



# Artisans

toute l'information pour votre entreprise



## Dossier Les femmes de l'artisanat

### ÇA VOUS CONCERNE

Des outils pour gérer sa trésorerie

### BON À SAVOIR

La couverture sociale



Chambre de Métiers et de l'Artisanat

NOUVELLE-CALÉDONIE



**Mutuelle**  
du Commerce et Divers



## Garantimmo, votre garantie emprunteur !

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



### UN TARIF MUTUALISTE

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



### LES MEILLEURES GARANTIES

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



### UNE SOUSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE

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

**CE CONTRAT EST OUVERT À TOUS LES CALÉDONIENS !**

Contactez-nous pour plus d'informations  
Nouméa 41.08.00 / Koné 47.77.16  
Mail : [garantimmo@mutcom.nc](mailto:garantimmo@mutcom.nc)  
[www.mutuelleducommerce.nc](http://www.mutuelleducommerce.nc)



**M GARANTIMMO**

**Votre garantie  
emprunteur !**

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

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

**4**  
ACTUS

**12**  
FORMATIONS CMA

**14**  
FORMATIONS CMA

- BOUCHERIE : Destination culinaire des différents morceaux du bœuf. Améliorer ses ventes

**16**  
APPRENTISSAGE

- Eric Carbone, tuteur et gérant de la franchise Franck PROVOST
- Kévin Tran, alternant en 2<sup>e</sup> année de Brevet professionnel coiffure

**18**  
INTERNET : VOIR ET ÊTRE VU

**20**  
VOS RENDEZ-VOUS CMA

**23**  
BON À SAVOIR

- La prévention des violences externes
- La couverture sociale

**32**  
ÇA VOUS CONCERNE

- Des outils pour gérer sa trésorerie

**34**  
SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

- Des professionnels de la mécanique engagés

**37**  
SAVOIR-FAIRE

- Gabrielle Appaganou, Business pâtissière
- Laurent Deruy, par amour des chevaux

**27**  
DOSSIER  
Les femmes de l'artisanat



## L'artisanat au féminin

Alors qu'une charte de l'égalité hommes-femmes est actuellement en préparation du côté du Gouvernement calédonien, nous avons souhaité faire le point pour l'artisanat. Quelle est la part des femmes dans notre secteur des métiers ? Pourquoi et comment s'y investissent-elles ? Leur poids a-t-il évolué ces dernières années ? Alors qu'il y a dix, la répartition des établissements et chefs d'entreprises par genre ne donnait pas systématiquement lieu à collecte de données et à analyses, ces questions deviennent centrales. Car la gent féminine, qui représente 52 % de la population, investit de plus en plus le champ économique. C'est le cas dans l'artisanat, où elle occupe une place importante, néanmoins loin de la parité et malheureusement pas toujours dans la lumière. Ainsi, plusieurs milliers de femmes travaillent actuellement aux côtés de leur conjoint, au sein d'entreprises familiales, mais au titre de l'entraide, sans salaire, reconnaissance, statut et droits. En tant que salariées de l'artisanat, aucune donnée n'est analysée. Pourtant, en termes de formation, de création et de pilotage d'entreprises, les chiffres démontrent qu'elles sont dynamiques et actives aussi bien dans le bâtiment, que dans la production, les métiers de bouche ou ceux des services à la personne. Créatrices de richesses, de valeur ajoutée, d'emplois et de liens, les femmes sont de formidables contributrices pour l'artisanat et le territoire tout entier, jusqu'au cœur des tribus. L'espace géographique, économique et social qu'elles occupent est loin d'être fixe et encore en devenir. Tout comme les dispositifs dédiés pour les accompagner et les soutenir. A bon entendeur !

**Daniel VIRAMOUTOUSSAMY**  
Président de la CMA-NC

## 8<sup>e</sup> Salon de la mer et du bateau

● du vendredi 11 au dimanche 13 septembre

Le salon attendu de tous les passionnés de la mer et du bateau, professionnels ou plaisanciers.

Une quarantaine d'exposants spécialistes, de la pêche à l'accastillage. Les distributeurs d'accessoires et les professionnels d'activités nautiques présenteront les nouveautés disponibles sur le territoire.

A Nouville Plaisance, en Partenariat avec SODEMO

## Salon des accessoires auto et tuning

● du vendredi 16 au dimanche 18 octobre

Ce salon présente les activités et les accessoires liés à l'embellissement des véhicules : jantes, peinture, accessoires... Un salon pour personnaliser et rendre unique votre auto !

## 30<sup>e</sup> Salon BÂT Expo

● du vendredi 23 au dimanche 25 octobre

De la construction en passant par l'aménagement, tous les professionnels du bâtiment réunis en seul lieu vous proposent les dernières nouveautés.

## Salon Préventical

● le mercredi 28 octobre

Salon organisé par les membres du Groupement des Professionnels de la Santé et de la Sécurité au Travail (GPSST). Cet événement met en valeur les entreprises privées et les services publics œuvrant pour la santé et la sécurité au travail.

## 9<sup>e</sup> Week-End Geek

● du vendredi 13 au dimanche 15 novembre

LE rendez-vous annuel des gamers et autres passionnés calédoniens de BD, de mangas, de science-fiction, de fantasy et de jeux vidéo. Il rassemble pendant trois jours, professionnels et amateurs autour d'une passion commune : la fiction sous toutes ses formes.

**+ d'infos et inscription :**

Maison des artisans Tél. 77 30 90 et 27 56 85

Mail : [artisans@lagoon.nc](mailto:artisans@lagoon.nc)



## VAE : Diplômes accessibles !

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) permet d'obtenir un diplôme professionnel, sur la seule base de l'expérience, même sans formation. Seule condition à remplir : **avoir exercé pendant une durée totale d'au moins 1 an des activités professionnelles**, salariées ou non, ou bénévoles (syndicales, associatives), de façon continue ou non et en rapport direct avec la certification visée et pouvoir justifier ces expériences. Quel que soit votre âge, votre statut et votre niveau de formation, vous pouvez prétendre à la VAE en remplissant cette condition.



Le Centre de formation de l'artisanat (CFA) en tant que point relais conseil vous informe sur ce dispositif, ainsi que tous les professionnels issus d'autres secteurs d'activité. Renseignez-vous dans le cadre de nos réunions d'information :

• **Le 1<sup>er</sup> octobre à 11h45** : En province Nord à l'antenne CMA de Poindimié

• **Le 29 octobre à 11h45** : En province Sud au CFA de Nouville, Nouméa

Autres dates en page d'accueil du site [www.cma.nc](http://www.cma.nc) >l'agenda>réunion d'information.

**+ d'infos et inscription :**

**GIEP-NC (Groupement pour l'insertion et l'évolution professionnelles)**

Tél. 05 07 09 (numéro vert/ Appel gratuit)

1, rue de la Somme, Nouméa – [www.vae.nc](http://www.vae.nc)

## Avis aux utilisateurs

du logiciel  
**EUREKA DEVIS  
FACTURES !**



Une **nouvelle version** du logiciel EUREKA DEVIS FACTURES est disponible en téléchargement gratuit depuis votre ordinateur.

Cette nouvelle version actualisée améliore la performance du logiciel, c'est pourquoi il est important de procéder à cette mise à jour.

Pour l'obtenir, connectez-vous à Internet puis ouvrez votre logiciel, cliquez dans l'onglet « Outils », et choisissez dans le menu déroulant « mise à jour d'EUREKA par Internet ». La version se charge automatiquement et vous n'avez plus qu'à vous laisser guider !

Le Logiciel informatique EUREKA DEVIS-FACTURE a été créé par la CMA-NC pour réaliser vos devis et factures en toute simplicité. Très simple d'utilisation, ce logiciel, adapté aux artisans, permet d'élaborer ces documents dans les règles de l'art et dans le respect de la réglementation en vigueur. Il permet en outre d'effectuer le suivi des règlements clients et de vérifier la maîtrise de vos coûts.

**+ d'infos :**

**Vous êtes intéressé par cet outil ? Besoin d'assistance ?**

**Contactez un conseiller économique de la CMA-NC.**

Tél. 28 23 37 et [eco@cma.nc](mailto:eco@cma.nc)

## Rappel **plastique jetable**



Par le vote d'une loi en 2019, la Nouvelle-Calédonie limite le recours au plastique à usage unique en l'interdisant de manière progressive. Les sacs et la vaisselle en plastique ont déjà été interdits. Suite à la crise sanitaire liée au COVID 19, la nouvelle échéance de la loi

interdisant la mise sur le marché des barquettes en plastique jetables, initialement prévue le 1<sup>er</sup> mai 2020, avait été repoussée au **13 juillet 2020**. Cette interdiction concerne les barquettes destinées à l'emballage alimentaire, présentées à la vente en vrac au moment de l'achat ou préemballées en vue de leur livraison ou de leur vente immédiate.

### Les alternatives

- Utilisation **d'emballages consignés**
- Acceptation des contenants des consommateurs (sous réserve du respect des règles d'hygiène et de sécurité en vigueur)
- Utilisation **d'emballages à usage unique en carton**, à partir de produits **biosourcés** et **biodégradables**



dd@cma.nc – Tél. 28 23 37

## Collectivités : **L'artisanat à la loupe**



VKPP



Le Pôle études et projets de votre CMA-NC propose aux collectivités de réaliser des « **diagnostics territoires** ». Ces productions permettent aux collectivités d'avoir **une photographie du tissu artisanal d'une commune ou d'une zone spécifique**.

Dans sa **version synthétique**, le document présente de manière succincte l'évolution du nombre d'entreprises dans les 4 grands secteurs de l'artisanat (bâtiment, production, services, alimentation) et des activités présentes sur le territoire.

Dans sa **version complète**, chaque secteur est analysé et lorsque cela est possible des pistes de réflexion sont proposées concernant le développement de l'artisanat au sein de la zone.

Ces informations intéressent fortement les communes et provinces qui sont en demande de données sur l'activité économique de leur territoire afin d'orienter certaines de leurs actions d'aménagement ou de développement économique. En ce début d'année, nous avons réalisé un diagnostic complet pour la **zone VKPP** (Voh, Koné, Pouembout, Poya) et deux diagnostics synthétiques sur **Houaïlou et Kouaoua**.



sur ce que propose la CMA-NC auprès des collectivités :

[www.cma.nc](http://www.cma.nc)>votre-cma>offres-de-services>l-appui-aux-collectivites

Tél. 28 23 37 et [eco@cma.nc](mailto:eco@cma.nc)

## **Produits Frais Agricoles** en 3 clics

Pendant la période de confinement a été créé une plateforme numérique de **mise en relation** entre producteurs (écoulement de la production) et professionnels (transformation-vente).

Elle regroupe **665 entreprises** en roulottes-snacks-gamelles-boulangerie-pâtisserie-boucherie-charcuterie-transformation viandes et légumes (hors produits de la mer).

Et 31 activités artisanales de fleuristes pour la filière horticole.

Producteurs, professionnels, particuliers, vous souhaitez pouvoir entrer en relation afin de faciliter vos échanges en termes d'écoulement de marchandise, d'approvisionnement ou de consommation de produits frais agricoles ?

Rendez-vous sur la plateforme : <https://produitsfrais-agriculture.nc/>

Ce site web de type « **petites annonces** » a pour vocation de rassembler sur une même plateforme, **producteurs** (de produits frais agricoles) et **acheteurs** (professionnels et particuliers) afin de faciliter leur mise en relation.

Tout PRODUCTEUR peut publier une annonce afin d'informer quant à la marchandise dont il dispose et indiquer la manière dont il peut la mettre à disposition de tel ou tel type d'acheteur.

Tout ACHETEUR, professionnel ou particulier, peut librement consulter les offres, via un module de recherche et entrer en relation directe avec le producteur pour lui faire une offre d'achat ou se rendre sur un des lieux de vente indiqués.

Cette plateforme est le fruit d'une action partagée entre plusieurs acteurs (Chambre d'agriculture, Interprofession Fruits et Légumes, Pacific Food Lab) et est soutenue par de nombreux partenaires (Le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, les 3 Provinces, l'Agence rurale, la Chambre de métiers et de l'artisanat, la Chambre de commerce et d'industrie, l'ADECAL technopole).



## Foires locales à ne pas manquer !

### Foire de Koumac et du Nord du 25 au 27 septembre

150 à 200 exposants vous donnent RDV pour la 47<sup>e</sup> Foire agricole et artisanale de Koumac. Diverses animations, jeux équestres western, rodéo, élection miss Foire de Koumac, concours de danse... Un rendez-vous très attendu des Calédoniens.

**Vous souhaitez y réserver un stand ? Appelez le 42 78 77**



### Foire du Pacifique du 08 au 11 octobre, à Nouméa, baie de la Moselle

Cette année, COVID-19 oblige, l'édition est 100 % locale, et implique les 3 GIE Tourisme province Nord, Destination province Sud et Destination Iles Loyauté. Venez découvrir les nouveautés que proposent les 250 exposants en matière de tourisme, production et artisanat.

4 jours de fêtes avec des animations en continu, dégustations, initiations artisanales, des spectacles et des concerts et le fameux concours « la Foire a un incroyable talent ! ».

La Chambre de métiers et de l'artisanat est partenaire de cet événement incontournable. Artisans, inscrivez-vous et bénéficiez de **40% de remise** pour exposer votre savoir-faire durant ces 4 jours ! (Places limitées)

**+ d'infos :**

**Tél. 95 98 79 - com@pfair.nc et sur Facebook Pacificfair.nc**



### Marchés de Noël – Prenez date :

- **Marché de Noël du Mont Dore** du 04 au 06 décembre, contact : com@pfair.nc, Tél. 28 10 26 - stand intérieur
- **Marché de Noël de Païta** du 18 au 20 décembre, contact : com@pfair.nc Tél. 28 10 26 - stand intérieur
- **Shopping nocturne de l'Île aux Canards** 1<sup>ère</sup> semaine de décembre, contact : malistecadeau@lagoon.nc, Tél. 76 73 63 - stand extérieur
- **Marché de Noël à la Maison des Artisans** du 04 au 13 décembre, contact : amasecretariat@gmail.com, Tél. 83 20 98 - stand intérieur
- **Pacific Market de l'Anse Vata** du 16 au 18 décembre, contact : pacific.market.noumea@gmail.com, Tél. 96 36 81 - stand extérieur

## Sécurité et prévention routière : tous concernés !

Après plusieurs accidents de la route impliquant nos alternants en formation au CFA, la CMA-NC souhaite sensibiliser les usagers aux **comportements à risques** sur la route que sont principalement la vitesse excessive, le non port de la ceinture de sécurité et la conduite sous l'emprise de l'alcool et de stupéfiant, pour les inciter à **changer de comportement**. C'est à ce titre que le CFA avait mené une opération de sensibilisation auprès de ses élèves en décembre dernier.

Encore trop de vies sont gâchées sur nos routes, il faut continuer à nous mobiliser dans la lutte contre l'insécurité routière. C'est l'action que mène avec détermination l'**association Prévention routière de Nouvelle-Calédonie**.

