



# Artisans

toute l'information pour votre entreprise



## Dossier

# Foires, salons, marchés : les clés pour réussir sa participation

### ÇA VOUS CONCERNE

- **VENTE** : L'expérience client
- Le *Small Business Act* pour les TPE calédoniennes

### BON À SAVOIR

- Les aides à destination des employeurs
- La sous-traitance





# ASSURANCE DE PRÊT IMMOBILIER

La loi BOURQUIN a pour objectif de donner aux emprunteurs la possibilité de changer leur assurance de prêt immobilier souscrit à la signature de leur crédit.



« VOUS **EMPRUNTEZ ?**  
On vous **ASSURE....** »

✉ [garantimmo@mutcom.nc](mailto:garantimmo@mutcom.nc)

👉 [mdc.securimut.fr](http://mdc.securimut.fr)



**Loi BOURQUIN : La résiliation annuelle de l'assurance emprunteur**



**Mutuelle du Commerce et Divers**  
Santé, Prévoyance

Une mutuelle qui vous accompagne à chaque étape de votre vie



Tel : 41.08.00

**4**  
ACTUS

**12**

## FORMATIONS CMA

- Formations support à l'entreprise, Formations réglementaires, Formations développement commercial

**14**

## FORMATIONS CMA

- Habilitation électrique photovoltaïque pour les électriciens BP/BR Photovoltaïque

**16**

## APPRENTISSAGE

- Enrico Monart : Tuteur, cogérant de Mécanicauto Monart à Pouembout
- Bradley Biaza, alternant en Titre professionnel Mécanicien de maintenance automobile

**18**

## INTERNET : VOIR ET ÊTRE VU

**20**

## VOS RENDEZ-VOUS CMA

**23**

## BON À SAVOIR

- Les aides à destination des employeurs
- La sous-traitance

**32**

## ÇA VOUS CONCERNE

- VENTE : L'expérience client
- Le *Small Business Act* pour les TPE calédoniennes

**34**

## SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

- Les Établissements Receiving du Public (ERP) : Ce qu'il faut savoir

**37**

## SAVOIR-FAIRE

- Stéphane Lechanteur-Socci : mécanicien gérant de Méca Express
- Yann Hernandez : cuisinier et gérant du food truck Master FOOD



### Que vive le contact !

Expositions, foires, salons et marchés ont toujours eu un grand succès auprès des Calédoniens. Ces rendez-vous à connotation agricole, artisanale, commerciale ou artistique font le régal du public comme des exposants. Au-delà des ventes qui s'y font, ce sont de précieux moments d'échanges. Dans un monde tourmenté depuis plus d'une année par la crise sanitaire liée au Covid-19, la Nouvelle-Calédonie conserve une chance inestimable. Celle de pouvoir maintenir ces grands rassemblements qui permettent à la fois la flânerie et la rencontre entre chaland et acteurs économiques. Qu'ils lancent leur activité pour se faire connaître ou qu'ils soient chevronnés, qu'ils représentent de grandes enseignes de la place ou qu'ils soient travailleurs indépendants, les chefs d'entreprises ont un choix de plus en plus large parmi les événementiels proposés. Les calendriers s'étoffent, de nouveaux lieux et de nouvelles façons de « tenir marché » émergent : expositions éphémères et collaboratives sortent des traditionnelles galeries d'art, des boutiques partagées créent l'animation. Des thématiques novatrices donnent ou suivent l'air temps. La CMA-NC se réjouit de cette émulation, elle qui demeure pionnière dans l'organisation de Salons professionnels, avec un lieu dédié depuis 30 ans : La Maison des artisans. Dans ce numéro, nous vous donnons les clés pour préparer et faire de vous, je l'espère, des exposants comblés. Car tout espace qui privilégie le contact direct entre vendeur et acheteur, dans un esprit de fête et de découvertes, a un bel avenir !

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

**27**

## DOSSIER

### Foires, salons, marchés : les clés pour réussir sa participation



## RENSEIGNEMENTS/CONTACTS/TARIFS

### **PACIFIC FAIR (PF)**

**Demande d'informations :** Disponibles sur le site pacificfair.nc et la page Facebook : Pacific Fair

**Contact et inscription :** Bruno Aurelio par mail ou téléphone Tél. 95 98 79/28 10 26 - com@pacificfair.nc

**Tarif :** à partir de 30 000 F HT en fonction des salons. Électricité comprise sauf sur Foire du Pacifique, en complément.

### **MAISON DES ARTISANS (MDA)**

**Demande d'informations :** Mail ou courrier, 2 mois avant la date du salon - Préciser activité et coordonnées de l'entreprise. Un RDV sera fixé pour identifier vos contraintes et besoins et choisir l'emplacement du stand - Facebook : Maison Des Artisans

**Contact et inscription :** Bertrand Van Halle - Tél. 27 56 85 / 77 30 90 - artisans@canl.nc ou artisans@lagoon.nc

**Tarif :** En extérieur : 2 000 F HT/m<sup>2</sup> - Modules 3x3m, 4x4m et 5x5m - Sous chapiteau : 70 000 F HT pour module 3x2,5m Électricité incluse. NB : Tarifs correspondant à ceux de la Maison des artisans en tant qu'organisateur exclusif. D'autres tarifs peuvent s'appliquer si partenariats.

### **MARCHÉ BROUSSARD (MB)**

**Demande d'informations :** Marchés organisés le dimanche - Facebook : Marché-Broussard

**Contact et inscription :** Olivier Surgent - Tél. 92 02 24 - Vahiana - Tél. 86 86 68 - contact@marchebroussard.nc - olivier@zolibibrations.nc

**Tarif :** 4000 F / marché pour les adhérents de l'association (12 000 F / an) ou 6 000 F / marché pour les non-adhérents désirant participer ponctuellement - Pour les artisans venant de se lancer : remise spéciale et conditions avantageuses !

### **MARCHÉ ALTERNATIF (MA)**

**Demande d'informations :** Conditions à remplir pour exposer sur [www.marche-alternatif-nc.com](http://www.marche-alternatif-nc.com) - [www.facebook.com/events/Marché-Alternatif](https://www.facebook.com/events/Marché-Alternatif)

**Contact et inscription :** Stéphane Thomas - Tél. 24 74 47 - info@jacaravane.nc

**Tarif :** Module de 9 m<sup>2</sup> sans électricité - Marché Musico Alternatif : 20 000 F HT. Marché Alternatif de Païta à la Villa musée de Païta : 7 000 F HT - Marché de Brousse Alternatif : 10 000 F HT - Marché de Noël Alternatif : 20 000 F HT

### **ACTION PUB EVENTS (APE)**

**Demande d'informations :** Facebook : Salon Nature et Jardins ET Action Pub NC Events

**Contact et inscription :** Dany Nourtier - Tél. 77 22 27 - Stéphanie - Tél. 74 41 29 - actionpubnc@gmail.com

**Tarif :** Tarifs préférentiels pour Fête de la ville de Dumbéa et salon Nature et Jardins. Tarifs de lancement pour le Night Market

## CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS 2021 non exhaustif

### **MARS**

- Salon de la femme (PF) en partenariat avec la Maison des artisans - **5 au 7 mars** - 70 exposants - 30 places extérieures dédiées aux artisans - 8 000 visiteurs
- Marché Broussard (MB) - **7 mars à Païta**  
Emplacement Fête du boeuf
- Salon du Mariage (PF) - **19 au 31 mars** - 50 exposants avec hall dédié aux artisans - 3 000 visiteurs
- Night Market (APE) - **25 au 28 mars** - 3 jours pour inauguration «Les Quais de Nouméa»
- Salon Habitat Déco (MDA) - **25 au 28 mars**  
139 exposants - 9 500 visiteurs
- Salon touristique (MDA) Echappée Nord - **27 mars**  
32 exposants - 2 000 visiteurs
- Marché ARDICI artisanat d'art - **27 mars - Koné**, Centre commercial Téari (Contact CMA: Estelle Delamare, Tél. 76 87 41)

### **AVRIL**

- Marché Broussard (MB) - **4 avril à Païta**  
Emplacement Fête du Boeuf
- Marché Broussard (MB) - **18 avril à La Foa**  
Parc Soury-Lavergne
- Salon Accessoires Auto & Tuning (MDA) - **23 au 25 avril**  
20 exposants - 3 000 visiteurs
- Fête de la ville de **Dumbéa** (APE) - **24 et 25 avril** Parc Fayard

### **MAI**

- Marché Broussard (MB) - **2 mai à Païta**  
Emplacement Fête du Boeuf
- Salon Équilibre et Bien-être - **8 et 9 mai** - Nouvata (Impulse Event : 755 366)
- Salon de l'emploi (MDA) - **19 mai**
- Salon artisanat d'art (MDA) de la fête des mères organisé par l'AMAC - **25 au 30 mai**

### **JUIN**

- Marché Broussard (MB) - **6 juin à Païta**  
Emplacement Fête du Boeuf
- Marché Musico Alternatif (MA) - **19 et 20 juin**  
Parc Forestier Nouméa
- Salon Prestige (PF) - **26 et 27 juin** - 50 exposants  
Hall d'entrée dédié aux artisans - 3 000 visiteurs
- Salon Énergies Propres et Renouvelables (MDA) - **25 au 27 juin**

### **JUILLET**

- Salon Jardinage & Motoculture (MDA) - **1<sup>er</sup> au 4 juillet**  
79 exposants - 9 000 visiteurs
- Marché Broussard (MB) - **4 juillet à Païta**  
Emplacement Fête du Boeuf
- Marché Broussard (MB) - **18 juillet à La Foa**  
Parc Soury-Lavergne

- Forum de l'Immobilier organisé par Les Nouvelles Calédoniennes (MDA) - **23 au 25 juillet**  
33 exposants - 2 500 visiteurs
- Marché alternatif (MA) - **24 juillet** - Villa musée à Païta
- Saveurs & Traditions (MDA) - **29 juillet au 1<sup>er</sup> août**  
42 exposants - 8 000 visiteurs

### **AOÛT**

- Marché Broussard (MB) - **8 août à Païta**  
Emplacement Fête du Boeuf
- Marché Alternatif de Païta (MA) - Villa musée de Païta

### **SEPTEMBRE**

- Salon de la Mer et du Bateau (MDA) - **3 au 5 septembre**
- Marché ARDICI artisanat d'art (MDA) - **3 au 5 septembre**  
56 exposants - 6 000 visiteurs
- Salon Nature et Jardins (APE) - **4 et 5 septembre à Dumbéa**
- Marché Broussard (MB) - **5 septembre à Païta**  
Emplacement Fête du Boeuf
- Marché De Brousse Alternatif (MA) - **25 septembre**  
Domaine de Deva-Bourail

