

info Métiers



N° SPÉCIAL : NUMÉRIQUE

ÇA VOUS CONCERNE

Les marchés publics en ligne

FORMATION

Maître d'apprentissage

ENVIRONNEMENT

L'économie circulaire



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

FONDS ÉLITE

L'ÉPARGNE PERFORMANTE,
EN TOUTE SÉCURITÉ.

Photo: Eric Aubry

2 solutions adaptées à vos objectifs

FONDS ÉLITE plus | FONDS ÉLITE revenus

2 placements à terme qui vous permettent de choisir un versement des intérêts in fine ou à échéance régulière, avec la garantie d'un excellent rendement en toute sécurité.

Accessible aux personnes physiques, dès 1 000 000 XPF d'épargne.

+ d'info au **256 990**

coût d'un appel local

► www.bci.nc



Groupe BRED

Banque Calédonienne d'Investissement • SAEM au capital de 7,5 milliards XPF
Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP K5 - 98849 Nouméa Cedex
Tél. 25 65 65 - Fax (687) 27 40 35 • RCS Nouméa 56 B 015 479 - Ridet n°0 015 479 001

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

SOMMAIRE

4

ACTUS

12

FORMATION CMA

Formation Maître d'apprentissage

16

APPRENTISSAGE

- Valérie Pétard, un parcours sans faute
- Alternance, la réforme en marche

18

INFORMATIQUE ET INTERNET

22

BON À SAVOIR

Zoom sur l'impression
en 3 dimensions

27

DOSSIER

Indispensable numérique

34

ÇA VOUS CONCERNE

- www.marchespublics.nc : la plateforme des appels d'offre du pays
- Bâtiment : la déduction fiscale comme argument commercial

36

SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

Artisans : bienvenue dans l'économie
circulaire !

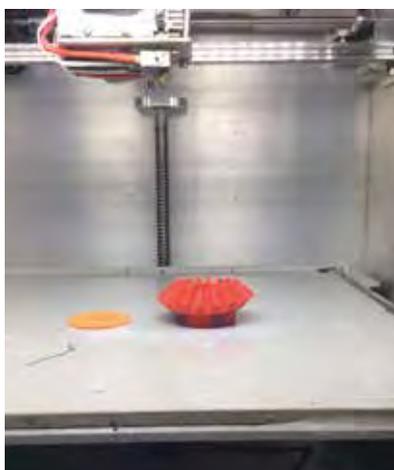
38

SAVOIR-FAIRE

- Un imprimeur qui a du relief
- Une électricienne dans le coup avec la domotique

41

ENTREPRISES À VENDRE



ÉDITO



Potentiel numérique

Les outils numériques sont incontournables pour développer votre activité. Ils vous permettent de gagner en efficacité et en productivité, de sécuriser vos données, de vous faire connaître à moindre coût, ils vous ouvrent les portes de nouveaux marchés... Le numérique est un allié précieux de l'entreprise. C'est pourquoi votre Chambre de métiers et de l'artisanat vous accompagne pour en découvrir les avantages, choisir l'équipement adapté, maîtriser ses nouveaux usages, et faire évoluer vos pratiques. Nous vous sensibilisons gratuitement : plus de 1 700 artisans ont bénéficié du Passeport pour l'économie numérique depuis la mise en place de ce dispositif il y a 7 ans. Nous proposons des formations à l'informatique et au numérique pour répondre à vos besoins quel que soit votre niveau : près de 200 professionnels apprennent ou approfondissent leur savoir grâce à la formation continue chaque année. Nous concevons et proposons des solutions simples pour informatiser votre gestion : 1500 logiciels EUREKA devis-facture et EUREKA Tenue de comptes ont intégré les entreprises artisanales depuis 7 ans. Notre mission est de vous donner accès au potentiel énorme que représente le numérique dans votre quotidien de chef d'entreprise. A vous de le faire fructifier !

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY
Président de la CMA-NC



Imprimé sur un papier
respectant la norme :
Forest Stewardship Council

Salons à la Maison des artisans

Entrée libre et gratuite

Salon de la femme et du bien-être

du vendredi 4 au dimanche 6 mars



Défilés, ateliers, relooking, démonstrations sportives, ...

Réservation d'un stand : 28 63 01 / 95 98 79 ou rezocom1@gmail.com

Forum de l'emploi

du vendredi 18 au samedi 19 mars



Deux jours de rencontre entre calédonniens, entreprises et institutions. Une vingtaine de recruteurs présents, espaces de dialogues, informations et conseils.

Réservation d'un stand en ligne sur www.forum.lemploi.nc

Salon des énergies renouvelables

du vendredi 1^{er} au samedi 2 avril

Information sur la maîtrise de l'énergie et le développement des énergies renouvelables avec les acteurs du secteur.

Salon habitat déco

du jeudi 21 au dimanche 24 avril



Les nouveautés en matière d'équipement et de décoration, pour l'intérieur et l'extérieur.

Réservation d'un stand : 27 56 85 / 77 30 90 ou artisans@canl.nc

Et les gagnants sont...

Le centre de formation de l'artisanat, en partenariat avec la province Sud, a remis les Trophées de l'apprentissage qui récompensent trois jeunes diplômés du CFA pour l'excellence de leur parcours de formation (assiduité, comportement, notes durant la formation...). En 2015, les 3 gagnants des Trophées de l'apprentissage sont :

Jasmine FAOUTOLO, CAP cuisine

Glen SANITA, CAP froid-climatisation

Joannick WAHOO, CAP menuiserie

Ces trois jeunes diplômés, sélectionnés parmi 10 nominés, effectueront un séjour en métropole au 1^{er} semestre 2016 pour parfaire leur formation et vivre une nouvelle expérience enrichissante pour leur avenir professionnel et personnel. A tous les trois, nous prédisons un bel avenir !



De gauche à droite : Les 3 gagnants des Trophées de l'apprentissage : Glen SANITA, Joannick WAHOO et Jasmine FAOUTOLO accompagnés de Daniel VIRAMOUTOUSSAMY, président de la CMA-NC, de Martine LAGNEAU, 1ère Vice-présidente de la province Sud, et de Jean-Louis D'ANGLEBERMES, Vice-président du gouvernement en charge de la formation et de l'emploi.

TSS
IRPP

Rappel

Ce 28 février, c'est la date limite de dépôt de la déclaration et du paiement de la taxe de solidarité sur les services (TSS) pour les entreprises soumises **au régime fiscal du**

forfait. Si vous n'avez pas réalisé d'opérations taxables au cours de la période, vous devez tout de même renvoyer la déclaration de TSS en cochant la case 2. Pour gagner du temps, pensez à déclarer et à payer la TSS sur le site www.impots.nc

Ce 31 mars, c'est la date limite de déclaration pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) **au régime fiscal du forfait**. C'est le cas pour toutes les entreprises artisanales qui ont le statut d'entreprise individuelle, ou les EURL

qui n'ont pas opté pour l'impôt sur les sociétés. Pour les entreprises soumises **au régime fiscal du réel**, l'échéance de déclaration est **le 30 avril 2016**. Il vous faut donc remplir le formulaire « déclaration des revenus de 2015 ». Attention ! Vous basculez automatiquement au réel simplifié si vous déclarez vos revenus dans la catégorie des BIC et qu'en 2015 votre chiffre d'affaires a dépassé pour la 2^{ème} année consécutive 7,5 MF pour les activités de service ou bien 25 MF pour les activités de vente, transformation, ou production.

+ d'infos : contactez le service de la fiscalité professionnelle au 25 76 09 ou un animateur économique de votre CMA-NC au 28 23 37 à votre disposition pour vous aider à remplir vos déclarations.

Garage propre 10 tonnes de déchets dangereux collectés !

Mise en place par la CMA-NC et l'Association des réparateurs automobiles (ARA), l'opération Garage Propre offre une solution clé en main pour une gestion simple et efficace des déchets dangereux issus des activités de la réparation mécanique et de la carrosserie-peinture.

En 2015, plus de 4,5 tonnes de déchets dangereux ont été collectés auprès des adhérents à l'opération sur les communes de La Foa, Bourail, Boulouparis et sur celles du grand Nouméa. Cela porte à près de 10 tonnes la quantité de déchets dangereux gérés dans des conditions respectueuses de la santé et de l'environnement depuis le lancement de l'opération en 2013 :

- 350 kg de bombes aérosols usagées,
- 4,5 tonnes de filtres à huiles, filtres à carburants, chiffons et absorbants souillés aux hydrocarbures,
- 4 tonnes de liquides inflammables (peintures, solvants, diluants, vernis, etc.) et liquide de refroidissement,
- 1 tonne de déchets souillés aux produits chimiques.

L'opération se poursuit en 2016 sur les communes du nord de la province Sud et du grand Nouméa et **l'élargissement de l'opération sur d'autres communes est à l'étude.**

Concrètement, les professionnels adhérents à l'opération Garage Propre bénéficient :

- **d'un accompagnement gratuit et personnalisé de la CMA-NC** dans la gestion des déchets de leur activité,
- **de tarifs préférentiels** négociés avec des prestataires de collecte et de traitement des déchets dangereux, et d'une participation financière des clients à l'effort de gestion des déchets dangereux sans être dissuasif,
- **d'une communication** permettant de valoriser leur engagement auprès de la clientèle et du grand public.



Egalement en projet pour 2016, un achat groupé de bacs de rétention permettant de stocker correctement les déchets dangereux et les produits neufs pour éviter les déversements accidentels de ces produits nocifs pour la santé et l'environnement sur les sols. Les adhérents à l'opération pourront bénéficier de tarifs avantageux pour l'acquisition de ces équipements notamment grâce à une subvention de l'ADEME et de la province Sud.

Si vous êtes intéressés par l'opération, contactez votre conseiller développement durable. Tél : 28 23 37 et tristan.allignol@cma.nc

+ d'infos : www.cma.nc

Le guide illustré santé-sécurité-environnement « Métiers de l'Automobile » édité par la CMA est disponible gratuitement sur demande ou en téléchargement sur www.cma.nc



Attention, ne reversez pas trop de TSS

La TSS se calcule sur votre chiffre d'affaires HT (hors taxe) et non pas sur votre chiffre d'affaires TTC (toutes taxes comprises). Aussi, lorsque vous encaissez un montant TTC, pour calculer la TSS, il faut repartir sur le montant HT en divisant le TTC par 1.05.

Exemple : 420 000 F TTC / 1.05 = 400 000 F HT, la TSS est de 20 000 F (420 000 F - 400 000 F).

Besoin d'aide ? Contacter la CMA au 28 23 37

Apprentissage 2015 93 diplômés de l'artisanat

Le Centre de formation de l'artisanat a mis en lumière ses jeunes diplômés lors de la cérémonie « Les Lauréats de l'apprentissage ». **En 2015 le taux de réussite aux examens a atteint 84 %**, avec 93 jeunes ayant obtenu leur diplôme (Certificat d'Aptitude Professionnelle ou Brevet Professionnel), à qui nous souhaitons bonne continuation. Le CFA forme en moyenne chaque année 350 apprentis, de la première à la troisième année, toutes sections confondues. La formation par alternance leur a permis d'apprendre l'un des 14 métiers artisanaux proposés au CFA grâce à une immersion en entreprise trois semaines par mois. Aux côtés d'artisans agréés Maître d'apprentissage et des formateurs du CFA en enseignement général et professionnel, ces jeunes ont acquis les savoir-être et savoir-faire indispensables à leur insertion sur le marché du travail. Ces diplômés peuvent désormais être embauchés au sein de leur entreprise de formation, créer ou reprendre une entreprise artisanale, ou bien poursuivre leur apprentissage pour obtenir un diplôme de niveau supérieur. Bravo à eux !



Le président VIRAMOUTOUSSAMY s'adressant aux 350 invités de la cérémonie de remise de diplômes : apprentis, famille, maîtres d'apprentissage et partenaires institutionnels de la formation.



Coiffure le syndicat et le CFA main dans la main

Une convention de partenariat concernant l'apprentissage a été signée entre le Syndicat Professionnel des Brevetés de la Coiffure de Nouvelle Calédonie (SPBC-NC) et la CMA-NC. Partant du constat de pratiques hétérogènes de la mission de Maître d'apprentissage au sein du secteur, la mise en place d'une charte devrait permettre à chacun d'avoir un repère dans l'exercice de ses missions. Ainsi, la charte des coiffeurs maîtres d'apprentissage devrait contribuer à la réussite du parcours de l'apprenti en guidant les professionnels tuteurs d'un(e) apprenti(e) dans l'engagement vis-à-vis du jeune intégrant l'entreprise, et en facilitant leur transmission de compétences. Le SPBC-NC s'engage à faire la promotion de cette charte auprès de ses adhérents et apporte tout son soutien à l'équipe du CFA pour la faire connaître auprès des artisans coiffeurs. Le Centre de formation de l'artisanat s'engage quant à lui, à communiquer, informer et faire respecter la charte en la faisant signer par les employeurs et les

Maîtres d'apprentissage et en considérant ses signataires comme prioritaires en vue de l'embauche d'un(e) apprenti(e). La charte mise en place est consultable sur le www.cma.nc

+ d'infos : Dan SAMOKINE, président du Syndicat Professionnel des Brevetés de la Coiffure - mail : syd@lagoon.nc - Tel. 78 89 54



Didier KERANGOUAREC, directeur du CFA ; Dan SAMOKINE, président du SPBC ; Daniel VIRAMOUTOUSSAMY, président de la CMA-NC et Marie-Hélène HERROU, formatrice en coiffure au CFA.

Du nouveau pour vos formalités !

Votre société exerce une activité artisanale ? Votre entreprise individuelle artisanale exerce également une activité commerciale ? Votre entreprise déclare une activité secondaire de nature artisanale ? Si vous êtes dans ce cas, prenez bien note du changement opéré depuis le 1^{er} janvier 2016. C'est la CMA-NC qui est désormais votre interlocuteur et celui de votre mandataire pour réceptionner et transmettre les dossiers de formalités au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS).

Dans le cadre du transfert de compétence de l'Etat à la Nouvelle-Calédonie, la gestion du RCS est confiée depuis le 1^{er} mars 2015 à la Direction des Affaires Economiques (DAE). Celle-ci a élaboré des procédures modernisées qui mettent les trois Chambres consulaires au cœur du dispositif. Objectifs : clarifier l'orientation, simplifier les démarches et mieux accompagner les chefs d'entreprise. Ainsi, depuis le 1^{er} janvier 2016, les formalités RCS sont à effectuer **en fonction de la nature de l'activité exercée**, chaque Chambre consulaire se chargeant de réceptionner et transmettre les dossiers d'inscription, de modification et de radiation au RCS pour le compte de ses ressortissants et de leur mandataire.

Par conséquent, les formalités d'inscription, de modification et de radiation au RCS doivent être déposées auprès du Centre de formalités de entreprises (CFE) de la Chambre de métiers et de l'artisanat, à Nouméa ou hors Nouméa, **pour les commerçants-artisans et les artisans qui créent une société commerciale**. Ceux-ci doivent être inscrits simultanément au Registre du commerce et des Sociétés et au Répertoire des métiers. Dans ce cas, seul le CFE de la Chambre de métiers et de l'artisanat est compétent pour recevoir leurs formalités.



Le CFE de la CMA-NC est l'interlocuteur unique en ce qui concerne la vie de votre entreprise, dès lors qu'elle a une activité artisanale, à titre principal ou secondaire, et ce, quel que soit son statut juridique. Le CFE de la CMA-NC va centraliser les pièces de votre dossier et les transmettre, après avoir effectué un contrôle formel, aux différents organismes et administrations intéressés par la votre entreprise : Services fiscaux pour la patente, ISEE pour le RIDET, DAE pour le RCS, CAFAT pour le RUAMM.

