, ancêtre du leader Adecco, une société de travail temporaire alors en pleine expansion dans la zone Asie-Pacifique. Selon lui, c'est clair : « Tu as le profil idéal pour notre métier ! » lui lance-t-il. Elle doit travailler pour eux. Après une étude de marché, sa fille sous le bras, elle repart donc se former en métropole.

1^{er} janvier 1995. Daniele et son mari, elle en exploitation et lui en « sleeping partner », s'engagent auprès d'Ecco pour ouvrir des filiales sur le Caillou. Les chantiers ne manquent pas : gestion des dockers occasionnels du port, ressources humaines pour la construction du four Demag VI de la SLN puis celle du centre Jean-Marie Tjibaou... Puis des complications, dont l'arrivée d'un autre enfant, un garçon qui connaît des ennuis de santé, les incitent à revendre leurs parts de la société pour retrouver une marge de manœuvre. Devenu Adecco, le grand groupe d'intérim lui rachète la société, tout en lui garantissant une participation minoritaire, et en l'incitant à poursuivre son œuvre de gestionnaire, d'abord pour un contrat de trois ans, puis lui renouvelant sa confiance.

★ « L'être humain »

Coup de théâtre en 2013. A l'occasion d'une restructuration, le groupe propose de lui racheter ses parts puis, deux jours plus tard, de tout lui revendre !

Daniele n'en est pas à un challenge près. Et, d'ailleurs, elle répugne à « abandonner » ses collaborateurs, qu'elle a elle-même formés et qui l'ont accompagnée toutes ces années, comme à laisser en plan la dynamique

qu'elle a initiée. Elle se lance, malgré un divorce qui complique encore les choses. Du jour au lendemain, elle passe de patronne salariée à entrepreneuse à 100 %, « avec des choix décisionnels immédiats » ... La voilà responsable de tout, y compris du nom de sa société qu'elle transforme illico en Âboro, un mot en langue païci qui signifie « l'être humain, et plus généralement tout ce qui se réfère à l'humain ». Elle conserve néanmoins un partenariat officiel et exclusif avec le groupe Adecco qui lui réserve un accès à tous ses outils, notamment d'évaluation, « ce qui permet de nous adapter à l'évolution internationale des savoir-faire dans les domaines des ressources humaines. »

« Un parcours sous le signe de l'adaptation »

Adhérente du Medef-NC depuis 1995, elle travaille d'abord sur les textes qui réglementent la profession du travail temporaire, « activité très peu connue en Calédonie à cette époque ». Dans la foulée, elle impulse la création de la Fédération du travail temporaire (FETTNC).

Elle accumule ensuite les contributions à la vie sociétale en Nouvelle-Calédonie : règlement du conflit des dockers aux côtés d'Annie Beustes – alors directrice du Medef –, assesseure au Tribunal du Travail, membre de l'association nationale des directeurs des ressources humaines, contributrice à la deuxième session du Dialogue social, représentante du Medef aux conseils d'administrations du Service médical Interentreprises et de l'Institut universitaire de technologie... Elle est aussi membre active du bureau des Femmes cheffes d'entreprise.



★ Un dernier défi en vue : transmettre

Aujourd'hui, Danièle Brault n'a plus grand-chose à prouver dans son domaine de prédilection. Elle a participé à un peu tout ce qui fait battre le cœur d'un pays. Mais elle se réserve une mission et, la connaissant, on ne peut douter qu'elle la mènera à bien : transmettre son entreprise Âboro au futur, en s'appuyant sur les talents qu'elle a propulsés au-devant de la scène. Transmettre son expertise, l'héritage de son engagement professionnel atypique et sa connaissance du terrain, à ceux qui viennent après : les âboro, les êtres humains.