### **OCTOBRE**

- Salon BÂT EXPO (MDA) - **1<sup>er</sup> au 3 octobre**  
127 exposants - 6 000 visiteurs
- Marché Broussard (MB) - **3 octobre à Païta**  
Emplacement Fête du Boeuf
- Foire du Pacifique (PF) - **du 7 au 10 octobre** - Thème « Wallis et Futuna » 270 exposants - 50 artisans regroupés dans le village dédié 33 000 visiteurs attendus en 2021
- Marché Broussard (MB) - **17 octobre à La Foa**  
Parc Soury-Lavergne

### **NOVEMBRE**

- Marché Broussard (MB) - **7 novembre à Païta**  
Emplacement Fête du Boeuf
- Week-End GEEK (MDA) - **12 au 14 novembre**  
15 exposants - 6 000 visiteurs
- NOUVEAU !** Salon des Loisirs (MDA) - **26 au 28 novembre**
- Marché De Noël Alternatif (MA) - **27 au 28 novembre** - Parc Forestier Nouméa

### **DÉCEMBRE**

- Marché de Noël (PF) de Boulari, **du 3 au 5 décembre**  
70 exposants dont 40 artisans - 4 500 visiteurs  
Remise de 10 % pour les artisans
- Salon des Métiers d'Art (MDA) de Noël organisé par l'AMAC - **3 au 12 décembre**
- Marché Broussard (MB) - **5 décembre à Païta**  
Emplacement Fête du Boeuf
- Marché de Noël (PF) de Païta - **17 au 19 décembre**  
70 exposants dont 40 artisans - 3 000 visiteurs  
Remise de 10 % pour les artisans

## Obtenez un diplôme grâce à votre expérience

Votre expérience professionnelle peut vous permettre d'obtenir un diplôme, avec la **Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)**. Le Centre de formation de l'artisanat (CFA), en tant que point relais conseil, vous informe sur ce dispositif qui concerne tous types de métiers et profil de personnes.

La démarche VAE implique motivation et travail personnel, afin d'apporter à un jury (composé d'enseignants, de formateurs et de professionnels) des éléments prouvant que vous maîtrisez l'ensemble des compétences décrites dans les référentiels du diplôme que vous visez. Seules conditions à remplir : avoir exercé des activités professionnelles, salariées ou non, de façon continue ou non, pendant une durée d'au

moins 1 an ou 3 ans selon le certificateur et en rapport direct avec la certification visée, et de pouvoir justifier ces expériences.

Renseignez-vous dans le cadre de **réunions collectives d'information, pour lesquelles l'inscription préalable est obligatoire :**

- **Mardi 23 février** à l'antenne CMA de Koné
- **Jeudi 25 février** au GIEP-NC
- **Jeudis 11 et 25 mars** au GIEP-NC
- **Mardi 20 avril** à l'antenne CMA de La Foa
- **Jeudi 22 avril** GIEP-NC
- **Mardi 27 avril** à l'antenne CMA de Koumac
- **Jeudis 6 et 20 mai** au GIEP-NC
- **Jeudi 3 juin** au GIEP-NC
- **Mercredi 16 juin** à l'antenne CMA de Koné
- **Jeudi 24 juin** au GIEP-NC



### + d'infos et inscription :

**Lieu de réunion d'information :**

**CMA-CFA et antennes CMA :**

**La Foa, Koné, Koumac**

**Inscription par téléphone :**

**25.01.73**

**Horaire de la réunion**

**d'information :**

**11h45 - 12h45**

**Lieu de réunion d'information :**

**GIEP-NC**

**Inscription par téléphone :**

**05.07.09 (n° vert gratuit)**

**Horaire de la réunion**

**d'information :**

**17h15 - 18h15**

## BRAVO les Lauréats !

Le CFA a mis à l'honneur les alternants diplômés lors de la cérémonie des « Trophées de l'alternance ». Cette 12<sup>e</sup> célébration des diplômés a rassemblé 400 invités dont les alternants, leur famille, leur tuteur, leurs formateurs et des institutionnels.

Il s'agit d'un événement annuel qui mobilise les équipes du Centre de formation de l'artisanat (CFA) et le service communication de la CMA.

- Trois alternants ont reçu le **Trophée de l'alternance** pour récompenser l'excellence de l'ensemble de leur parcours au CFA et au sein de leur entreprise : Alban LASSAKEUR (CAP Installation froid et climatisation), Johanna PASSIMIN (CAP Coiffure), Laurent WEISS (CAP Pâtissier)
- Un **Prix du mérite** a également été remis à 3 diplômés pour les féliciter de leur ténacité : Remy CARIE (CAP Mécanique auto), Alfred PASSA (CAP électricien.), Francesca WEMA (CAP Boulanger)



De g. à d. Laurent Weiss, Alban Lassakeur et Johanna Passimin

En 2020, **le taux de réussite global s'élève à 93%** avec 93 admis pour 100 jeunes présentés à l'examen. Il s'agit du plus fort taux de réussite depuis la création du CFA en 1993 !

## Artisans d'art, rejoignez

## la marque collective ARDICI !

Le dernier comité ARDICI s'est réuni le 8 octobre. Celui-ci a validé dix nouvelles demandes d'adhésion dans des univers variés tels que les cosmétiques, la décoration et la bijouterie. La marque collective compte aujourd'hui plus de **120 adhérents !** Artisans d'art, démarquez-vous et valorisez votre savoir-faire grâce à ARDICI, marque collective créée pour vous par la CMA-NC. Le 9<sup>e</sup> comité d'adhésion se déroulera le **24 mars** prochain pour les nouveaux adhérents. Vous souhaitez candidater ?

**Déposez votre dossier de demande AU PLUS TARD le 03 mars 2021.**

### ARDICI C'EST QUOI ?

ARDICI est attribuée par la CMA-NC aux créations artisanales, conçues et façonnées sur le territoire. C'est pour le consommateur, la garantie 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, c'est être reconnu et promu par les acteurs économiques, institutionnels et touristiques. Chaque artisan adhérent reçoit gratuitement un kit de communication comportant des autocollants, des étiquettes, des fanions, une affiche, des flyers et le logo ARDICI en version numérique.

### COMMENT ADHÉRER ?

- Retirez votre dossier de candidature au siège de la CMA-NC ou dans ses antennes ou bien téléchargez-le sur le site : **www.ardici.nc** rubrique J'adhère.
- Envoyez le dossier avant le 3 mars, faites parvenir par voie postale votre dossier complété accompagné de toutes les pièces justificatives.
- 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 (le 24 mars).

### + d'infos :

**Dossier de candidatures et renseignements disponibles sur [www.ardici.nc](http://www.ardici.nc) ou contactez Estelle Delamare au 76 87 41 [estelle.delamare@cma.nc](mailto:estelle.delamare@cma.nc)**

## LA FOA : services CCI et CMA en un même lieu

Depuis le mois de novembre 2020, les services consulaires d'accompagnement des entreprises sont dispensés sur la commune de La Foa en un seul et même lieu, au Pavillon Julien-Lemaître.

Les ressortissants de la CCI-NC, entrepreneurs dans les secteurs services, industrie, commerce et tourisme, ainsi que les entrepreneurs individuels non rattachés à une Chambre consulaire, seront accueillis chaque jour de la semaine pour y effectuer leurs formalités administratives de **création, modification ou radiation d'activité** au sein de l'antenne de la Chambre de métiers et de l'artisanat de La Foa, implantée depuis 2011 dans le Pavillon Julien-Lemaître, au cœur du village.

Ce renforcement de la **mutualisation** entre les deux Chambres consulaires facilite l'accès des chefs d'entreprise et porteurs de projets aux ressources nécessaires à leur installation et à

leur développement.

Actuellement 858 ressortissants CCI sont actifs sur la zone de La Foa, Moindou, Boulouparis, Thio, Bourail, Farino et Sarraméa. Les artisans en activité dans les métiers de bouche, services, production-fabrication et bâtiment y sont quant à eux 820.

Ce vivier d'entreprises dispose désormais d'un **pôle unique de proximité** et d'appui pour :

- Formalités d'inscription, de modification et de radiation au Répertoire des métiers et au RCS
- Appui à la création et à la transmission d'entreprise
- Conseils personnalisés et confidentiels (gestion, juridique, fiscal, social...)
- Accompagnement au développement de l'entreprise
- Formation professionnelle continue et relais pour l'alternance

La mise en commun des locaux permet un accueil et un service optimisés pour l'ensemble des établissements implantés au nord de la province Sud. Si la CMA-NC met ses ressources matérielles et humaines à disposition des ressortissants CCI, chaque Chambre consulaire continue de dispenser une offre personnalisée. Les conseillers CCI et ceux de la CMA-NC poursuivent ainsi leurs rendez-vous et permanences au sein de l'antenne de La Foa et dans les communes environnantes. Cette convergence géographique correspond aux attentes et a fait ses preuves à Poindimié depuis 2016 ainsi qu'à Koumac depuis 2018.

### Horaires :

Lundi - jeudi : 07h30 - 12h00 & 13h00 - 16h30

Vendredi : 07h30 - 12h00 & 13h00 - 15h30

### + d'infos :

lafoa@cma.nc - Tél. 46 56 86

## Opération « TPE-PME gagnantes sur tous les coûts »

### Rappel du principe de l'opération

Comment faire des économies tout en diminuant son impact sur l'environnement ?

C'est le pari pris par la CMA-NC qui propose de vous accompagner avec l'opération « TPE-PME gagnantes sur tous les coûts ».

Il s'agit d'une prestation de conseil réalisée par votre conseillère en environnement et économie circulaire pour **identifier les pertes** cachées

(en matière de déchets, d'énergie, d'eau et de matières premières), **calculer vos coûts** et trouver avec vous les moyens de **les réduire**. Il vous sera proposé un plan d'actions et une aide pour le mettre en œuvre. Les actions préconisées sont à **rentabilité courte** (< 1 an) voire immédiate.

Pour l'entreprise, l'objectif est triple :

- Faire des économies
- Gagner en rentabilité
- Réduire ses impacts sur l'environnement.

### Entreprises engagées

Depuis le lancement de l'opération, 3 boulangeries ont intégré le dispositif, dont une à La Foa et les deux autres à Nouméa.

Le nombre de places est limité, alors n'attendez plus !