Cette nouvelle organisation vise à simplifier vos démarches en proposant en un lieu unique un service global de formalités et de prestations d'accompagnement : accompagnement à la gestion, au développement et à la transmission d'entreprise, formation... Votre Chambre de métiers et de l'artisanat vous propose également un parking gratuit pour vos formalités.

Il est à noter que les autres actes liés au RCS (délivrance d'extrait KBIS, dépôt de comptes, nantissement, copies des actes déposés...) seront assurés par la DAE, qui reste ouverte à l'ensemble des entreprises, notamment celles n'ayant pas de Chambre consulaire d'appartenance (Tél : 23 22 50).

Centre de formalités des entreprises siège CMA-NC à Nouméa :

Ouvert du lundi au jeudi de 7h30 à 16h (15h le vendredi)
10 avenue James Cook - Nouville- BP 41 86
98 848 Nouméa cedex
Responsable : Armanda LEFEBVRE
Tél. 28 23 37
Courriel : cfe@cma.nc

Centres de formalités des entreprises des antennes CMA-NC :

Ouverts du lundi au jeudi de 7h30-12h / 13h-16h30
(15h30 le vendredi)
La Foa : 46 52 86
Koné : 47 30 14
Koumac : 47 68 56
Poindimié : 42 74 82
Courriel : cfe@cma.nc

Entreprise : un outil pour sortir du conflit



La médiation a fait ses preuves pour dénouer des situations de tension qui ont un impact négatif sur l'entreprise et sa force vive : l'humain. Notre partenaire ORASE, expert dans l'amélioration des relations humaines, est déjà intervenu au sein de plus de 200 entreprises en Nouvelle-Calédonie, dans le cadre d'un conflit avec un salarié, d'un différend avec un client ou fournisseur, ou d'une mésentente avec un associé.

ORASE propose des permanences gratuites, pour vous permettre d'exposer vos problématiques en toute discrétion et comprendre comment la médiation peut vous aider à sortir de l'impasse.

À la CMA à Nouméa de 12h à 13h :

- Mardi 1^{er} mars 2016
- Mardi 5 avril 2016
- Mardi 3 mai 2016

À la CMA de Koné de 12h00 à 13h30 :

- Jeudi 3 mars 2016

À la CMA de Poindimié de 12h00 à 13h30 :

- mercredi 6 avril 2016

+ d'infos : Auprès d'Orase :

76 48 19 – 76 28 64 – scm@lagoon.nc – www.orase.nc

Auprès d'un animateur économique de la CMA : 28 23 37

Fluo Night : merci !

Objectif atteint ! La soirée Fluo Night organisée par à l'initiative de la classe des premières années du BP esthétique et de leur formatrice Carine Eskenazy, leur a permis de réunir les fonds nécessaires pour se rendre à la Beauty Expo de Sydney cette année ! Affaire à suivre donc... Et merci à tous qui ont soutenu cet événement !



Esthétique

Nouvelle réglementation pour le maquillage permanent

Le Congrès a adopté le 7 janvier une réglementation sur la pratique du tatouage, du perçage corporel et du maquillage permanent visant à renforcer les mesures d'hygiène et la protection de la santé de la clientèle. Dorénavant, tous les praticiens du maquillage permanent devront se conformer à une série d'obligations :

- **déclarer leur activité** auprès des services de la DASS et suivre une formation sur les conditions d'hygiène et de salubrité, à actualiser tous les ans.
- **respecter des conditions d'hygiène et de salubrité** telles que l'utilisation de matériel stérilisé et/ ou à usage unique et procéder à l'aménagement d'une salle dédiée exclusivement à cette pratique (interdiction de pratiquer en extérieur ou au domicile du client)
- **informer préalablement la clientèle des risques** auxquels elle s'expose après la réalisation de ces techniques et des précautions à respecter

D'autre part, il est désormais interdit de pratiquer ces techniques sur des mineurs de moins de 16 ans. Pour les 16-18 ans, l'accord écrit des parents est obligatoire.

+ d'infos : Contactez la DASS au 24 22 13, ou un conseiller CMA au 28 23 37



Nautiles de l'innovation BNC une entreprise artisanale remporte le Prix du public

Encourager l'esprit d'innovation des Calédoniens en participant au financement de projets originaux et inscrits dans une perspective de développement durable : tel est l'objectif du concours **Les Nautiles de l'Innovation**, une opération reconduite en 2015 pour la seconde année consécutive par La Banque de Nouvelle-Calédonie (BNC). Cette année encore une entreprise artisanale a remporté l'un des trois prix. D'un montant de 700 000 francs chacun, ils ont ainsi récompensés trois projets remarquables :

- **Le système de production de fourrage hydroponique**, de Clément Malatre et David Robert, au sein de la SARL Neogreen, a été récompensé du Prix du Public. Soulignons que cette société artisanale propose une production de fourrage pour animaux, fabriquée à base d'orge germée hautement nutritif toute l'année et quels que soient les aléas climatiques. Ce fourrage est aussi énergétique que les granulés du marché, et ses concepteurs n'ont recours à aucun engrais, il est donc écologique. Ce projet est une réponse concrète aux problématiques de sécheresse et de foncier. Ainsi, il est possible d'avoir tous les jours du fourrage frais avec des quantités allant jusqu'à trois tonnes, un système d'une surface de 20 m² produisant autant que 10 ka de cultures. Il permettra aux éleveurs de passer les périodes de sécheresse plus sereinement. L'hydroponie est une technique économe en eau et énergie.

Sylvain Faure, directeur général de la BNC, Laurent Berthelot (proviseur-adjoint du lycée de Pouembout) et Alan Berthelot pour le Prix des Jeunes Inventeurs, Bernard Balet (Selfflow Pacific) pour le Prix BNC, Clément Malatre et David Robert (SARL Neogreen) pour le Prix du Public.

- **Aqualone, le projet de rationalisation de l'usage de l'eau** dans l'arrosage des plantes et des cultures, mis au point par Bernard Balet de l'entreprise Selfflow Pacific, a remporté le Prix BNC.

- **Le béton de terre, une nouvelle approche des constructions du futur**, présenté par Tristan Bataillé et Alan Berthelot, élèves de 1ère S au lycée de Pouembout, est quant à lui lauréat du Prix des Jeunes Inventeurs.



Protection de la propriété intellectuelle : et si on en parlait ?

Vous avez créé un outil ou un produit et souhaitez déposer un brevet ?
Vous avez développé une marque ou un modèle sur vos produits ? Vous êtes artisan d'art et vous souhaitez vous protéger de la contrefaçon ?

Il existe des outils pour prévenir et se protéger de la copie des œuvres, de la contrefaçon, de la récupération par un concurrent... Vous êtes probablement concernés, car les artisans créent des nouveaux produits, outils, usages, pour s'adapter à la demande de leur clientèle.

Pour faire le point sur vos questions, vos droits et les solutions que vous pouvez utiliser, une réunion d'information animée par M. POUCHUCQ, de la société AQUINOV, qui sera présent pour vous éclairer et répondre à toutes vos questions.

Réunion d'information sur la protection de la propriété intellectuelle, en salle BESSIERES, 10 avenue James Cook, à Nouville, Siège de la CMA-NC, le mardi 21 mars, à 17h30. Entrée gratuite - sur inscription au 28 02 68

Du changement dans mon entreprise ?

Je contacte la CMA-NC !



Changement d'adresse, de gérance, de téléphone, ou d'adresse e-mail, achat ou location de véhicules utilitaires supplémentaires et d'engins divers, agrandissement de vos locaux commerciaux, création d'un nouvel établissement, magasin, bureau ou atelier, embauche d'un salarié... autant de raisons de contacter les Centres de formalités des entreprises (CFE) de la Chambre de métiers et de l'artisanat. A Nouméa, La Foa, Koné, Koumac et Poindimié nos CFE actualisent les données concernant votre entreprise. En effet, toutes les modifications relatives à la vie de votre établissement doivent obligatoirement être signalées dans les meilleurs délais à la Chambre de métiers et de l'artisanat. Outre l'aspect réglementaire de ces modifications, leur intérêt commercial va grandissant : vos données apparaissent à jour sur le site **www.annuairedesartisans**, mis en place par votre CMA-NC. Consulté par vos clients potentiels, le site Internet leur permet de trouver en quelques clics les contacts de l'artisan dont ils ont besoin parmi plus de 11 000 entreprises artisanales calédoniennes référencées!

Des modifications à effectuer ? Contactez votre antenne de la CMA à La Foa, Koné, Koumac et Poindimié. À Nouméa, contactez Ghislaine Chambonnier - Tél. 28 07 49

17 février : Rendez-vous avec votre avenir !

Si vous souhaitez découvrir ce que **la formation « management opérationnel »** proposée par l'ESSEC peut vous apporter dans votre quotidien de chef d'entreprise, **rendez-vous le 17 février à la CMA-NC**, pour une réunion de présentation et des questions-réponses avec DEVENIR, organisme local qui dispense la formation. Piloter les projets, analyser son marché, gérer les ressources financières, conduire le changement et le développement de son activité, communiquer, animer son équipe, et mieux négocier sont les aspects abordés dans le cadre de cette formation interactive et participative. Celle-ci n'est pas que théorique, puisque les compétences acquises sont aussitôt mises en pratique au travers du Projet d'Action individuel, que vous conduisez vous-même et qui fournit à votre entreprise un résultat concret et un retour sur investissement rapide. La prochaine formation démarre fin avril 2016 pour s'achever en novembre 2017.

Déployée depuis 2014 en Nouvelle-Calédonie, une quarantaine de Calédoniens ont déjà suivi ce cursus diplômant de niveau II (Bac +4). Pourquoi pas vous ?

Réunion d'information sur la formation ESSEC « Management opérationnel » en salle BESSIERES, 10 avenue James Cook, à Nouville, Siège de la CMA-NC, le mercredi 17 février, à 17h30. Entrée libre et gratuite.

Management Opérationnel

Tous les métiers du manager

3^{ème} Promotion 2016-2017



**PÔLE
ARTISANAL
PANDA**

19 ateliers à louer
spécialement conçus pour les artisans !



80 m² à partir de 108 000 F / mois

120 m² à partir de 162 000 F / mois

Comprenant chacun sanitaires, mezzanine, 2 places de parking.

Pour tout renseignement et visite : Agence Caillard et Kaddour - Paulla au 24 21 13



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Nouvelle-Calédonie

Entretien mécanique **GARAGE MBB**

VL - PL - Industriel - Pneus - Batterie - Freins - Vidange - Parallélisme



Revendeur agréé **GT RADIAL**

Tél / Fax : 43 53 35 - Mob : 75 96 89

PAÏTA - Lot 73 rue ZICO / Boucle sud
ZICO BP 1987 - 98 890 - Mail : garagembb@gmail.com

Formation Maître d'apprentissage

OBJECTIFS

- Mieux connaître le statut de l'apprenti
- Optimiser la formation de l'apprenti pendant son cursus scolaire

CONTENU TECHNIQUE DE LA FORMATION

A. LA VIE DE L'APPRENTI AU CFA

- Le Centre de formation de l'artisanat
- La vie au Centre de formation

B. LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

- Les modalités de recrutement d'un apprenti
- La réglementation (statut d'apprenti, la CAFAT, etc.)

C. LE PARCOURS DE FORMATION

- Le diplôme, l'examen
- Le projet d'apprentissage de l'apprenti

D. LA RÉGLEMENTATION EN APPLICATION

- Le référentiel
- Le livret d'apprentissage

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Cours et travaux dirigés avec supports d'enseignement sur la base de cas pratiques.
- À l'issue de la formation, il sera remis à chaque participant un livret de formation relatif à ladite formation.

Prochaines formations à Nouméa :

- Les 7 et 21 avril 2016
- Les 9 et 23 juin 2016
- Les 8 et 22 septembre 2016

Renseignements :

Tél. 25 97 40 / formation@cma.nc

Durée : 14 heures

Horaires : 7h30-15h30

Nbre de stagiaires : 6 à 12

Tarif : 15 000 cfp



Mutuelle des Patentés et Libéraux



Votre meilleur partenaire santé



Tarif à partir de
4.600f
par mois

4 complémentaires au choix...
1 seule qualité de service...

Renseignez-vous en contactant Floriane au 96 82 67

Voir aujourd'hui,
pour prévoir
demain



Pour **bâtir** une
retraite solide
et **confortable !**

Pour tout renseignement,
notre équipe est à
votre écoute au :

(687) 28 15 97

ou en contactant directement:

Floriane au 28 86 73

ou 96 82 67

Josiane au 28 86 72



www.mpl.nc . mpl@mpl.nc

KONE Maison de la Mutualité - ZI du pont blanc - Tél : 47 77 18

NOUMEA 85 bis route de l'Anse Vata - BP 8183 98807 Nouméa Cedex - Tél : 28 15 97



UCI

Usage Conception la port

**DECOUPE AU JET D'EAU
DU SUR-MESURE SUR TOUS MATERIAUX**

Création originale et reproduction
Sculpture,
Mobillier,...

Bois - Verre - Carrelage - Plastiques



Art



Habitat



Garde-corps,
Paillassades,
Résilles,
Grilles de sécurité,...

Industrie

Platines et brides rondes,
Goussets et oeillets,
Plaques de frappe,
Pignons et engrenages,...

Acier doux - Acier dur - Inox - Aluminium - Titane



uci.clientele@gmail.com 97 77 98 - 24 88 55
www.uci-nc.com

Témoignages

Ces artisans ont suivi la formation Maître d'Apprentissage en fin d'année dernière. Nous leur avons demandé leur retour sur cette expérience.

Myriam MARGARON,
esthéticienne, vice-présidente du S.A.E.N.C
(Syndicat Artisanal des Esthéticiennes de
Nouvelle-Calédonie) et vice-présidente de la
section artisanat de la CGPME

« Voilà 10 ans que je prends des apprentis, ce qui représente environ une quinzaine de jeunes depuis le début de ma carrière. Je crois vraiment aux valeurs de l'apprentissage, qui permettent d'acquérir un savoir-faire mais aussi un savoir-être et offrent de belles perspectives professionnelles.

J'avais déjà participé à une première formation pour les Maîtres d'apprentissage qui était très enrichissante et j'étais intéressée pour suivre cette nouvelle formation et voir ce qu'elle apportait. A mon avis, cette formation est très complète, elle répond vraiment à toutes les questions qu'un Maître d'apprentissage pourrait se poser, notamment pour un artisan qui formerait son premier apprenti. Au sujet de la législation, de personnes à contacter en cas de problèmes, du soutien que peut nous apporter le Centre de formation et de l'artisanat dans nos missions, autant d'éclairages que nous apporte cette formation.

En tant que vice-présidente et ancienne présidente du Syndicat des esthéticiennes, je connais bien le Centre de formation, mais je pense que pour un artisan qui souhaite devenir Maître d'apprentissage, c'est important pour lui de visiter le Centre, de voir les infrastructures à disposition des jeunes, surtout depuis l'extension du CFA. Cela donne vraiment envie de former ces jeunes qui évoluent dans un cadre performant et professionnel.

Pour finir sur la formation Maître d'apprentissage, je pense qu'elle devrait être obligatoire pour chaque MA, car c'est vraiment une clé pour la réussite de cette collaboration entre le Maître d'apprentissage, l'apprenti et le CFA ! ».