Mathieu Derex

Négocier le virage

Vitesse, tactique, technique, ces trois qualités du VTT de descente, Mathieu ne les a pas oubliées depuis l'époque où il a dû choisir entre ce sport, grisant et dangereux, et la voie d'études complémentaires qui l'a menée à son activité de communication digitale. *« En compétition, ce sport m'a appris la discipline d'un entrainement quotidien pour avoir des résultats, le goût de l'effort, l'apprentissage par l'erreur, la persévérance de se relever et recommencer à chaque fois que l'on chute... »*



★ Performance, quand tu nous tiens

Élevé par un père chef d'entreprise d'une PME de carrosserie automobile en Île-de-France et une mère assistante de direction à la mairie de Meaux, qui placent le travail parmi les valeurs premières, l'école traditionnelle, Mathieu, ça ne lui correspond pas : « *Je n'excelsais que dans les maths, le sport et ... le dessin sur les tables de cours ! Trop de théorie, pas assez de pratique. Je voulais être dans le concret.* » Après la Troisième, il se dirige donc vers un enseignement professionnel, qui mélange dessin et mathématiques, avec un vrai besoin de concret. C'est ainsi qu'il passe un CAP Métier d'art, en Exécution graphique. Et dans la foulée, un BAC professionnel, Artisanat et Métiers d'Arts, option Communication graphique à l'école Alfred Costes de Bobigny en 2000.



« *Je voulais être dans le concret* »

Il est né en 1980, il a donc vingt ans quand se pose le choix entre sport et création graphique, ni l'un ni l'autre n'excluant la notion de performance. Il choisit de s'inscrire dans une école supérieure de communication, MJM Graphic Design à Paris, pour une formation en alternance. On est en plein dans la « bulle » internet et l'horizon est presque vierge dans ce secteur.

Lors de sa prise de contact avec l'entreprise qui l'accueillera en alternance, le directeur lui conseille de se diriger vers une nouvelle section de son école : « *Multimédia et Internet* »... « *Et là, c'est la révélation ! Du graphisme statique imprimé, je découvre la communication digitale et les expériences interactives sur le web.* »

★ L'alternance puis l'indépendance

Mathieu obtient son titre de concepteur de support de communication multimédia et internet puis, toujours dans la même « boîte », il reprend un cursus en communication en alternance. « *À l'issue de ces deux premières années, le chef d'entreprise me propose une association pour créer une nouvelle société* ». Il refuse l'offre, choisit de parfaire sa formation dans une agence plus importante à Paris. Cette nouvelle expérience lui permet

de terminer ses études et de découvrir les méthodes de conception des projets web et des campagnes de communication pour les marques nationales.

Mais le rythme métro-boulot-dodo ne lui donne pas envie d'accepter l'offre d'embauche de l'agence parisienne où il a passé sa dernière période d'alternance. Avec son amie, ils décident de prendre le large vers le Pacifique et, saisissant une promotion, ils atterrissent en Nouvelle-Calédonie. En mode sac-à-dos, ils arpentent le pays qui les séduit, repartent en se promettant de revenir un jour.

Retour à Paris où sa compagne doit terminer une année d'études. Mathieu, peu convaincu par les offres de postes parisiennes, crée son entreprise individuelle sous la dénomination « La Fabrik ».

Un an plus tard, Mathieu se rend compte qu'il peut travailler de n'importe où avec son ordinateur portable et une connexion internet, il décide de repartir en

Nouvelle-Calédonie, direction la Brousse calédonienne, dont leurs souvenirs sont encore chauds.

Au bout de deux mois, Mathieu est contacté par des clients parisiens qui ont besoin de ses services pour des projets conséquents. À ce moment-là, la connexion internet en brousse est assez mauvaise, il faut retourner à Nouméa où sa compagne trouve un emploi tandis qu'il structure sa nouvelle entité : La Fabrik se fait remarquer assez rapidement pour la qualité graphique de ses sites internet réalisés sur le marché calédonien, où le bouche-à-oreille et les réalisations font office de publicité.