### + d'infos :

Clarisse PICON - dd@cma.nc - Tél. 28 23 37 ou 93 41 52

## Rappel : Insaisissabilité de la résidence principale

Dans le cas du statut d'entreprise individuelle, les patrimoines personnel et professionnel sont confondus. Ainsi, si un jour le patrimoine professionnel (disponibilité bancaire, véhicule, stocks, outillage, ...) n'est pas suffisant pour payer les dettes professionnelles, alors le patrimoine personnel peut être saisi.

Le chef d'entreprise avait alors tout intérêt à réaliser un acte notarié afin de protéger sa résidence principale en la rendant insaisissable pour le recouvrement des dettes professionnelles. Par manque de moyen ou par méconnaissance, un grand nombre d'artisans n'avaient pas recours à cette procédure et prenaient donc le risque de voir leur résidence principale être saisie.

Depuis la loi du pays du 20 janvier 2020 de soutien à la croissance de l'économie calédonienne, la résidence principale de l'entrepreneur individuel est **de droit insaisissable**, c'est-à-dire qu'il est inutile de formaliser cette protection auprès d'un notaire.

Cet **allègement de procédure** ne concerne que la résidence principale. Le chef d'entreprise doit réaliser un acte notarié s'il souhaite protéger un terrain, une maison, un appartement ou un immeuble qui n'est pas sa résidence principale.

Référence juridique : Loi du pays n° 2020-2 du 20 janvier 2020 et articles L526-1 à L 526-5 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie.

### + d'infos :

Service de développement économique

Tél. 28 02 68 - eco@cma.nc



## CODE DES AIDES POUR LE SOUTIEN DE L'ÉCONOMIE (CASE)



→ **LA RÉFORME DU CASE PERMET DE Doter la Province Sud d'outils pertinents de stimulation et de pilotage de la relance économique par l'investissement\***

Elle participe à la création d'emploi en cohérence avec les évolutions du tissu productif local. Elle répond à ces besoins :

- Élargir l'éligibilité en raisonnant par filière
- Privilégier les interventions de la Province par des appels à projets sur des filières ciblées
- Développer la formation et l'accompagnement des chefs d'entreprises
- Favoriser le retour au pays des jeunes diplômés calédoniens
- Réduire les délais et simplifier l'instruction des dossiers de demande d'aide
- Toilettier l'offre actuelle des aides dans un souci de performance et de simplification

→ **LES DISPOSITIFS D'AIDES CONCERNENT LES AIDES SUIVANTES :**

### AIDE PRÉALABLE À L'INVESTISSEMENT

Études de faisabilité

### AIDES À L'INVESTISSEMENT

- Équipement
- Infrastructures primaires
- Investissement de transition écologique
- Investissement de transition numérique
- Investissements immatériels
- Investissement jeunes diplômés calédoniens

### AIDES À L'EXPLOITATION

- Formation
- Emploi
- Fonds de roulement
- Communication commerciale
- Emploi en faveur des jeunes diplômés calédoniens

### AIDES EXCEPTIONNELLES À L'EXPLOITATION

- Maintien effectif salarié
- Trésorerie



**TOUT SAVOIR  
ET TOUTES  
VOS DÉMARCHES  
EN LIGNE !**

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

AGIR POUR  
L'AVENIR



## Harmonisation du statut des Chambres consulaires



La notion « **d'établissement public consulaire** » pourrait être une nouveauté bientôt introduite en Nouvelle-Calédonie ! L'objectif : **harmoniser, moderniser et rationaliser les statuts** de la CCI, de la CMA-NC et de la Chambre d'agriculture, selon la volonté du Gouvernement, leur organisme de tutelle.

Les Chambres seraient reconnues pour leur spécificité (organisation, gouvernance, fonctionnement...) et pour leur rôle de représentation d'une catégorie précise d'acteurs économiques.

Ces travaux sont en cours depuis 2016 et ont impliqué de manière active les directions et les présidents des Chambres pour écrire les textes réglementaires fixant le nouveau cadre.

Actuellement dans le « circuit institutionnel » (Gouvernement, puis Conseil économique et social, puis Conseil d'Etat), 4 textes (1 Loi du pays + 3 délibérations, propres à chacune des Chambres) devraient être présentés aux élus du Congrès au 1<sup>er</sup> semestre 2021.

## Pensez à mettre à jour vos informations auprès de l'IEOM !

L'IEOM, l'Institut d'Emission d'Outre-Mer, est un établissement public qui assure le rôle de **banque centrale pour la Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française et Wallis-et-Futuna**. Il est également en charge du dispositif de réescompte qui permet aux entreprises *d'obtenir des crédits à un taux plafonné de 2,75 %*. Pour bénéficier de ce mécanisme, votre entreprise doit remplir des critères d'activité, de chiffre d'affaires et doit être solvable. Pour vérifier ce dernier critère, l'IEOM s'appuie sur une évaluation financière de votre entreprise et réalise ce que l'on appelle une cotation. Cet organisme a donc besoin de vos éléments financiers (déclaration d'impôts, compte de résultat, liasse fiscale, ...) quel que soit votre statut juridique (entreprise individuelle ou société).



**Service entreprises de l'IEOM - Tél. 28 58 22**  
ou [entreprises@ieom.nc](mailto:entreprises@ieom.nc).

**Nos conseillers se tiennent à votre disposition pour vous accompagner gratuitement dans vos démarches de financement, n'hésitez pas à prendre rendez-vous au 28 23 37 ou par mél. à [eco@cma.nc](mailto:eco@cma.nc)**

## Conjoncture 2020 : quelle a été la tendance dans l'artisanat ?

- 51% des entreprises artisanales déclarent une **activité en baisse en 2020**. L'impact de la crise sanitaire Covid-19 est indéniable : vous êtes plus de 6 artisans sur 10 à avoir déclaré un impact négatif de cette crise sur votre activité, en lien avec la baisse de la demande.
- Les chefs d'entreprise artisanale semblent avoir su **gérer le contexte difficile** et maintenir leur situation : chiffre d'affaires annuel moyen en légère progression, revenu mensuel moyen stable, recul de la part des artisans ayant déclaré des difficultés de trésorerie, maintien de la situation de trésorerie au cours de l'année pour 50% d'entre vous.
- Cette **situation financière**, relativement stable malgré le contexte, est due en partie aux différentes « aides Covid-19 » spécialement déployées par les collectivités pour faire face aux pertes de chiffre d'affaires (4 artisans sur 10 déclarent en avoir bénéficié), mais également à des actions personnelles (gestion plus rigoureuse, recours aux fonds propres, développement d'activités annexes...).
- Les entreprises artisanales ont peu fait évoluer leurs **modes de fonctionnement** : vous êtes 8 artisans sur 10 à travailler avec des particuliers,

la tendance à la **baisse de l'investissement** se poursuit (un quart d'entre vous seulement déclare avoir investi en 2020).

**Les perspectives pour l'année 2021 sont marquées d'optimisme. 55% d'entre vous se déclarent optimistes, vous êtes 6 artisans sur 10 à prévoir un maintien ou un développement de votre activité dans l'année à venir. Les prévisions d'investissements sont similaires à celles des précédentes années. Vous êtes plus de 6 artisans sur 10 à souhaiter maintenir votre effectif. Toutefois, l'incertitude est de mise et plus forte que les années précédentes.**

Source : Observatoire de l'Artisanat, d'après l'enquête d'opinion réalisée fin 2020 par l'Institut I-Scope auprès de 407 chefs d'entreprises représentatifs de la population artisanale calédonienne.

Retrouvez prochainement sur notre site internet [www.cma.nc](http://www.cma.nc), l'étude de **l'Artisanat calédonien : Chiffres 2021 et Conjoncture 2020**, réalisée par l'Observatoire de l'Artisanat.



[observatoire@cma.nc](mailto:observatoire@cma.nc)

## La CMA-NC occupe le terrain !



En 2020, la CMA-NC a multiplié l'organisation de réunions afin d'informer au mieux les chefs d'entreprise sur les sujets d'actualité.

En partenariat avec la DAPM (Direction des achats, du patrimoine et des

moyens) du gouvernement et le COSODA (Comité des sociétés d'assurance de Nouvelle-Calédonie), quatre réunions d'information ont eu lieu à Koné, Koumac, Poindimie et Lifou sur la réforme du RCNC (Référentiel de la construction de la Nouvelle-Calédonie) entrée en vigueur en juillet 2020. En partenariat avec la DAEM (Direction de l'aménagement, de l'équipement et des moyens) de la province Sud, cinq réunions d'information ont eu lieu sur les appels d'offres à venir sur les communes de Thio, Boulouparis, Bourail, La Foa et l'Île des Pins. Des ateliers sur la réponse aux appels d'offres et sur le calcul de prix ont également été organisés en collaboration avec la mairie de La Foa.



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



Document à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle



BANQUE DE NOUVELLE CALEDONIE S.A. au capital de 12.097.944.000 F. CFP – RCS Nouméa 74B047688 – Ridet 047 688 001 – Siège social : 10, avenue du Maréchal Foch – BP L3 – 98849 Nouméa Cedex – Nouvelle-Calédonie  
Intermédiaire en assurances – Immatriculée au RIAS sous le n° NCI80001 – Tél : (687) 25.74.00 (Appel non surtaxé, coût selon votre opérateur) – contact@bnc.nc – Juin 2020

# CITROËN UTILITAIRES DES PROS AU SERVICE DES PROS



**CITROËN BERLINGO**  
existe en boîte automatique

**CITROËN JUMPY**  
existe en boîte automatique

**CITROËN JUMPER**

**INSPIRED  
BYPRO**

Construisons notre pays, économisons l'énergie.



Tél. : 41 40 70    Stéphanie : (+687) 78 35 05 / Jérémie : (+687) 75 28 70

[citroen.nc](http://citroen.nc)

## La CMA s'engage pour fédérer les moyens à la ZAC Panda



L'écologie industrielle et territoriale (EIT) vise la mise en commun et la **gestion optimale de ressources** par plusieurs acteurs économiques sur une même zone : matières, énergies, services, déchets, achats peuvent y être échangés, mutualisés, commandés ou suivis de manière groupée. Parmi 40 démarches d'EIT menées actuellement au niveau national, la commune de Païta fait figure de pionnière en Nouvelle-Calédonie pour sa zone industrielle et artisanale (ZIZA). Elle sera bientôt suivie par celle de Dumbéa car un projet similaire est en cours pour la ZAC de Panda. Une dizaine d'entreprises qui y sont installées, la CMA-NC, la CCI et la SECAL travaillent ensemble pour concrétiser cette démarche. La première étape consiste en la création d'une association. Ce fut chose faite le 2 décembre avec l'Assemblée Générale Constitutive. Les projets fourmillent déjà pour passer concrètement à l'action ! On vous en dit plus prochainement...