Cette association est constituée de personnes volontaires et les idées de projets foisonnent. Leur objectif est d'élargir leur champ d'action sur l'ensemble du territoire en travaillant avec les 3 provinces et en privilégiant la prévention par l'éducation, la formation et la sensibilisation. Les jeunes entre 12-17 ans, les conducteurs de demain, sont concernés tout particulièrement.

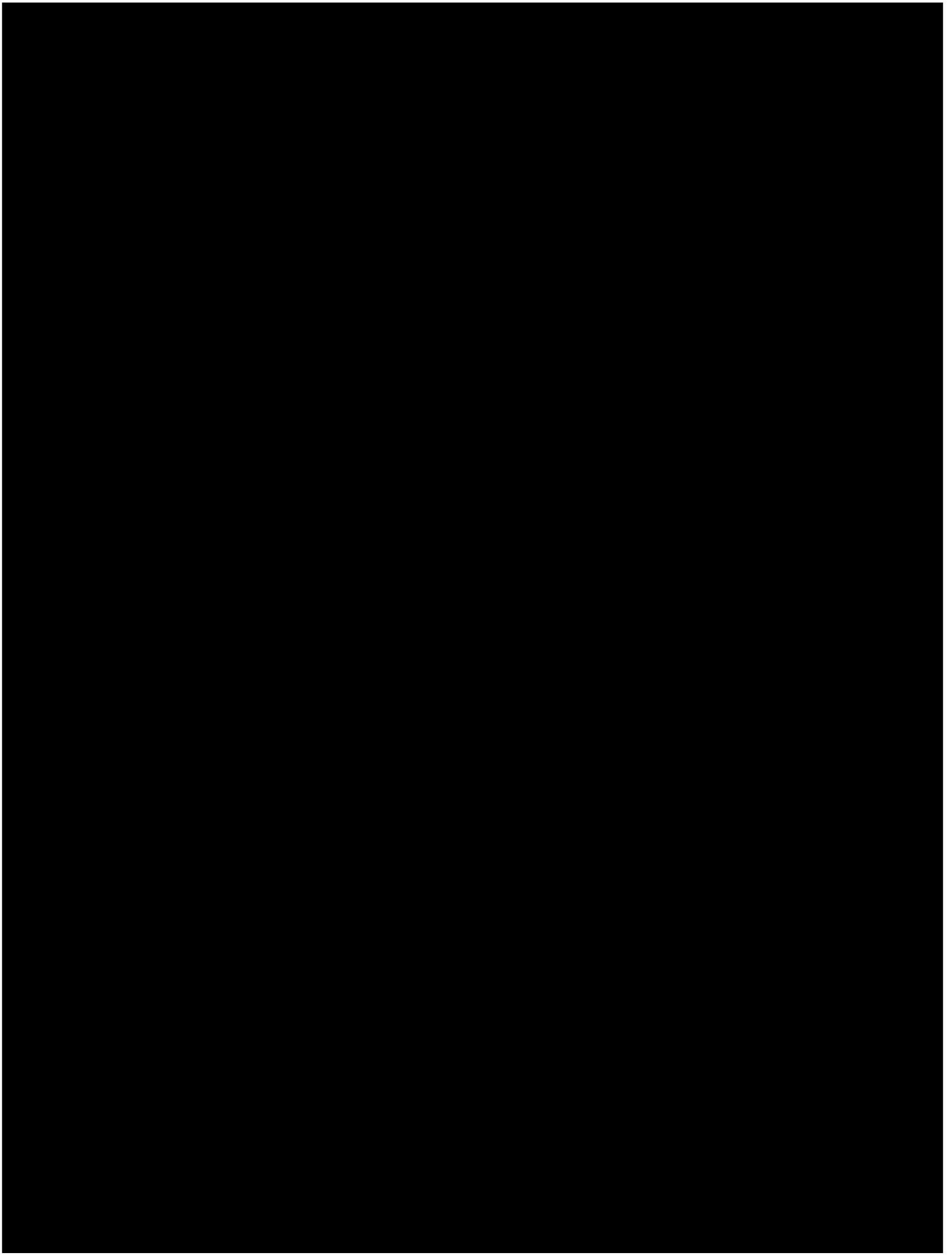
L'association propose également **des actions de sensibilisation et de formation à l'attention des entreprises** sur le risque routier. Pour cela, des outils pédagogiques très efficaces sont utilisés tels que le simulateur auto-choc et les kits alcool ou cannabis.

Vous pouvez adhérer à l'association qui recherche également des membres actifs bénévoles. Cette association reconnue d'utilité publique est éligible au mécénat et chaque don est déductible des impôts.



**+ d'infos :**

**preventionroutiere@mls.nc Tél. 26 17 10 – www.prevention.asso.fr**



## Le chiffre : 2 130

C'est le nombre **d'établissements artisanaux de proximité** en Nouvelle-Calédonie. Le contexte COVID-19 a récemment favorisé les achats chez ces artisans-commerçants et mis en lumière leur rôle incontournable. Les activités dites « de proximité » se caractérisent en effet par la satisfaction des besoins essentiels de la population et la personnalisation des services rendus. Dans l'artisanat, implantées au cœur de nos territoires, 19 % des entreprises répondent à ces critères et on en dénombre 2 130.



Parmi elles :

- **71%** exercent des **métiers de services** à la personne : réparation automobile, coiffure, soins de beauté, réparation de matériel informatique, taxis, location de voitures avec chauffeur, ambulances, laverie, fleuriste, ou réparation de matériel électronique, électroménager et d'équipements...
- **29%** exercent des **métiers de l'alimentation** : fabrication de plats préparés, pâtisserie, boulangerie, boucherie, charcuterie ou poissonnerie...

Au total, **42 activités** artisanales de proximité existent, avec **un poids et une répartition géographique variables** selon les provinces.

	Province des ILES LOYAUTE	Province NORD	Province SUD	NOUVELLE-CALEDONIE
Nbre d'établissements exerçant une activité de proximité	85	333	1 712	2 130
Nbre total d'établissements artisanaux	472	1 490	9 261	11 223
<b>Part des établissements exerçant une activité de proximité</b>	<b>18%</b>	<b>22%</b>	<b>18%</b>	<b>19%</b>
<b>Densité ( nombre d'établissements pour 1 000 habitants) des activités artisanales de proximité</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>8</b>

Parmi les communes, celle détenant le record de densité est La Foa, avec 16 activités de proximité pour 1 000 habitants, contre 10 pour la ville de Nouméa. Païta et Dumbéa disposent de densités inférieures à la moyenne calédonienne (respectivement 5 et 6 établissements pour 1 000 habitants) malgré une population en très forte augmentation ces dernières années : +19% pour **Païta** et +13% pour **Dumbéa** entre 2014 et 2019 : **Deux communes qui restent donc à investir par les artisans de proximité**, avec un potentiel de clientèle important.

Acteur de la vie locale, **l'artisanat de proximité dynamise l'économie et l'emploi et participe à la fixation de la population**. Recourir aux produits et services de proximité, c'est concourir au développement et à la consolidation des entreprises artisanales calédoniennes : **Consommons artisanal !**

Source : Observatoire de l'Artisanat, d'après les données du Répertoire des Métiers au 1<sup>er</sup> janvier 2020 et les données de l'ISEE relatives aux recensements de la population 2019 et 2014.



observatoire@cma.nc

Tél. : 28 02 66 (ligne directe) ou 28 23 37 (standard)

[www.cma.nc](http://www.cma.nc)>votre-cma>offres-de-services>observatoire-de-l-artisanat

# COUP DE POUCE GROUPAMA : BÉNÉFICIEZ DE 10% DE RÉDUCTION À VIE SUR VOTRE CONTRAT MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE.

UNE PROTECTION SUR MESURE  
POUR VOTRE ACTIVITÉ.



[groupama-gan.nc](http://groupama-gan.nc)

Groupama protège votre activité contre les différents risques auxquels elle est exposée : Responsabilité Civile de votre entreprise, protection de votre outil de travail, protection financière de votre activité, défense de vos intérêts...

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur [groupama-gan.nc](http://groupama-gan.nc) ou contactez votre conseiller Groupama.**

DEVENEZ CLIENT

 25 55 00

Pour les conditions et limites des garanties se reporter au contrat. Caisse Locale d'Assurance Mutuelle Agricole du Pacifique, Caisse réassurée par GAN OUTRE-MER IARD-SA au capital de 7 807 392 euros. 344 877 881 RCS Paris. 8-10 rue d'Astorg 75008 Paris. Crédit photo : Aurélien Chauvaud. Juillet 2020. Document et visuels non contractuels.



**Groupama**  
la vraie vie s'assure ici

## ARDICI : Adhésion mode d'emploi



Artisans d'art, démarquez-vous et valorisez votre savoir-faire grâce à ARDICI, une marque créée pour vous par la CMA-NC. Saisissez l'occasion de faire partie de cette marque collective qui compte désormais **113 adhérents** !

**Déposez votre candidature AU PLUS TARD le 23 septembre** pour étude de votre dossier.

Le prochain comité de sélection aura lieu le 21 octobre 2020.

### ARDICI C'EST QUOI ?

ARDICI est une marque attribuée par la CMA-NC aux créations artisanales, conçues et façonnées sur le territoire. C'est la garantie pour le consommateur d'un produit local et artisanal !

Adopter la marque c'est :

- se démarquer des produits d'importation
- valoriser son savoir-faire et l'origine de ses produits
- être reconnu et promu par les acteurs économiques, institutionnels et touristiques.

Chaque artisan adhérent recevra gratuitement un kit de communication comportant des autocollants, des étiquettes, des fanions, une affiche, des flyers et le logo ARDICI en version numérique.

### QUI PEUT ADHÉRER À LA MARQUE ?

Les artisans d'art **inscrits au Répertoire des métiers** de la CMA-NC dans les domaines de la pierre, du cuir, du bois, de la terre, du textile, des bijoux, du verre, du métal et de la vannerie, de l'artisanat à vocation touristique: gravure laser, cosmétiques... La liste des métiers d'art est consultable sur le site internet de l'INMA <http://www.institut-metiersdart.org>

### COMMENT ADHÉRER À LA MARQUE ARDICI ?

#### ETAPE 1 : RETIREZ VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE

Directement au siège de la CMA-NC ou dans ses antennes, ou bien téléchargez-le sur le site [www.ardici.nc](http://www.ardici.nc), rubrique > J'adhère.

Vous devrez y préciser le résumé de votre parcours professionnel, le descriptif de vos produits, le descriptif de vos outils et techniques de fabrication, des photos numériques de vous, votre atelier et vos produits

Vous pouvez vous faire assister par un agent de la CMA-NC pour constituer votre dossier.

#### ETAPE 2 : ENVOYEZ LE DOSSIER DE CANDIDATURE

Avant la date de clôture de dépôt, faites parvenir par voie postale votre dossier complété accompagné de toutes les pièces justificatives à :

Monsieur le président de la Chambre de métiers et de l'artisanat

10 avenue James cook - Nouville

BP 4186

98 846 Nouméa Cedex.

#### ETAPE 3 : DÉPOSEZ UN ÉCHANTILLON

Déposez un échantillon représentatif de votre production au siège de la CMA-NC ou dans les antennes 15 jours minimum avant la date du Comité d'Attribution (échantillons restitués 15 jours maximum après la tenue du Comité).

**+ d'infos**

sur le site [www.ardici.nc](http://www.ardici.nc) ou contactez le 28 02 68

55/2014/2015



VOTRE ACTIVITÉ,  
VOS ACTIVITÉS ?  
**DES DEUX COTÉS,  
MIEUX VAUT ÊTRE  
BIEN PROTÉGÉ**

*Par le meilleur  
partenaire santé !*

CAFAT 40%  
+ MPL 60% =  
**100%**  
remboursé

Remboursé  
**en 72h**



LA MUTUELLE DES  
PATENTÉS & LIBÉRAUX

[www.mpl.nc](http://www.mpl.nc) - [mpl@mpl.nc](mailto:mpl@mpl.nc)

NOUMÉA : 85 bis route de l'Anse Vata ☎ : **28 15 97** - KONÉ : Maison de la Mutualité - ZI Pont blanc ☎ : **47 77 18**

**TOUPRET**

L'ENDUIT DES PROFESSIONNELS FACILE À UTILISER  
À RETROUVER CHEZ **MODULIA PRO**

**ENDUITS DE PRÉPARATION DE FONDS**

- **Égaliser**
- **Reboucher**
- **Lisser**
- **Rénover**
- **Décorer**
- **Intérieur et/ou extérieur**

**NOUVEAUTÉS**



**MODULIA PRO**  
PRODUITS TECHNIQUES

Produits  
et matériaux  
pour le bâtiment

Complexe Modulia - 18 rue F.Forest - ZI Ducos - Tél. 25 98 06 - [www.modulia.nc](http://www.modulia.nc)  
■ Produits techniques   ■ Revêtements de sols   ■ Sanitaires, robinetterie  
Lundi au vendredi 07h00-12h00 et 13h00 - 16h30 / Samedi 08h00 - 12h00



# Formations CMA

## FORMATIONS SUPPORT À L'ENTREPRISE

### ○ APPRENDRE À GÉRER SON ENTREPRISE GESTION NIVEAU 1

À Koné : 14 et 15 septembre

À La Foa : 12 et 13 octobre

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 F

Pour comprendre les mécanismes de la comptabilité d'entreprise. Pour acquérir les bases de la comptabilité simplifiée avec le logiciel EUREKA ou sur support papier.



### ○ SE PERFECTIONNER EN COMPTABILITÉ GESTION NIVEAU 2

À Nouméa : 08 et 09 septembre

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 F

Évaluer la situation financière de son entreprise. Savoir lire son compte de résultats et son bilan afin de prendre les bonnes décisions.

### ○ AIDE À L'EMBAUCHE À Nouméa : 07 septembre À Nouméa : 14 octobre

1 jour soit 08 heures – tarif : Contacter la DEFE

Pour connaître les sources du droit du travail et les obligations sociales de l'employeur.

### ○ EXCEL : APPRENDRE À CRÉER ET À MODIFIER UN TABLEAU AVEC OU SANS FORMULES SIMPLES

À Nouméa : 01 et 02 octobre

2 jours soit 14 heures – tarif : 33 375 F

Créer des tableaux de suivi avec ou sans formule de calcul, apprendre à faire des modifications et organiser le classement de ses fichiers EXCEL.

### ○ WORD : APPRENDRE À CRÉER, À MODIFIER ET À CLASSER UN DOCUMENT

À Nouméa : 08 et 09 septembre

2 jours soit 14 heures – tarif : 33 375 F

Créer des modèles de documents administratifs ou commercial avec une mise en forme professionnelle. Apprendre à faire des modifications et organiser le classement de ses documents.

## FORMATIONS TECHNIQUES

### ○ MAINTENANCE ET ENTRETIEN D'UNE CLIMATISATION

À Nouméa les 21 – 22 septembre

et 02 octobre

3 jours soit 24 heures – tarif : 49 875 F

Acquérir les techniques et le savoir-faire nécessaires pour intervenir en maintenance et dépannage de systèmes de climatisation.