Dan SAMOKINE,
coiffeur et président du SPBC-NC
(Syndicat des Professionnels et
Brevetés de la Coiffure de Nouvelle-Calédonie)

C'est la curiosité et l'envie d'une remise en question sur le comportement du Maître d'Apprentissage que je suis, qui m'a poussé à participer à la formation Maître d'Apprentissage. Au cours de ma carrière, j'ai formé des dizaines d'apprentis, pour autant je trouvais cela intéressant d'avoir des informations qui me permettent d'avoir un nouveau regard sur le jeune et sur sa formation. Malgré mon expérience, cette formation m'a vraiment permis de mieux connaître l'apprenti, ses attentes. J'ai pris conscience, par exemple, de l'intérêt de bien présenter le jeune à toute l'équipe lors de son arrivée dans l'entreprise. Cette formation est très méthodique et pédagogique et je pense qu'elle serait particulièrement nécessaire pour tous les nouveaux Maîtres d'apprentissage ! En effet, cette formation permet de bien comprendre le rôle et les devoirs de chacun : Maître d'apprentissage, jeune et Centre de formation, et cela me semble primordial pour une collaboration en toute sérénité.

Wilfried UGATAI,
pâtissier et Maître d'apprentissage

« Cela fait plusieurs années que je forme des apprentis, mais j'étais curieux de voir ce que pouvait m'apporter cette formation et comment elle pouvait améliorer les relations entre le Maître d'Apprentissage, le CFA et l'apprenti. Ayant déjà formé 6 apprentis, cette formation m'a surtout servi de piqûre de rappel sur certains points, notamment l'intégration du jeune dans l'entreprise. En effet, cette étape est très importante et j'avais tendance, par manque de temps principalement, à la négliger... La formation m'a permis de pointer le doigt sur l'importance de présenter le jeune à toute l'équipe, de consacrer un vrai temps à l'intégration, c'est d'ailleurs ce que j'ai fait avec mon nouvel apprenti et j'ai vraiment senti que ça l'avait aidé à se sentir à l'aise !

D'autre part, la formation m'a permis de me rappeler le rôle de soutien du Centre de formation de l'artisanat envers le Maître d'apprentissage, mais le rôle en général du CFA dans la formation du jeune. Me rendre sur place, voir les nouvelles installations, voir les ateliers et l'outil performant à disposition des jeunes, m'a donné un vrai sentiment de fierté de former des apprentis ! ».



De gauche à droite : Philippe LAMIOT formateur maths physiques au CFA, Wilfried UGATAI artisan gérant pâtisserie, Gwladys LE GUEN artisan gérant salon de coiffure, Dan SAMOKINE artisan gérant salon de coiffure, Errol OMO artisan gérant boucherie, Cédric KLEIN Chargé de Relations Entreprises au CFA, Elodie PICHARD artisan gérant salon de coiffure, Pierre TORRE formateur maths physiques au CFA, Myriam MARGARON artisan gérant salon esthétique.

PEUGEOT PROS

VOUS AVEZ DES BESOINS,
NOUS AVONS LES SOLUTIONS



 www.peugeot.nc

PEUGEOT UTILITAIRES

MOTION & EMOTION



PEUGEOT



MENARD - 41 44 70
AUTOMOBILES - cfoogroup.com

Ouvert : du lundi au vendredi de 7h30 à 12h et de 13h à 18h - le samedi 8h30 à 11h30
Nouveau showroom : NC Motors à Koné 46.61.61 - **Nos agents** : Profils Pacifique à Bourail 79.79.51 - YC Services à Koumac 99.08.30 - Parkauto à Poindimié 77.66.29

GFC S.A.R.L.
Fondations - Confortement de talus



77 28 90 - 75 44 25

e-mail : admin@forages.nc

COIFFURE

Valérie Pétard, un parcours sans faute

Diplômée en coiffure à 19 ans, gérante associée d'un salon à 23 ans, Valérie Pétard est aujourd'hui l'unique patronne du salon Haarmony, sur la route de l'Anse-Vata à Nouméa. Portrait d'une femme volontaire, généreuse et créative.

Enfant, Valérie Pétard rêvait d'être hôtesse de l'air. Mais, à 16 ans, démotivée par le parcours scolaire classique, elle s'essaye à la coiffure dans le salon d'une amie de ses parents. C'est le déclic ! Elle commence une formation par apprentissage au Centre de formation de l'artisanat de Nouville et dans l'entreprise « Charme et Beauté ». Son CAP en poche, elle manie les ciseaux dans plusieurs salons nouméens avant d'être embauchée, à 22 ans, par Christine et Catherine Lefebvre, des jumelles qui tiennent un salon du même nom. « *Je leur dois tout !* », confie humblement l'artisane.

Formation continue

Un an après, les soeurs lui proposent de s'associer, une opportunité qu'elle saisit immédiatement. Après 11 ans de co-gérance harmonieuse, Valérie rachète la société et reprend sa formation pour passer un Brevet Professionnel, sésame pour être à la tête d'un salon. Pendant 2 ans, elle mène de front son entreprise et ses études. Une période éprouvante durant laquelle elle peut compter sur le précieux soutien de ses parents et de sa formatrice, Marie-Hélène Herrou.

Curieuse d'apprendre et de renouveler ses compétences, elle fait ensuite régulièrement des formations en Australie, aux États-Unis, en Belgique et en Métropole, et se spécialise dans le relooking et les extensions de cheveux. À la naissance de sa fille, il y a 9 ans, elle déménage son salon dans sa maison et le rebaptise « Haarmony ». Malgré ces changements, sa clientèle lui reste fidèle.

Au-delà de ses stages de perfectionnement en techniques de coiffure, elle s'engage dans des projets d'une autre envergure, comme l'aménagement d'un espace pour accueillir plus confortablement les personnes à mobilité réduite. Elle étend aussi sa gamme de perruques, pour satisfaire notamment les clients qui subissent une perte de cheveux lors de traitements médicaux.

À l'écoute

En parallèle de son activité, Valérie dispense aussi des cours au CFA. « *Je m'éclate lorsque je travaille avec les jeunes ! (...) Mais je leur explique bien que c'est une profession difficile, où il faut toujours être au top, sans cesse debout... Et où il faut être véritablement passionné* ». « *C'est aussi un métier où l'on se doit d'être à l'écoute, ajoute Valérie, savoir chouchouter, détendre, rebooster... Je me nourris des sourires de mes clients !* ». Et ils sont nombreux à en arborer un en sortant de son salon...



Valérie Pétard accueille dans son salon de nombreux apprentis pour transmettre, à son tour, son savoir-faire.

Alternance : la réforme en marche



La formation par alternance, dont l'apprentissage fait partie, est en pleine refonte. Ce mode de formation professionnelle qui permet d'apprendre au sein des entreprises calédoniennes va être réformé en profondeur grâce à un travail collaboratif engagé depuis mai 2015. **Les premiers résultats des travaux devraient être validés ce mois-ci**, et la réflexion se poursuivra également en 2016. Initiée par le gouvernement, celle-ci implique l'ensemble des acteurs : les entreprises et employeurs publics, les professionnels et les centres de formation que sont l'AFBTP, le GNFA (automobile), l'Université, et les trois CFA consulaires, et enfin les institutions en charge de la formation et de l'emploi (Vice-rectorat, provinces etc...).

Diversifier, moderniser, sécuriser

Les enjeux sont de taille : diversifier l'offre de formation et l'adapter au plus près des besoins économiques, moderniser outils et pédagogie, et sécuriser les conditions de financements de ces filières de formation essentielles à la Nouvelle-Calédonie. Afin que la formation par alternance soit la plus pertinente et efficace possible, des actions seront menées à chaque étape du processus : avant l'entrée en formation, durant le cursus et après la fin de la formation.

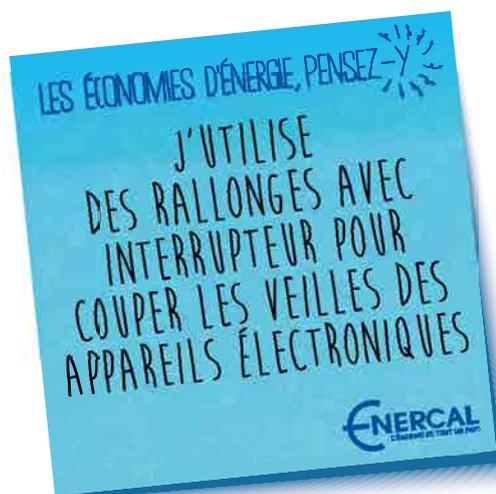
Orientation, préparation et recrutement seront revus. La mise en relation entre les candidats et les entreprises d'accueil peut être optimisée par un meilleur accès à l'information et la définition en amont d'un véritable projet professionnel. Il s'agit de mieux identifier et accompagner les candidats, et permettre à l'entreprise de repérer celui qui répond à ses attentes et critères.

Proximité et accompagnement

Durant la formation, le lien entre entreprise et Centre de formation sera consolidé. De la force de ce maillage dépend en grande partie la réussite du projet pédagogique élaboré avec l'employeur et l'alternant. Créer les conditions d'une plus grande proximité entre formateurs et tuteur en entreprise (formation, évaluation...) paraît crucial. L'évolution de la rémunération pourrait être conditionnée par l'absence de sanctions disciplinaires au sein de l'entreprise comme au CFA. Pour

ceux qui se forment, les conditions de vie doivent également être prises en considération : l'accès au logement, aux transports, ou aux démarches administratives sera amélioré.

Pour déboucher sur des mises en œuvre concrètes, ces pistes impliquent une nouvelle définition du rôle et responsabilités de chacun des acteurs. Le financement de cette politique publique doit aussi être pérennisé. La CMA-NC, à travers ses élus et les techniciens du Centre de formation de l'artisanat, est présente de manière assidue aux groupes de travail qui oeuvrent à cette réforme. Affaire à suivre...



Des initiations gratuites

LE PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE VOUS PERMET DE SUIVRE LES TENDANCES EN TERMES D'INFORMATIQUE, D'INTERNET ET D'EXPÉRIENCE UTILISATEURS.

• Parcours InfoTic

Des séances de sensibilisation aux technologies de l'information et de la communication sur des sujets d'actualité et adaptées à vos demandes. Les 4 réunions collectives vous permettent de vous informer sur les outils numériques qui existent et que vous pouvez utiliser dans le cadre de votre activité professionnelle.

- 1 - La démonstration des logiciels Eurêka (devis/facture et tenue de comptes)
- 2 - Mon entreprise sur Internet : site vitrine, blog, e-commerce, réseaux sociaux : solutions gratuites, solutions payantes et référencement
- 3 - Réseaux sociaux et e-mailing
- 4 - La signature électronique : pour sécuriser et certifier la réponse aux appels d'offre, et l'échange de document et de mails avec l'administration et les fournisseurs

Durée des sessions : 1h30

• Parcours Pr@Tic

Des ateliers « pratiques » pour « toucher » la mobilité sur smartphones et tablettes numériques afin de découvrir les nouvelles technologies et de vous familiariser à ces nouveaux outils.

Durée des sessions : 2h30
avec 4 participants maximum par ateliers.



• Parcours Cre@Tic

Des entretiens individuels d'accompagnement et de conseil, pour développer la visibilité et la présence des entreprises artisanales sur le web (sites Internet, pages Facebook, etc.).



Prenez rendez-vous avec notre conseiller spécialisé qui vous accompagne gratuitement.

P@SSEPORT pour l'Économie Numérique		AGENDA			
SESSIONS		FEVRIER	MARS	AVRIL	HEURES
InfoTIC					
La démonstration des logiciels Eurêka	NOUMÉA		1 ^{er} et 22 mars		16h-17h30
	KOUMAC		31 mars		
	POINDIMIÉ		22 mars		
	KONÉ	sessions planifiées en fonction de la demande			
Mon entreprise sur Internet	NOUMÉA		8 mars	12 avril	16h-17h30
	KOUMAC	29 février			
	KONÉ	sessions planifiées en fonction de la demande			
Réseaux sociaux et e-mailing	NOUMÉA		15 mars		16h-17h30
La signature électronique	NOUMÉA		29 mars		16h-17h30
Pr@TIC					
	NOUMÉA			5 avril	15h-17h30
Cré@TIC					
	NOUMÉA	entretiens individuels planifiés en fonction de la demande			

À noter

En participant à l'une des ces sessions, vous recevez votre carte «Passeport pour l'Économie Numérique» qui vous permet de bénéficier d'avantages avec nos partenaires.

+ d'infos : 28 23 37 ou espace.communication@cma.nc

RESTER PROCHE DES SIENS

ÇA N'A PAS DE PRIX

Inclus dans tous nos forfaits

- + Appels illimités vers 110 destinations
- + 3h d'appels/mois vers les mobiles **métropolitains**
- + Modem VOIP **gratuit***

* Modem VoIP mis gratuitement à disposition de ses abonnés, contre dépôt de garantie de 10 500F

☎ **28 88 88** | contact@lagoon.nc | www.lagoon.nc |  **LagoonNC**

Vous allez aimer le web

BOUTIQUES DUCOS - PLEXUS | NOUMÉA SUR-SHOP CENTER VATA | KONÉ - CENTRE COMMERCIAL TEARI

Votre hebdomadaire d'informations, en vente **chaque jeudi !**



Nouvelle formule

100 F
chez votre
marchand
de journaux

Actu.nc - Vous informer, sans rien cacher -

Un artisan sur Internet

Stéphanie Marion-Parey réalise des pièces uniques ou en petites séries en tissu, aux finitions soignées. L'artisane a longtemps créé des bijoux avant de s'intéresser au textile. Ses créations douces et poétiques (serviettes, coussins, pochettes, bavoirs, bracelets...) sont décrites et mises en valeur par de jolies photos sur son site <http://temahanacrea.bigcartel.com> qui propose une boutique en ligne. Les prix y sont affichés en euros et en cfp. Les paiements s'effectuent en ligne par carte bancaire via la plateforme sécurisée Paypal, mais le règlement par chèque ou espèces reste possible, en prenant contact par mail. La livraison est assurée par l'OPT et peut se faire aussi en main propre sur Nouméa et les communes voisines. Ses créations sont aussi disponibles dans la boutique Bonbon de Miel à Nouméa.



Info futée



Un **nom de domaine** est l'équivalent de votre adresse postale sur le réseau Internet. C'est par ce moyen que vos contacts et clients peuvent vous trouver sur le web. C'est à la fois la carte d'identité d'une entreprise sur Internet, son enseigne et sa première vitrine.

Le site www.domaine.nc vous permet d'enregistrer votre nom de domaine et vous donne toutes les informations utiles avant de vous lancer dans son achat. On y apprend par exemple que séparer les mots qui composent un nom de domaine par un trait-d'union améliore le référencement du site par les moteurs de recherche. Vous pouvez aussi y vérifier la disponibilité des noms, faire le tour des principales extensions proposées (.com, .nc, ...), en savoir plus sur la validité du nom dans le temps, les tarifs... Le site vous aiguille également vers les différents gestionnaires locaux de noms de domaines, car si acheter un nom de domaine est relativement facile, la gestion l'est beaucoup moins pour les utilisateurs non avertis.

Sites utiles

Pour optimiser votre veille d'informations sur votre secteur d'activité (veille économique, concurrentielle, innovations, matériaux, outils...), de nouveaux outils dits de 'curation de contenus web' sont à votre disposition. Parmi eux, **Netvibes** offre par exemple la possibilité d'organiser votre veille à partir d'un tableau de bord qui vous permet de suivre des centaines de sources d'informations simultanément et de gérer de nombreuses tâches courantes, via plusieurs applications tierces connectées au service. Pour en savoir plus sur cet outil (et d'autres comme **Pearltrees**, **Parper.li** ou encore **Scoop.it**) connectez-vous sur le site www.commentcamarche.net qui vous guide pas à pas dans leur utilisation.