**Clarisse PICON, chargée de mission en environnement et économie circulaire : Tél. 93 41 52 et Jessy Bonnefis : Tél. 24 32 62 animatrice économique antenne de Panda.**

## Professionnels de la construction : que faire si on refuse de vous assurer ?

Si vous rencontrez des difficultés à souscrire une **assurance responsabilité civile décennale**, vous pouvez saisir l'instance paritaire de la construction qui pourra obliger une compagnie d'assurance à vous assurer et fixera le montant de la prime.

**Le refus peut être :**

- **Exprès** : vous avez reçu une réponse écrite vous notifiant le refus d'assurance.
- **Tacite** : l'assureur n'a pas répondu à votre sollicitation dans les 15 jours suivant votre demande de souscription avec accusé de réception.
- **Conditionné** : l'assureur vous oblige à souscrire une assurance complémentaire.

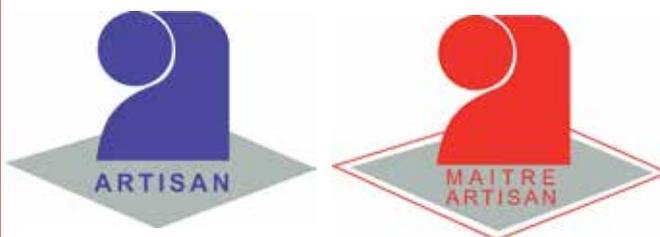
Comment recourir à cette instance ?

Vous avez 15 jours à la suite du refus de la compagnie d'assurance pour saisir l'instance paritaire.

Vous avez maintenant la possibilité de saisir l'instance paritaire de la construction directement en ligne : [www.demarches.gouv.nc](http://www.demarches.gouv.nc) > **saisine instance paritaire**



**contactez un conseiller de la CMA au 28 23 37**



## 1<sup>ère</sup> Commission des qualifications de l'année : **Demandez votre Titre d'Artisan ou Maître Artisan !**

En mai prochain se tiendra la 1<sup>ère</sup> commission des qualifications de la CMA-NC de l'année qui attribue les Titres d'Artisan et Maître Artisan en son métier.

**Simple et gratuit**, ce dispositif permet de **valoriser votre savoir-faire** et distingue des professionnels désireux de faire reconnaître leur expérience et/ou leurs diplômes.

Cette précieuse reconnaissance, instaurée au niveau national, est soumise sur le territoire à la réglementation locale. Symbolisés par des logos dont l'utilisation est protégée, les Titres d'Artisan et de Maître Artisan sont de véritables outils de **promotion et de valorisation**.

Dans un environnement concurrentiel, ils représentent **un levier pour se démarquer** et conquérir de nouveaux marchés. Bleu pour les Artisans et rouge pour les Maîtres Artisans, facilement reconnaissables par les consommateurs, ils représentent **un gage de confiance**.

Ils permettent ainsi aux professionnels de promouvoir leur savoir-faire, d'affirmer leur identité artisanale, mais également de renforcer leur relation-client.

De plus, les artisans titrés bénéficient d'une mise en avant dans l'annuaire des artisans ([www.annuairedesartisans.nc](http://www.annuairedesartisans.nc))

Pour obtenir votre Titre, demandez un dossier de candidature auprès du Centre de formalité de la CMA-NC. Votre dossier complet est à rendre avant le **16 avril 2021**.



**contactez le Centre de formalité des entreprises au 28 23 37**  
tapez #2 ou par mél. à [cfe@cma.nc](mailto:cfe@cma.nc)

INTERNET & SERVICE

**PROFESSIONNELS,  
DÉCOUVREZ LES OFFRES PENSÉES  
POUR VOTRE BUSINESS**

**Lagoon**  
*Business*

☎ 296 296 WWW.LAGOON.NC



La peinture Industrielle  
qui répond à toutes les demandes



## PRO MIX INDUSTRIE (80 QUALITÉS DE PEINTURES)

- ★ TEINTE FINI SYNTHETIQUE ANTI-ROUILLE
- ★ TEINTE BI-COUCHE À REVERNIR
- ★ APPRET EPOXY
- ★ TEINTE FINI EPOXY
- ★ TEINTE À ADHESION DIRECTE
- ★ TEINTE POUR SOL D'ATELIER
- ★ TEINTE FINI POLYURETHANNE 2K
- ★ BRILLANT, SATINE, MAT ETC...



**AB** Color  
TEL: 25 77 77



13 rue Simonin - ducos ☎ 25 77 77 ✉ [abcolor@mls.nc](mailto:abcolor@mls.nc)

# Formations CMA

## FORMATIONS SUPPORT À L'ENTREPRISE



### ○ SAVOIR FAIRE DES DEVIS ET DES FACTURES AVEC LE LOGICIEL EUREKA

À Nouméa : 26 mars – 23 juin

À Koné : 30 avril

1 jour soit 07 heures – tarif : 15 000 F

Apprendre à réaliser des devis et des factures, leur suivi et leur recouvrement. Pour acquérir les compétences pour l'utilisation du logiciel Euréka DEVIS - FACTURES.

### ○ APPRENDRE A GERER SON ENTREPRISE GESTION NIVEAU 1

À Nouméa : 02 et 03 mars – 04 et 05 mai

À Koné : 10 et 11 mars – 07 et 08 juin

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 COMPTABILITE GESTION NIVEAU 2

À Nouméa : 24 et 25 mars – 15 et 16 juin

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 F

Pour comprendre et évaluer la situation financière de son entreprise. Pour lire son compte de résultats et son bilan.

### ○ REALISER UNE FICHE DE PAIE

À Nouméa : 30 et 31 mars

2 jours soit 14 heures – tarif : 31 500 F

Réaliser les fiches de salaire de ses employés à partir d'éléments variables.

## FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES

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

À Nouméa : 07 au 09 juin

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.

### ○ STAGE D'ACTUALISATION HYGIENE ET SALUBRITE DES TECHNIQUES DU MAQUILLAGE PERMANENT, DU TATOUAGE, DU PERÇAGE

À Nouméa : 26 avril

1/2 journée soit 04 heures – tarif : 9 000 F

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



### ○ HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES ÉLECTRICIENS

À Nouméa : 23 et 24 février – 23 et 24 mars –

13 et 14 avril – 11 et 12 mai – 08 et 09 juin

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 ELECTRIQUE POUR LES NON ELECTRICIENS

À Nouméa : 30 mars – 22 juin

1 jour soit 08 heures – tarif : 15 000 F

Pour préparer toute personne non-électricien chargé des travaux ou des dépannages, à exécuter sur ou au voisinage des ouvrages électriques, de pouvoir les exécuter en toute sécurité.



Travail en hauteur de PACIFIC ACROBATIC

### ● TRAVAILLER EN HAUTEUR ET PORT DU HARNAIS AVEC PRA- TIQUE

À Nouméa : 23 février

1 jour soit 08 heures - tarif : 15 000 F

Prendre conscience des risques encourus à son poste de travail ou vécus en situation professionnelle - Connaître les notions clefs pour le travail en hauteur et les dangers / risques pour

le personnel - Trouver les meilleures réponses (techniques, organisationnelles, administratives) pour réaliser sa tâche de travail en toute sécurité - Savoir vérifier rapidement son matériel et gérer son stockage. Mettre en application les notions théoriques dans les activités du quotidien.

### FORMATIONS DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

### ● RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES DE MARCHES PUBLICS

À Nouméa : 08 et 09 mars

À Koné : 25 et 26 mai

2 jours soit 14 heures - tarif : 32 250 F

Pour diversifier sa clientèle, appréhender les marchés publics et se positionner. Pour 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)

## Société Mutuelle d'Assurance Bâtiment & Travaux Publics



### ASSURANCES OBLIGATOIRES (Loi du pays 2019-4)

#### • MAITRES D'OUVRAGE :

Domage Ouvrage

Responsabilité civile décennale du constructeur non réalisateur

#### • CONSTRUCTEURS : Entreprises - Bureaux d'études - Maîtres d'œuvre...

Responsabilité civile décennale

Contrat collectif de responsabilité civile décennale

### AUTRES ASSURANCES :

#### • MAITRES D'OUVRAGE :

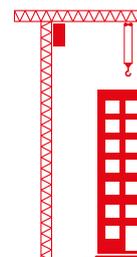
Tous risques chantier

Responsabilité civile du Maître d'ouvrage

#### • CONSTRUCTEURS : Entreprises - Bureaux d'études - Maîtres d'œuvre...

Responsabilité civile professionnelle

Bris de machine



SABTP Intermédiaire mandataire exclusif de SMABTP en Nouvelle-Calédonie  
RIAS numéro NC 180009 - RCS Nouméa 593 095  
23 Route de l'Anse-Vata - BP 234 - 98845 NOUMEA

Tél. : 25 90 25 - Fax : 27 36 31  
Mail : [smabtp@smabtp.nc](mailto:smabtp@smabtp.nc)

# Formations CMA

## Habilitation électrique photovoltaïque pour les électriciens BP/BR Photovoltaïque

**Témoignage de Thierry WONGSOKARTO, gérant de la Sté KO3D System participant à la formation Habilitation électrique photovoltaïque pour les électriciens.**



« Les raisons pour lesquelles j'ai décidé de suivre cette formation sont qu'elle m'a permis d'approfondir mes connaissances

dans le domaine de la sécurité en courant continu, sur les éléments structuraux du panneau photovoltaïque et les précautions de manipulation à adopter. Cette formation était pour moi une précieuse piqûre de rappel sur les dangers du courant électrique, le domaine de tension etc...

**Ce qui m'a plu :** la théorie combinée avec la pratique. Nous avons pu faire des essais d'arc électriques avec les panneaux, pour bien démontrer les dangers du courant continu. Également, le petit livret fait par le Centre

de formation de l'artisanat sur l'habilitation électrique qui nous a été remis est très utile. J'ai apprécié aussi les échanges avec les autres participants pendant nos pauses, c'était très enrichissant.

**Je recommande cette formation à d'autres professionnels, en premier lieu comme gage de sécurité sur la manipulation des panneaux et sur l'importance de la prise de terre. Finalement, cette habilitation garantie à nos clients l'assurance de la mise en conformité de nos pratiques, ce qui est plutôt rassurant ! »**

### OBJECTIF GÉNÉRAL

- Préparer le personnel chargé de l'installation de panneaux photovoltaïques à intervenir dans le respect des règles de sécurité électrique.