### ○ APPRENDRE LES BASES DE LA SOUDURE SAAE OU/ET MIG/MAG

À Nouméa : du 14 au 16 septembre

3 jours soit 24 heures – tarif : 51 750 F

Acquérir un 1er niveau technique de qualité pour réaliser des soudures à l'arc et/ou MIG/MAG couramment utilisées dans les activités de la métallerie-serrurerie.

### ○ BOUCHERIE : DESTINATION CULINAIRE DES DIFFÉRENTS MORCEAUX DE BŒUF

À Nouméa : le 15 septembre

et le 22 septembre

1 jour soit 8 heures – tarif : 21 750 F

Apprendre à classer les différents muscles du bœuf afin de leur attribuer une destination culinaire et un mode de cuisson.



## FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES

### ○ STAGE D'ACTUALISATION HYGIÈNE ET SALUBRITÉ DES TECHNIQUES DU MAQUILLAGE PERMANENT, DU TATOUAGE, DU PERÇAGE

À Nouméa : 07 septembre

À Nouméa : 05 octobre

1/2 journée soit 04 heures

tarif : 9 000 F

Stage annuel d'actualisation pour être en conformité avec la réglementation en vigueur.



### ○ HYGIÈNE ET SALUBRITÉ POUR LES TECHNIQUES DU MAQUILLAGE PERMANENT, DU TATOUAGE, DU PERÇAGE

À Nouméa : 21 au 23 septembre

3 jours soit 21 heures – tarif : 43 500 F

Obtenir l'habilitation réglementaire afin de pouvoir pratiquer, en toute sécurité et dans le respect de la réglementation, les techniques de maquillage permanent, de tatouage ou de piercing.



### ○ HYGIÈNE ET SALUBRITÉ POUR LE PERÇAGE DU LOBE DE L'OREILLE PAR PISTOLET

À Nouméa : 19 octobre

1 jour soit 04 heures – tarif : 9 000 F

Pratiquer le perçage du lobe de l'oreille en toute sécurité dans le respect des règles d'hygiène et de salubrité.

○ **HABILITATION ÉLECTRIQUE  
POUR LES ÉLECTRICIENS**

À Koné : 28 et 29 septembre

À Nouméa : 28 et 29 octobre

**2 jours soit 16 heures - tarif : 36 000 F**

Préparer le personnel électricien chargé d'assurer des travaux ou des dépannages à exécuter en sécurité des opérations sur les installations et équipements électriques basse et/ou haute tension.



○ **HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR  
LES NON ÉLECTRICIENS**

À Nouméa : 21 septembre

**1 jour soit 8 heures - tarif : 15 000 F**

Préparer toute personne non-électricien chargé des travaux ou des dépannages, à exécuter sur ou au voisinage des ouvrages électriques, des interventions en toute sécurité Habilitations : l'habilitation HO ou BO (intervenant non-électricien) ou BS (chargé d'intervention élémentaires).

**FORMATIONS DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL**

○ **RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES  
DE MARCHÉS PUBLICS**

À Nouméa : 29 et 30 septembre

**2 jours soit 14 heures - tarif : 32 250 F**

Savoir appréhender et se positionner sur un marché public afin de répondre à la commande publique.

**Renseignez-vous !**

○ **Pour qui ?**

Nos formations s'adressent à un large public : artisans, conjoints d'artisan, salariés, chefs d'entreprise, personnes en insertion professionnelle...

○ **Où s'inscrire ?**

**Nouméa :** Centre de formation de l'artisanat, 1 rue Juliette Bernard - Nouville : de 8 h à 11 h 30 et de 13 h à 15 h 30 du lundi au jeudi et le vendredi de 8 h à 11 h 30.

Tél : **25 01 73** Email : [fc@cma.nc](mailto:fc@cma.nc)

**Pour une formation en province Sud :** contactez Émilie This. Tél : **25 01 73**

**Pour une formation en province Nord et dans les îles**

**Loyauté :** contactez Hélène EGUELMY antenne CMA

Koné. Tél : **47 30 14**

○ **Consultez toute l'année le  
planning des formations en  
ligne !**

**Rendez-vous sur [www.cma.nc](http://www.cma.nc)**



**La Banque de Nouvelle Calédonie,  
partenaire des artisans  
calédoniens**



**Banque de  
Nouvelle Calédonie**



**Chambre  
de  
Métiers  
et de l'  
Artisanat**  
NOUVELLE-CALÉDONIE

# Formations CMA

## Boucherie : Destination culinaire des différents morceaux du bœuf - Améliorer ses ventes



### OBJECTIF GÉNÉRAL

- Apprendre à classer les différents muscles du bœuf
- Leur attribuer une destination culinaire et un mode de cuisson.
- Améliorer ses ventes par un meilleur conseil aux clients.

### COMPÉTENCES ACQUISES

- Connaître l'anatomie du bœuf
- Identifier les différents morceaux du bœuf pour adapter le mode de cuisson lent et/ou rapide.
- Préparer et cuire les viandes selon leur nature

### POUR QUI :

Boucher, aide boucher, vendeur en boucherie

### CONTENU DE LA FORMATION

#### PARTIE THÉORIQUE

- Rappel des notions de base :
  - EPI, utilisation du matériel et règles d'hygiène
- Anatomie musculaire du bœuf
- Coupes primaires bovine
- Modes de cuisson :
  - rapide : poêler, griller et rôtir
  - lente : sauter, braiser, bouillir
- Choix culinaire de chacun des muscles du bœuf.

#### PARTIE PRATIQUE

##### Cuisson lente :

- Sélection de muscles/morceaux : Jarret de bœuf pot au feu, paleron à braiser, bœuf bourguignon
- Préparation de ces différents muscles/morceaux.
- Techniques de cuisson

\* Prix artisan, inscrit au Répertoire des métiers de la CMA-NC, avec remise incluse de - 25%.

##### Cuisson rapide :

- Sélection de muscles/morceaux : Entrecôte grillée, rôti de bœuf, steak poêlé
- Préparation de ces différents muscles/morceaux.
- Techniques de cuisson

##### Recommandations :

Chaque participant devra venir EN TENUE DE TRAVAIL : Calot, veste et pantalon, bottes ou chaussures de sécurité.

##### PRÉREQUIS

Posséder les connaissances de base de la boucherie ou pratiquer la vente en boucherie.

##### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Animation à l'aide de supports pédagogiques et échanges de pratique
- Mise en situation réelle de travail au sein de l'atelier de cuisine du CFA
- Remise d'un livret technique opérationnel

##### VALIDATION

- Evaluation : mise en situation pratique ou/et QCM
- Remise d'une attestation de formation validant les compétences acquises

##### LIEUX

##### Centre de formation de l'artisanat à Nouville

**Durée :** 8 heures - 1 jour

de 7 h 30 à 16 h 30

de 5 à 8 stagiaires

**Tarif spécial artisan :** 21 750 F\*

**Prix autre public :** 29 000 F

##### FORMATEUR

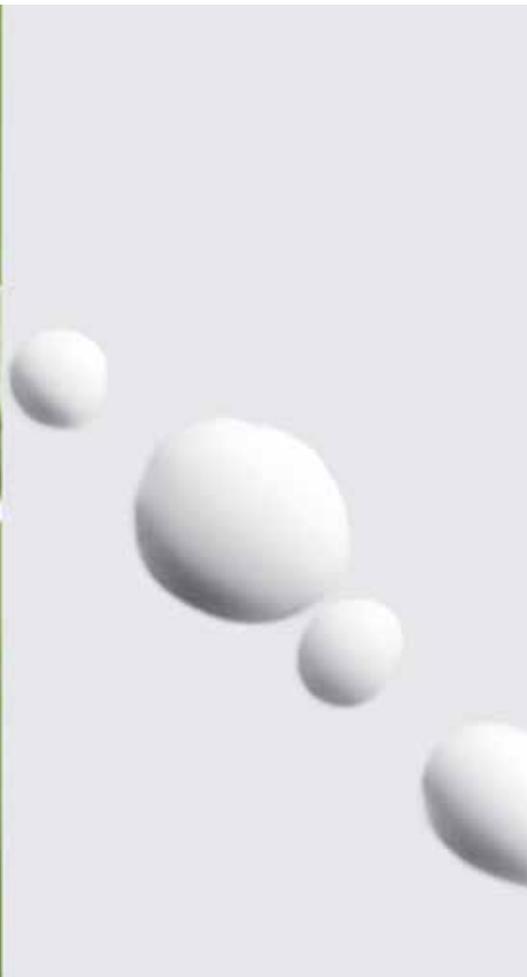
Professionnel expérimenté et diplômé en Boucherie Charcuterie

**Vous souhaitez vous former  
sur ces techniques ?  
+ d'infos et inscriptions**

Service Formation continue du CFA  
Emilie THIS, Tél. 25 01 73  
fc@cma.nc - emilie.this@cma.nc

# AUX ORIGINES DE L'EXCELLENCE

UN SAVOIR-FAIRE CRÉMIER  
FRANÇAIS UNIQUE



Canne à sucre par  
Etienne Leroy



\* Tests réalisés au KitchenAid® sous contrôle d'huissier

## DÉVOILEZ VOTRE INSPIRATION AVEC LA CRÈME EXCELLENCE

- Nous collectons notre lait à moins de 100 km de notre laiterie en Normandie
- Notre savoir-faire unique préserve le caractère de la crème crue
- Notre rendement en crème foisonnée est supérieur au marché\*, couplé à une excellente tenue
- La Maison de l'Excellence Savencia forme plus de 10 000 chefs/an

Retrouvez nos recettes et vidéos sur notre site [www.elle-et-vire.com/pro](http://www.elle-et-vire.com/pro)



# Apprentissage

## Eric Carbone, tuteur et gérant de la franchise Franck PROVOST au quartier Latin et à l'Anse Vata



Eric Carbone s'est formé à la coiffure en métropole, puis, après quelques années d'expérience, a obtenu son Brevet Professionnel (BP) à Nouméa. « A l'époque, on pouvait passer son BP en étant salarié, sans être alternant. Je suivais les cours au CFA un jour par semaine, sur mon temps personnel, durant deux ans ». Eric a ouvert un premier salon Franck PROVOST au quartier latin, il y a 12 ans, puis un second à l'Anse Vata, il y a 7 ans. Le coiffeur ne compte plus le nombre d'alternants qu'il a formé avec ses équipes. « Je suis tuteur officiel de Kévin, mais mon équipe du quartier latin est partie prenante de sa formation, grâce à ses conseils et son expérience, elle joue un rôle formidable. (...) A ses débuts, Kévin était extrêmement timide, mais il avait déjà le savoir-être et était déjà très motivé. Ce n'est pas évident pour un jeune de passer du cycle scolaire, à la vie en entreprise, nous les accompagnons progressivement, sans les déstabiliser. Je préfère qu'ils apprennent à leur rythme, je leur donne du temps. Et je me suis rendu compte que cela fonctionne souvent par dé clic, leur évolution se fait par palier, c'est intéressant. Cela fera bientôt quatre ans que Kévin travaille avec nous, il a toujours été impliqué. Cela se passe très bien, il a pris beaucoup d'assurance cette dernière année et il a une grande capacité à fidéliser la clientèle. Il est ambitieux et a envie d'apprendre. Aujourd'hui, il tend davantage vers la coiffure masculine, l'esprit « barber », très tendance actuellement. C'est dans ce savoir-faire qu'il s'épanouit pleinement. Si l'effectif me le permet, je lui proposerais un CDI à l'issue de son diplôme, comme je l'ai fait avec d'autres collaborateurs qui ont l'esprit de l'entreprise ».

## Kévin Tran, 19 ans, alternant en 2<sup>e</sup> année de Brevet professionnel coiffure

« C'est grâce à ma tante que je me suis orienté dans la coiffure. J'étais en seconde générale au lycée Lapérouse et elle voyait que cela ne me plaisait pas. Elle m'a proposé plusieurs métiers, mes amis aussi me voyaient plus dans un univers artistique. Au début, j'étais attiré par le tatouage, mais finalement ma tante m'a convaincu de m'inscrire en CAP coiffure. Je suis allé me présenter en première intention chez Franck Provost car c'est là que j'allais me faire coiffer. Cela se passe super bien avec l'équipe, il y a une bonne entente. En première année de CAP, j'ai commencé par des petites tâches, puis j'ai pu appliquer les colorations. J'ai amené ensuite quelques modèles pour m'entraîner à la coupe. C'est en 2<sup>e</sup> année que j'ai commencé les coupes avec les clients, j'ai tout de suite adoré. Je fais des coupes d'entretien, de création, des décolorations, des barbes. J'aime particulièrement réaliser les coupes hommes. Au CFA, le rythme est particulièrement soutenu cette année, car on n'est plus sur 3 semaines en entreprise, 1 semaine en cours. En BP, nous allons au CFA les lundi et mardi et nous sommes en entreprise du mercredi au samedi. Mais je continue à me perfectionner, à m'entraîner pour l'examen et je m'accroche. Après l'obtention de mon BP, j'ai des projets, je me déciderai en fonction des offres d'emploi, mais j'aimerais aussi à terme, partir me former à l'étranger. »

### Compétences acquises durant le BP Coiffure

L'alternant titulaire d'un **BP Coiffure** est capable, à l'issue de sa formation de :

- **Accueillir et prendre en charge la relation-suivi de la clientèle** : recenser les besoins du client, proposer des services adaptés, gérer les encaissements et la prise de congé.
- **Conseiller la clientèle, valoriser les services et le suivi beauté** : évaluer les attentes, les motivations et les besoins du client (soins, produits adaptés, accessoires, matériels de coiffure, conseil de coupe, coiffage...), vendre les produits et services (promotion, nouveaux services, nouveaux produits)
- **Concevoir et réaliser des techniques** pour la clientèle : concevoir de nouvelles coiffures, présenter des techniques (coupes, coiffages, couleur, forme) à la clientèle.
- **Animer et gérer le personnel** : animer et encadrer le personnel sur les techniques à mettre en œuvre.
- **Participer au développement de l'entreprise** (gestion administrative et financière) : assurer le contrôle et le suivi de la maintenance des équipements et des locaux (cahier des charges, hygiène et sécurité), assurer la gestion comptable et financière de l'activité.

Pour devenir tuteur dans la coiffure, renseignez-vous auprès de :  
Lita Mekenese, chargée de relations entreprises au Centre de formation de l'artisanat,  
Tél. 25 97 40 ou au 73 60 40 ou Email : lita.mekenese@cma.nc

## Le Point Ecoute

Le pôle accompagnement du Centre de formation de l'artisanat dispose de permanences au Point Ecoute. Son rôle est d'accompagner les alternants dans leurs problématiques personnelles (difficulté psychologique ou matérielle) et d'apprentissage pour optimiser leurs chances de réussite en leur apportant **une aide adaptée**. En 2019, le Point Ecoute a été sollicité par 138 alternants soit environ 43% de l'effectif total du CFA, à travers 651 entretiens individuels. Les problématiques rencontrées par les alternants sont principalement liées au logement, à l'aide administrative, à des problèmes personnels, au permis de conduire, à la gestion de leur budget, à l'orientation après le CFA, ainsi qu'au handicap. Les tuteurs peuvent également prendre contact avec le CFA de la CMA-NC s'ils détectent des difficultés ou une démotivation chez leurs alternants. La mission du Point Ecoute étant de trouver avec eux des solutions en s'appuyant sur un réseau de partenaires sociaux.