Mais le chemin est semé d'embûches héritées du passé. « *Souvent on s'est trouvé confronté à des blocages avec le traditionnel "on a toujours fait comme ça". Il est parfois compliqué de faire comprendre que l'information ne se consomme pas de la même façon sur le papier que sur le web ; que faire de la communication digitale comme on faisait de la communication papier, ça ne fonctionne pas.* »



« Faire de la communication digitale comme on faisait de la communication papier, ça ne fonctionne pas »

★ La digitalisation, son crédo

Avec la digitalisation, tout va plus vite. La pénétration des informations, la diffusion, explosent les performances des médias traditionnels. *« Il faut désormais penser service rendu à l'utilisateur, simplification des processus... Il faut prototyper, tester, apprendre, s'adapter aux changements ... »* On appelle cela *« le virage numérique »* que les entreprises vont, peu à peu, adopter comme une évidence, jusqu'aux grandes administrations qui comprennent les avantages de cette révolution.

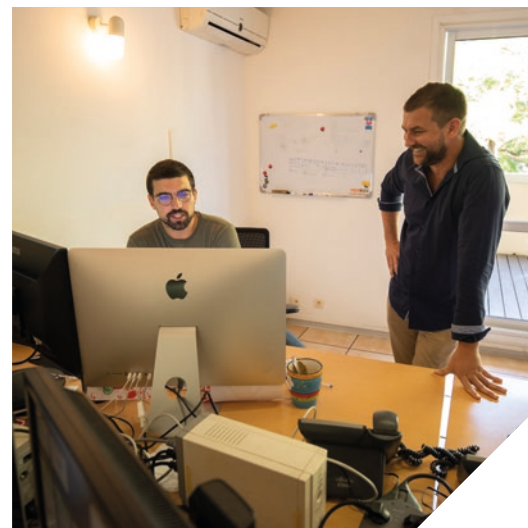
« Les difficultés que l'on a pu rencontrer c'est que nombreux sont ceux qui pensent que la transformation digitale ce sont seulement des outils et de la technologie, alors que la digitalisation c'est d'abord de la stratégie, de la conduite du changement, des méthodologies et ensuite des outils. »

★ Demain

Cela fait maintenant quinze ans que La Fabrik fait son chemin dans le monde de la transformation digitale en Nouvelle-Calédonie. *« Le marché calédonien offre des perspectives très prometteuses au niveau des entreprises et des institutions qui n'ont plus le choix, elles doivent se digitaliser pour rester au service et au plus proche de leurs clients ou administrés ».*

« À cet égard, les derniers chantiers de La Fabrik, qui sont d'accompagner les administrations dans la simplification ou les entreprises dans leurs expériences clients, me permettent d'être optimiste pour la suite de l'aventure. »

Son métier le passionne tant et lui semble si indissociable de l'entrepreneuriat du futur qu'il a décidé de partager ses connaissances et son expérience en intervenant auprès de diverses associations ou groupements tels que le Medef-NC, l'Observatoire du numérique, l'Adie, « J'entrepris » destiné aux jeunes entrepreneurs, dans les lycées et à l'Université. Tout cela afin de rendre accessible au plus grand nombre la digitalisation et le *« virage numérique »*. Un virage que, comme tout sportif de compétition, les entreprises devront négocier afin de ne pas se retrouver dans le décor.



hestia
FACILITATEUR DE VIE

Valérie Zaoui

*L'hospitalité, le pragmatisme
et l'audace*

L'indépendance, elle l'a connue très tôt. Née en 1969 à Nogent-sur-Marne, dans la grande banlieue parisienne, au sein d'une famille de la classe moyenne, dès l'âge de 14 ans elle se débrouille pour donner des leçons ou faire du baby-sitting. À 18 ans, Valérie Zaoui s'organise pour regrouper ses cours de Lettres et civilisations étrangères à l'université de Saint-Denis (deux heures aller, deux heures retour...) et travailler le reste du temps dans des magasins de prêt-à-porter. Deux ans plus tard, une situation familiale difficile précipite une décision déjà latente : entrer complètement dans la vie active.

Comme premier job à plein temps, elle sera agent administratif chez Air Inter, feu la compagnie d'aviation domestique d'Air France. Cette expérience ne la passionne pas et elle préfère, quatre mois plus tard, intégrer le Crédit agricole.