### COMPÉTENCES ACQUISES

- Appliquer les règles de sécurité sur une installation photovoltaïque viable ou en cas de détérioration de matériel (comportement adapté et port des EPI).
- Maîtriser la manipulation de matériel et dispositifs de connexion (reconnaissance du matériel électrique d'une installation PV).

### POUR QUI :

Artisan, chef d'entreprise, salarié ou porteur de projet

### CONTENU DE LA FORMATION

#### PARTIE THÉORIQUE

- La réglementation sur la sécurité électrique applicable à la pose de modules photovoltaïques (décret du 22 septembre 2010 et norme NF C18-510),
- Les documents applicables,
- Les dangers de l'électricité et les zones à risque électrique,
- Les niveaux d'habilitation,
- Les moyens de protection,
- L'évaluation et la prévention des risques électriques pour la mise en place de panneaux photovoltaïques.

#### PARTIE PRATIQUE

- La pose des câbles,
- Le branchement et le retrait des connecteurs,
- La conduite à tenir en cas d'incident ou d'accident d'origine électrique,
- Les prescriptions de sécurité électrique pour non-électriciens dans le cadre d'opérations de pose de modules photovoltaïques,
- En sécurité, réaliser un court-circuit à partir d'une chaîne de modules,
- Description et port des EPI adaptés, tests à réaliser, symboles normes à reconnaître.

### PRÉREQUIS

CAP électricité et/ou une expérience professionnelle de 3 ans électricien ou une habilitation électrique B2, B1 BR. Et avoir suivi une formation en systèmes PV ou expérience professionnelle comme installateur depuis au moins 1 an.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Animation à l'aide de supports pédagogiques, d'échanges à partir de cas concrets
- Un livret technique est remis à chaque participant

### VALIDATION

- Test d'évaluation QCM pour délivrer, en fin de formation, l'avis d'habilitation électrique
- Remise d'une attestation de formation

### LIEUX

**Centre de formation de l'artisanat à Nouville - Antennes de la CMA de Koné, La Foa et Poindimié**

**Durée :** 12 heures de 7 h 30 à 16 h 30 et de 7 h 30 à 11 h 30 de 5 à 10 stagiaires

**Tarif spécial artisan :** 25 500 F\*

**Prix autre public :** 34 000 F

### FORMATEUR

Professionnel expérimenté, diplômé intervenant en électricité et en prévention des risques électriques.

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

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

Service Formation continue du CFA  
Emilie THIS, Tél. 25 01 73  
Hélène EGUELMY, Tél. 47 30 14 | 73 57 11  
fc@cma.nc



**ARDICI**  
ARTISANAT DE NOUVELLE-CALÉDONIE

**L'ARTISANAT  
D'ART D'ICI  
A UN NOM**

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



**L'ART DE FER**  
Swan YEGIKYAN  
Métallier, ferronnier d'art à Koné

CACTUS



Chambre  
des Métiers  
et des Artisans  
NOUVELLE-CALÉDONIE



AVEC LE  
SOUTIEN DE :  
PROVINCE SUD

**La marque de l'artisanat d'art calédonien**

ARDICI vous garantit des créations artisanales, conçues et façonnées sur le territoire.  
Retrouvez la marque sur les marchés, foires, salons, dans les boutiques et sur le web.



**ARDICI**  
ARTISANAT DE NOUVELLE-CALÉDONIE

**NC NEWS**  
Maintenant, la télé,  
ça nous regarde

**TÉLÉCHARGEZ GRATUITEMENT L'APPLICATION**



**TÉLÉCHARGEZ  
NC NEWS**



# Apprentissage



## Enrico Monart Tuteur, cogérant de Mécanicauto Monart à Pouembout

Enrico Monart a été formé en mécanique générale à Bourail il y a 40 ans. « J'étais destiné à devenir tourneur fraiseur ajusteur, mais ce n'était pas mon truc. La mécanique automobile c'est une passion, quelque chose de naturel chez moi. J'ai grandi dedans, mes frères aussi sont dans le métier. Et à 56 ans, je reste passionné ! J'ai notamment travaillé sur les véhicules de Jean-Louis Leyraud, un champion de rallyes, un super pilote. (...) J'ai créé Mécanicauto Monart en 2008 au sein d'une station Mobil, puis je me suis installé dans un dock de la zone artisanale de Pouembout en 2010. Je suis en cogérance avec mes fils qui prennent régulièrement des stagiaires et des apprentis. Ce n'était pas mon cas jusqu'à ce que je rencontre Bradley. On voit vite que la mécanique est sa vocation, il est attentionné à ce qu'il fait, ce sera un bon mécano. Je lui montre ce qu'il faut faire et il reproduit, il comprend les choses tout de suite. Il sait ce qu'il a à faire aussi, il est très autonome. Parfois, je me contente de contrôler son travail et c'est toujours fait dans les règles de l'art. La mécanique c'est quelque chose de logique. Je suis de près l'évolution des techniques. Au garage nous sommes équipés d'ordinateurs pour réaliser les diagnostics de la plupart des véhicules. Bradley sait les utiliser, il sait lire également les schémas électriques. Un bon élément comme lui, on a envie de le garder, si mon garage maintient son activité et que l'on a besoin d'ouvrier, je l'embaucherai. »

## Bradley Biaza, alternant en Titre professionnel Mécanicien de maintenance automobile

« J'ai passé un bac professionnel au lycée Jules Garnier puis un certificat consulaire de niveau 4 en alternance à la CCI en Maintenance Industrielle. Mais après cela, je n'ai plus voulu rester dans ce domaine car l'environnement de travail ne me plaisait pas. A la suite, j'ai travaillé comme intérimaire dans plusieurs secteurs d'activités jusqu'à trouver cette formation en alternance au CFA. Je bricolais déjà sur ma voiture et j'aimais bien ça. Installé sur Pouembout, j'ai contacté plusieurs entreprises alentour. J'ai finalement passé un entretien au Garage Monart, où j'ai été embauché en janvier 2020. En 1 an, j'ai appris la mécanique dans les règles de l'art : remplacement de courroie de distribution avec pige de calage, remplacement de culasse, réglage de jeux aux soupapes, démontage de boîte automatique, réglage de la géométrie, (...). Grâce à tout ça et aux conseils de mon tuteur, j'ai pu reconditionner le moteur de mon véhicule. Je m'entends bien avec Mr. Monart, nous travaillons bien ensemble. Au CFA de Nouméa, où je suis présent une semaine par mois, nous étudions l'hygiène sécurité environnement (réglementation du travail, comprendre un bulletin de salaire...), le dessin technique (comprendre les schémas de pièces détachées), la technologie (comprendre les différents systèmes d'un véhicule : moteur, direction, transmission), mais aussi des maths et de la communication écrite et orale. Après mon diplôme, je voudrais

acquérir le plus d'expérience possible dans le but de me mettre un jour à mon compte et de me spécialiser dans un domaine, je ne sais pas encore lequel, mais j'y travaille ! »

### Compétences acquises durant le Titre professionnel Mécanicien de maintenance automobile

L'alternant titulaire de ce **Titre professionnel** est capable, à l'issue de sa formation de :

- **Effectuer l'entretien** périodique
- **Remplacer les pneus** et les éléments du système de freinage des véhicules automobiles
- **Remplacer les éléments de liaison** au sol, de direction, de transmission, de signalisation et de visibilité
- **Remplacer la distribution et la motorisation** thermique des véhicules automobiles

Pour devenir tuteur dans la mécanique, renseignez-vous auprès de Françoise Mapou, chargée de relations entreprises au Centre de formation de l'artisanat, par Tél. : 25 97 40 ou au 73 60 95 ou par email : francoise.mapou@cma.nc

## Rentrée 2021 au CFA

Que vous souhaitiez devenir alternant (sans limite d'âge !) ou tuteur, contactez-nous ! Le CFA propose treize formations, sous réserve de financement de la Nouvelle-Calédonie. Huit Certificats d'Aptitude Professionnelle (CAP) en boucherie, boulangerie, pâtisserie, coiffure, menuiserie agencement, électricité, installation en froid et conditionnement d'air et maintenance de bâtiments de collectivité. Deux Brevets Professionnels (BP) en coiffure et électricité, et trois Titres professionnels (TP) en maintenance mécanicien automobile, métallerie et menuiserie aluminium.

### + d'Infos :

**Service alternance du CFA au Tél. 25 97 40 ou [formation@cma.nc](mailto:formation@cma.nc)**



## Tuteurs en entreprise : planning de formation 2021

Les tuteurs en entreprise doivent désormais, dans le cadre de la réforme de l'alternance, suivre une demi-journée de formation obligatoire et gratuite au Centre de formation de l'artisanat. Elle permet de les conforter dans leurs responsabilités formatives et d'obtenir leur habilitation de tuteurs. En 4 heures, ils abordent les spécificités du système de l'alternance, la relation avec l'alternant, la structuration d'une activité, l'évaluation de l'alternant, la relation tuteur-CFA et prennent connaissance de la Charte d'engagement du tuteur. Voici les dates proposées de mars à mai :

**JEUDI 04/03** DE 7H A 11H - **MARDI 23/03** DE 12H A 16H - **JEUDI 08/04** DE 7H A 11H - **MARDI 20/04** DE 12H A 16H - **JEUDI 20/05** DE 7H A 11H

### + d'infos :

**Les collaborateurs d'entreprises déclarés tuteurs sur un contrat d'alternance ou tout autre professionnel désirant transmettre ses savoirs sont invités à s'inscrire au CFA auprès de Morgane OGER Tél. 25 97 40 ou 25 01 74 ou 73 60 03**

**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**

# Internet : voir et être vu

## Un artisan sur Internet



**Coiffeur et barbier expérimenté, William Bigata** a ouvert le salon Nolas en avril 2020 au Faubourg Blanchot. « J'ai été accompagné gratuitement par la CMA-NC sur ce projet, par des gens compétents qui m'ont beaucoup aidé et soutenu ». Le jeune Bordelais est issu « d'une famille de coiffeurs depuis 4 générations ». Diplômé d'un CAP, d'un Brevet professionnel et d'un Brevet de Maîtrise, l'artisan globe-trotter a écumé les salons et peaufiné son savoir-faire de Bordeaux à Londres en passant par

l'Australie et les bateaux de croisière de luxe, avant de poser ses valises à Nouméa il y a 5 ans. Il accueille sa clientèle dans un lieu flambant neuf et décoré avec goût, et se démarque par sa touche anglo-saxonne qui laisse une large place à l'accompagnement et au conseil. Très soucieux de la santé du cheveu, il distille ses recommandations pour utiliser au mieux les produits lavants, soignants et coiffants. « Je réalise des coupes hommes, femmes, enfants, des couleurs et je sculpte les barbes ». Sa page Facebook est truffée de photos de ses réalisations et de précieux conseils pour entretenir ses cheveux. Il est également possible depuis sa page d'accéder à son planning et de prendre son rendez-vous directement en ligne.