Échéances **fiscales et sociales**

LES DATES INDIQUÉES SONT LES DATES D'EXIGIBILITÉ PAR LA PAIERIE DU TERRITOIRE, AVANT LE :

- **10 février 2016** | **MUTUELLE DU COMMERCE**
 - Paiement des cotisations pour le mois de Janvier 2016
- **20 février 2016** | **MUTUELLE DES PATENTES ET LIBERAUX**
 - Prélèvement des cotisations du mois de Mars 2016 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel
- **25 février 2016** | **HUMANIS**
 - Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX du mois de Janvier 2016 pour les entreprises ayant plus de 10 salariés
- **28 février 2016** | **TSS**
 - Paiement de la TSS pour les entreprises au régime fiscal du forfait
- **28 février 2016** | **IS**
 - Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leurs comptes au 31/10/2015
 - Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2015 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/10/2015
 - Paiement du 1^{er} acompte de l'IS 2016 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/07/2016
 - Paiement du 2^e acompte de l'IS 2016 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/03/2016
- **28 février 2016** | **PV AGO**
 - Dépôt des Procès-Verbaux d'Assemblée Générale Ordinaire sur l'Approbation des Comptes des Sociétés clôturant au 31/08/2015
- **10 mars 2016** | **MUTUELLE DU COMMERCE**
 - Paiement des cotisations pour le mois de Février 2016
- **20 mars 2016** | **MUTUELLE DES PATENTES ET LIBERAUX**
 - Prélèvement des cotisations du mois d'Avril 2016 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel
 - Prélèvement cotisation du 2^e trimestre 2016 pour ceux qui ont opté le règlement trimestriel
- **25 mars 2016** | **HUMANIS**
 - Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX du mois de Février 2016 pour les entreprises ayant plus de 10 salariés
- **31 mars 2016** | **RUAMM+CCS**
 - Paiement des cotisations au RUAMM+CCS du 2^e trimestre 2016
- **31 mars 2016** | **IRPP**
 - Dépôt de la déclaration des revenus 2015 pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physiques au régime du forfait ou du réel
- S'adresse aux personnes ayant payé plus de 30 000 F d'impôt l'année précédente et qui n'ont pas opté pour le paiement par mensualité ou le prélèvement à échéance. Le montant du 1^{er} acompte à payer figure sur l'Avis d'Imposition.
- **31 mars 2016** | **IS**
 - Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leurs comptes au 30/11/2015
 - Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2015 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/11/2015
 - Paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur le revenu des personnes physiques 2015 pour les entreprises aux régimes fiscaux du forfait, réel simplifié et réel
 - Paiement du 1^{er} acompte de l'IS 2016 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/08/2016
 - Paiement du 2^e acompte de l'IS 2016 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/04/2016
- **31 mars 2016** | **PV AGO**
 - Dépôt des Procès-Verbaux d'Assemblée Générale Ordinaire sur l'Approbation des Comptes des Sociétés clôturant au 30/09/2015



Zoom sur l'impression en 3 dimensions

Avec le développement des usages des imprimantes 3D, certaines pratiques notamment artisanales sont vouées à évoluer. Sorte de mini-usine à fabriquer des objets à la demande, cette technologie, qui reste à parfaire, ouvre de nouvelles perspectives.

D'une taille pouvant aller de celle d'un four micro-onde à celle d'un conteneur, les imprimantes 3D façonnent des objets en plastique, métal, verre coupé, fibre de bois, céramique...et même en sucre, à partir de fichiers numériques. Cette fabrication dite additive, par opposition à la fabrication soustractive qui consiste à enlever de la matière à partir d'un bloc, fonctionne selon un système à étages. La machine dépose des couches de matière, fines comme des cheveux, les unes sur les autres. Un objet de vingt centimètres compte environ deux milles de ces strates...

Cette technologie date d'il y a déjà trente ans, mais est restée longtemps cantonnée à des expériences conduites par des organisations travaillant sur des technologies de pointe, comme la NASA. Il s'agissait alors de créer des prototypes d'objets pouvant s'avérer nécessaires lors d'explorations spatiales.

Depuis une dizaine d'années, particulièrement aux États-Unis, son utilisation s'est banalisée dans les milieux médicaux et industriels ayant les moyens de s'équiper d'imprimantes haut de gamme. Aujourd'hui, les particuliers aussi commencent à s'emparer de cette innovation, pour réaliser de petits objets (accessoires de mode, déco, figurines, matériel de bricolage...). En Nouvelle-Calédonie,



certain adeptes y trouvent un autre avantage, celui de pouvoir en cas de casse reproduire de petites pièces, sans avoir besoin de chercher le revendeur qui livre en Calédonie, subir les délais d'acheminement et payer les frais de douanes.

De nouvelles opportunités pour l'artisanat

Selon Pierrick Secher, responsable du Pôle d'Innovation Transformation des Métaux (PITM) à Niort, « *tous les artisans qui fabriquent devraient s'intéresser à l'impression 3D* ».

Les métiers du secteur de la production sont particulièrement concernés (menuisier, joaillier, ferronnier, lunetier, prothésiste dentaire...), artisans d'art compris (sculpteur, restaurateur d'art...). Même certains métiers de bouche lorgnent sur cette technologie depuis l'invention des imprimantes alimentaires capable d'imprimer en sucre ou en chocolat, des confiseries et autres éléments de pâtisserie.

Les artisans calédoniens aussi s'intéressent à ces « machines du futur ». Artisans joailliers et gérants de la **bijouterie Diam's depuis 1981, Jacques Dolbeau et Pablo Mendez** font figures de précurseurs depuis qu'ils ont doté leur atelier d'une imprimante 3D.

Une technologie dans l'air du temps

L'impression 3D s'inscrit à la fois dans la tendance économique dite collaborative et la culture Internet. La toile donne libre accès à des fichiers numériques pour l'impression de certains produits de consommation courante. Dans cette nouvelle ère de partage des données et des idées, les fablabs (abréviation de Fabrication Laboratory) se développent. Ces lieux, souvent adossés à des universités ou centres de recherche, sont régis par une charte et doivent être ouverts au public gratuitement au moins une partie du temps. Entrepreneurs, artisans, bricoleurs, designers, artistes, étudiants... désireux d'expérimenter, d'enrichir leurs connaissances et leurs pratiques, peuvent ainsi disposer d'outils comme ces imprimantes. À quand un Fablab calédonien ?

« La réalisation traditionnelle de bijoux en cire sculptée à la main laisse, petit à petit, sa place à la CAO (Conception Assistée par Ordinateur) », expliquent-ils, « cela nous permet de réaliser des bijoux de symétrie et proportion parfaites avec des détails d'une extrême précision ». La rencontre entre cette nouvelle technologie et le savoir-faire traditionnel des joailliers a ainsi permis d'améliorer la fabrication des bijoux tout en conservant leur caractère artisanal.

Pour **Gino d'Angelo** (voir article page 38), l'un des imprimeurs 3D du Caillou, « le fait de pouvoir créer des moules de n'importe quelle forme, en petite série, à bas coût, sans perte de matière et sans besoin de stock augure une véritable révolution ! ». D'après cet artisan, « l'économie mondiale peut s'en trouver modifiée. Plus besoin d'obligatoirement importer des pièces. L'absence de nécessité d'usinage fera que les détenteurs d'imprimantes 3D, pros ou amateurs, deviendront plus indépendants (...) c'est aussi une manière de lutter contre l'obsolescence programmée des pièces, que l'on pourra reproduire soi-même ».

Mais comme toute innovation, l'impression 3D soulève de nouvelles problématiques. « N'importe qui, sans avoir aucune connaissance du métier, pourra ainsi copier nos créations ? », s'inquiète Silvia Marianelli, lapidaire calédonienne. En effet, la question de la contrefaçon des produits pourraient changer d'échelle avec la démocratisation de l'impression 3D, quand bien même des solutions de protection et de recours existent (droits d'auteur, dépôts de marque ...). Néanmoins la technologie a ses limites. Encore coûteuse, elle exige aussi des pré-quis informatiques solides, les logiciels 3D type Sketchup ou SolidWorks restent difficiles à maîtriser pour les néophytes.

Sans compter que la qualité n'est pas toujours au rendez-vous. « L'heure où la fabrication additive remplacera en masse la production classique n'a pas encore sonné », rassure Pierrick Secher.

IMPRIMANTES 3D, UN FUTUR LEVIER DE DÉVELOPPEMENT POUR LE COMMERCE ET L'ARTISANAT DE PROXIMITÉ ?

Comme le service de photocopies à l'époque ou des points retraités colis qui se développent encore aujourd'hui, l'imprimante 3D pourrait-elle devenir un nouveau service proposé chez les artisans commerçants de proximité ?

Les clients pourraient ainsi venir y fabriquer (ou lancer la fabrication à distance via leur tablette ou smartphone) une pièce ou un produit.

Actuellement, l'impression 3D trouve surtout son utilité dans la conception, rapide et à moindre coût, de prototypes amenés à être usinés. En sculpture, elle peut servir de copie préalable à la réalisation d'une pièce originale, sans passer par la longue étape du modelage. Idéalement, l'impression 3D se positionne comme un outil complémentaire à ceux qui existent, permettant ainsi d'optimiser le processus de production.

Les entreprises artisanales ont donc tout intérêt à ne pas rester indifférentes à cette innovation en passe de révolutionner un grand nombre de métiers traditionnels.

La meilleure stratégie étant de comprendre son fonctionnement pour imaginer ses potentialités appliquées à son activité.



BON À SAVOIR

Salaire Minimum, valeur du point et jours fériés et chômés

SMG ▶ SALAIRE MINIMUM GARANTI ▶ 904,81 F PAR HEURE - 152 912 F PAR MOIS (BASE 169H)

SMAG ▶ SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI ▶ 769,09 F PAR HEURE - 129 977 F PAR MOIS (BASE 169H)

• **BTP**

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2015 : **898 F** (Avenant n°36 du 17 mars 2015 (modifiant l'avenant n°30 - «Assistant Hygiène Sécurité Environnement») - Etendu par arrêté n°2015-1479/GNC du 28/07/2015 (JONC n°9182 du 06/08/2015) - (Avenant n°35 du 21 janvier 2015 - Etendu par arrêté n° 2015-615/GNC du 21 avril 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015) (Avenant n°33 du 28 juillet 2014 portant création d'un certificat de qualification professionnelle «Chargé de chantier» et avenant n°34 du 13 novembre 2014 portant création d'un certificat de qualification professionnelle «Technicien supérieur en maintenance d'engin» - Etendu au JONC n° 9131 du jeudi 5 mars 2015) Avenant salarial n° 35 du 21 janvier 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015) Etendu par arrêté n° 2015-615/GNC du 21 avril 2015)
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 25 de l'accord** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Ascension • 14 juillet - 15 août • 11 novembre • 25 décembre

• **Boulangerie**

- Valeur du point à compter du 1^{er} février 2015 : **912 F** (Avenant n° 18 du 10 février 2015 - Etendu par arrêté n° 2015-613/GNC du 21 avril 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015)
- Jours fériés et chômés : **4 jours, avenant n° 11 article 5 du 22/10/07** ▶ 1^{er} janvier • 1^{er} mai • 2 jours variables fixés en entreprise

• **Coiffure**

- Valeur du point à compter du 1^{er} février 2015 : **954 F** (Avenant n°18 du 12 janvier 2015 - Etendu par arrêté n° 2015-619/GNC du 21 avril 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015)
- Jours fériés et chômés : **Aucun jour férié chômé dans l'accord ni négocié** ▶ 1^{er} mai (obligatoire AIT)

• **Commerce et divers**

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2015 : **785 F** (Avenant n°38 du 18 novembre 2014

- Etendu au JONC n°9131 du 5 mars 2015) - (Avenant n°37 du 13 novembre 2014 portant création d'un certificat de qualification professionnelle «Technicien supérieur en maintenance d'engin» - Etendu au JONC n° 9131 du jeudi 5 mars 2015)

- Jours fériés et chômés : **7 jours obligatoires, article 28 de l'accord remplacé par l'avenant salarial n°33** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai (Fête du Travail) • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 25 décembre (Noël)

• **Esthétique**

- Valeur du point à compter du 1^{er} avril 2014 : **1070 F** (Avenant n° 9 du 17 février 2014 - Etendu au JONC n°9054 du 29 juillet 2014)
- Jours fériés et chômés : **7 jours déterminés à l'article 40 de l'accord** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1^{er} novembre • 25 décembre

• **Hôtels - Bars - Cafés...**

- **Voir grille salariale (Rémunération par catégorie)** Modification de l'article 21 / la prime d'assiduité À compter du 1^{er} janvier 2015 (Avenant n° 22 du 26 novembre 2014 - Etendu au JONC n°9131 du 5 mars 2015)
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 25 de l'accord et modifié par l'avenant n°21 du 9 avril 2014** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • 14 juillet • 15 août (peut faire l'objet d'une substitution par un autre jour non déjà férié chômé de la liste par négociation interne à l'entreprise. Cette substitution sera par contre définitive une fois actée) • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre

• **Industrie**

- Valeur du point à compter du 1^{er} février 2015 : **770 F** et modif coeff. Hiérarchiques (Avenant salarial n°29 du 20 février 2015 - Etendu par arrêté n° 2015-617/GNC du 21 avril 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015)
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord remplacés par l'article 4 de l'avenant n°27** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1^{er} novembre • 25 décembre

• **Industries extractives mines et carrières**

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2015 : **731 F** et modif coeff. Hiérarchiques (Avenant n°19 du 22 décembre 2014 - Etendu par arrêté n° 2015-611/GNC du 21 avril 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015)
- Jours fériés et chômés : **6 jours, article 25 de l'accord/3 jours obligatoires** ▶ 1^{er} janvier • 1^{er} mai • 25 décembre et 3 jours choisis en fin d'année pour l'année suivante dans chaque entreprise

• **Transport sanitaire**

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2015 : **1055 F** et modif. coeff. hiérarchique (Avenant n° 12 du 8 décembre 2014 - Etendu au JONC n° 9131 du jeudi 5 mars 2015)
- Jours fériés et chômés : **7 jours déterminés à l'article 47 de l'accord** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1^{er} novembre • 25 décembre

Les fêtes légales

Les fêtes légales ci-dessous sont des jours fériés (code du travail article Lp 232-1 et Lp 232-2) ces jours ne sont pas forcément chômés : **1^{er} janvier • lundi de Pâques • 1^{er} mai • 8 mai • Ascension • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • Assomption • 24 septembre • Toussaint • 11 novembre • Noël**
Les heures perdues par suite de chômage des jours fériés ne donnent pas lieu à récupération. Les jours fériés chômés et leur nombre sont décidés par les partenaires sociaux de chaque convention collective et s'appliquent à l'ensemble de la profession.
S'il n'existe pas de convention collective pour une profession les jours fériés chômés peuvent être décidés en entreprise au début de chaque année. Seul le **1^{er} mai** est férié et chômé pour tous. En cas de travail, la journée est payée et génère en plus une indemnité égale à la journée de travail à la charge de l'employeur.