★ Chez Disney, une école de « l'agilité »

Mais la jeune femme a envie d'autre chose, de voyage notamment, comme en témoignait déjà son choix d'études universitaires. En 1991, la région parisienne se prépare à l'ouverture de Disneyland où elle postule. L'immense complexe est inauguré l'année suivante. Valérie est sélectionnée. A Disney, où l'on applique des méthodes de management alors inconnues en France, elle changera de métier à maintes reprises, à chaque fois l'occasion d'une promotion : réceptionniste, secrétaire, formatrice... *« C'est le début d'une expérience très riche qui va durer douze ans, une école de l'agilité, qu'on désigne souvent par le terme flexibilité. C'est-à-dire à travailler dans le stress, dans un environnement en changement permanent, dans un contexte multiculturel où près de quatre-vingt-dix nationalités différentes se côtoyaient. »*



Par exemple, on lui propose un poste dans un bureau de direction à condition qu'elle sache se servir d'un ordinateur. On lui donne une semaine pour se former.

Formatrice à son tour, elle explique aux nouveaux arrivants les valeurs de l'entreprise, son fonctionnement. Elle devient aussi responsable qualité – *« l'émergence de cette spécialité dans l'Hexagone, qui s'attachait surtout à la manière d'améliorer la relation client plutôt qu'aux normes. »*

Après la naissance de sa première fille, elle est chargée des relations entre les équipes de sous-traitance. *« La planification, la polyvalence et la prise de parole en public... tout cela m'a beaucoup aidée dans la gestion de mon entreprise. »*

« Si on attend que toutes les étoiles soient alignées dans le ciel, on risque d'attendre longtemps »

Pourtant, l'envie d'indépendance ne s'arrête pas là, celle de voyage non plus. La jeune maman saute le pas et se présente chez un chasseur de têtes. A l'issue de leur entretien, elle lui lance, sur le ton de la boutade : *« Et si jamais vous avez un truc en Nouvelle Calédonie, je suis partante... »* Justement ! Il a quelque chose.

★ Saut spatial

Elle s'est déjà posée une fois sur le Caillou, en allant rendre visite à une amie. Or ce n'est rien de moins qu'un poste au Méridien de l'Île des Pins qu'on lui propose. Mais son compagnon ne pouvant trouver d'emploi dans ce lieu idyllique, la proposition reste au point mort. Pourtant, quelques mois plus tard, le groupe hôtelier la recontacte pour lui proposer Nouméa. Elle a trois jours pour se décider. La petite famille remplit une grosse cantine et décolle vers les antipodes.

★ Saut temporel

Assistante de la gouvernante générale, elle a accepté un poste aux responsabilités moindres que celles qu'elle exerçait, pour découvrir si, vraiment, la Calédonie est le pays où elle veut voir grandir ses enfants.

Au Méridien, elle passe huit mois difficiles, quittant une entreprise américaine pour des méthodes françaises plus classiques, dans un contexte syndical tendu qui réduit la marge de manœuvre de l'hôtel. Les mêmes obstacles l'attendent en tant que gouvernante générale dès l'ouverture de l'îlot Maître.

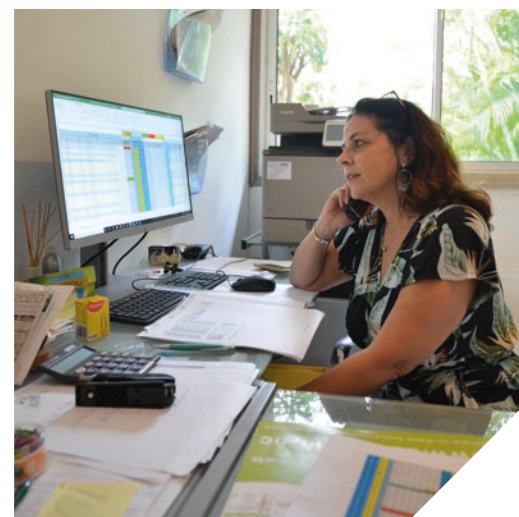
Alors qu'elle attend une seconde fille, le Ramada Plaza se construit. Elle y sera gouvernante pendant deux ans. Quand le poste de directrice d'hébergement se crée, elle postule, estimant qu'elle a le profil et l'expérience appropriés. On lui fait comprendre qu'on attendait plutôt un homme pour cette fonction. Déception. « *J'ai compris que j'avais touché le fameux plafond de verre.* »