**Page Facebook : Nolas**

## Info futée Anticiper vos dépenses



Pour éviter toute mauvaise surprise et provisionner au plus juste vos charges plusieurs mois à l'avance, les sites de la direction des services fiscaux et de la CAFAT mettent à disposition des outils de simulation en ligne.

Anonymes, gratuits et faciles d'accès, ils permettent en quelques clics d'anticiper les dépenses d'impôts et de RUAMM à venir. Un artisan averti en vaut deux !

**Impôts : [www.impots.nclr](http://www.impots.nclr)**

**RUAMM : [www.cafat.nc](http://www.cafat.nc)>web>cotisans>cotisations des travailleurs indépendants**

## Site utile

Le site Internet **CESAM**, "Centre pour les Entreprises : Simplifier, Accompagner, Moderniser", est une plateforme collaborative proposée par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie. Elle est destinée à présenter **les différents dispositifs offerts aux entrepreneurs calédoniens** et issus d'organismes publics et parapublics. Elle s'inscrit dans une démarche de soutien des initiatives privées locales en permettant de simplifier **l'accès aux aides et aux démarches**. L'internaute sélectionne en trois clics son secteur, son lieu d'activité ainsi que sa problématique (création d'entreprise, export, transmission d'entreprise, emploi et formation, difficultés financières, développement commercial...) pour découvrir tous les accompagnements et aides financières possibles. En bonne position, toutes les solutions proposées par votre CMA-NC !

**[www.cesam.nc](http://www.cesam.nc)**



Bac de rétention et absorbant



Equipement de Protection Individuelle



Poubelles et cageots plastique



Tapis caoutchouc et joints



Excellente aptitude au collage



## Savoir tirer la sonnette d'alarme à temps...

Artisans, ayez le bon réflexe.

Dès les premiers signes de difficultés de votre entreprise, réagissez rapidement ! Le dispositif **REBOND** est là pour vous accompagner.

**REBOND**  
 FRANCHISONS LES CAPS DIFFICILES

# 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		FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	HORAIRES
<b>InfoTIC</b>						
Valoriser son entreprise sur Internet	NOUMÉA		22 mars		10 mai	16h-17h30
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	NOUMÉA		29 mars		17 mai	
<b>Ateliers Pr@Tic</b>						
Facebook : créer sa page d'entreprise et communiquer avec succès sur FB (sur deux matinées)	NOUMÉA	15 et 22 février		12 et 19 avril		8h - 11h30
	DUMBÉA-PANDA		10 et 17 mars			
Référencer son entreprise	NOUMÉA		1 <sup>er</sup> mars			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 (8h00 - 12h00/ 13h00 - 15h00)		PANDA (8h00 - 11h30/ 13h00 - 15h00)	LA FOA 8h30 - 16h00	POINDIMIÉ 8h00 - 11h00	KOUMAC (8h00 - 11h00/ 13h30 - 15h30)	KONÉ 13h30 - 18h30
Assurer mon développement	23 février	27 avril	18 février	9 mars	Selon la demande	9 mars	16 mars
Décrocher des marchés							
Réaliser le bon devis							
Optimiser mon intervention sur un chantier							

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

## Atelier RGPD

LIEU	DATES	HORAIRES
NOUMÉA : SIÈGE CMA-NC	22 mars	8h30 - 10h30
KONÉ	15 avril	8H00 - 10H00
PANDA	7 avril	8h30 - 10h30
KOUMAC	30 mars	9h30 - 11h30
POINDIMIÉ	16 avril	8h00 - 10h00

## Sessions gratuites de sensibilisation

"utiliser la plateforme des marchés publics"

LIEU	DATES	HORAIRES
CFA DE LA CMA À NOUVILLE		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 de la CMA se déplace dans votre entreprise. Prenez rendez-vous pour une des dates suivantes.			
Communes	Dates	Heures	Lieu	Date	Contact CMA	Antenne	Tél.	
PROVINCE SUD	<b>Boulouparis</b>	16 février 2 mars 6 avril 4 mai	8h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
		Tous les jeudis	8h - 11h30	Antenne province Sud				
	<b>Thio</b>							
	<b>Île des Pins</b>	25 février	Toute la journée	Mairie		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
Nouméa							28 23 37	
PROVINCE NORD	<b>Canala</b>		Sur RDV			Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	<b>Hienghène</b>	5 février 5 mars	9h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82
	<b>Houailou</b>	23 février 23 mars 13 avril	9h - 11h30					
	<b>Kouaoua</b>	11 février 8 avril	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>	26 avril	Toute la journée	Mairie				
	<b>Pouebo</b>		Toute la journée	Annexe Mairie				
	<b>Poum</b>	15 mars	Toute la journée	Mairie				
PROVINCE ÎLES	<b>Lifou</b>	30 et 31 mars 27 avril	9h - 11h30	Case de l'entreprise	Après-midi sur RDV	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37
	<b>Maré</b>		Toute la journée	Antenne province Îles	Toute la journée			
	<b>Ouvéa</b>	11 mai	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	2 février 2 mars	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	A la demande	
CAFAT	SIÈGE DE LA CMA-NC	1 <sup>er</sup> avril et 6 mai (sur RDV) 29 avril (sans RDV)	8h00 - 12h00

# 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 être 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.

# Les aides à destination des employeurs

L'embauche vous semble coûteuse et complexe ? Aujourd'hui, ce n'est plus le cas, un certain nombre de dispositifs vous simplifient les démarches et vous aident financièrement. Découvrez les ci-dessous.

## Le DSE (Dispositif Simplifié d'Emploi)

Entièrement dématérialisé et géré par la CAFAT, ce dispositif offre une solution souple aux employeurs pour **les recrutements de courte durée**. Il concerne tout salarié, quel que soit le secteur d'activité et le métier exercé dès lors que la durée de l'emploi n'excède pas 3 mois (consécutifs ou non) ou 507 heures (consécutives ou non) sur une période d'une année civile allant du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre.

### QUELS AVANTAGES ?

Le DSE vous dispense de :

- L'établissement d'un contrat de travail et la délivrance du certificat de travail
- L'établissement d'une fiche de paie
- La déclaration trimestrielle des salaires, ainsi que le calcul des cotisations sociales CAFAT et Caisse de retraite complémentaire obligatoire (CRE), effectués directement par la CAFAT.

Rapide, pratique et sécurisé, la gestion du DSE est entièrement dématérialisée avec des démarches qui s'effectuent uniquement en ligne.

Mais attention, ce dispositif ne vous exonère pas des règles en matière de droit du travail : rémunération minimum, indemnité compensatrice de congés payés, EvRP, prévention des risques, sécurité du salarié...



[www.cafat.nc](http://www.cafat.nc), dans le « guide pratique DSE »

[www.dtenc.gouv.nc](http://www.dtenc.gouv.nc) sur le droit du travail et l'accord professionnel de travail applicable, ou consultez un conseiller de la DTE Tél. 27 55 72

## Une aide financière

- La province Sud propose une **aide aux employeurs pour leur toute première embauche** :

Elle est destinée aux très petites entreprises n'ayant pas recruté de personnel ou alors pour une durée inférieure à 169 heures sur les 18 derniers mois précédant la demande d'aide.

D'un montant de **500 000 F maximum** pour un temps complet, elle est versée en 3 tranches à l'entreprise. Le montant est réduit de moitié pour un mi-temps.

Une formation sur la gestion du personnel est obligatoire pour le chef d'entreprise.



DEFE - Pôle employeur - Tél. 20 36 03 - [employeurs@province-sud.nc](mailto:employeurs@province-sud.nc)

## Le PACKPro Employeur



C'est un **dispositif gratuit proposé par votre CMA-NC**. Nos conseillers vous accueillent et étudient avec vous votre projet de développement. Ils vous informent sur les **modalités, les aides éventuelles et les**

**outils existants concernant l'embauche, le droit du travail et les formations ciblées RH.**

Ils vous accompagnent sur différents sujets : le recrutement, les contrats de travail (CDD, CDI, alternance...), les aides à l'embauche, les formalités, les fiches de paie, les obligations légales, ...

**Bénéficiez également d'un premier conseil juridique gratuit avec une juriste spécialisée** en droit du travail. Elle répond à vos questions liées à l'exécution ou à la modification du contrat de travail (durée, congés payés...), aux conséquences des différentes causes d'absence (maladie...) et aux procédures à suivre selon les modes de rupture de contrat (démission, licenciement, rupture conventionnelle).



**CMA-NC - Nouméa : 28 02 68 - [eco@cma.nc](mailto:eco@cma.nc)**  
ou contactez l'une de nos antennes sur notre site [www.cma.nc](http://www.cma.nc) > contactez-nous

## Le CEGESMET

Association Loi 1901 affiliée à la CMA-NC, le Centre de Gestion des Métiers dispense à ses adhérents artisans de nombreux services en matière de gestion des ressources humaines. Il **propose des tarifs préférentiels pour la réalisation de fiches de paie, la rédaction de contrats de travail et les déclarations sociales (DPE et DNS).**



**CEGESMET - Nouméa Tél. 27 43 70 et Koné Tél. 42 77 20**

## Une aide à la création d'emploi

La province des Îles Loyauté intervient au travers :

- d'une prise en charge des charges patronales : 100 % pour les 6 premiers mois, 50 % pour les 6 mois suivants et 25 % pour les 6 derniers mois
- d'une prime à l'embauche : 3 fois le SMG ou le SMAG en vigueur L'entreprise doit être immatriculée dans les Îles Loyauté et justifier de la création d'emplois stables dans cette province.