Nos permanences et visites d'entreprises



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

		NOS PERMANENCES			NOS VISITES					
		Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes			Un agent CMA se déplace dans votre entreprise l'après-midi. Prenez rendez-vous pour une des dates suivantes					
	Communes	Dates	Heures	Lieux	Dates	Contact CMA	Antenne	Tél.		
PROVINCE SUD	Boulouparis	Sur RDV		Mairie	04 mars et 1 ^{er} avril			Christian FUZIVALA	La Foa	46 52 86
	Bourail	10, 11 et 25 février 9, 10 et 31 mars 13 et 14 avril	toute la journée	Antenne province Sud	10, 11 et 25 février 9, 10 et 31 mars 13 et 14 avril					
	Thio	19 février et 18 mars	toute la journée	Mairie	19 février et 18 mars					
	Île des Pins		toute la journée		9 février			Christelle VANHEE	Nouméa	28 23 37
PROVINCE NORD	Hienghène	16 février 04 mars 08 avril	9h-11h30	Mairie	16 février 04 mars 08 avril			Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82
	Houailou	23 février, 29 mars	9h-11h30	Mairie	23 février, 29 mars					
	Kouaoua	15 mars	9h-11h30	Mairie	15 mars					
	Ouegoa	02 février, 09 mars	9h-11h30	Mairie	Après-midi sur RDV			Arielle PINDON	Koumac	47 68 56
	Pouebo	17 février	9h-11h30	Annexe Mairie	Après-midi sur RDV					
	Poum	25 mars	9h-11h30	Mairie	Après-midi sur RDV					
PROVINCE ÎLES	Lifou	10 et 11 février 23 et 24 mars 28 avril	9h-11h30	Case de l'entreprise	10 et 11 février 23 et 24 mars 28 avril			Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37
	Maré		toute la journée		25 février et 06 avril					
	Ouvéa		toute la journée		8 mars					



FUTURS ARTISANS ?

Pour RÉUSSIR le démarrage de votre activité, participez au STAGE PRÉPARATOIRE À L'INSTALLATION :

- LES INCONTOURNABLES** : Obligations fiscales, sociales, administratives et réglementaires, accès aux professions, normes à respecter...
- NOS CONSEILS PRATIQUES** : Organisation, sous-traitance, pilotage d'activité, commercialisation...
- DES OUTILS DE GESTION** : Méthode de calcul de prix, plan de trésorerie, planification de l'activité...
- VOS INTERLOCUTEURS** : Financiers, relations avec assureurs, CAFAT, clientèle...



Nouvel Inscrit au Répertoire des métiers ?
Votre inscription au SPI est obligatoire.
Renseignements à l'accueil de votre CMA.



www.cma.nc

CE STAGE DE 2 JOURS permet à tout nouvel artisan - quel que soit son statut juridique - d'obtenir les informations et outils indispensables au bon démarrage de son activité. Son prix est compris dans les frais d'inscription au Répertoire des Métiers.

SPI	Lieux	Dates
Koné	Antenne CMA	24 et 25 février - 23 et 24 mars
Koumac	Antenne CMA	22 et 23 février - 21 et 22 mars
Poindimié	Antenne CMA	17 et 18 mars
Lifou	Case de l'entreprise	26 et 27 avril
Nouméa	Siège	tous les mardi-mercredi et jeudi-vendredi de chaque semaine

TRANSPORT MICHELON GYL

(marchandise divers, gravats, animaux et engin)
grutage - travaux agricoles et VRD - remorquage



LOCATION
DE BENNE

Tel. : 79 81 20

BP 38 98819 Moindou - Nouvelle-Calédonie



**TÔLERIE
AUTO
EXPRESS**

TÔLERIE / PEINTURE

**UN SEUL NUMÉRO : 25 48 71
POUR TOUS VOS TRAVAUX**
(TOUTES MARQUES)

**DE MÉCANIQUE GÉNÉRALE*
(VL)**

BANC D'ESSAI - DIAGNOSTIC

BOÎTE DE VITESSE AUTOMATIQUE

* VENTE DE PIÈCES DÉTACHÉES TOUTES MARQUES

DE TOLERIE / PEINTURE (VL)

REPLACEMENT PARE-BRISE - LUSTRAGE
NETTOYAGE INTÉRIEUR / EXTÉRIEUR

UNE SEULE ADRESSE : MAE/TAE : 15 RUE A. NOVIS - DUCOS
MAIL : MAE@MLS.NC FAX 25 41 80

Loin de se cantonner à l'informatisation de la gestion, les technologies numériques investissent aujourd'hui tous les champs de l'entreprise. Elles s'invitent dans l'organisation, mais aussi dans la production, la commercialisation et la communication. C'est l'ensemble des activités artisanales qui sont concernées par ces évolutions.

Avec l'essor du Haut-Débit et les évolutions constantes des équipements mobiles, de nouvelles pratiques se développent. Les artisans s'approprient ces outils que sont les messageries instantanées, les sites Internet, les blogs, les réseaux sociaux, les applications, le e-commerce ou encore les services en ligne proposés par les banques et les administrations.

Indispensable numérique

Au-delà, le numérique bouleverse aussi la façon de concevoir et de fabriquer les produits. Il touche alors au cœur de l'artisanat, le savoir-faire. Si certains y voient une menace pour leurs métiers, d'autres ont dû s'adapter et prendre le train en marche pour la pérennité de leur activité (photographes, imprimeurs ..), d'autre enfin testent avec succès les potentialités offertes par le numérique, l'imaginant comme un savoir-faire complémentaire pour faciliter leur quotidien, gagner un temps précieux, se faire connaître, optimiser leur processus de production, améliorer la qualité de leurs produits ou services, ou encore gagner de nouveaux marchés et élargir leur clientèle.

Au service de l'artisan, le numérique constitue un véritable levier de performance voire d'innovation !

La révolution mobile

Certains artisans, notamment du bâtiment, ont vite compris le temps qu'ils pouvaient gagner à s'équiper d'un smartphone et / ou d'une tablette connectés. Plus besoin de passer systématiquement au bureau avant ou après les chantiers. Ils consultent et ajustent leurs plannings sur leurs outils mobiles, à partir desquels ils gèrent aussi leurs emails, envoient leurs devis et leurs factures. Les professionnels s'en servent aussi pour présenter leur book en direct à leurs clients ou encore consulter les catalogues de matériaux.

Johny Maia, qui travaille dans la construction bois, se sert de son smartphone pour prendre des photos de ses réalisations, «*pour mes archives personnelles, pour constituer une sorte de book. Je les publie aussi sur ma page Facebook pour me faire de la pub. Ça m'est arrivé aussi de prendre des photos quand j'avais un doute sur la qualité d'un produit. À première vue, c'était ok, mais une fois posé, j'ai constaté que le matériau avait beaucoup travaillé, il s'était dilaté. J'étais sur un chantier en brousse, j'ai préféré envoyer des photos à mon commanditaire à Nouméa, ça nous a fait gagner du temps.*»

Les applications web conçues pour permettre aux professionnels de la construction de travailler plus efficacement se développent, même si leur usage n'est pas encore généralisé sur le Territoire. Certaines facilitent la gestion et le suivi des chantiers, d'autres optimisent l'utilisation du matériel de chantier ou permettent de trouver plus facilement les prestataires chargés de la collecte et du traitement des déchets. Lancée il y a un an en métropole, l'« appli » baptisée Déchets BTP permet à partir d'un smartphone de géolocaliser son chantier et de trouver, selon le type de déchets à éliminer, le centre de traitement le plus proche.

Pour **Cédric Vanderplancke**, patron d'une entreprise locale de rénovation bâtiment, le smartphone est également indispensable, «*quand j'ai une question particulière sur la*



mise en œuvre d'un produit, un problème technique, je prends une photo et la montre à mes fournisseurs, c'est plus clair en images qu'en explications. Je fais aussi des photos avant/après, qui plaisent bien aux clients. (...) Cela peut être utile aussi en cas de litiges, c'est un moyen de se protéger, même si pour le moment je n'en ai pas eu besoin. Enfin, cela me sert à illustrer certains devis.»

Déploiement des e-services

Au quotidien, les e-services font aussi gagner aux entrepreneurs un temps précieux. L'utilisation des services de banque en ligne par exemple, évite les déplacements en agence. Pour éditer un état de son compte, effectuer des virements, ou encore imprimer un RIB, il suffit de se connecter à son compte par Internet.

Les institutions s'y mettent. L'e-administration calédonienne est en marche. Depuis le mois de janvier, la plate-forme de dématérialisation des marchés publics développée par le Gouvernement, permet de simplifier l'accès des entreprises à la commande publique. Les entrepreneurs peuvent ainsi consulter les annonces en ligne, télécharger les dossiers de consultation des entreprises et remettre

sous forme électronique leurs réponses aux appels d'offres, sans avoir à se déplacer. (voir article en page 34).

Outils de veille automatisés

De nouveaux outils sont désormais accessibles sur le web pour opérer une veille sur son secteur d'activité sans passer des heures sur Internet à chercher la bonne information. Très en vogue depuis quelques mois, ils offrent une nouvelle façon d'organiser et de suivre les contenus les plus intéressants sur Internet. Ces réseaux éditoriaux participatifs, sortes de moteurs de recherche nouvelle génération, s'appuient sur des utilisateurs « experts » d'un sujet, qui trient les informations les plus intéressantes avant de les diffuser à leurs communautés de lecteurs, et d'interagir avec elles (voir article en page 20). Concrètement, quelques clics et des mots clés bien ciblés permettent aux professionnels de bénéficier rapidement d'une information pointue sur les sujets qui les intéressent. Et détenir une information pertinente sur son activité, son évolution, ses innovations (matériaux, techniques...), c'est avoir une longueur d'avance sur ses concurrents...

Cyber-clientèle

Sur la toile, en Nouvelle-Calédonie comme ailleurs, les blogs, les sites Internet et les pages sur les réseaux sociaux fleurissent. Les artisans ont bien compris l'intérêt d'y apparaître pour démultiplier leur notoriété, élargir leur zone de chalandise et gagner une nouvelle clientèle d'internautes. Le web est désormais un outil incontournable pour développer sa communication et ses ventes. Visiter le site Internet, blog ou page Facebook d'une entreprise peut être une première étape pour les consommateurs avant de se déplacer sur son point de vente.

126 000 comptes Facebook sont recensés en Nouvelle-Calédonie¹ et déjà 11% des artisans² s'affichent sur le réseau social favori des Calédoniens.

Les métiers de bouche y font leur place. **Gourmandine**, jeune entreprise de fabrication de bouchées apéritives artisanales, n'a pas de boutique mais un laboratoire à Ducos. **Géraldine Mohr**, la gérante, travaille beaucoup par le biais de sa page Facebook **Gourmandine NC**. Elle y trouve une alternative peu onéreuse et efficace pour communiquer. Elle y poste régulièrement ses actualités pour animer sa page, entretenir sa notoriété et fidéliser sa clientèle. Elle en fait aussi sa promotion, via des publicités ciblées qui apparaissent sur les fils d'actualité des profils des internautes.

L'artisane s'affiche sur topmarket.nc, l'une des plate-formes calédoniennes d'e-commerce qui propose aux commerçants de la simple vitrine en ligne jusqu'au site marchand personnalisé avec son propre nom de domaine. « *Je n'ai pas pris l'option commerce en ligne car travaillant seule, je dois vérifier mes stocks avant de lancer une commande. J'ai encore besoin d'avoir le client en direct par téléphone. Cette page me sert donc uniquement de vitrine mais c'est intéressant quand on n'a pas pignon sur rue* ».

Plusieurs chocolatiers de la place figurent aussi sur ces plate-formes d'e-commerce qui proposent un espace de vente complémentaire au commerce traditionnel. On y retrouve **Chocoquin** qui vend ses produits sur topmarket.nc ou encore **Les chocolats Morand** et **La cabosse d'or** sur shop.nc

Commerce en ligne, de nouvelles opportunités

Différents modes de commercialisation en ligne offrent une belle opportunité, notamment aux artisans d'art, de se faire connaître, présenter leurs produits, et disposer d'un point de vente permanent à moindre coût. Pour certains, c'est aussi l'opportunité de vendre leurs productions à l'extérieur du Territoire.

Ancienne locataire de la Maison des artisans, **Silvia Marianelli** est lapidaire. Elle a fait le choix de fermer son atelier bou-

Découvrez les opportunités du Numérique avec la CMA-NC. Notre conseiller spécialisé vous informe et vous conseille pour tous vos projets numériques. Tél : 28 23 37

tique et de développer son site Internet **www.artetpierres.com**. « *J'ai maintenant un dock près de la SLN. Je voulais travailler différemment, me concentrer sur la production. Je peux désormais travailler tranquillement sans être interrompue. C'est l'inconvénient de l'atelier boutique, même si c'est sympa de rencontrer des gens, mais le côté commercial m'intéresse moins. Maintenant, je fais des dépôts de mes pièces dans les magasins. J'avais créé un site Internet il y a quelques années, mais il était en sommeil car je ne savais pas bien m'en servir, c'était juste une vitrine. Aujourd'hui, il est plus actif, j'actualise les photos chaque mois, les gens ont les prix et peuvent commander.* » L'artisane vend 30% à 40% de sa production par Internet. « *À des clients de Calédonie mais aussi de métropole, d'Australie, des Etats-Unis. J'ai aussi souvent des messages de personnes qui cherchent des pierres de Calédonie sur Internet et qui tombent sur mon site (...)* Pour le règlement, je demande un virement de 50% à la commande mais souvent les gens me virent la totalité. »

A Nouméa, **Gaston Podlejska** façonne des dents de Megalodon. Il vend ses produits dans sa boutique **Caldoshell's Création**, située au centre-ville, mais aussi sur son site Internet **caldoshells-megalodon.com**. Ses e-clients règlent leurs commandes en euros via Paypal ou par virement pour les plus fidèles. Son site, qui génère 10 à 12% de son chiffre d'affaires, lui permet d'expédier ses oeuvres dans le monde entier.

Pour se lancer dans la vente en ligne, certains ont fait le choix d'adhérer à des plate-formes qui permettent de s'affranchir de la logistique de livraison et d'être rattaché à un dispositif de paiement sécurisé déjà existant.



¹ Chiffres clés 2014 - Observatoire Numérique

² Artisans et numérique 2015

Vanessa Juillerac, qui crée des vêtements, de la décoration et des accessoires pour bébés et enfants, a récemment passé le pas avec le site <http://bonbondemiel.nc> qui propose la vente en ligne de ses produits en francs cfp via la plate-forme Topmarket. « *Cela faisait un moment que je pensais à vendre en ligne, mais cela me paraissait compliqué.* » Jusqu'au jour où Topmarket.nc la contacta. « *Ce qu'ils m'ont proposé correspondait tout à fait à mes attentes et ce n'était pas cher. C'est comme si j'avais un site marchand personnel, je gère le contenu, les photos, je fixe les prix, j'ajoute ou retire les articles une fois qu'ils sont vendus, mais pour toute la partie règlement, c'est eux qui gèrent. Ils s'occupent aussi de la livraison, viennent chercher les articles à la boutique et les livrent aux clients jusqu'en brousse. Je n'ai pas à aller à la poste.* »

En Nouvelle-Calédonie, 1 internaute sur 3 fait son shopping sur Internet (1 sur 2 en métropole), avec 8 achats par an en moyenne. Les Calédoniens restent encore méfiants vis-à-vis du paiement sécurisé en ligne et de la fiabilité de la livraison, toutes les communes n'ayant pas un adressage formalisé. Mais le « web-to-store » peut pallier à cette contrainte avec un concept simple : réserver en ligne et payer en boutique ou en point relais.

Le concept store www.petitpapao.nc est spécialisé dans la vente de marques internationales et locales de créateurs. On y trouve notamment les créations des marques artisanales calédoniennes Ma sœur Antoinette et Petit bonheur des îles.

Ce site d'e-commerce propose entre autres modes de paiements, le règlement en espèce dans certaines enseignes de magasins relais contre la remise du colis.