**Permanences du Point Ecoute : les Lundi, mercredi, vendredi de 8h à 12h et les mardi et jeudi de 10h à 12h. Contact : Angeline Martinotti, accompagnatrice sociale Tél. 25 01 72 et [angeline.martinotti@cma.nc](mailto:angeline.martinotti@cma.nc)**



# Internet : voir et être vu

## Un artisan sur Internet



**Cocoloba** est une nouvelle boutique d'artisanat d'art située dans le complexe de la Baie des Citrons. Le collectif à l'initiative de ce lieu, regroupe 13 créateurs de Nouvelle-Calédonie : Warnä, Les Cents Ciels de June, Mathieu Tardy, Marion Dionnet, Les Savons d'Irène, Melem Tiaou, Cabas Cagou, My Pacific Woodlight, Fly, Les Cuirs, Poterie Castalan, Petite Pierre ou encore L'Atelier de Gepetto, dont la plupart sont adhérents de la marque collective ARDICI. Vous y retrouverez des créations textiles à base de teintures végétales, des tableaux, des cartes illustrées, des objets déco, de la maroquinerie, des objets en céramiques, des bijoux, des savons... Une adresse incontournable pour les amateurs de fait-main, dans un lieu à l'aménagement très réussi, qui met en valeur les créations des artistes et artisans.

Ouverte du mardi au dimanche de 10h30 à 18h (11h le dimanche)

Page Facebook : [Cocoloba](#)

## Info futée



**Rendezvous.nc** propose un service en ligne de prise de rendez-vous accessible 7j/7 et 24h/24 chez les professionnels du domaine médical, de la beauté et du bien-être, de la justice et des services sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie. Plusieurs entreprises artisanales sont déjà présentes sur la plateforme : coiffeurs, esthéticiennes, prothésistes ongulaires, garages... « *L'idée est de permettre aux professionnels, contre un abonnement mensuel, de créer leur espace sur la plateforme, avec une description de leurs services et l'accès à un ou plusieurs agendas en ligne,* » explique Fanny Valin, à l'initiative de la plateforme développée en Nouvelle-Calédonie. Elle a récemment intégré l'incubateur de l'ADECAL et la French Tech, un label et réseau international de start-up. « *Cet outil permet de soulager les entreprises sur leurs prises de rendez-vous grâce à un planning automatisé mais aussi de réduire le nombre de rendez-vous non honorés grâce à l'envoi de rappels par sms et email à leurs clients. Nous proposons des tarifs préférentiels sur les abonnements mensuels pour les artisans et parrainons l'association pour la surdité (APS), à qui nous reversons une somme à chaque rendez-vous pris.* »

Pour plus d'informations : [rendezvous.nc](#) Tél. 70 20 20 Email : [info@rendezvous.nc](#)

## Site utile

### Toute l'info artisanale en ligne

Pour tout savoir sur votre environnement professionnel, rendez-vous sur le site Internet de la CMA-NC ! Dès la page d'accueil, vous y trouvez les essentiels, comme « l'actualité » : dernières évolutions réglementaires, appels à candidature ou à projets et nouveautés. L'onglet « **e-services** » vous donne accès à des démarches dématérialisées (certificats RM imprimables par exemple). Choisissez votre **formation professionnelle** en consultant nos fiches détaillées et contactez-nous pour vous inscrire. Accédez à « **l'agenda** » fait pour vous (réunions thématiques, foires, salons et marchés, échéances fiscales et sociales, nos permanences et visites). En haut de page, l'accès par le menu vous donne de nombreuses clés pour développer votre activité avec **la rubrique « chefs d'entreprise »**, déclinée en une quinzaine de sous-rubriques. **La rubrique « alternance »** quant à elle, vous dit tout pour devenir tuteur, en quelques clics. Conçu comme une véritable boîte à outils, notre site mis à jour chaque semaine est une mine d'informations pratiques !

[www.cma.nc](#)



EMPLOYEURS DE NC, VOUS ÊTES ADHÉRENTS AU FIAF

# VOTRE PARTENAIRE FORMATION VOUS PROPOSE SON OFFRE DE SERVICES

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

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

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

.....  
[contact@fiaf.nc](mailto:contact@fiaf.nc)

☎ 47 68 68

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



**FIAF**

Cultivons nos compétences



# Vos rendez-vous CMA



Le PACK PRO NUMERIQUE est une offre gratuite de 3 parcours dédiés aux artisans et à leur conjoint pour répondre aux nouvelles attentes en matière de stratégie commerciale et de visibilité sur Internet.

## • InfoTIC

Des réunions d'informations sur les différentes solutions envisageables pour être présent sur Internet :

### 1/ Valoriser mon entreprise sur Internet

Être visible sur Internet avec ou sans site

### 2/ Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing

Les réseaux sociaux : savoir les choisir et en tirer des bénéfices pour mon entreprise !

Durée des sessions : 1h30

## • Cré@TIC

Des rendez-vous individuels pour être accompagné dans la concrétisation de vos projets web : site Internet, pages professionnelles sur les réseaux sociaux...

Construisez votre projet en 3 étapes :

- 1/ Diagnostic du projet
- 2/ Choix de solutions adaptées
- 3/ Assistance et suivi de la réalisation du projet

## • Les ateliers Pr@TIC

### 1/ Facebook

Apprenez en petit groupe à créer ou optimiser, paramétrer et promouvoir votre page professionnelle sur Facebook en deux demi-journées.

### 2/ Référencer mon entreprise sur Internet

Appliquez les différentes solutions simples et immédiates permettant de rendre votre activité professionnelle visible sur Internet.

Durée des sessions : 3h30

## Agenda PACK PRO NUMERIQUE

SESSIONS GRATUITES	ANTENNES CMA-NC	SEPTEMBRE	OCTOBRE	HORAIRES
<b>InfoTIC</b>				
Valoriser son entreprise sur Internet	NOUMÉA		12 octobre	16h-17h30
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	NOUMÉA		15 octobre	
<b>Ateliers Pr@Tic</b>				
Facebook (sur deux demi-journées)	NOUMÉA		26 octobre et 2 novembre	8h-11h30
	DUMBÉA-PANDA	9 et 16 septembre		
	LA FOA			8h-16h00
Référencer son entreprise	NOUMÉA			8h-11h30

Tél. : 28 23 37 et tic@cma.nc - Planning des sessions et préinscriptions en ligne sur www.cma.nc

## À noter

*En participant à l'une des ces sessions, vous recevez votre carte «Pack Pro Numérique» qui vous permet de bénéficier d'avantages avec nos partenaires*






## Agenda PACK PRO BÂTIMENT

Créateurs d'entreprise, artisans du gros œuvre, second œuvre et métiers de la finition, vous souhaitez :

- Optimiser votre démarrage d'activité ? • Travailler en toute sécurité et gagner en qualité ?
- Bien vous positionner sur le marché ? • Bénéficier d'avantages exclusifs chez vos fournisseurs ?

**Inscrivez-vous !**

SESSIONS GRATUITES	NOUMÉA 16h - 17h30	PANDA (8h00 - 11h30/ 13h00 - 15h00)	LA FOA 8h30 - 16h00	KOUMAC (8h00 - 11h00/ 13h30 - 15h30)	KONÉ 13h30 - 18h30
Assurer mon développement	20 octobre	22 octobre		1 <sup>er</sup> septembre	8 octobre
Décrocher des marchés	27 octobre				
Réaliser le bon devis	20 octobre				
Optimiser mon intervention sur un chantier	27 octobre				

+ d'infos : 28 23 37 - Planning des sessions et préinscriptions en ligne sur www.cma.nc

## Atelier RGPD

LIEU	DATES	HORAIRES
NOUMÉA : SIEGE CMA NC	21 septembre	8h30 à 10h30
KONÉ	10 novembre	8H00 à 10H00
PANDA	19 octobre	
KOUMAC	22 septembre	

## Sessions gratuites de sensibilisation

"utiliser la plateforme des marchés publics"

LIEU	DATES	HORAIRES
CFA DE LA CMA À NOUVILLE	16 octobre	8h00 - 12h00

Sur réservation  
Tél. 28 02 68 et eco@cma.nc

# Nos permanences et visites d'entreprises



		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 !			
	Communes	Dates	Horaires	Lieux	Dates	Contact CMA	Antenne	Tél.
PROVINCE SUD	<b>Boulouparis</b>	1 <sup>er</sup> septembre 6 octobre	8h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	<b>Bourail</b>	Tous les jeudis	8h - 11h30	Antenne province Sud				
	<b>Thio</b>							
	<b>Île des Pins</b>	22 octobre	Toute la journée	Mairie	Sur demande	Arnaud TATE	Nouméa	28 23 37
	<b>Mont-Dore</b>				Tous les vendredis matins	Lucille DARGELAS		
	<b>Dumbéa, Païta</b>		Sur RDV	Antenne Pôle artisanal Panda		Jessy BONNEFIS	Dumbéa	24 32 62
PROVINCE NORD	<b>Canala</b>		Sur RDV		Sur demande	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	<b>Hienghène</b>	4 septembre 2 octobre	9h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82
	<b>Houailou</b>	22 septembre 20 octobre	9h - 11h30					
	<b>Kouaoua</b>	15 octobre	9h - 11h30					
	<b>Koumac</b>	Tous les lundis et mardis	Toute la journée	Antenne CMA Koumac	sur RDV	Noellie POADAE	Koné	47 30 14
	<b>Ouegoa</b>	8 septembre	Toute la journée	Mairie				
	<b>Pouébo</b>	27 octobre	Toute la journée	Annexe Mairie				
	<b>Poum</b>		Toute la journée	Mairie				
<b>Lifou</b>	16 et 17 septembre 21 et 22 octobre	9h - 11h30	Case de l'entreprise	Après-midi sur RDV				
<b>Maré</b>	7 octobre	Toute la journée	Antenne province Îles	Toute la journée				
<b>Ouvéa</b>	3 septembre	Toute la journée	Antenne province Îles	Toute la journée				

## Permanences de nos partenaires

PARTENAIRES	LIEU	DATES	HORAIRES
<b>ORASE</b> Permanences MEDIATION pour résoudre à l'amiable un différend, un conflit. Permanence téléphonique au 76 48 19 et 76 28 64 orase@lagoon.nc	SIÈGE DE LA CMA-NC	1 <sup>er</sup> septembre 6 octobre 3 novembre	12h00 - 13h30
	CCI DE KONÉ	pas de permanence mais une assistance téléphonique	
ASSOCIATION DES JURISTES LIBÉRAUX DE NOUVELLE-CALÉDONIE-PERMANENCES JURIDIQUES GRATUITES	SIÈGE DE LA CMA-NC	tous les premiers jeudis du mois	Sur RDV de 13h30 - 16h30
	ANTENNE CMA DE LA FOA	à la demande	
CAFAT	SIÈGE DE LA CMA-NC	2 septembre - 15 septembre 13 octobre - 27 octobre	8h00 - 14h00

# Bon à savoir *Employeur*

**SMG ▶ SALAIRE MINIMUM GARANTI ▶ 926,44 F PAR HEURE - 156 568 F PAR MOIS (BASE 169H)**

**SMAG ▶ SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI ▶ 787,49 F PAR HEURE - 133 086 F PAR MOIS (BASE 169H)**

	VALEUR DU POINT	JOURS FÉRIÉS ET CHÔMÉS
<b>BTP</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>918 F</b> (Avenant salarial n° 43 du 7 décembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-497/GNC du 5 mars 2019 - JONC n° 3552 du 14 mars 2019).	<b>8 jours fixes</b> (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°37 de 2016) ▶ 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Ascension • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 <sup>er</sup> novembre • 25 décembre
<b>Boulangerie Pâtisserie</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>920 F</b> (Avenant salarial n° 22 du 14 novembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-23/GNC du 3 janvier 2019 - JONC n°325 du 10 janvier 2019).	<b>4 jours</b> (Article 60 de l'accord, modifié par l'avenant n°13 de 2010) ▶ 1 <sup>er</sup> janvier • 1 <sup>er</sup> mai • 2 jours fixés d'un commun accord dans chaque entreprise relevant de la convention
<b>Coiffure</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>969 F</b> (Avenant salarial n°22 du 7 janvier 2019 - Etendu par arrêté n°2019-493/GNC du 5 mars 2019 - JONC n°3551 du 14 mars 2019).	<b>6 jours</b> (Article 59 de l'accord, modifié par l'avenant n°19 de 2016) ▶ 1 <sup>er</sup> janvier • 1 <sup>er</sup> mai • 14 juillet • 25 décembre • 2 jours déterminés par les entreprises parmi les jours fériés énumérés au 1 <sup>er</sup> alinéa de l'article 59
<b>Commerce et divers</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2020 : <b>795 F</b> (Avenant salarial n° 46 du 9 décembre 2019 - Etendu par arrêté n° 2020-171/GNC du 4 février 2020 - JONC n° 2021).	<b>7 jours fixes</b> (Article 28, modifié par l'avenant n°46 du 9 décembre 2019) ▶ 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 25 décembre
<b>Esthétique</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>1076 F</b> (Avenant salarial N°12 du 10 janvier 2019 - Etendu par arrêté n°2019-491/GNC du 5 mars 2019 - JONC n° 3551 du 14 mars 2019).	<b>7 jours</b> (Article 40 de l'accord) ▶ 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 <sup>er</sup> novembre • 25 décembre
<b>Hôtels - Bars Cafés...</b>	<b>Voir grille salariale (rémunération par catégorie)</b> , à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 (Avenant salarial n° 28 du 28 novembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-109/GNC du 15 janvier 2019 - JONC n° 567 du 17 janvier 2019).	<b>8 jours fixes</b> (Article 25 de l'accord modifié par l'avenant n°21 de 2014) ▶ 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre (NB : Le 15 août peut faire l'objet d'une substitution par un autre jour non déjà férié chômé de la liste, par négociation interne dans l'entreprise. Cette substitution sera définitive une fois actée dans l'entreprise lors de la première négociation).
<b>Industrie</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>780 F</b> (Avenant salarial N°34 du 17 janvier 2019 - Etendu par arrêté n°2019-683/GNC du 26 mars 2019 - JONC n° 4931 du 4 avril 2019).	<b>8 jours fixes</b> (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°27 de 2013) ▶ 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1 <sup>er</sup> novembre • 25 décembre
<b>Industries extractives mines et carrières</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2020 : <b>741 F</b> (Avenant salarial n° 23 du 4 décembre 2019 - Etendu par arrêté n°2020-167/GNC du 4 février 2020 - JONC n° 2020).	<b>6 jours</b> (Article 25 de l'accord) ▶ 1 <sup>er</sup> janvier • 1 <sup>er</sup> mai • 25 décembre • 3 jours choisis en fin d'année pour l'année suivante dans chaque entreprise
<b>Transports sanitaire et terrestre</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2020 : <b>1060 F</b> (Avenant salarial n° 16- Etendu par arrêté n°2020-163/GNC du 4 février 2020 - JONC n° 2019 du 13 février 2020).	<b>7 jours fixes</b> (Article 47 de l'accord) ▶ 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 <sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier • lundi de Pâques • 1<sup>er</sup> 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 étre décidés en entreprise au début de chaque année. Seul le **1<sup>er</sup> 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.