**Hôtel de la Province des Îles Loyauté - Tél. 45 51 10**

## 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>31/03 :</b> Déclaration IRPP (régime fiscal du forfait)  <b>30/04 :</b> Déclaration IRPP (régime fiscal du réel simplifié)  <b>15/05 :</b> Télé déclaration IRPP (régime fiscal du forfait, habitants de Nouméa)  <b>22/05 :</b> Télé déclaration IRPP (régime fiscal du forfait, habitants des autres communes - hors Nouméa)</p> <p><b>Je suis redevable de la TGC :</b>            Aucune déclaration pour les mois de février et mars.  <b>30/04 :</b> Déclaration TGC du premier trimestre (régime trimestriel)</p> <p>Toutefois ces délais sont reportés au 14 du mois suivant lorsque le redevable dépose sa déclaration par voie électronique (télédéclaration) et s'acquitte du montant de taxe due par voie électronique (télépaiement)</p> <p><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></p> <p><b>IRPP : 28/02 et 31/03</b> si je suis mensualisé <b>31/03</b>, paiement du 1<sup>er</sup> acompte (personnes non mensualisées et ayant payé plus de 30 000 CFP au titre de l'IRPP en N-1)  <b>IRPP : 30/04 et 31/05</b> si je suis mensualisé  <b>TGC : 30/04</b> versement de la TGC collectée au 1<sup>er</sup> trimestre 2019 (régime trimestriel)</p>	<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>28/02 :</b> Déclaration IS (société clôturant au 31/10) ou <b>14/03</b> si déclaration par Internet  <b>28/02 :</b> Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/07)  <b>31/03 :</b> Déclaration IS (société clôturant au 30/11) ou <b>14/04</b> si déclaration par Internet  <b>31/03 :</b> Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/08)  <b>30/04 :</b> Déclaration IS (société clôturant au 31/12) ou 14/05 si déclaration par Internet  <b>30/04 :</b> Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 30/09)  <b>30/05 :</b> Déclaration IS (société clôturant au 31/01) ou 14/06 si déclaration par Internet  <b>30/05 :</b> Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/10)</p> <p><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></p> <p><b>IS : 28/02</b> (société clôturant au 31/03 : 2<sup>e</sup> acompte ; société clôturant au 31/07 : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 31/10 : solde)  <b>31/03</b> (société clôturant au 30/04 : 2<sup>e</sup> acompte, société clôturant au 31/08 : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 30/11 : solde)  <b>TGC : 30/04</b> versement de la TGC collectée au 1<sup>er</sup> trimestre 2019 (régime trimestriel)  <b>IS : 30/04</b> (société clôturant au 31/05 : 2<sup>e</sup> acompte ; société clôturant au 30/09 : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 31/12 : solde)  <b>30/05</b> (société clôturant au 30/06 : 2<sup>e</sup> acompte, société clôturant au 31/10 : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 31/01 : solde)</p>
JE COTISE POUR MA SANTÉ	JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES
<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>31/03 :</b> Déclaration de ressources papier (RUAMM + CCS)  <b>30/04 :</b> Déclaration de ressources papier RUAMM + CCS (régime fiscal du réel ou réel simplifié)  <b>10/05 :</b> Télédéclaration de ressources RUAMM + CCS (quel que soit le régime d'imposition)</p> <p><b>Mes règlements :</b></p> <p><b>Mutuelle du Commerce : 10/02 et 10/03</b>, paiement des cotisations de Janvier et Février  <b>Mutuelle des Patented et Libéraux (MPL) : 20/02 et 20/03</b>, paiement des cotisations de Mars et Avril (si règlement mensuel)            Ou <b>20/03</b>, paiement des cotisations du 2<sup>e</sup> trimestre (si règlement trimestriel)  <b>CAFAT (RUAMM et CCS) : 31/03</b>, paiement de la cotisation du 2<sup>e</sup> trimestre</p>	<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>Aucune déclaration pour les mois de Février et Mars</b>  <b>30/04 :</b> Déclaration trimestrielle CAFAT (en ligne obligatoirement si + de 5 salariés)            Déclaration nominative des salaires (DNS) N-1 à la DSF,            Déclaration nominative des honoraires (DNH) N-1 à la DSF</p> <p><b>Mes règlements :</b></p> <p><b>Mutuelle du Commerce : 10/02 et 10/03</b>, paiement des cotisations de Janvier et Février  <b>Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/02 et 25/03</b>, paiement des cotisations de Janvier et de Février (entreprise de plus de 9 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 sous-traitance

Un quart des artisans a recours à des sous-traitants avec une moyenne de 2 sous-traitants par entreprise\*. Aussi, et compte tenu de leurs savoir-faire spécifiques, de leur flexibilité et de la taille de leurs structures, nombre d'artisans sont eux-mêmes sous-traitants.

Cette pratique qui prédomine dans le secteur du bâtiment (32%) et dans une moindre mesure dans celui de la production (20%) - est moins fréquente dans les services (16%) et l'alimentation (13%) - reste pourtant mal connue et parfois mal employée.



## Définition de la sous-traitance :

Selon l'Association française de Normalisation (Afnor) : « la sous-traitance est définie comme l'opération par laquelle un entrepreneur confie par un sous-traité, et sous sa responsabilité, à une autre personne appelée sous-traitant, tout ou partie de l'exécution du contrat d'entreprise ou du marché public conclu avec le maître de l'ouvrage ».

## AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DE LA SOUS-TRAITANCE

POUR L'ENTREPRISE PRINCIPALE	POUR LE SOUS-TRAITANT
<b>AVANTAGES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>S'ouvrir à de nouveaux marchés</b> en coordonnant des compétences et obtenir un marché alors que ses moyens (matériel, personnel...) ne lui permettent pas d'y répondre seule.</li> <li>• <b>Développer son activité</b> sans avoir à investir.</li> <li>• <b>Se concentrer sur son « cœur de métier ».</b></li> <li>• <b>Réaliser des économies</b> : Parfois plus rentable de faire appel à un sous-traitant que de former des compétences en interne. Répartition des contraintes d'immobilisation de matériaux spéciaux et des coûts de stockage.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Participer à l'exécution d'un marché</b>, sans y avoir répondu en direct.</li> <li>• <b>Confort pour les jeunes entreprises</b> : pas de relation commerciale avec le client final et niveau de responsabilité limité aux travaux confiés.</li> <li>• Contrats pour lesquels l'entreprise peut <b>se consacrer à son seul savoir-faire et au respect de ses engagements.</b></li> </ul>
<b>INCONVÉNIENTS / RISQUES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le sous-traitant peut <b>ne pas exécuter comme convenu les travaux confiés</b>. Important : transmettre tous les documents du marché principal nécessaires à sa bonne compréhension.</li> <li>• Le sous-traitant peut <b>déposer le bilan</b> et compromettre alors toute la réalisation des travaux.</li> <li>• L'entreprise principale <b>assume les conséquences</b> vis-à-vis de ses clients en cas de défaillance du sous-traitant, même si des recours contre celui-ci existent.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Risque de dépendance économique vis-à-vis de l'entreprise principale</b>, lorsque le sous-traitant réalise avec elle une part importante de son chiffre d'affaires. C'est sa propre survie qui peut être mise en cause si l'entreprise principale dépose le bilan ou connaît une baisse d'activité.</li> <li>• <b>Risque de défaillance</b> de l'entreprise principale et donc risque de ne pas être payé pour les travaux effectués.</li> <li>• <b>Concurrence sévère</b> entre sous-traitants, qui peuvent proposer des prix trop bas, mettant en péril leur propre pérennité</li> </ul>

\* Source : Observatoire de l'Artisanat, Enquête de conjoncture artisanale 2020, d'après les déclarations des chefs d'entreprises.

## UNE DÉRIVE : LE TRAVAIL DISSIMULÉ (OU FAUX PATENTÉ)

Sous couvert de sous-traitance, il arrive que des entreprises fassent travailler des personnes dans des conditions qui s'apparentent à du salariat (fixation des horaires de travail, fourniture du matériel et de l'outillage, fixation des prix voire paiement selon le nombre d'heures effectuées...). Le recours à un « patenté » est alors pour un employeur une façon d'éviter des contraintes administratives et sociales (respect du droit du travail, paiement de charges sociales...), sans que le travailleur « patenté » ne réalise la précarité de sa situation (fragilité du contrat de sous-traitance par rapport au contrat salarié), et les responsabilités et charges auxquelles il doit faire face en tant que chef d'entreprise (paiement des cotisations RUAMM, charges de l'entreprise, etc.). Cette situation peut être assimilée au travail dissimulé si un lien de subordination est établi, et les « faux employeurs » s'exposent à des sanctions (financières et d'emprisonnement), ainsi qu'au paiement des charges sociales et fiscales qui auraient dû être versées.

## Vous êtes entrepreneur principal, veillez à ce que l'entreprise sous-traitante :

- soit bien immatriculée au RM au RIDET ou au RCS ;
- ait effectué toutes les déclarations sociales et fiscales exigées par la réglementation ;
- ait réalisé les déclarations préalables d'embauche de ses salariés et, le cas échéant délivre les bulletins de paie ;
- soit assurée en responsabilité civile professionnelle pour les activités qui lui sont confiées ;

Dans le cas d'une sous-traitance dans le domaine de la construction, le sous-traitant est exclu du champ d'application de l'obligation d'assurance responsabilité civile décennale (RCD), car il n'est pas lié directement au maître d'ouvrage. Néanmoins, le titulaire du marché peut imposer contractuellement à son sous-traitant de souscrire une assurance RCD.

# Actu.nc

Hebdomadaire calédonien d'informations générales

Vous informer, sans rien cacher.

**6 MOIS**  
D'ABONNEMENT  
(26 numéros)  
**1 995F**

**1 AN**  
D'ABONNEMENT  
(52 numéros)  
**3 990F**

**EN VENTE  
TOUS LES JEUDIS  
SUR TOUT  
LE TERRITOIRE**



**LES NEWS DE LA SEMAINE**

**DES ARTICLES SANS LANGUE DE BOIS**

**INTERVIEW, POLITIQUE, ÉCONOMIE, SOCIÉTÉ, ...**

CONTACTEZ-NOUS : 29 18 08 - [contact@actu.nc](mailto:contact@actu.nc) - [www.actu.nc](http://www.actu.nc)

## JE M'ABONNE !

Je reçois l'hebdomadaire **Actu.nc** chaque semaine

Je choisis mon abonnement

**6 MOIS**  
(26 numéros)  
**1995F**

**1 AN**  
(52 numéros)  
**3990F**



## BULLETIN D'ABONNEMENT

À compléter et à renvoyer à : ACTU - Service abonnements 29 bis avenue Foch - BP 18 695 - 98 857 Nouméa cedex **ou abonnez-vous en ligne sur [www.actu.nc](http://www.actu.nc)**

Nom .....

Prénom .....

Adresse .....

Code postal .....

Ville .....

Adresse mail .....

Téléphone .....