Numérisation des procédés de production

Le secteur de la production, où les artisans travaillent la matière (le fer, le bois, la pierre, le textile...) pour les transformer, est particulièrement concerné par l'introduction des technologies du numérique.



Imprimante 3D au sein de l'entreprise Trigone

Certes, l'artisanat se différencie du processus industriel par le fait que le travail manuel y tient une place essentielle et requiert un savoir et/ ou un savoir-faire important. Mais numériser une partie du processus de production pour accompagner le geste manuel ne prive pas pour autant l'activité de son caractère artisanal. Une fois maîtrisées et intégrées à la production, les technologies numériques peuvent permettre de soulager les artisans de certaines tâches pour se concentrer sur d'autres plus « nobles ». Elles peuvent aussi permettre de travailler mieux et/ou plus vite, d'ouvrir de nouvelles perspectives en imaginant des créations jusque-là limitées par les capacités d'un outil de production.

ÉLARGIR SES HORIZONS

Trigone, entreprise artisanale spécialisée dans la fabrication d'enseignes, a investi il y a un an dans une imprimante 3D. « *Au départ, pour éviter d'usiner les pièces pour les enseignes que nous fabriquons, explique Benoît Demaret, le gérant. Mais au fil de nos recherches, nous avons mesuré la multitude d'applications possibles.* »

Grâce à cette imprimante, Trigone propose des produits innovants qui lui ouvre de nouvelles perspectives et lui permet de réaliser des gains de productivité. L'entreprise a par exemple pu créer une enseigne spécifique avec des lettres lumineuses pour une brasserie de la place. Une réalisation qui n'aurait pas été possible avec leur découpe numérique classique. « *Nous pouvons réaliser des pièces plus élaborées. Pour cette brasserie, cela nous a permis de diviser par dix le temps de main d'œuvre, par répercussion, le coût de l'enseigne étant moins cher, le devis est passé !* ». L'entreprise prévoit à terme d'investir dans un scanner, « *plusieurs personnes sont venues nous voir pour fabriquer des pièces* »

particulières. Lorsqu'il s'agit d'un pignon par exemple, on sait faire, on est capable de le redessiner, mais quand ce sont des pièces trop complexes, cela ne vaut plus le coup en terme de prix, nous passons trop de temps à la redessiner. Il y a un marché à prendre, un scanner nous permettrait de réimprimer des pièces complexes. En Nouvelle-Calédonie, la moindre casse sur une machine est problématique. Il faut faire venir les pièces, les délais sont longs. Les pièces imprimées n'ont certes pas la même résistance mais elles pourraient être une solution de secours en attendant que la pièce arrive. Le coût d'impression reste moindre par rapport à l'arrêt total de la production. »

CONFORT DE TRAVAIL, GAINS DE PRODUCTIVITÉ ET AVANTAGE CONCURRENTIEL

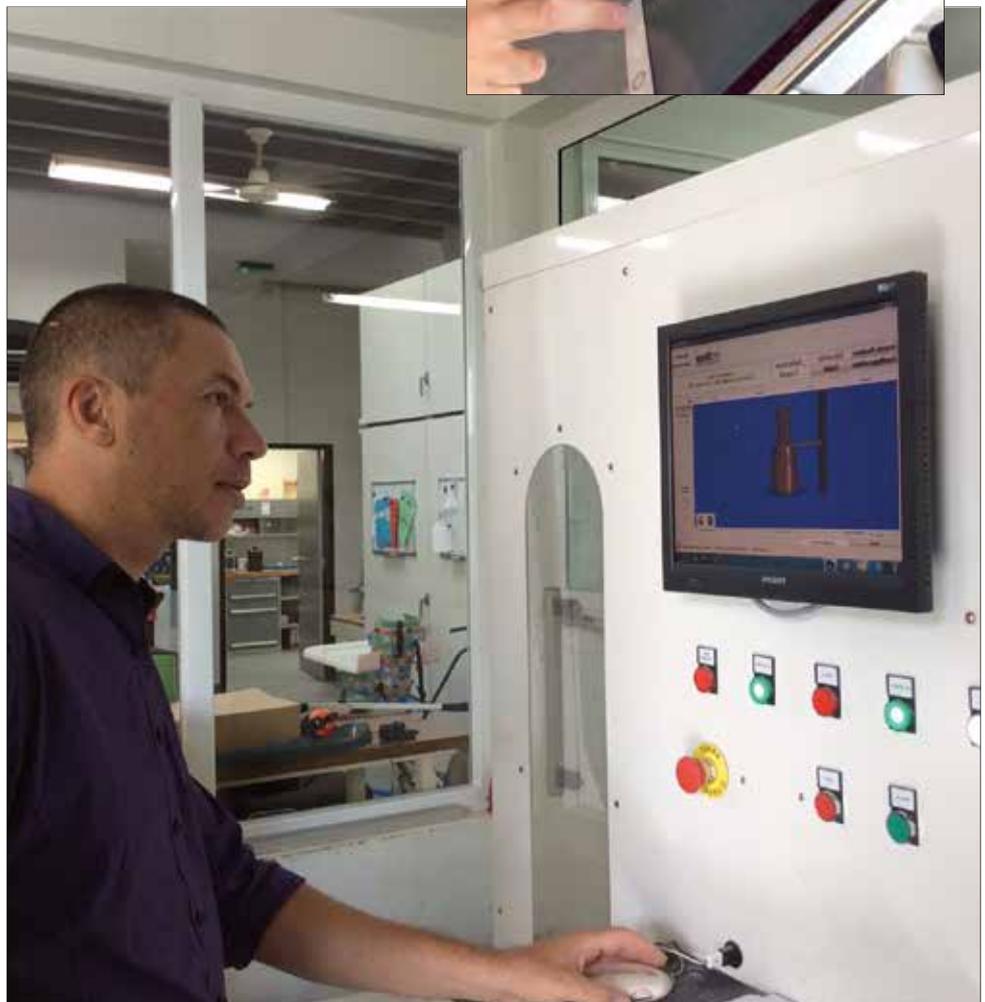
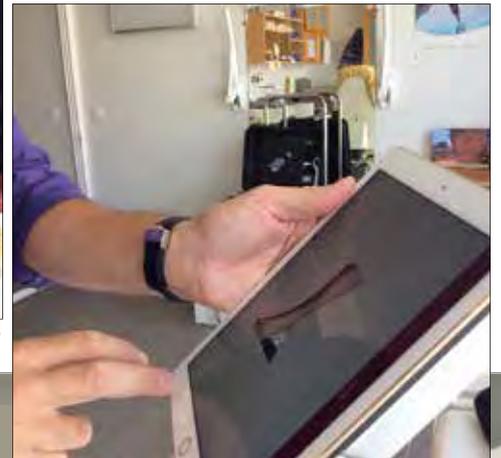
Sébastien Lecourtier, orthoprothésiste a lui aussi investi dans des scanners pour la fabrication d'appareillages sur-mesure pour les personnes en situation de handicap. « J'ai investi dans mon premier scanner il y a 5 ans. Je suis assez friand des nouvelles technologies, mais surtout nos métiers progressent, je ne voulais pas être à la traîne ». Aujourd'hui, l'artisan possède trois scanners. « Le premier scanner tient dans une valise qui pèse 10 kg, le dernier est une simple pièce que j'ajoute sur l'appareil photo de mon Ipad, il tient dans la poche ! (...) Avant, je devais prendre les empreintes des patients avec des bandes de plâtres, la coque me servait de négatif, dans lequel je coulais du plâtre avant de le travailler à la main. Maintenant, je scanne le membre puis j'utilise ensuite un logiciel de CFAO (conception et fabrication assistée par ordinateur) sur lequel j'ai été formé, pour retravailler l'image. Je lance ensuite la fabrication, une fraiseuse numérique découpe un bloc de polyuréthane à partir duquel on travaille à la main l'orthèse ou la prothèse en plastique. »

Ce procédé fait gagner à l'artisan 3 à 4 heures par pièce, essentiellement sur la phase de prise d'empreintes. « Ce matériel représente un investissement de 15 millions qui n'est pas encore rentable, car mes tarifs étant imposés par la CAFAT, je ne peux pas le répercuter sur



1^{ère} étape : le membre est scanné

Résultat du scan



Pomsanté - l'orthoprothésiste aux commandes de sa fraiseuse numérique

le prix de vente. En métropole, mes confrères investissent dans une fraiseuse numérique par département, la machine tourne toute la journée, ce qui n'est pas le cas ici. Cela me coûte donc plus cher de travailler de cette manière, mais c'est un choix, c'est plus confort

table pour moi et pour les patients. C'est aussi un avantage concurrentiel, car la prise de mesure numérique ne dure que 10 mn par rapport au moulage en plâtre qui est long et salissant.»



PLUS LOIN DANS LE SUR-MESURE

Michel Dufour et Marie-Line Chenu co-gérants d'une entreprise de fabrication d'ossatures métalliques à Voh, ont eux aussi pris le train du numérique. « Face à l'explosion du marché de la construction sur la zone VKP et au regard des délais d'attente constatés pour disposer des matériaux sur place, nous nous sommes lancés dans l'investissement d'une machine à fabriquer des ossatures métalliques pour la construction de maisons, charpentes, docks, vérandas, serres... agréés par les cabinets de contrôle et qui répondent aux normes en vigueur, explique Marie-Line Chenu. Les clients nous fournissent des plans, même à main levée, avec les dimen-

sions souhaitées, que nous redessons à partir d'un logiciel particulier, intégré à la machine, avant de lancer la fabrication. Les ossatures métalliques sont ensuite assemblées à la main, montées en cadres avant d'être posées ou livrées en kit au client ». Ce procédé numérique permet une grande rapidité d'exécution, « les ossatures sortent de la machine en deux heures ». Il offre aussi une grande souplesse dans la conception, « nos clients peuvent modifier leurs plans jusqu'au dernier moment ». Grâce à cette technologie, l'entreprise propose un produit sur-mesure, adapté aux besoins de ses clients qui n'ont pas à s'adapter aux modèles standards issus d'un processus industriel.

Le numérique bouleverse l'économie mondiale, elle a un impact sur tous les secteurs d'activités, notamment artisanaux. Les enjeux sont de taille et concernent tous les métiers. Les nouvelles technologies ébranlent les méthodes traditionnelles de production, changent les habitudes de travail et de consommation et font émerger de nouvelles pratiques. En témoigne le nombre d'artisans qui, soucieux de ne pas subir cette fracture numérique, s'adaptent, consacrent du temps, se forment, prennent des risques, font des choix, se réinventent...et deviennent acteurs de ces évolutions pour tenter d'en tirer le meilleur parti.

Numériser pour mieux sécuriser

Avec le cloud, (le nuage en français), l'archivage de vos documents prend une autre dimension! Plus besoin d'espace de placards pour stocker des kilos de papier. Grâce à des serveurs sécurisés distants, le cloud permet d'accéder à ses données depuis n'importe quel ordinateur connecté à Internet via un identifiant et un mot de passe. Les principaux prestataires de stockage de données garantissent le cryptage et la protection de vos informations et offrent même un service gratuit jusqu'à un certain volume de données.





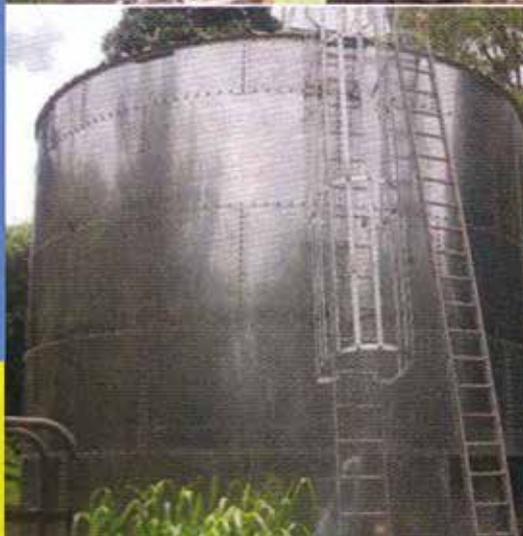
OSSATURES METALLIQUES DU NORD

Contact : 78 32 73 / 76 22 86 / 42 46 86 - BP 195 - 98833 VOH

S.R.C.B.G

TRAVAUX DIVERS

- > Espaces verts - Girobroyage
- > Abattage et élagage
- > Terrassement
- > Travaux d'assainissement
- > Petits travaux de bicouche et enrobé
- > Travaux d'adduction d'eau
- > Maçonnerie
- > Curage - Accotement



96, rue Ernest Darnaud
La Coulée - Code Postal : 98810 Mont Dore
Tél. 43 43 74 - Gsm : 81 95 98 - 83 55 45
e-mail : srcbg@lagoon.nc

www.marchespublics.nc : la plate-forme des appels d'offre du pays



Le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie s'est résolument engagé dans un plan global de modernisation et de simplification. Améliorer les relations entre administrations et entreprises, donner plus de réactivité aux collectivités et faciliter l'accès à la commande publique : la dématérialisation des consultations et appels d'offre des marchés publics, devenue obligatoire pour toutes les collectivités en janvier 2016, apporte une réponse réelle aux entreprises. Désormais, marchespublics.nc hébergera les consultations de l'ensemble des directions et des établissements publics du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, ainsi que celles des collectivités adhérentes au service.

La dématérialisation correspond au remplacement des supports d'informations papier par des fichiers informatiques. Depuis 2014, la plate-forme www.marchespublics.nc offre la possibilité aux chefs d'entreprise de parcourir les annonces d'information, de consultation ou d'attribution, de s'inscrire gratuitement à un service de veille de marchés publics (alerte email) de télécharger les dossiers de consultation des entreprises, de déposer son dossier de réponse sous format électronique directement sur la plate-forme, ou encore d'échanger par voie électronique.

À l'arrivée, des démarches simplifiées pour les entreprises (centralisation des offres), plus rapides et plus efficaces, sécurisées, moins coûteuses (économie de papier, d'impression et de frais postaux) et plus respectueuses de l'environnement.

Trois questions à...

Sébastien Jégoux, responsable de la cellule des marchés publics au sein de la Direction des affaires administratives du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie

Concrètement, qu'est-ce qui a changé depuis le 1^{er} janvier 2016 ?

La plate-forme marchespublics.nc était auparavant réservée aux appels d'offre et consultations de certaines directions de la Nouvelle-Calédonie. Elle accueille désormais de façon obligatoire tous les

marchés d'un montant égal ou supérieur à 40 000 000 F du gouvernement et de toutes les collectivités qui ont souhaité publier leurs appels d'offre sur le site. Ce dernier met à disposition sous forme électronique les dossiers de consultations des entreprises, et peut également recevoir les réponses dématérialisées des candidats.

Quelles sont les collectivités qui sont aujourd'hui adhérentes à la plateforme servicepublic.nc ?

Au-delà du gouvernement et de toutes ses directions, les premières collectivités adhérentes sont notamment la Ville de Nouméa et la Province Sud. Désormais, elles publieront leurs propres appels d'offre et consultations directement sur la

plateforme. Une liste exhaustive des adhérents est constamment mise à jour et vous pouvez la consulter sur marchespublics.nc.

Si je veux aujourd'hui répondre à un appel d'offre en ligne, que dois-je faire ?

La première étape est de se munir d'une clé de signature. Cette clé est similaire à une clé USB et elle permettra aux entreprises de signer officiellement les documents qui seront remis sur la plateforme. Pour acquérir ce certificat de sécurité, vous pouvez contacter deux organismes certifiés en Nouvelle-Calédonie : Barrau Business Systems et la Chambre de métiers et d'artisanat, si vous êtes une entreprise artisanale. Une hotline sera prochainement mise à disposition pour épauler les entreprises dans leurs démarches.