★ Volonté et relations humaines

Elle est de celles qui se jettent à l'eau et apprennent à nager le lendemain. « *J'estime que si on attend que toutes les étoiles soient alignées dans le ciel, on risque d'attendre longtemps.* » Valérie démissionne

et crée une société de services à la personne qui propose des prestations aux hôtels, mais aussi aux particuliers et plus tard, aux bureaux, « *un marché plus concurrentiel* ». La nouvelle entité, cogérée par la nouvelle entrepreneuse et le père de ses enfants, s'appelle Hestia, comme la déesse grecque du foyer et du feu sacré. Suivent d'autres sociétés proposant d'autres services de conciergerie qu'ils finiront par regrouper, pour réduire les frais. Plébiscitée d'emblée, son offre de services aux particuliers sur la base de forfaits lui ouvre une clientèle diversifiée qui lui permettra de traverser sans trop de dommages la crise du Covid-19.



★ Le couteau suisse

« *Créer une entreprise est quelque chose de très exaltant. Partir d'une page blanche et tout imaginer...* »
Treize ans après sa création, Hestia compte une soixantaine de salariés et sa patronne n'envisage pas de se développer davantage, du moins pas tout de suite : « *J'aime travailler dans une structure à taille humaine, familiale, manager les équipes, imaginer des solutions... Je ne veux pas m'éloigner de mon but : la qualité et le management direct.* »

« *Chez Disney, elle travaille " dans un environnement en changement permanent, dans un contexte multiculturel où près de 90 nationalités différentes se côtoyaient " »*

Parallèlement, présidente de l'Association des femmes cheffes d'entreprises depuis six ans, elle s'implique en tant que co-présidente de l'emploi et la formation au Medef, dont elle devient la trésorière. « *J'aime m'engager, provoquer des rencontres, trouver des solutions* », admet celle qui se représente comme « *un couteau suisse* ». « *Il faut penser hors la boîte* », lui répétait un manager chez Disney, tel le mantra d'une

entreprise du 21^e siècle, aux développements exponentiels et aux idées partagées.

Valérie Zaoui s'appuie sur les ressources humaines, au sens premier du terme, encourageant ses employés à apporter des solutions. « *C'est souvent par manque de confiance en eux que les gens n'osent pas apporter de réponses aux problèmes. Et quand j'arrive à faire sauter ce verrou, je considère que j'ai fait mon job.* »

Remerciements★

Ce livre est l'aboutissement d'une volonté portée depuis de nombreuses années par le Medef Nouvelle-Calédonie, qui est de valoriser les entreprises du territoire dans toute leur diversité : quelle que soit leur taille et quelle que soit leur histoire.

Nous remercions ici collectivement ou nommément les personnes qui ont participé à cet ouvrage. En premier lieu, toutes les personnalités qui ont accepté de témoigner, de se raconter et de transmettre leur vie d'entrepreneur. Merci pour le temps qu'ils nous ont consacré et de leur confiance accordée à Jean Rémi Buraglio, Président du Medef-NC de 1992 à 1999, qui a mené les entretiens.

Nous remercions ensuite les professionnels du Territoire : maquettistes, photographes, imprimeur, rédacteurs ainsi que notre équipe de permanents du Medef-NC qui ont ensemble créé cet ouvrage.

Nous espérons simplement que ceux qui auront ce livre entre les mains auront une idée plus objective de la diversité du tissu économique calédonien : des hommes et des femmes attachés au territoire et à ses particularités, soucieux de leurs équipes multiculturelles et intergénérationnelles et fonctionnant avec leur écosystème de partenaires. Tous ensemble, ils créent de la richesse et de la valeur pour la population calédonienne. Tous ensemble, ils s'investissent ici pour une Nouvelle-Calédonie entreprenante et inspirante, une Nouvelle-Calédonie de progrès économique et social !





Terre
d'entrepreneurs,
Terre de valeurs
ajoutées