# La prévention des violences externes

**Parfois les salariés peuvent subir des actes de violence de la part de personnes extérieures à l'entreprise. Ces actes ne doivent pas être pris à la légère. Ils ont un réel impact sur la santé, la sécurité et le bien-être du salarié.**

## Quelles sont les formes de violence ?

Les actes de violence commis par des personnes extérieures à l'entreprise peuvent prendre plusieurs formes :

- Incivilités : actes et comportements contraires aux conventions sociales (impolitesse, impatience, moqueries)
- Agressions verbales : reproches, insultes, remarques méprisantes ou humiliantes, menaces, intimidations, ...
- Vandalisme : dégradation des locaux, saccage de bureau, ...
- Agressions physiques : bousculades, coups, blessures, ...

Chacune à leur échelle, à court ou long terme, ces violences mettent en péril la sécurité et le bien-être du salarié.

L'exposition à ces risques concerne un grand nombre de salariés qui sont en contact avec le public que ce soit sur un chantier, dans une boutique ou dans un atelier.

## Quels sont les facteurs de risques ?

Les éléments pouvant déclencher des comportements agressifs sont divers :

- Un délai d'attente trop long
- Une mauvaise qualité de service ou du produit
- L'absence d'information ou une information erronée sur le prix ou les conditions de vente
- L'indisponibilité d'un produit
- Le manque de compétences d'un salarié
- ...

Une mauvaise organisation du travail peut conduire à l'insatisfaction des clients et ainsi créer des situations conflictuelles les amenant parfois à agir avec violence.

## Quelles sont les conséquences de ces violences ?

Ces actes ont des incidences sur la santé physique et/ou psychologique du salarié : lésions corporelles, sentiment d'insécurité, stress, troubles du sommeil, troubles anxiodépressif, remise en question des compétences, ...

Ils peuvent également avoir des conséquences sur l'entreprise :

- Directes : arrêt de travail, remplacement du salarié, dégradation du matériel, ...
- Indirectes : absentéisme, baisse de la performance, dégradation du climat de travail, désinvestissement du salarié, une relation salarié-client dégradée par méfiance, ...

## Quelles mesures de prévention mettre en place ?

En tant qu'employeur, vous avez l'obligation de prendre « les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et la santé physique et mentale des travailleurs » article Lp 261-1 du code du travail. Ainsi, vous êtes tenu de mettre en œuvre les mesures nécessaires à la prévention des risques d'agression.

### Voici quelques exemples :

- Définir et afficher clairement dans la boutique, l'atelier ou sur le devis, la politique tarifaire de l'entreprise afin d'éviter toute incompréhension et déconvenue du client
- Prévoir les effectifs suffisants lors des périodes de forte affluence (fête des mères, Noël, ...) en vue de réduire le temps d'attente
- Aménager les espaces d'accueil des clients leur permettant de patienter confortablement (fauteuil, climatisation, eau à disposition)
- Former les salariés pour qu'ils puissent adopter le comportement le plus adéquat possible
- Installer des systèmes d'alerte en cas de danger : bouton-alarme, application mobile, ...

Si malgré toutes les mesures un de vos salariés est victime d'un acte de violence, vous devez pouvoir lui proposer un dispositif d'accompagnement (écoute, signalement, prise en charge psychologique,...).



**+ d'infos :**

**Direction du Travail et de l'Emploi - [www.dtenc.gouv.nc](http://www.dtenc.gouv.nc)  
Institut National de Recherche et de Sécurité - [www.inrs.fr](http://www.inrs.fr)**

## Échéances fiscales et sociales

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

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LE REVENU ET TGC)	JE SUIS EN SOCIÉTÉ, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS ET TGC)
<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>Je suis redevable de la TGC :</b>  <b>31/10</b> : Déclaration de TGC du 3<sup>e</sup> trimestre, correspondant aux mois de juillet, août et septembre  <b>NB</b> : Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour les déclarations de TGC dès 10 millions de Chiffres d'Affaires</p> <p><b>Mes règlements :</b>  <b>IRPP : 30/09</b> et <b>31/10</b> si je suis mensualisé  <b>IRPP : 31/10</b> pour le paiement du solde (si je ne suis pas mensualisé)</p> <p><b>Je suis redevable de la TGC* :</b>  <b>TGC : 30/09</b> versement de la TGC collectée au mois d'août (CA supérieur à 200 000 000 CFP)  <b>TGC : 31/10</b> versement de la TGC collectée au 3<sup>e</sup> trimestre (juillet, août et septembre) (CA inférieur à 200 000 000 CFP)  <b>TGC : 31/10</b> versement de la TGC collectée au mois de septembre (CA supérieur à 200 000 000 CFP)  <b>* NB</b> : Vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Économique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.</p>	<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>30/09</b> : Déclaration IS (société clôturant au 31/05) ou <b>14/10</b> si déclaration par Internet  <b>30/09</b> : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 28/02)  <b>31/10</b> : Déclaration IS (société clôturant au 30/06) ou <b>14/11</b> si déclaration par Internet  <b>31/10</b> : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/03)</p> <p><b>Je suis redevable de la TGC :</b>  <b>31/10</b> : Déclaration de TGC du 3<sup>e</sup> trimestre, correspondant aux mois de juillet, août et septembre  <b>NB</b> : Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour les déclarations de TGC, IS et pour les dépôts de Procès-Verbaux dès 10 millions de Chiffres d'Affaires</p> <p><b>Mes règlements :</b>  <b>IS : 30/09</b> (société clôturant au 31/10 : 2<sup>e</sup> acompte, société clôturant au 28/02 : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 31/05 : solde)  <b>31/10</b> (société clôturant au 30/11 : 2<sup>e</sup> acompte ; société clôturant au 31/03 : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 30/06 : solde)</p> <p><b>Je suis redevable de la TGC* :</b>  <b>TGC : 30/09</b> versement de la TGC collectée au mois d'août (CA supérieur à 200 000 000 CFP)  <b>TGC : 31/10</b> versement de la TGC collectée au 3<sup>e</sup> trimestre (juillet, août et septembre) (CA inférieur à 200 000 000 CFP)  <b>TGC : 31/10</b> versement de la TGC collectée au mois de septembre (CA supérieur à 200 000 000 CFP)  <b>* NB</b> : Vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Économique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.</p>
JE COTISE POUR MA SANTÉ	JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES
<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>Aucune déclaration pour les mois de septembre et octobre.</b></p> <p><b>Mes règlements :</b>  <b>Mutuelle du Commerce : 10/09 et 10/10</b>, paiement des cotisations d'août et septembre  <b>Mutuelle des Patentés et Libéraux (MPL) : 20/09 et 20/10</b>, paiement des cotisations d'octobre et novembre (si règlement mensuel)  Ou <b>20/09</b>, paiement des cotisations du 4<sup>e</sup> trimestre (si règlement trimestriel)  <b>CAFAT (RUAMM et CCS) : 30/09</b>, paiement de la cotisation du 4<sup>e</sup> trimestre</p>	<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>15/10</b> : Déclaration annuelle HUMANIS (CRE / IRCAFEX)  <b>31/10</b> : Déclaration trimestrielle CAFAT (en ligne obligatoirement si + de 5 salariés)</p> <p><b>Mes règlements :</b>  <b>Mutuelle du Commerce : 10/09 et 10/10</b>, paiement des cotisations d'août et septembre  <b>Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/09 et 25/10</b>, paiement des cotisations d'août et septembre (entreprise de plus de 9 salariés) ou <b>25/10</b>, paiement de la cotisation trimestrielle (3<sup>e</sup> trimestre) (entreprise de moins de 9 salariés)  <b>15/10</b> : paiement des cotisations Arrco et Agirc du 3<sup>e</sup> trimestre  <b>CAFAT : 31/10</b>, paiement des cotisations du 3<sup>e</sup> trimestre (prélèvement ou virement bancaire obligatoire si + de 5 salariés)</p>

Lexique :

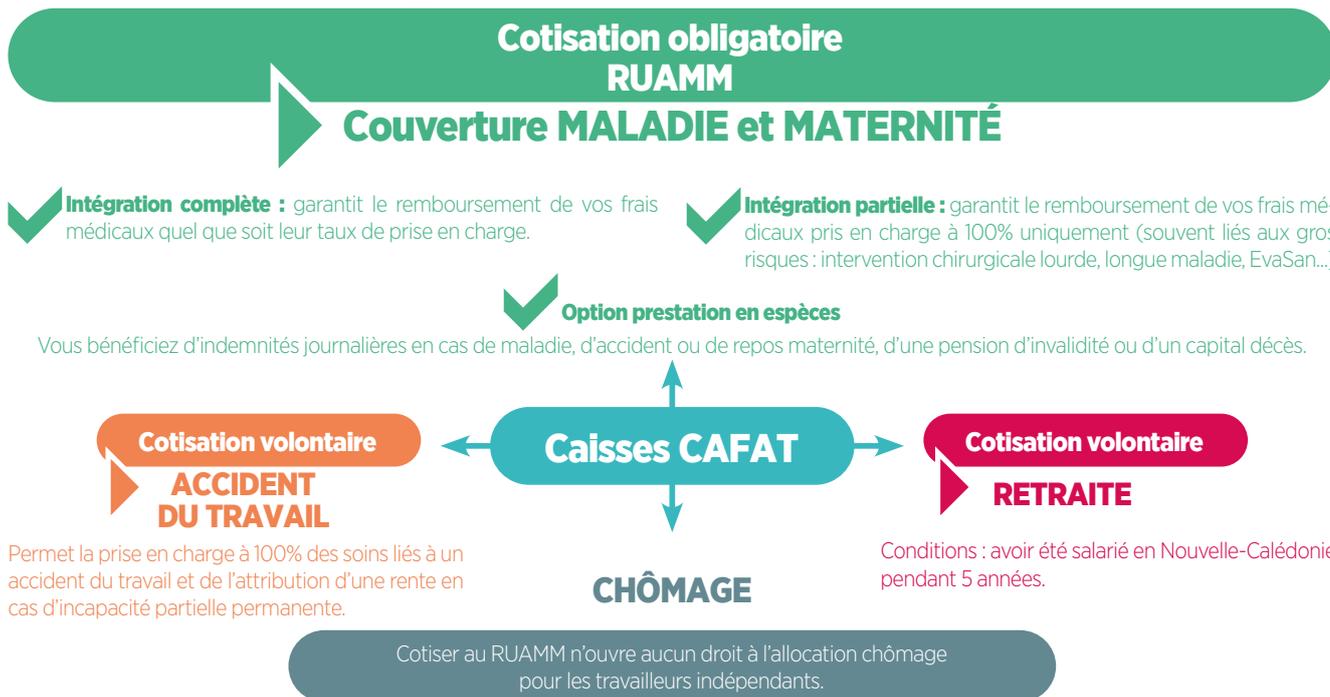
**TGC** : Taxe Générale sur la Consommation - **IRPP** : Impôts sur le Revenu des Personnes Physiques - **IS** : Impôts sur les Sociétés  
**RUAMM** : Régime Unifié d'Assurance Maladie-Maternité - **CCS** : Contribution Calédonienne de Solidarité - **CRE** : Caisse de Retraite des Expatriés - **IRCAFEX** : Institution de Retraite des Cadres et Assimilés de France et de l'Extérieur - **ARRCO** : Association pour le Régime de Retraite Complémentaire des salariés - **AGIRC** : Association Générale des Institutions de Retraite Complémentaire des cadres

# LA COUVERTURE SOCIALE

La couverture sociale est l'assurance du travailleur et de ses ayants-droit en cas de maladie, de maternité, de décès, d'invalidité et accident de travail.

Le MAG DES ARTISANS vous propose de faire un point sur vos obligations de cotisations et vos options de couverture complémentaire.

Caisses CAFAT : Les cotisations obligatoires et volontaires



✓ **Intégration complète :** garantit le remboursement de vos frais médicaux quel que soit leur taux de prise en charge.

✓ **Intégration partielle :** garantit le remboursement de vos frais médicaux pris en charge à 100% uniquement (souvent liés aux gros risques : intervention chirurgicale lourde, longue maladie, EvaSan...)

✓ **Option prestation en espèces**

Vous bénéficiez d'indemnités journalières en cas de maladie, d'accident ou de repos maternité, d'une pension d'invalidité ou d'un capital décès.

Cotisation volontaire

**ACCIDENT  
DU TRAVAIL**

Permet la prise en charge à 100% des soins liés à un accident du travail et de l'attribution d'une rente en cas d'incapacité partielle permanente.

Caisses CAFAT

**CHÔMAGE**

Cotiser au RUAMM n'ouvre aucun droit à l'allocation chômage pour les travailleurs indépendants.

Cotisation volontaire

**RETRAITE**

Conditions : avoir été salarié en Nouvelle-Calédonie pendant 5 années.

**+ d'infos sur la couverture sociale :**  
consultez le guide pratique de la CAFAT

## Calcul de vos cotisations en 2 étapes

### Etape 1 : La provision

Votre cotisation est calculée à titre provisionnel sur la base du dernier revenu professionnel connu. Selon votre régime d'imposition, vous effectuez une déclaration de ressources auprès de la CAFAT en mars ou avril.

### Etape 2 : La régularisation

Quand le revenu professionnel de l'année « N » est connu, une régularisation des cotisations versées de cette année « N » est effectuée en juin de l'année N+1.

La régularisation est l'ajustement entre les cotisations provisionnelles et les cotisations réellement dues d'après vos revenus.

**+ d'infos sur vos cotisations :**

**CAFAT Tel : 25 58 09**

### Je cotise au RUAMM, vais-je percevoir une retraite ?

**NON**, le RUAMM n'ouvre aucun droit à l'assurance vieillesse pour les travailleurs indépendants. Seule la cotisation volontaire au régime des salariés est possible sous conditions.

C'est donc à VOUS d'anticiper VOTRE retraite dès la création de VOTRE entreprise. Renseignez-vous au plus tôt sur les différentes solutions envisageables.

**+ d'infos :**

**Fiche info LA RETRAITE en libre accès à la CMA-NC  
et en téléchargement sur le site [www.cma.nc](http://www.cma.nc)  
Consultez aussi sur le site la rubrique, chefs d'entreprise  
> préparer sa retraite**

### Je tombe malade, quelque soit la formule de cotisation souscrite (partielle ou complète), est-ce que je perçois des indemnités en cas d'arrêt maladie ?

**NON**, les deux formules vous garantissent uniquement le remboursement de vos soins. Vous devez souscrire à l'option « prestation en espèces » auprès de la CAFAT pour percevoir des indemnités en cas d'arrêt maladie. Son taux de cotisation est de 0.5%. Attention, cette option est prise à titre définitif.

### La mutuelle complémentaire : est-ce utile ?

**OUI**, c'est non seulement utile mais tout à fait pertinent pour compléter les remboursements santé de la CAFAT. Par exemple, avec l'intégration complète, vous serez remboursé à hauteur de 40% par la CAFAT pour une visite chez un médecin traitant. Si vous avez souscrit à une mutuelle complémentaire, vous serez remboursé des 60% restants, soit 100% de remboursement.