La CMA délivre des certificats électroniques !

CERTImétiersArtisanat est un fichier électronique contenant vos informations personnelles (nom, prénom, nom de l'entreprise, etc.), encryptées sur une clé USB.

CERTImétiersArtisanat permet de signer des documents numériques et leur confère la même valeur juridique que la signature manuscrite. Il vous permet de répondre aux appels d'offre sur la plateforme dématérialisée des marchés publics du gouvernement. Il vous sert à remplacer votre signature manuscrite dans votre quotidien, sur les documents Word, Excel ou PDF (contrats, bons de commande...) et permet de sécuriser tous vos échanges.

Conditions d'obtention pour un certificat valable 3 ans:

- être inscrit au répertoire des métiers
- une pièce d'identité
- la signature d'un contrat
- un règlement de 9 000 Fcfp.

À réception de la clé USB, (compter environ un mois de délai), la CMA vous recontacte pour vous la remettre, tandis que vous recevez à votre domicile un courrier contenant votre code PIN.

+ d'infos : Tél. : 28 23 37



Bâtiment : la déduction fiscale comme argument commercial

En ce début d'année, voici un rappel concernant les travaux déductibles du revenu annuel de vos clients. Les montants sont déductibles jusqu'à un million de francs. Un argument commercial puissant, à utiliser si vous répondez bien aux critères !



En tant que chef d'entreprise du bâtiment réalisant les travaux, vous devez :

- être inscrit au Répertoire des métiers et/ou au Registre du commerce ;
- être imposé à la patente ;
- relever, soit de la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux à l'impôt sur le revenu, soit de l'impôt sur les sociétés.

Les travaux sont déductibles par vos clients si :

- ils constituent des travaux immobiliers (fournitures et main-d'oeuvre associées) soumis à la TSS
- ils portent sur un local à usage d'habitation situé en Nouvelle-Calédonie
- votre client est propriétaire de ce bien
- ce logement constitue son habitation principale ou secondaire.
- le paiement des travaux réalisés intervient entre le 1er janvier et le 31 décembre de l'année N-1, pour la déclaration intervenant à l'année N

Les montants sont déductibles jusqu'à 1 000 000 F.

Vous devez faire figurer les mentions suivantes sur les factures transmises à vos clients :

- n° d'inscription au RIDET
- n° d'inscription au Répertoire des métiers et/ou au Registre du commerce
- identité complète et adresse du client
- adresse de l'immeuble où sont réalisés les travaux
- détail précis et chiffré des travaux réalisés
- date et mode de paiement

Les travaux suivants sont déductibles selon leur nature, quel que soit l'âge de l'immeuble :

Grosses réparations : travaux d'une importance excédant celle des opérations courantes d'entretien et consistant en la remise en l'état, la réfection, voire le remplacement d'équipements qui sont essentiels pour maintenir l'immeuble en état

d'être utilisé conformément à sa destination (rétablissement de la toiture entière ou d'une partie importante de celle-ci, réfection totale d'une installation sanitaire ou électrique, etc...)

Ravalement : travaux de remise en état des façades et murs extérieurs d'un immeuble, soit par simple grattage, brossage ou lavage des murs, soit par la réfection des crépis, enduits, peintures ou badigeons.

Améliorations :

- travaux pour apporter un équipement ou un élément de confort nouveau permettant une meilleure utilisation de l'immeuble, sans en modifier cependant la structure, et installation d'équipements nouveaux attachés à perpétuelle demeure à l'immeuble (ascenseur, volets, persiennes, appareils sanitaires, dispositifs de climatisation, ventilation, antenne collective, chauffe-eau solaire, etc...)
- Dépenses d'isolation thermique ou acoustique, installation d'équipements de sécurité (interphone, digicode, visiophone, porte blindée, alarme, etc...)
- Mise aux normes de l'installation électrique, travaux d'adduction d'eau, de raccordement au tout-à-l'égout ou au réseau d'assainissement.

• Travaux destinés à faciliter l'accès de l'immeuble aux personnes handicapées et à adapter leur logement.

Aménagement de cuisines et salles de bains :

La fabrication et la pose doivent être réalisées localement par un artisan et les meubles doivent être incorporés à l'immeuble.

Les travaux suivants sont déductibles selon leur nature, sur un immeuble de plus de 2 ans :

Constructions :

Seules les dépenses de construction suivantes sont admises :

- construction d'un garage, d'un carport

- construction de clôtures, dans la limite de dix ares

- construction d'un mur de soutènement, d'un muret en rondins, en agglomérés

- bétonnage, asphaltage des voies d'accès à l'immeuble d'habitation

Agrandissements : travaux qui accroissent le volume ou la surface habitable des locaux existants (création d'un étage supplémentaire, d'une mezzanine...)

Revêtements de surfaces : travaux de dépose et/ou pose de revêtement de sol et de murs (carrelage, moquette, parquet, faïence, peinture, papier peint...)

Entretien : travaux ayant pour objet de maintenir un immeuble en bon état et d'en permettre un usage normal sans en modifier l'agencement ou l'équipement initial.

- Remplacement isolé d'éléments de fermeture (portes, fenêtres, volets ou persiennes...)

- Remplacement isolé d'éléments de l'installation sanitaire (lavabo, baignoire, douche...)

- Réfection partielle de l'installation électrique ou de gaz.

Attention ! Sont NON déductibles :

- Les achats de matériaux seuls

- Les travaux ne se rapportant pas à l'habitation (construction, réfection ou entretien d'une piscine, deck, barbecue, faré, bungalow, abri de jardin, entretien de jardins etc...)

- Les opérations d'entretien courant et autres menues réparations (remplacement de vitres, de faïence, de parquets, raccords de peinture, vidange de fosses septiques...)

- Les dépenses d'équipement ménager et d'aménagement consistant en l'acquisition ou l'installation d'équipements essentiellement mobiliers (meubles meublants, appareils ménagers, spa-pool, placards, dressing...)

- Les dépenses de décoration et d'agrément (frises, miroirs, corniches...)

Artisans, bienvenue dans l'économie circulaire !

L'entreprise MIVI fournit des chutes de miroirs dont elle n'a plus l'utilité à l'entreprise **Recy-Verre** qui les concasse afin d'être ensuite utilisées par la société Colas dans la fabrication d'enrobé scintillant. La **distillerie de Boulouparis** utilise les huiles alimentaires usagées de la cantine de la commune comme combustible afin de chauffer son alambic. Voici deux exemples qui démontrent que l'économie circulaire n'est pas qu'un concept lointain mais une réalité concrète en Nouvelle-Calédonie, et qui plus est, promise à un bel avenir !

Les artisans peuvent à coup sûr être les acteurs de cette nouvelle façon de concevoir, de produire, et de réparer qui valorise le réemploi, la mutualisation de compétences, ou les achats groupés par exemple. Cette approche a un impact bénéfique pour l'environnement et permet à l'entreprise de gagner en compétitivité par des pratiques novatrices.

Faire plus et mieux ...avec moins

Selon l'Agence de l'environnement et de maîtrise de l'énergie (ADEME), l'économie circulaire peut se définir comme « **un système économique d'échange et de production qui, à tous les stades du cycle de vie des produits, vise à augmenter l'efficacité de l'utilisation des ressources et à réduire l'impact sur l'environnement tout en développant le bien-être des individus** ». L'économie circulaire est donc une approche globale qui permet de créer le plus de valeur possible en détruisant le moins de matière possible : il s'agit de faire plus et mieux avec moins. L'économie circulaire s'oppose ainsi à l'économie linéaire consistant à « extraire - fabriquer - consommer - jeter ».

Au-delà des intérêts environnementaux qu'elle présente, l'économie circulaire apporte de nombreux avantages économiques aux entreprises artisanales, notamment en contexte insulaire, car elle leur

permet de réduire les coûts de production, de renforcer leur compétitivité, d'innover et de se différencier.

Du processus de production, en passant par le comportement du consommateur, et jusqu'à la gestion des déchets, les trois domaines d'actions qui créent les conditions de l'économie circulaire concernent directement les entreprises artisanales calédoniennes.

Approvisionnement et production

L'approvisionnement durable consiste à utiliser efficacement les matières premières en limitant l'exploitation des ressources comme par exemple utiliser des matériaux recyclés, privilégier les produits locaux et utiliser en priorité les circuits courts.

Au stade de la fabrication, l'écoconception vise quant à elle à concevoir des biens ou services de manière à minimiser leur impact sur l'environnement. L'écologie industrielle



et territoriale correspond à l'échange et la mutualisation entre acteurs économiques afin d'optimiser la circulation et les besoins en énergie et ressources naturelles.

Enfin, l'économie de la fonctionnalité consiste à vendre des services liés aux produits plutôt que le produit lui-même (systèmes de location-maintenance, partage en libre-service, etc...). Les leviers sont multiples pour proposer une offre de biens et de services durable.

Consom'acteurs et citoyens

A cette production responsable, correspond également une demande des consommateurs et de nouveaux comportements des clients, lors de l'achat, dans le cadre de l'utilisation du produit, ou bien dans sa consommation, qui peut être non seulement individuelle mais également collaborative. La consommation responsable conduit l'acheteur, qu'il soit acteur économique ou citoyen consommateur, à faire ses choix en prenant en compte les impacts environnementaux à toutes les étapes du

cycle de vie du produit. Une fois acquis, la prolongation de sa durée de vie est privilégiée. Le réemploi (marché de l'occasion), la réparation et la réutilisation permettent l'allongement de la durée d'usage. Les artisans sont nombreux qui donnent une seconde vie à nos objets : couturières, cordonniers, réparateurs (en électroménager, électronique, informatique, cycles etc...). Ces savoir-faire répondent directement aux besoins de clients désireux de s'extraire du « tout-jetable ».

Gestion des déchets et recyclage

Le troisième axe d'action de l'économie circulaire est le recours prioritaire au recyclage. L'objectif est de gérer les déchets et de récupérer le plus de matière possible pour prélever moins de matières premières. Les produits recyclés servent à la fabrication de produits nouveaux, dans un cycle vertueux.

En Nouvelle-Calédonie, certaines initiatives d'entreprises s'inscrivent déjà dans un modèle d'économie circulaire. Mais l'enjeu des années à venir est d'encoura-

ger ces nouvelles potentialités en mettant en relations les producteurs entre eux, les consommateurs avec les producteurs et les réparateurs, et ces derniers avec les centres de gestion des déchets. L'ADEME, qui souhaite encourager le développement de l'économie circulaire sur le territoire lance un appel à projet pour 2016 afin de valoriser les initiatives calédoniennes allant dans ce sens.

+ d'infos :

- site de l'ADEME en Nouvelle-Calédonie : <http://www.nouvelle-caledonie.ademe.fr/domaines-d'intervention/economie-circulaire>
- la plate-forme de l'économie circulaire : www.economiecirculaire.org
- l'institut de l'économie circulaire : www.institut-economie-circulaire.fr



50 ANS DE SAVOIR-FAIRE AU SERVICE DE L'ENVIRONNEMENT

EMC COLLECTE GRATUITEMENT ET RACHÈTE VOS MÉTAUX
FERREUX ET NON FERREUX



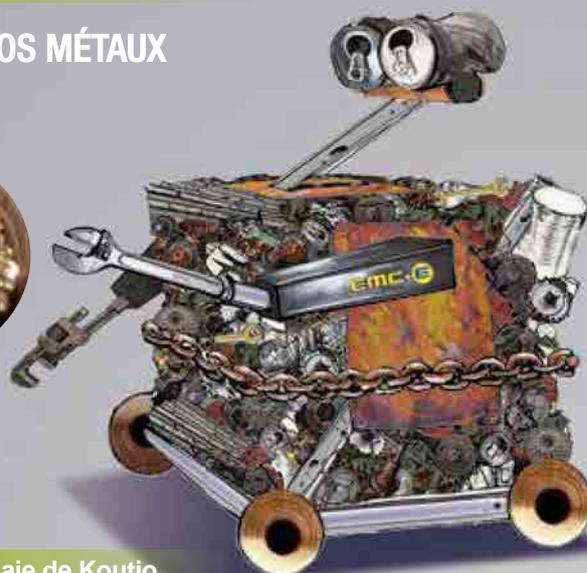
Cuivre



Aluminium



Laiton



260 260

Ducos industriel - 14 avenue Baie de Koutio
secretariat@emc.nc EMC Nouméa

Un imprimeur qui a du relief

Parcours

À l'origine passionné par l'informatique, Gino D'Angelo devient imprimeur il y a 25 ans. Il se spécialise d'abord dans la sérigraphie et les autocollants. Dans son nouveau magasin, situé sur la ZI de Païta, on trouve un vaste panel d'accessoires (casquettes, bobs, mugs...) et de vêtements sur lesquels peuvent être imprimés n'importe quels motifs. « En 2011, j'ai créé la société 3d6tm. J'ai mis deux ans à me former sur les techniques de base avec l'aide d'un technicien, puis en suivant des tutoriels, sortes de guides d'apprentissage sur Internet. Et je suis chaque jour de plus en plus intéressé par l'étendue des possibilités qu'offre le numérique ! ».

L'impression 3D compte une poignée de professionnels en Nouvelle-Calédonie. Depuis près de cinq ans, Gino D'Angelo consacre une part de son activité à cette nouvelle technologie qui bouleverse déjà le secteur de l'artisanat.

Au 2^e siècle après J.C., les Chinois inventent l'imprimerie, qui sera perfectionnée en Europe par Gutenberg treize siècles plus tard. En 1984, l'Américain Charles Hull développe l'impression 3 dimensions (3D) pour réaliser des prototypes rapides d'objets.

Le lycée Jules-Garnier a été le 1^{er} client calédonien à commander une imprimante 3D en 2013, dans le but de fabriquer des pièces détachées et des prototypes. Depuis, une demi-douzaine d'entreprises s'est essayée à en importer avec plus ou moins de succès. Pour pouvoir devenir spécialiste en la matière, Gino a dû apprendre à manier les complexes logiciels de création 3D, investir dans une gamme d'imprimantes et de scanners, apprendre à les réparer, etc. « Une grosse partie du métier consiste à informer le public », précise-t-il. « Les réticences sont encore très fortes. Les gens ont peur de ces machines capables de reproduire aussi bien un personnage de Starwars qu'un organe humain viable... »

Appel à témoins

**Vous êtes passionné(e) par votre métier ?
Et vous aimeriez faire partager votre savoir-faire et votre parcours aux lectrices et lecteurs d'InfoMétiers ?
N'hésitez pas à contacter Laure Le Gall au 25 02 63
ou par e-mail : laure.legall@cma.nc**

La rédaction se réserve le choix des sujets traités dans cette rubrique qui n'est pas de la publicité.



Gino D'Angelo, imprimeur 3D

La plupart de ses clients sont des bureaux d'études en architecture et en design qui, grâce à cette technologie, peuvent facilement concevoir des maquettes. Mais, c'est avec des inventeurs que Gino participe aux projets les plus audacieux. « Avec un éleveur de crevettes, nous avons mis au point un système d'épandage mieux adapté aux spécificités de sa ferme que les systèmes standards ». Il raconte aussi qu'un autre « savant amateur » a imaginé avec lui un chargeur universel très performant, capable d'alimenter plusieurs outils de différentes marques.