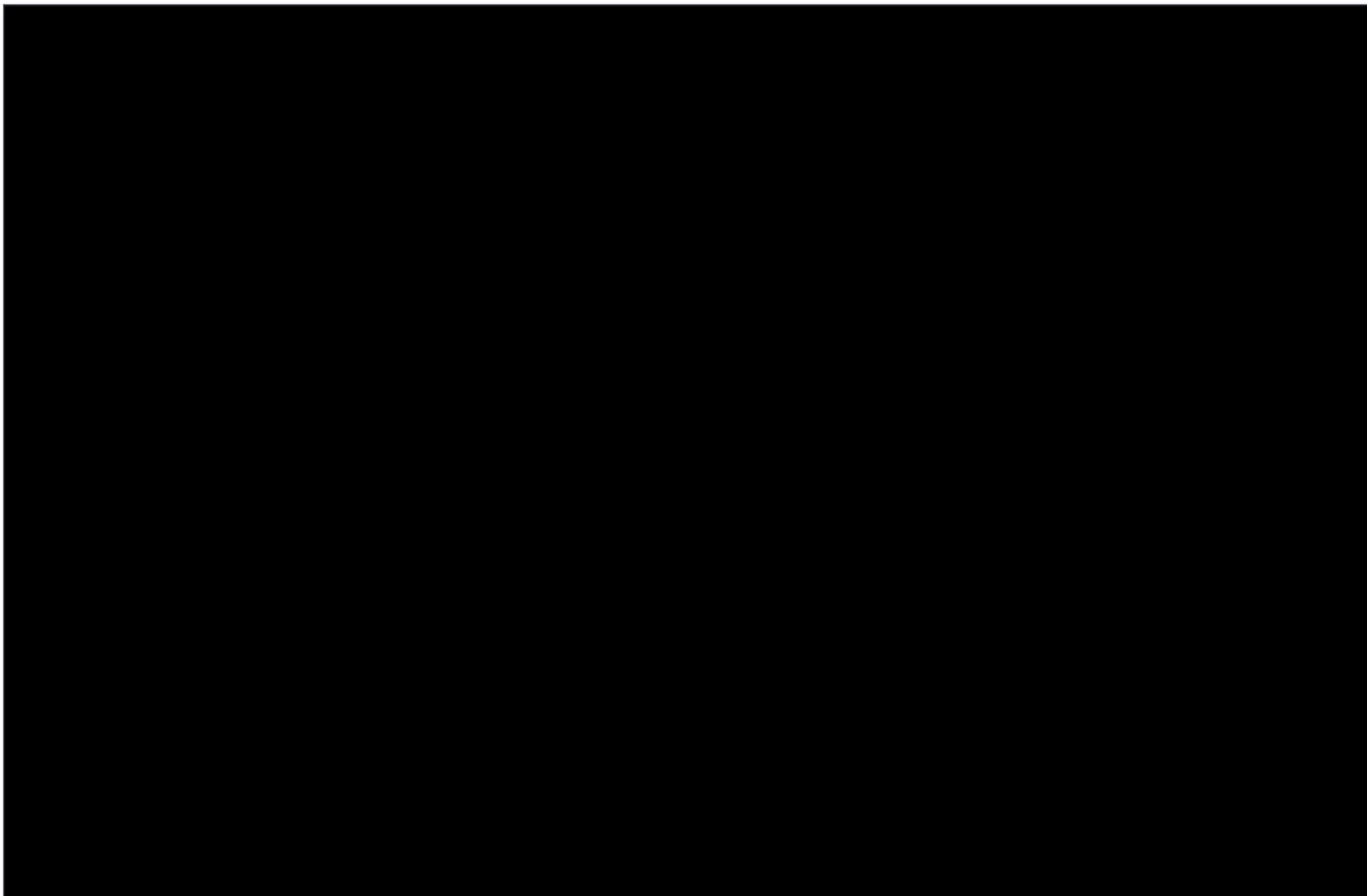
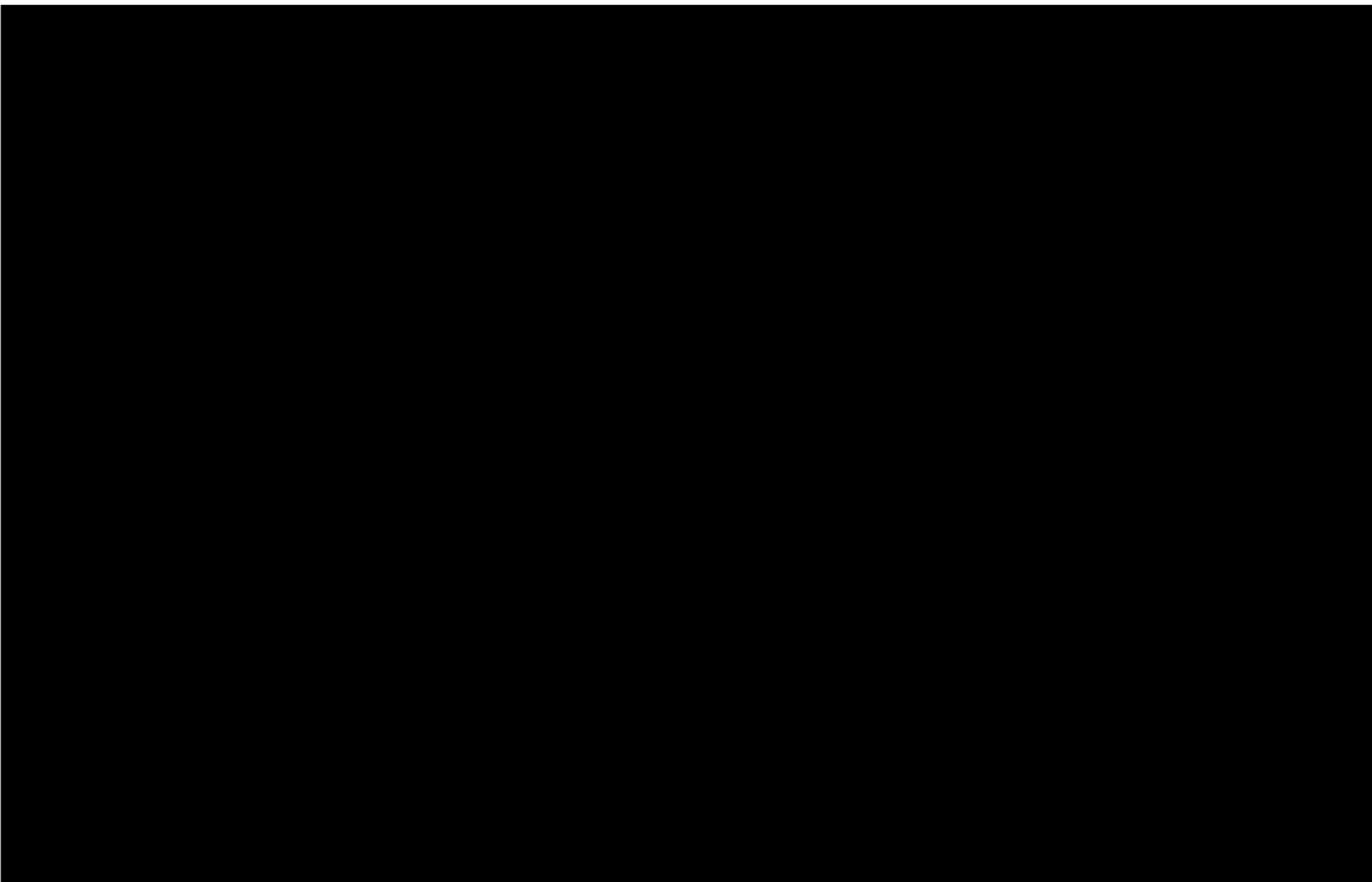
**+ d'infos :**

**Mutuelle du commerce**

**[www.mutuelleducommerce.nc](http://www.mutuelleducommerce.nc) – Tel : 41 08 00**

**Mutuelle des patentés et libéraux (MPL)**

**[mpl@mpl.nc](mailto:mpl@mpl.nc) – Tel : 28 15 97**



## Les femmes de l'artisanat



**D**ix ans déjà depuis notre dernière édition consacrée à l'artisanat au féminin. Dix années pendant lesquelles la féminisation du secteur des métiers s'est opérée sensiblement.

Les femmes sont de plus en plus nombreuses à s'engager dans l'aventure entrepreneuriale. Qu'elles soient à la tête de leur entreprise, salariées, ou apprenties, elles font le choix du travail en indépendante, exercent une pléiade d'activités et disposent de savoir-faire dont elles sont, à juste titre, très fières.

En plébiscitant les activités de proximité les artisanes s'imposent comme des actrices incontournables de la vie de nos quartiers, de nos villes et villages, de nos provinces et participent durablement au développement du territoire. Elles proposent des produits et services essentiels aux populations locales, participent à l'attractivité des zones rurales et au maintien du lien social.

Le Mag des artisans est fier, à son tour, de mettre en lumière et à l'honneur ces cheffes d'entreprise courageuses et motivées, qui s'investissent au quotidien, se diversifient, emploient, menant de front vie professionnelle et vie familiale avec ténacité et enthousiasme.



## ANCORAGE LOCAL ET AUTONOMIE FINANCIÈRE

Quelles sont les raisons qui poussent les femmes à choisir l'artisanat ? Le secteur ouvre **des perspectives d'activités très variées**, telles que : services à la personne, alimentation, production-fabrication ou bâtiment. Ce sont ainsi plus de 290 métiers différents qu'il est possible d'exercer.

**Autre avantage : la possibilité d'installer son entreprise sur son lieu de vie**, aussi bien dans les villages qu'à Nouméa et sa périphérie ou en tribu. Une particularité propre à l'artisanat révélée par un maillage dense sur l'ensemble des communes, et dont la raison d'être est le service aux populations grâce aux activités dites « de proximité ». Le secteur des métiers de l'artisanat joue non seulement un rôle de fixateur des populations mais permet aux femmes de s'investir dans le développement économique de leur localité. Dans certains bassins d'emploi restant à dynamiser, la représentation féminine revêt une importance particulière : elle pèse 27 % des artisans en province Iles Loyauté et 24 % en province Nord (contre 22 % en province Sud).

**La pratique du métier offre également une flexibilité attractive** pour les femmes. Elle peut se faire généralement avec relativement peu d'investissement de départ, avec un local commercial... ou bien sans : de chez soi (assistance administrative, graphisme...), en ambulancier (transport de personnes) et aussi pour des services à domicile (soins de beauté, dépannages).

Mais la raison financière est bien souvent la source de leur première motivation. Devenir ou être artisane, par choix ou, par nécessité, permet à chaque femme de **générer un revenu propre et/ou complémentaire**. Cette rémunération est alors exclusivement le fruit de son implication, ses décisions et ses idées. Ce levier financier change ainsi les perspectives quant à la place de la femme dans la sphère culturelle, sociale et familiale.

## VIE PROFESSIONNELLE RÉINVENTÉE

Au-delà d'un enjeu purement économique, les raisons personnelles sont un puissant moteur pour inciter les femmes à « *monter leur boîte* ». Saisissant l'opportunité de concrétiser une idée qui leur tient à cœur, c'est aussi l'occasion pour elles d'acquérir une liberté d'action et d'exploiter leur sens de l'initiative. Nombreuses sont celles qui « *prennent leur envol* », en sortant de leur rôle premier dédié à la famille.

D'autres, déjà inscrite dans une vie professionnelle active, décident d'y **mettre plus de sens en quittant le salariat** et en donnant un nouvel élan à leur carrière. Mais délaisser la sécurité d'un revenu régulier et garanti pour s'engager dans une **réorientation professionnelle** avec un nouveau projet, pour son propre compte, demande de la détermination.

Pour passer de l'idée à la concrétisation, le chemin peut être long et demander beaucoup d'efforts. **Un engagement qui fait de moins en moins peur aux femmes**, qui ont tout autant de chance de succès que

les hommes en matière de création d'entreprise et qui peut se révéler être une source d'accomplissement et d'épanouissement.

Après avoir dirigé une boutique de vêtements dédiée aux femmes enceintes et aux femmes fortes puis occupé un poste de responsable de vente en tant que salariée dans une enseigne bien connue de la ville, Katia Nollet s'est lancée un nouveau défi ! Par envie de retrouver **l'indépendance de l'entrepreneuriat et pour se dégager du temps pour profiter de ses proches**. Katia a



Katia Nollet

choisi de revenir à ses premières amours (elle a débuté sa carrière dans l'esthétique) et s'est inscrite en candidat libre au Brevet Professionnel Esthétique. « *J'ai trouvé une femme Maître d'apprentissage et j'ai passé une année studieuse entre les livres et les journées en institut pour apprendre le métier. J'ai obtenu mon diplôme avec une mention bien en novembre dernier. Je suis très fière de ce résultat. J'ai été très assidue, j'ai repris des cours de français et de mathématiques aussi, c'est une revanche ! Je me suis consacrée ensuite aux travaux de construction et d'aménagement de mon espace. Je n'ai pas pignon sur rue, c'est un choix. Je voulais un espace zen et chaleureux, dans un quartier calme, pour prendre soin des femmes que je mets sur un piédestal. J'ai de la chance, j'ai fait de belles rencontres dans ma carrière et aujourd'hui je concrétise mon nouveau projet : travailler à mon compte, par plaisir, à mon rythme* » confie la nouvelle artisane. Esthéticienne Kat a ouvert ses portes mi-juillet.

Facebook : Esthéticienne Kat Nc

## FAMILLE ET TRAVAIL



Stéphanie Thévedin-Champenois

Pour d'autres encore, comme Stéphanie, qui a neuf enfants, être son propre patron permet aussi de **mieux gérer l'équilibre** entre vie professionnelle et familiale.

« *J'ai exercé quelques années dans l'hôtellerie mais avec la vie de famille cela n'était plus possible. Comme je souhaitais continuer à travailler, j'ai eu l'idée d'ouvrir une laverie. Ce service n'existait pas à Boulouparis et obligeait les gens à se déplacer. J'ai retapé un local qui appartenait à la famille, acheté le matériel nécessaire et je me suis lancée ! Je travaille toute seule, sauf pendant mes congés maternité, je prends alors une remplaçante. C'est parfois compliqué mais je m'organise et je peux aménager mes horaires si j'ai besoin d'aller chercher un enfant à l'école, ce que je ne pourrais pas faire si j'étais salariée* » raconte Stéphanie Thévedin-Champenois qui a ouvert **Hap-**

1-Source : Observatoire de l'artisanat-CMA-NC. Artisanat français : données 2015.

2-Source : idem. Données NC au 31 décembre 2019.

3-Source : Étude Iscope 2020, estimatif à partir du % d'artisans (hommes et femmes) ayant déclaré avoir un conjoint qui collabore à la vie de l'entreprise.

py Laverie en 2013. Cette femme énergique a été récompensée par le 2<sup>e</sup> prix Femmes d'initiatives en 2014, catégorie services, remis par la province Sud. Ce prix lui a permis d'agrandir son local et d'aménager « un accueil à part pour les clients. Ils aiment bien cet espace, c'est un lieu de rencontres et d'échanges, souvent animé » s'amuse la gérante.

A tous ceux qui se lancent dans l'entrepreneuriat, s'installer à son compte procure une forme de liberté indéniée. Pour de nombreuses femmes, lorsqu'elles sont aussi maman, piloter une entreprise nécessite d'être très organisée et rigoureuse afin de concilier travail et famille. La bienveillance de celle-ci participe à trouver le juste équilibre et le support du conjoint est un atout de taille dans leur réussite. Car au-delà de l'étape de la création, celle du développement de l'entreprise demande un investissement humain et une constante disponibilité.

## INFORMATION, CONSEIL ET RÉSEAU

Il est primordial de rester informée, de se faire conseiller et épauler. Juriste, comptable ou banquier sont des appuis incontournables, tout comme votre Chambre consulaire, qui offre un grand nombre de services gratuits. **La CMA-NC s'engage aux côtés de ses ressortissantes** pour les aiguiller dans la création, le maintien et le développement de leurs structures. Des outils concrets et pratiques sont à leur disposition ainsi qu'une offre de formation adaptée à leurs besoins et problématiques. Pensez mesdemoiselles et mesdames à solliciter votre CMA et à consulter régulièrement notre site Internet [www.cma.nc](http://www.cma.nc), nos pages Facebook, et notre chaîne Youtube pour vous informer et (re)découvrir nos offres d'accompagnement !

N'hésitez pas non plus à participer aux événements organisés par votre Chambre consulaire ou par d'autres associations pour **échanger et partager avec vos homologues entrepreneures et pourquoi pas « réseauter »** ! Le travail en indépendant ne doit pas conduire à l'isolement. Il est possible d'adhérer par exemple au réseau Femmes cheffes d'entreprise (Facebook : Femmes Cheffes d'entreprise) dédié prioritairement aux entreprises employant du personnel ou au cercle Notylia (Facebook : Notylia) qui s'adresse à toutes les femmes entrepreneures. Notylia organise régulièrement des petit-déjeuners et soirées, autour d'une thématique professionnelle qui laisse la place ensuite à des échanges informels.

## DU CÔTÉ DE LA FORMATION

Soucieuses de **se perfectionner ou acquérir des compétences**, près de 300 femmes ont choisi la formation professionnelle continue avec le Centre de formation de la CMA-NC en 2019, représentant 1/3 de son public de stagiaires. En tant que cheffes ou conjointes d'artisan, elles bénéficient d'un tarif préférentiel avec 25 % de remise sur l'offre du CFA, composée de 60 thématiques différentes.

Et les femmes ne sont pas en reste du côté de l'alternance. Cette voie royale d'insertion alterne une semaine de cours au CFA et trois se-

maines en entreprise. Elle permet d'obtenir un diplôme et une qualification reconnus pour toute personne à partir de 16 ans et sans limite d'âge depuis la réforme de l'alternance en 2019. Les apprenants acquièrent les connaissances professionnelles nécessaires pour intégrer le monde du travail auprès de leur tuteur en entreprise.

**En 2020, 49 tutrices s'investissent au sein d'une entreprise pour l'alternance.** Elles accompagnent un futur diplômé dans l'apprentissage de son métier artisanal : 35 d'entre elles pour la coiffure, 10 en esthétique, mais aussi en mécanique automobile, menuiserie aluminium, électricité et pâtisserie.

Le Centre de formation et de l'artisanat accueille et forme quant à lui 78 femmes parmi ses 252 élèves. **Elles représentent presque un tiers de l'effectif d'alternants (31%) contre à peine un quart en 2009.** Une progression continue et qui devrait s'amplifier à l'avenir.

En route pour le diplôme et la vie active, 23 % d'entre elles sont mères dont 9 avec un enfant, 8 avec deux enfants et 1 avec quatre enfants.

Olga Sio est une jeune maman apprentie en 2<sup>e</sup> année de CAP boucherie. Elle est heureuse de son choix de l'alternance. « J'ai effectué des stages en boucherie dans le cadre de contrats MIJE. Cela m'a intéressé et mon tuteur m'a poussé à faire un CAP. Je me suis donc inscrite au CFA. Les garçons étaient un peu surpris au début mais ça se passe bien et il y a beaucoup de solidarité entre nous. Je les aide pour les cours théoriques et ils m'aident pour porter les carcasses ! Il y a beaucoup de choses à apprendre, pour manipuler les couteaux, pour couper, désosser, éplucher, ... et aussi les noms de tous les morceaux, différents d'une viande à l'autre. Mais à force de persévérance, on peut y arriver, il faut rester motivée. La boucherie c'est aussi un métier de femme ! Ce que je préfère c'est la préparation des plats et le contact avec la clientèle. J'espère un jour ouvrir ma propre structure ».

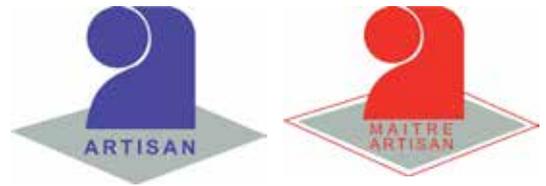


Olga Sio

Boucherie, mais aussi boulangerie, mécanique automobile, métallerie, électricité, froid/climatisation et plomberie : parmi les apprenties, 12, soit 15%, sont en formation sur des métiers réputés plutôt masculins.

## CERTAINS MÉTIERS RÉSOLUMENT FÉMININS

Actrices essentielles de l'artisanat, les femmes y ont de l'avenir. Dans le **secteur de l'alimentation** les entreprises sont presque autant féminines (**44%**) que masculines avec une prédilection pour la fabrication de plats et la pâtisserie. **Elles pèsent 28 %** des établissements en **production-fabrication**. Ce secteur regroupe nombre d'activités de sous-traitance industrielle. L'exercice technique des métiers ayant



énormément évolué ces dernières années (mécanisation, moins de port de charges, numérisation, domotique, ...), il a ouvert de nouveaux champs d'exploration en levant les freins relatifs à la pénibilité de certaines activités. La construction semble cependant demeurer un bastion imprenable : **l'artisanat de bâtiment ne compte que 4 % d'établissements féminins.**

D'autres métiers restent eux **ultra-féminisés** : nettoyage, coiffure, esthétique, fleuriste et laverie sont chasses gardées, entre 82% et 99% des établissements sont gérés par des artisanes ! Ces activités s'inscrivent dans le secteur des **ser-**



Pierrette Faure

**vices à la personne**, le seul à présenter une égalité entre dirigeants : 52 % des établissements y sont pilotés par des femmes. Et fait notable, leur part progresse de 2 points comparé à il y a 10 ans.

Dans les métiers investis par la gence féminine, le relationnel direct et régulier avec la clientèle est un marqueur fort : **les femmes privilégient ainsi plus que les hommes les activités de proximité (33 % contre 14 %)**<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Source : Observatoire de l'artisanat - CMA-NC « Focus Femmes 2019 » - Données au 1er janvier 2018.

Ceux mobilisant inventivité et sens artistique également. Dans le secteur de la production-fabrication, les métiers d'art font figure d'exception en termes de féminisation : plus des 2/3 des **créateurs calédoniens sont ...des créatrices (69%)**<sup>2</sup>.

A l'instar de Pierrette Faure, comptable de formation, qui a toujours aimé les activités manuelles. Lors d'un voyage en Australie, elle rencontre un couple de créateurs ainsi qu'un joaillier qui lui apprennent le métier de la bijouterie et notamment la technique pour sertir (enchâsser une pierre de bijouterie dans une monture de métal). Elle s'installe sur le caillou en 2015 et lance son activité en 2016 sous le nom Petite Pierre. Depuis, chaque année elle se perfectionne lors de formations à l'étranger ou auprès d'un joaillier local. Un choix qu'elle ne regrette absolument pas. « *C'est un métier certes moins sécurisant mais je me lève tous les matins avec le sourire pour créer mes bijoux. J'ai de la chance d'exercer un métier de passion et d'avoir été soutenu par mes proches pour m'installer. J'ai suivi différentes formations organisées par la CMA-NC, « Calculer ses prix », « Techniques de vente » ou « Comment aménager son stand ». Cette dernière m'a permis de repenser mon espace d'exposition pour le rendre plus aéré et mettre en valeur mes créations. J'ai enlevé par exemple la table qui mettait une barrière entre moi et mes clients, organisé trois îlots distincts et joué avec des hauteurs différentes pour présenter mes bijoux* » explique la créatrice. Petite Pierre est adhérente à la marque collective ARDICI qui valorise les créations artisanales et locales.

**Facebook : Petite Pierre**

<sup>2</sup> Source : DSDE CMA-NC - Diagnostic artisanat d'art 2018 - données au 1er janvier 2018.

Pensez d'ailleurs à mettre en avant vos compétences et savoir-faire grâce aux titres nationaux d'ARTISAN ou de MAITRE ARTISAN. Ce sont des outils de promotion et de valorisation auprès de vos clients et partenaires que vous pouvez demander à la CMA-NC. **44 cheffes d'entreprise ont le titre d'Artisan et 11 celui de Maître artisan en son métier.**

## Conjoint d'artisan, vers un statut ?

76 % des conjoints actifs dans les entreprises artisanales calédoniennes sont des femmes, soit plus de 2 100 travailleuses. Elles interviennent aux côtés de leur compagnon chef d'entreprise et jouent un rôle primordial en le secondant dans certaines tâches : comptabilité, gestion administrative, relation client, relation-four-nisseur... Mais cette implication s'inscrit à l'heure actuelle dans le seul cadre de l'entraide familiale sans statut officiel ni droits. Les conséquences de l'absence de statut sont multiples :

### Une précarité et une forte dépendance vis-à-vis du conjoint exploitant

- Pas de prise en charge à 100 % en cas d'accident sur le lieu de travail
- Pas de couverture maternité
- Absence de cotisation retraite

### Et des difficultés en cas d'accidents de la vie (séparation, divorce, décès)

- Une perte immédiate de revenus
- Des obstacles juridiques pour poursuivre l'activité (succession, comptes bloqués),
- Une perte de couverture sociale santé au bout d'un an
- Des problèmes pour valoriser l'expérience acquise dans une nouvelle activité.

La situation est différente en métropole où il existe trois statuts, à caractère obligatoire : conjoint collaborateur, conjoint associé et conjoint salarié.

La CMA-NC a la volonté **d'adapter ces 3 statuts** à la situation particulière de la Nouvelle-Calédonie afin de **permettre aux conjoints travaillant dans l'entreprise de bénéficier de droits en leur nom**, tout en minimisant les charges pour l'entreprise.

Parmi les pistes envisageables celles-ci représenteraient des avancées sociales d'importance, telles que :

- La possibilité de souscrire à l'assurance accidents du travail
- La possibilité de bénéficier d'une allocation forfaitaire de repos maternité
- La possibilité pour l'entreprise de percevoir une allocation pour remplacer la conjointe durant son congé maternité
- La mise en place d'une assurance invalidité décès
- En cas de décès, l'attribution préférentielle de l'entreprise au conjoint dans la succession.

La CMA-NC porte ce sujet depuis 2008 auprès des institutions et décideurs (CAFAT, services fiscaux, différents membres du Gouvernement en charge des affaires sociales). Cet axe de travail est inscrit de nouveau au Schéma Directeur de l'artisanat 2020-2024.

# Ça vous concerne

## Des outils pour gérer sa trésorerie

La trésorerie est un des éléments d'appréciation de l'état de santé d'une entreprise. Particulièrement mise à mal avec la crise sanitaire, sa détérioration peut mettre en difficulté, voire en danger, la pérennité de l'entreprise. Plusieurs outils existent toutefois pour vous aider à la gérer au mieux, anticiper certaines situations ou financer un besoin avéré.



La trésorerie désigne les sommes immédiatement mobilisables par une entreprise qu'elles soient en banque ou en caisse (liquide). Ce solde, qui ne cesse de varier, est en principe positif et donc disponible sur le compte. Mais il peut arriver que la trésorerie soit négative : le compte est débiteur (on doit de l'argent à la banque) et on parle alors d'un « besoin de trésorerie ».

« Il est important de ne pas attendre les comptes annuels pour faire le point, insiste Grégory Armando, responsable du pôle proximité à la CMA-NC, car ils n'ont lieu qu'une fois par an ! Pour ce faire, je conseille de mettre en place des tableaux de bord pour piloter l'entreprise au quotidien. »

### LE TABLEAU DE BORD

Les entreprises individuelles au forfait, professionnels exerçant à leur compte, n'ont pas d'obligation de faire appel à un comptable et d'établir un bilan. Cependant, il est indispensable de mettre en place des tableaux de bord pour piloter leur entreprise.

Cet outil de pilotage récapitule les mouvements quotidiens et permet d'anticiper en prévoyant les règlements que l'entreprise attend (clients) et ceux qu'elle doit faire (fournisseurs, caisses sociales, impôts), tout en tenant compte de leurs dates d'échéance. Ce tableau doit comprendre également les investissements et charges courantes.

« Fini les surprises comme « je pensais avoir 6 mois de trésorerie mais je n'en ai que 2 » ou « impossible de répondre aux dernières

commandes, je n'ai plus de stock ! », illustre Grégory Armando. Grâce à des indicateurs stratégiques que vous suivez dans la durée, voire en temps réel, vous assurez sereinement et efficacement la gestion de votre entreprise. Pour être pertinent, votre tableau de bord doit être personnalisé, chaque indicateur doit correspondre à votre activité. »

**Les conseillers de la CMA-NC peuvent vous aider à construire votre plan de trésorerie à travers un accompagnement individuel et gratuit. En cas de besoin de trésorerie avéré, ils peuvent également vous orienter vers les solutions les plus adaptées (facilité de caisse, loi Dailly, découvert autorisé...). N'hésitez pas à vous rapprocher de l'antenne de la CMA-NC la plus proche de chez vous.**



### MES COMPTES EN 1 CLIC !

Autre outil intéressant pour gérer au mieux sa trésorerie, le logiciel EUREKA « Tenue de comptes », d'une valeur de 10 000 F, est spécifiquement conçu pour les entreprises artisanales au régime fiscal du forfait, en franchise de TGC. Ce logiciel, très simple d'utilisation vous permet d'éditer des tableaux de bord, de connaître le solde de votre trésorerie, de suivre vos crédits clients... Autant d'éléments qui vous permettent de savoir où vous en êtes, de faire votre déclaration fiscale sans stress et d'être crédible face à vos partenaires financiers.

**Pour plus d'informations, contactez la CMA au 28 23 37**



## SE FORMER

Le Centre de formation de l'artisanat (CFA) propose toute l'année des formations accessibles aux artisans. Parmi elles, la formation « Apprendre à gérer son entreprise - Gestion niveau 1 » permet, en 16h et par petits groupes de 5 à 10 personnes, de se familiariser avec les règles de tenue de compte afin d'apprendre à gérer efficacement son entreprise. Une autre formation de 7h, « Anticiper et assurer le paiement de ses factures - Améliorer sa trésorerie », vise à limiter le risque de factures impayées, en sécurisant ses ventes. Tarif artisan : 15 000 F.