Il espère ouvrir un jour une usine imprimant des objets à la demande. Il travaille aussi à la mise en place d'un « Fab Lab », un « laboratoire de fabrication », lieu où serait mis de l'outillage 3D à disposition de toutes sortes de publics : entrepreneurs, designers, artistes, bricoleurs, étudiants, etc. « Mais c'est trop de travail pour un seul homme. D'ailleurs, je suis prêt à prendre en charge la formation d'un jeune qui serait intéressé pour se lancer dans cette branche avec moi », lance-t-il. À bon entendeur...

Gino D'Angelo, Tél : 72 02 30 ou 44 95 05, 3d6tm@lagoon.nc

Du 4 au 6 mars à la Maison des artisans

SALON DE la femme et du bien-être

Des défilés, des ateliers,
du relooking,
des démonstrations sportives,
des expositions culturelles...

Inscrivez-vous
dès maintenant !

Réservations : 28 63 01 / 95 98 79 - rezocom1@gmail.com

Le Bus Magique

TRANSPORT PERI-SCOLAIRE • TRANSPORT DE TOUT GROUPE OU ASSOCIATION
TRANSPORT DE PERSONNEL D'ENTREPRISE • TRANSPORT SCOLAIRE SUR PAÏTA



magiquebus@gmail.com

76 16 80

Une équipe sympa pour vous servir !

Une électricienne dans le coup avec la domotique

Parcours

Féru de plongée et d'électronique, Laëticia Beix envisage d'abord de travailler dans la robotique sous-marine, avant de réaliser que cette discipline offre trop peu de débouchés. Au collège, elle est intriguée par la fabrication d'un « SOS plante », sorte de petit détecteur d'humidité qui s'enclenche lorsque la terre est sèche. De cette expérience, naît son envie de devenir ingénieure. Après un bac scientifique, elle suit une prépa, avant d'intégrer la section « électronique et numérique » d'une école d'ingénieur de Toulon. En 2005, à son arrivée à Nouméa, Laëticia est embauchée en tant que chargée d'affaires chez Endel. Cinq ans plus tard, elle entre chez Legrand comme commerciale, avant de gérer pendant une année la société d'électricité Tec. En 2015, elle crée sa propre entreprise, Innov'Elec, dans laquelle elle accueille des apprentis.

Laëticia Beix est une électricienne spécialisée en domotique, un ensemble de techniques automatisant les appareils électriques de l'habitat. Si le concept de « maisons intelligentes » se développe timidement en Nouvelle-Calédonie, il impacte les métiers de l'électricité qui doivent se mettre à la page.

En Occident, l'électricité traditionnelle entre dans les foyers au début du 20^e siècle. L'électronique s'impose ensuite à partir des années 60 et il faudra attendre les années 2000 pour que la domotique commence à se démocratiser. Ces nouveaux usages ne sont pas sans conséquence sur les pratiques des professionnels qui souhaitent s'y adapter.

Grâce à la domotique, il devient possible de contrôler quasiment tous les dispositifs de la maison par l'intermédiaire d'un ordinateur ou d'un téléphone. Elle permet la gestion des lumières, des prises de courant, de la climatisation, des thermostats, mais aussi des appareils électroniques, de la piscine, de la porte de garage, etc. Au-delà de la commodité qu'elle apporte, cette automatisation renforce la surveillance des alarmes, senseurs de porte, serrures, détecteurs de mouvements, d'inondation ou de fumée. « C'est l'alliance du confort et de la sécurité », résume Laëticia Beix.



Laëticia Beix, électricienne

« Mon expérience de commerciale m'a aidé à développer mon relationnel, une qualité cruciale sur les projets domotiques », souligne l'artisane, « car le client doit me confier ses habitudes, pour que je puisse imaginer le scénario de vie qui facilitera son quotidien », explique-t-elle. Certaines de ces installations permettent même d'informer les utilisateurs en leur donnant des conseils pratiques pour optimiser leur consommation d'énergie ! Laëticia compte d'ailleurs s'orienter, à l'avenir, vers les énergies propres, solaires et éoliennes notamment. « J'ai conscience que les pratiques sont difficiles à changer, mais c'est un challenge qui me motive ! ».

Laëticia Beix, Tél : 70 41 21, innovelec@mls.nc

Appel à témoins

Vous êtes passionné(e) par votre métier ? Et vous aimeriez faire partager votre savoir-faire et votre parcours aux lectrices et lecteurs d'InfoMétiers ? N'hésitez pas à contacter Laure Le Gall au 28 02 63 ou par e-mail : laure.legall@cma.nc

La rédaction se réserve le choix des sujets traités dans cette rubrique qui n'est pas de la publicité.

ENTREPRISES À VENDRE

LISTE CONSULTABLE ET TÉLÉCHARGEABLE SUR WWW.CMA.NC

TRANSMETTRE REPRENDRE UNE ENTREPRISE, LA CMA À VOS CÔTÉS !

Conseils personnalisés, discrétion et expertise : le service de développement économique de la Chambre de métiers et de l'artisanat est à votre service. Sur l'ensemble du territoire, nos conseillers vous aiguillent gratuitement dans vos projets de cession ou de reprise.

Nouméa

Nouveau

INFORMATIQUE

Réf. : serv301

EI - Activités : dépannage informatique et vente de matériel - local situé sur un axe passant au sein d'un centre commercial, complètement aménagé et opérationnel - fichier clients existant - entreprise rentable - accompagnement par le vendeur

■ **Date création/reprise > 2009**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 12 U

Nouveau

GRAVURE AU LASER ET MENUISERIE

Réf. : prod286a

EI - Cession d'activité pour cause de départ du territoire - activité de menuiserie meubles et agencements, et de gravure sur différents types de support - clientèle fidèle, qui chaque année effectue des commandes - salarié présent depuis plus de 20 ans - formation par le vendeur sur la machine de gravure au laser.

■ **Date création/reprise > 2006**

■ **Rayonnement > Nouvelle Calédonie**

Prix : 4,5U

ESTHÉTIQUE

Réf. : serv89a

EI - Produits et prestations THALGO - Clientèle fidélisée depuis 25 ans, exigeante et ayant un bon pouvoir d'achat - Local de 50 m² comprenant 3 cabines dont 1 complètement indépendante - Potentiel de 2 esthéticiennes - Possibilité de proposer de nouveaux services (épilation des hommes, onglerie et maquillage) - Accompagnement-formation par la vendeuse

■ **Date création/reprise > 1990**

■ **Rayonnement > Nouméa > Grand Nouméa**

Prix : 25 U



ESTHÉTIQUE

Réf. : serv169a

SARL - Local bien situé dans les quartiers Sud - Matériel opérationnel - Bonne rentabilité - Travaux d'aménagement de la 3^e cabine en cours et potentiel de diversification de l'activité (soins du corps)

■ **Date création/reprise > 2008**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 6,9 U

ESTHÉTIQUE

Réf. : serv1764f

SARL - Local idéalement situé et aménagé (2 cabines et zone de stockage) - Matériel nécessaire à l'activité opérationnel et bien entretenu, pas d'investissement à prévoir - Fort potentiel

■ **Date création/reprise > 1996**

■ **Rayonnement > Nouméa > Grand Nouméa**

Prix : 12 U négociable



COIFFURE MIXTE

Réf. : serv1764b

SARL - Salon de coiffure très bien situé en centre-ville - Local de 44 m² - Clientèle fidélisée (depuis 15 ans) - Potentiel de 3 coiffeurs - Chiffre d'affaires à développer - Vente cause retraite

■ **Date création/reprise > 1975**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 6 U

COIFFURE HOMMES

Réf. : serv1764a

EI - Salon aménagé, bien situé en centre-ville, avec parking public - Clientèle fidélisée, de proximité - Très bonne rentabilité

■ **Date création/reprise > 1997**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 7 U négociable

POSE DE DECK

Ref. : bat281a

SARL - vente des parts sociales - société ayant déjà acquis une bonne notoriété - commandes prévues pour le début de l'année (environ 9 000 000 F) - aucun investissement de matériel n'est à prévoir - bonne rentabilité - accompagnement par le vendeur - vente pour cause de départ du territoire

■ **Date de reprise > 2012**

■ **Rayonnement > Province Sud**

Prix : 12.8 U

BTP

Réf. : bat175a

SARL - Vente cause retraite, vente des parts de la société - CA conséquent - Clientèle professionnelle avec contrats signés - Vingtaine de salariés autonomes et professionnels - Accompagnement par le vendeur

■ **Date création/reprise > 1999**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 28 U hors stock (variation de stock de 12 à 25 U)

SOUDURE

Réf. : prod174a

EI - Cause changement d'activité - Bien équipée et opérationnelle - clé en main - travaillant en atelier - Excellente rentabilité et bon potentiel de développement

■ **Date création/reprise > 2007**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 30 U

MENUISERIE

Réf. : prod1764c

SARL - cause départ retraite - Menuiserie à forte notoriété - fabrication et pose de meubles et aménagement - CA stable - Position dominante sur marché

■ **Date création/reprise > 1992**

■ **Rayonnement > Nouvelle Calédonie**

Prix : 50 U

ENTREPRISES À VENDRE

LISTE CONSULTABLE ET TÉLÉCHARGEABLE SUR WWW.CMA.NC

TRANSMETTRE REPRENDRE UNE ENTREPRISE, LA CMA À VOS CÔTÉS !

● FROID CLIMATISATION

Réf. : bat1764f

SARL - Cause départ en retraite, vente de **2 sociétés** spécialisées dans l'installation et la maintenance en froid-climatisation (société A) / l'importation et la distribution de matériel frigorifique (société B). CA en hausse régulière, excellente rentabilité, stocks importants - Outils productifs fonctionnels et équipes parfaitement opérationnelles. Livrées «clé en main» avec accompagnement cédant.

Société B Date création/reprise ▶ 2001

Société A Date création/reprise ▶ 2008

Rayonnement ▶ Nouvelle Calédonie

Prix : > Société A : 50 U avec stock

> Société B : 140 U

● ÉLECTRICITÉ RÉNOVATION

Réf. : bat 1764g

EURL en Electricité Générale, dépannages, rénovations - Clientèle professionnelle en hausse - Contrat important signé - Matériel complet + 2 Véhicules utilitaires - Rentabilité stable, Cotation à l'IEOM - Accompagnement par le vendeur.

■ **Date création/reprise ▶ 1997**

■ **Rayonnement ▶ Nouvelle Calédonie**

Prix : 12 U

● MAROQUINERIE

Réf. : prod193a

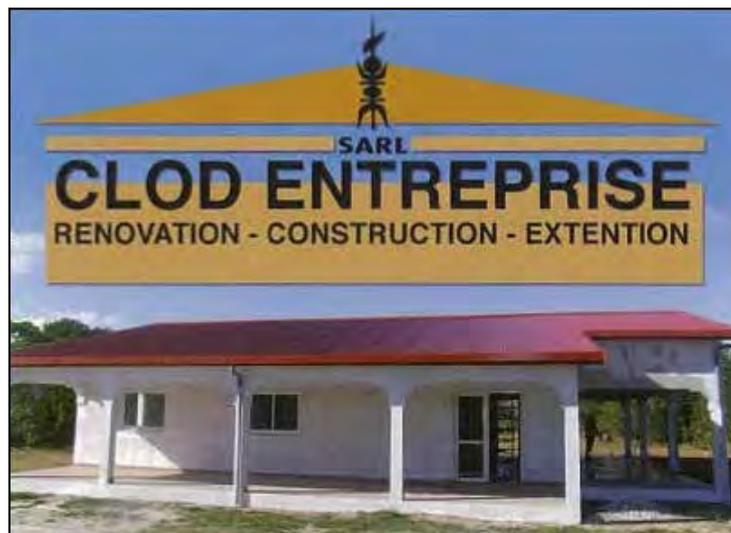
Cause familiale - vente du matériel complet pour la fabrication d'objets en cuir, et du stock d'articles déjà fabriqués. Contact direct au 84 47 89

■ **Date création/reprise > 2013**

■ **Rayonnement ▶ Mont-Dore**

Prix : 3,25 U

*Plus d'informations
au 28 23 37, demandez un
conseiller transmission-reprise.*



Mob. 84 60 07
Tél/Fax : 45 13 24
cajapuhnya@gmail.com

AJAPUHNAYA
Tribu de Jozip - Wé Lifou





LES CHIFFRES CLÉS :

2.790.799 vues depuis mai 2015

- + de 25.000 vues chaque semaine pour le Nouveau Journal
- + de 2000 abonnés à l'application smartphone
- 18.000 abonnés Facebook
- 20 émissions dédiées



L'AUTRE FAÇON DE
REGARDER LA TÉLÉ

Contact Régie Pub

John au 801 347

Stéphane au 792 724

commercial@nci.nc

Retrouvez-nous
sur Facebook



www.nci.nc

TÉLÉCHARGER SUR :



DU NET À LA TÉLÉ, IL N'Y A QU'UN PAS !

Un pas qu'ont su franchir les membres de NCI ! Jeunes, motivés, connectés, précurseurs, créatifs voire impertinents, les superlatifs ne manquent pas pour les qualifier ! Quelque soit leur fonction, tous les membres de NCI ont pour ambition de vous proposer une nouvelle façon de regarder la télé !

Première WEB TV calédonienne, NCI occupe déjà une place déterminante dans le paysage médiatique local. Déjà plusieurs milliers d'internautes suivent les différents programmes de la chaîne.

Grâce à son JT et ses émissions à thèmes, NCI crée une vraie proximité avec les Calédoniens et propose une télé qui leur ressemble.



L'INTÉGRALITÉ DES
PROGRAMMES SUR
www.nci.nc

CITROËN VOUS OFFRE LA SÉRIGRAPHIE DE VOTRE VÉHICULE UTILITAIRE



Une gamme **incontournable** sur le territoire.
150 000 XPF de sérigraphie **offerte** !



CITROËN BERLINGO

-  Jusqu'à 890 Kg
CHARGE UTILE
-  Jusqu'à 1,25m
HAUTEUR UTILE
-  Jusqu'à 4,1m³
VOLUME UTILE
-  Jusqu'à 3,25m
LONGUEUR UTILE

+ LES POINTS FORTS

- Jusqu'à 3 places avant
- Une large porte latérale coulissante
- Des portes arrières battantes asymétriques
- Un espace central avant libéré
- La Connecting Box
- Des consommations et émissions de CO2 records
- Protection sous moteur

CITROËN JUMPY

-  Jusqu'à 1200 Kg
CHARGE UTILE
-  Jusqu'à 1,44m
HAUTEUR UTILE
-  Jusqu'à 6m³
VOLUME UTILE
-  Jusqu'à 2,58m
LONGUEUR UTILE

+ LES POINTS FORTS

- 3 places avant
- De larges portes latérales coulissantes
- Des portes arrières battantes ouvrant à 180°
- Une position de conduite type Monospace
- Un levier de vitesses sur la planche de bord
- La Connecting Box
- Des consommations et émissions de CO2 records



CITROËN JUMPER

-  Jusqu'à 1945 Kg
CHARGE UTILE
-  Jusqu'à 2,17m
HAUTEUR UTILE
-  Jusqu'à 17m³
VOLUME UTILE
-  Jusqu'à 4,07m
LONGUEUR UTILE

+ LES POINTS FORTS

- 3 places avant
- De larges portes latérales coulissantes
- Des portes arrières battantes (H.2,03m)
- Ouverture des portes arrières battantes à 270°**
- Une tablette écriteiro réhaussable
- La Connecting Box
- Des consommations et émissions de CO2 records



« Vous êtes **professionnel** ? **Exigeant** ? Nous aussi !
Découvrez l'offre Citroën qui vous aidera
à **optimiser** votre business. »

CRÉATIVE TECHNOLOGIE