**Plus d'infos : Tél. 25 97 40 Email : formation@cma.nc**

## TÉMOIGNAGE

**Shirley Chen San, gérante du salon de coiffure La case à coiffer à Boulari**



**Pour aller plus loin :**  
consultez les fiches info « Le besoin de trésorerie », « Le recouvrement des impayés », « La comptabilité, votre outil de gestion » disponibles dans les antennes de la CMA-NC et téléchargeables sur le site [www.cma.nc](http://www.cma.nc) rubrique téléchargement > documents utiles > fiches info thématiques

## 5 règles d'or pour améliorer sa trésorerie

- Établir et envoyer les factures dès la prestation réalisée ;
- Préciser les délais de règlement aux clients (essayer de les réduire s'ils sont trop importants) ;
- Assurer le suivi des paiements et mettre en place un système de relance efficace ;
- Limiter les stocks au niveau nécessaire ;
- Essayer d'obtenir des fournisseurs des délais de paiement plus longs.

« J'ai confié ma comptabilité au **CEGESMET** à la Chambre de métiers et de l'artisanat à Nouméa qui s'occupe de mes **bilans**, des **fiches de payes**, des **contrats de travail**, des **déclarations**... Néanmoins, je tiens un tableau de bord sous format Excel que je saisis deux ou trois fois par semaine. Cela me permet de savoir où j'en suis au jour le jour. J'y note le solde de mon compte professionnel de départ de mois puis toutes mes entrées et sorties en banque au quotidien, chèques, espèces, CB... avec leur total mensuel et le solde en banque en fin de mois. Le tableau est divisé en différentes parties : fournisseurs, charges fixes (loyer, électricité, eau, téléphone, internet, matières premières ...), charges variables (CAFAT...), j'ai aussi une ligne sur les ventes des produits avec le taux TGC. J'ai également un tableau spécifique consacré aux sommes que je dois prévoir pour les dépenses à venir comme la TGC, les impôts, la patente... Ainsi qu'un tableau qui récapitule les ventes et prestations de services de mes employés et leurs salaires. Grâce à cela, je sais où je vais ».

# Santé/Sécurité/Environnement

## Des professionnels de la mécanique engagés



### QU'EST-CE QUE GARAGE PROPRE ?

C'est une opération dont l'adhésion est gratuite qui s'adresse aux professionnels de la réparation automobile leur permettant une gestion collective de leurs déchets dangereux.

Les objectifs sont multiples :

#### ● Sensibiliser les acteurs à l'environnement

En adhérant à l'opération, les professionnels de la réparation automobile s'engagent dans la prévention des pollutions.

La CMA-NC les accompagne dans l'achat d'équipements adaptés et dans la réduction de leur production de déchets dangereux.

#### ● Permettre une gestion des déchets dangereux à un coût acceptable

Des partenariats entre la CMA-NC et différents prestataires de traitement de déchets existent afin de garantir des tarifs préférentiels pour les adhérents à l'opération.

Afin de diminuer les coûts, les collectes sont systématiquement mutualisées pour les entreprises situées hors du Grand Nouméa. Les collectes mutualisées sont privilégiées pour les entreprises de la zone.

Enfin, la CMA-NC propose un accompagnement des professionnels pour refacturer aux clients les coûts liés à la gestion des déchets dangereux.

#### ● Contribuer au changement des pratiques

Garage Propre est une opération clé en main permettant de faciliter la gestion des déchets dangereux des professionnels et d'optimiser le temps consacré à cette tâche.

Les entreprises adhérentes peuvent communiquer sur leurs bonnes pratiques et ainsi donner l'exemple aux autres plus réticentes.

### À QUI S'ADRESSE L'OPÉRATION ?

Elle s'adresse aux entreprises artisanales de la réparation mécanique et de carrosserie-peinture : automobile, motos, poids lourds, bateaux, matériels agricoles et équipements de jardinage.

Les entreprises doivent être situées sur les communes suivantes : Voh, Koné, Pouembout, Poya, Bourail, Moindou, La Foa, Boulouparis, Tomo, Tontouta, Païta, Dumbéa, Nouméa et Mont-Dore.

### LES DÉCHETS CONCERNÉS

L'opération Garage Propre permet une gestion des déchets suivants :

- Filtres à huile et carburant
- Absorbants et chiffons souillés
- Bombes aérosols
- Emballages vides de produits dangereux
- Restes de peinture et de diluants
- Solvants usagés
- Liquides de refroidissement et liquide de frein

### LE PRINCIPE DE L'OPÉRATION

L'entreprise s'engage à la bonne gestion de tous ses déchets, notamment :

- En ayant recours aux services d'un ou plusieurs prestataires spécialisés pour la gestion de ses déchets dangereux,
- En s'équipant des moyens de stockage adéquats
- En étudiant des alternatives permettant de réduire la production de déchets dangereux.

La CMA-NC accompagne l'entreprise dans cet engagement :

- En négociant des tarifs préférentiels pour les adhérents avec certains prestataires
- En réalisant gratuitement un pré-diagnostic déchets de l'entreprise,
- En proposant un suivi personnalisé à chaque adhérent avec des conseils pour assurer une bonne gestion des déchets
- En aidant les adhérents à optimiser les coûts liés à la gestion des déchets dangereux
- En aidant les adhérents à valoriser leur engagement auprès de la clientèle

### COMMENT S'ENGAGER ?

L'adhésion à l'opération Garage Propre relève d'une démarche volontaire de la part du chef d'entreprise. Adressez-vous à la CMA-NC qui vous indiquera la marche à suivre.



**Vous souhaitez adhérer à l'opération Garage Propre ?**  
**Contactez Clarisse PICON, chargée de mission en environnement**  
**et économie circulaire à la CMA-NC au 28 23 37**  
**ou par e-mail à l'adresse [clarisse.picon@cma.nc](mailto:clarisse.picon@cma.nc)**





# Socapor

Donnons du sens à votre décor !



SHOWROOM LE PLEXUS-DUCOS  
ESPACE PRO ZI DUCOS  
DÉCO QUARTIER LATIN

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



[facebook.com/socapor](https://facebook.com/socapor)

# Savoir-Faire

## Business pâtissière

### Parcours

Après un bac général économique et social mention très bien, qu'elle obtient en 2014, Gabrielle Appaganou entame des études de droit sans grande conviction. Elle décide finalement de se lancer dans la pâtisserie et se forme au métier chez M. Morand de la chocolaterie du même nom. Forte de son expérience, Gabrielle décroche son CAP pâtisserie en candidate libre en 2016. La jeune femme part 8 mois dans une pâtisserie parisienne pour étoffer son expérience avant de revenir travailler chez Morand durant un an et demi. En 2019, Gabrielle intègre directement la 2<sup>e</sup> année de l'Ecole de Gestion et de Commerce (EGC) du Pacifique Sud dans le but de développer son projet d'entreprise : un salon de thé spécialisé dans les pâtisseries d'inspiration anglo-saxonnes.

**Lauréate du jeu télévisé Ose ta boîte, Gabrielle Appaganou s'apprête à ouvrir son salon de thé, sur les quais Ferry. Diplômée d'un CAP pâtisserie, la jeune artisanne est également étudiante à l'EGC. Un parcours atypique qui présage d'une capacité d'adaptation digne d'une cheffe d'entreprise.**

Depuis le mois d'août 2019, Gabrielle Appaganou, 24 ans, fabrique et vend des pâtisseries via sa page Facebook Mme Pâtisserie. « C'est une passion, explique la jeune femme. Depuis mon enfance, je fais de la pâtisserie avec ma mère et ma grand-mère. J'ai commencé à vendre mes gâteaux par le bouche-à-oreille, puis j'ai mis en ligne ma page Facebook pour voir si cela n'intéressait que la famille et les amis d'amis, ou s'il y avait une vraie demande en Nouvelle-Calédonie ».

Rapidement, Gabrielle doit louer un laboratoire dans le quartier de Val Plaisance, où elle crée toutes sortes de pâtisseries, notamment d'inspiration anglo-saxonnes. « Je vais chaque année en Nouvelle-Zélande où mes parents ont une maison. J'adore ce pays, leurs pâtisseries et tout l'univers du salon de thé qu'il y a autour ».

L'artisanne réalise des pâtisseries traditionnelles françaises mais également des layer cakes, gâteaux à étages maintenus par un glaçage ou un autre type de garniture, des numbers cakes, gâteaux d'anniversaire en forme de chiffres ou encore des cupcakes, ces petits gâteaux colorés en portions individuelles. « Mes créations sont des pâtisseries anglo-saxonnes francisées, plus légères, savoureuses et raffinées. J'utilise leurs ingrédients de base comme la génoise et la crème au beurre mais je vais plutôt intégrer cette dernière dans le décor. J'incorpore des produits comme la chantilly, la crème pâtissière, des coulis... Je travaille avec des méthodes françaises, tout en conservant le design des pâtisseries anglo-saxonnes. »



**Gabrielle Appaganou,  
Mme Pâtisserie**

Un an après son lancement, l'activité de Mme Pâtisserie prend de l'ampleur, portée par le travail de Gabrielle, les conseils avisés de professionnels et la participation de l'artisanne étudiante au jeu télévisé Ose ta boîte.

« Dans le cadre du parcours entrepreneuriat de l'Ecole de gestion et de commerce (EGC) du Pacifique Sud, je suis accompagnée par deux tuteurs qui m'aident au développement de mon entreprise, explique Gabrielle Appaganou. C'est eux qui m'ont encouragé à poser ma candidature pour participer à l'émission Ose ta boîte. J'étais un peu septique au début, car cela implique beaucoup d'exposition et je n'aime pas être au centre de l'attention. Mais ma participation m'a permis de me faire plein d'amis, d'avoir de nouveaux partenaires et de découvrir les coulisses d'un tournage. Les différentes épreuves que j'ai relevées pendant le jeu m'ont confortées dans le fait que je dispose des qualités requises pour devenir cheffe d'entreprise ».

Lauréate du jeu, Gabrielle a remporté 1 million de francs pour investir dans son projet. « L'un de mes tuteurs, Cédric Catteau, gérant des Fitness Park, est devenu mon associé. Cela m'a permis d'être plus crédible auprès des banques. Il a aussi mené les négociations et m'a fait bénéficier de son réseau (...) Notre salon de thé « The tea room by Mme Pâtisserie » ouvrira d'ici la fin de l'année sur les quais Ferry ».

Un projet d'envergure que la jeune femme mène en parallèle de sa production de pâtisseries via les commandes en ligne et la rédaction de son mémoire de fin d'études.

**Page Facebook : Mme Pâtisserie**

# Savoir-Faire

## Artisan équin

### Parcours

« Avec l'ère de la mécanisation, beaucoup de maréchaux-ferrants sont devenus mécaniciens en machines agricoles, retrace Laurent Deruy. Moi, j'ai fait l'inverse. Comme j'étais un élève récalcitrant, j'ai été dirigé vers une filière mécanique de machines agricoles qui ne me convenait pas du tout, et j'ai choisi une formation de maréchal ferrant à Marseille où j'ai travaillé comme ouvrier avant de me mettre à mon compte chez moi en Aveyron ». 25 ans plus tard, par un concours de circonstances, Laurent Deruy est embauché dans une écurie à Abu Dhabi, aux Emirats Arabes Unis. Il y dirige la section maréchalerie qui comprend près de 10 maréchaux et assistants-maréchaux au service de 1 500 chevaux environ. Après 8 ans dans le désert, il s'installe en Nouvelle-Calédonie en 2012, où il s'associe, à travers un GIE, YL Maréchalerie, avec Yann Foray, un ancien élève, de l'époque où il enseignait à l'école de Marseille où il a été formé quelques décennies plus tôt. Avec ses collègues maréchaux de Nouvelle-Calédonie, ils fondent l'Union Calédonienne des Maréchaux-ferrants, une association professionnelle qui défend les valeurs du métier et organise des formations pour le perfectionnement de ses membres avec le soutien notamment de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie et du Conseil du cheval de Nouvelle-Calédonie.

**Originaire de l'Aveyron, Laurent Deruy est devenu maréchal-ferrant, « par amour des chevaux et par passion pour l'équitation ». Installé à Dumbéa depuis 8 ans, il ferre des chevaux dans les centres équestres et des propriétés d'élevage du grand Nouméa.**

« Le ferrage a été inventé pour permettre aux chevaux d'aller plus vite et plus loin. Un objectif motivé, malheureusement, par les guerres de conquête puis par le commerce, explique Laurent Deruy. Les Celtes comptaient dans leur cavalerie des « markhsalkaz », des personnes qui prenaient soin des chevaux et les ferraient, pour permettre à l'armée de continuer d'avancer. Cette technique expliquerait en partie leur suprématie à cette époque. »

« Le travail du maréchal-ferrant est d'appliquer des fers sous les sabots des chevaux pour limiter l'usure excessive de leurs sabots qui sont des ongles, et de les placer de manière à permettre une locomotion confortable, voire de l'améliorer notamment chez les chevaux de sport, résume l'artisan. Le ferrage n'est pas douloureux pour le cheval et ne lui demande pas non plus d'effort particulier ».

Profession sédentaire à l'origine, les maréchaux-ferrants sont aujourd'hui itinérants. « Nous avons un fourgon équipé avec tout le matériel nécessaire et nous nous déplaçons chez nos clients ».



**Laurent Deruy,**  
*par amour des chevaux*

Le travail du maréchal-ferrant se fait en plusieurs étapes. La première étant d'établir une relation de confiance avec le cheval et s'assurer qu'il soit dans de bonnes dispositions, correctement éduqué par leur propriétaire et coopératif pour nous permettre de travailler dans de bonnes conditions. »

La phase d'observation de l'animal est en effet très importante et conditionne les choix du professionnel. « La manière dont il se déplace, la forme de son sabot, l'aplomb, c'est-à-dire l'équilibre de chaque pied avec la conformation de chaque membre, les éventuelles déviations des articulations... Notre analyse est essentielle car l'on peut améliorer ses défauts ou les aggraver ».

Pour le déferrage, l'artisan retire les fers, il coupe la corne.

Le parage, consiste à choisir les fers en fonction des particularités de l'animal, de sa discipline (course, sport...), de sa taille, de la qualité de sa corne... Il chauffe ensuite les fers et les travaille, c'est l'ajustage pour les adapter à chaque sabot avant le brochage qui consiste à les fixer avec des clous et effectuer les finitions.

« Le maréchal ferrant n'est pas juste un forgeron qui coupe la corne et bat le fer, souligne Laurent Deruy. Nous devons avoir de bonnes connaissances de l'anatomie du cheval et de sa locomotion. »

« C'est un métier passionnant qui exige de la technique et un engagement physique certain. En s'ouvrant à la science, notamment avec l'imagerie médicale, la profession a évolué sur la connaissance de l'appareil locomoteur du cheval, dont le fonctionnement est unique. Notre savoir-faire s'est adapté, en corrigeant nos habitudes et en revoyant nos certitudes ».

**Contact : Union Calédonienne des Maréchaux ferrants (UCM),  
Tél. 76 54 00 (président Fabien Duval)**