Code promo

Je choisis de régler par :

Chèque (libellé à l'ordre de Actu.nc)  Virement bancaire

Je déclare m'abonner à Actu.nc selon la législation en vigueur.

Date et signature :

Contact abonnements: [marketing@actu.nc](mailto:marketing@actu.nc) - 29 18 08

Offres réservées aux habitants de Nouvelle-Calédonie: province Sud, province Nord et Îles Loyauté. L'abonnement comprend la livraison du journal Actu.nc par l'OPT, une fois par semaine. Actu.nc est disponible en kiosque : pour connaître nos points de vente, rendez-vous sur notre site internet : [www.actu.nc](http://www.actu.nc)  
Vous recevrez un e-mail de confirmation et votre 1<sup>er</sup> numéro Actu.nc lorsque nous aurons reçu votre paiement.

## Foires, salons, marchés : les clés pour réussir sa participation



**V**itrines des savoir-faire, les marchés, salons et foires sont attendus, tant par les artisans qui peuvent y présenter et vendre leurs productions que par les visiteurs qui s’y rendent toujours nombreux. Ces événements, qui rythment l’année dans de nombreuses communes, permettent de mettre en valeur le patrimoine artisanal, culturel et économique local.

Au-delà, ils représentent pour l’exposant un enjeu marketing important : ventes, commandes, fidélisation, prospection, notoriété, image, observation de la concurrence, rencontre de futurs distributeurs et sous-traitants... Autant de pistes de développement que ces rendez-vous vous apportent après quelques heures ou journées seulement consacrées sur place !

Pourquoi et comment y participer ? Quels investissements cela représente-t-il ? Avec quelles retombées ? Que faire avant, pendant et après l’événement ? Vous trouverez dans ce dossier de précieux conseils et retours d’expérience pour préparer au mieux vos événements 2021 et dynamiser le développement commercial de votre entreprise !



## ● VENDRE

C'est tout l'enjeu sur les salons, marchés et foires. Et ça marche ! Nombre d'artisans utilisent cet unique canal **pour commercialiser leur production**. Nombreux aussi sont les exposants fidèles, qui ne rateraient sous aucun prétexte ces rendez-vous annuels. À l'heure du E-commerce, les expositions répondent in situ aux attentes de consommateurs à la recherche d'échanges et de dialogue, avides de découvertes et en quête de produits authentiques, qualitatifs et originaux.

Vous pensez qu'être exposant « ne vaut pas le coup /coût » ? C'est oublier que chaque visiteur, s'il est présent, a forcément un intérêt pour la thématique de l'exposition, et peut-être un projet (donc un budget correspondant) qui ne demande qu'à être concrétisé ! Rentables, ces événementiels grand public le sont indéniablement. Mais le retour sur investissement ne se limite pas au chiffre d'affaires réalisé le jour J.

Un salon est en effet bien plus qu'un lieu de vente, c'est l'occasion de vérifier si l'offre de l'entreprise correspond à la demande du marché, c'est alors un formidable levier pour s'y ajuster ou y renforcer son positionnement. **Fidéliser la clientèle, rencontrer de nouveaux acheteurs, lancer ou tester des nouveautés, travailler son image, se faire connaître rapidement si l'on vient de démarrer**, les retombées sont multiples, que vos objectifs ciblent une clientèle de particuliers ou d'entreprises.

Les événementiels sont aussi des opportunités pour assurer une **veille concurrentielle efficace** et permettre les échanges entre professionnels pour éventuellement **tisser de nouvelles collaborations ou complémentarités**.

Les supports de communication de l'évènement et le relais assuré par les médias et réseaux sociaux élargissent significativement la visibilité des exposants et multiplient leurs occasions de contacts.

Ces rendez-vous conviviaux ont donc plus que jamais leur place dans les échanges commerciaux, à condition de les choisir judicieusement

et de s'y préparer avec rigueur et méthode. La participation à un événement doit être anticipée, gérée et suivie comme un projet à part entière. Son succès dépend de votre implication avant, pendant et après.

## ● BIEN CHOISIR SON ÉVÈNEMENT

Il convient tout d'abord de choisir le ou les salons/foires/marchés auxquels participer, **en fonction de l'activité de son entreprise, de sa clientèle et des objectifs attendus** (de vente ou d'image). Et pour cela rien de tel qu'une visite préalable des diverses manifestations existantes ! Cela permet d'appréhender l'ampleur de l'évènement, d'étudier la surface d'exposition et son agencement, l'ambiance, le nombre et le type de visiteurs, de se renseigner sur les tarifs des emplacements et les formalités d'inscription.

Les événements grand public sont des lieux privilégiés pour se faire connaître, présenter ses produits et vendre en direct. « *Nous avons débuté les marchés il y a treize ans et vendons quasi-exclusivement lors de manifestations grand public* » témoigne Josiane Ragué, de la **boucherie-charcuterie La Campagnarde** à la Foa. « *Nous sommes bien connus maintenant, nous ne manquons aucun rendez-vous, notre clientèle sait qu'elle nous y retrouvera ! Pour chaque évènement nous apportons les produits qui marchent le mieux. Au « Salon Saveurs et Traditions de la Maison des artisans», c'est notre charcuterie sèche qui est très appréciée.* »

Les salons professionnels, aux thématiques spécialisées (ex : Salon Accessoires auto et Tuning, Salon du mariage, etc.) attirent moins de visiteurs mais ces derniers constituent le coeur de cible. Le retour sur investissements est différé et nécessite d'engager un suivi commercial efficace après le salon.

**Attention** : pour les événements "phares", les habitués pré-réservent d'une année sur l'autre. Faites savoir **plusieurs mois à l'avance** à l'organisateur votre souhait de participer ... « *Pour la Foire de Bourail mi-août, les inscriptions des artisans d'art sont ouvertes dès mars et clôturées fin mai* » précise la CMA-NC.

**L'agenda des principaux événements organisés en 2021 est à consulter en page 4 !**

## ● DÉFINIR BUDGET ET OBJECTIFS

**Un budget prévisionnel** doit être établi. Il inclut la location de l'emplacement, les frais de restauration, de conception et d'aménagement de stand, de transport des marchandises ou mobilier, de communication, et éventuellement les frais de déplacement et d'hébergement. Sur certains événements, les stands peuvent être partagés entre 2 exposants afin de réduire les frais de location d'emplacement : idéal lors d'un lancement d'activité ou pour se tester ! Renseignez-vous...

« *Un salon c'est un coût* » explique Bertrand Vanhalle, responsable de



la Maison des artisans, « mais c'est à mon sens le meilleur des investissements publicitaires, notamment en temps de crise. Cela permet de montrer que l'entreprise est toujours là. Le contact direct avec la clientèle et la rencontre de nouveaux acheteurs peuvent faire gagner des parts de marché. Il faut en amont se fixer des objectifs et s'interroger sur la démarche et les moyens à mettre en place pour les atteindre. »

**Ces objectifs doivent être concrets et formulés clairement, être réalistes, atteignables et surtout mesurables**, avec des indicateurs tels que le nombre de contacts clients, de ventes directes, de commandes ou devis planifiés, de cartes de visites distribuées... Ces mesures permettent d'établir ensuite le bilan précis de sa participation et d'envisager (ou non) de la reconduire. Olivier Goujon (**Sur Facebook : Hydrosseed & Gabions NC**) est présent depuis une dizaine d'années au salon BAT EXPO. Il confirme que « cela fait partie du métier, il faut être présent à ces rendez-vous. C'est un investissement financier et humain important, 120 000 F à chaque fois pour mon entreprise. Pendant le salon il faut donc être professionnel et intelligent, c'est-à-dire savoir parler de son métier et capter la clientèle. Cela m'amène en moyenne 6 à 7 chantiers. »

## FAIRE UN RÉTRO-PLANNING

C'est l'outil incontournable ! Il vous permettra d'avoir une visibilité précise **des étapes essentielles**. Fixez pour chacune d'elle une date butoir et un temps de préparation. Partez du jour d'installation sur le salon et remontez le temps.

- ✔ Inscription à l'événement et réservation de l'emplacement
- ✔ Conception du stand + son aménagement avec réservation éventuelle de mobilier et décoration
- ✔ Réservation de l'hébergement si déplacement
- ✔ Fabrication de vos produits et constitution de votre stock dédié à l'événement (à lister par écrit pour l'ajuster pour de prochaines manifestations)
- ✔ Préparation des outils commerciaux (offres ou remises spéciales, organisation d'un jeu, argumentaires de vente, book photos, menus, gammes de produits, échantillons...)
- ✔ Conception et impression des supports de communication (banderoles, drapeaux publicitaires, brochures)
- ✔ Préparation de vos indicateurs de suivi et de mesure ( fiches contact-client, planning de rendez-vous pour devis ...)
- ✔ Lancement de la communication (réseaux sociaux, mailings...)
- ✔ Préparation du fonds de caisse et sa sécurisation. Pourquoi pas location d'un TPE pour un paiement par carte bleue sur place ?

« Les artisans doivent aussi penser à constituer une « caisse secours » contenant ciseaux, stylos, scotch, agrafes, colle, marteau, pince, etc. Même si nous sommes toujours là pour dépanner ! », ajoute Bertrand Vanhalle .

## SOIGNER SA COMMUNICATION

Il faut prévoir en nombre suffisant les indispensables cartes de visite et documents commerciaux. Et mettre à jour son site Internet le cas échéant, en informant de l'événement. Vous pouvez ajouter un encart au bas de vos factures, de votre signature mail, sur votre message d'accueil téléphonique. Et bien évidemment **communiquer** sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram) ! En annonçant à l'avance votre prochaine participation, en postant une photo du stand en cours de préparation, relayée le jour J d'une photo de l'installation terminée. Les possibilités sont nombreuses pour faire savoir que vous êtes mobilisé et sont autant d'invitations pour vos clients à venir vous rendre visite.

## SE DÉMARQUER

**Le jour J, tout doit être prêt avant l'arrivée des premiers visiteurs** qui vont être énormément sollicités en très peu de temps. Le défi est d'attirer leur attention grâce à un agencement judicieux de l'espace, des produits et des brochures commerciales.

**Le stand** est l'identité de l'entreprise, il est essentiel de soigner le design, les couleurs et l'ambiance. Faites des recherches sur Internet pour vous inspirer des tendances actuelles d'aménagement, de mise en avant des produits et mises en scène. Evitez de trop charger selon le principe « trop d'information tue le message ». **Il n'est pas nécessaire de tout montrer mais préférable de faire des choix**, de privilégier les nouveautés, de tenir compte du public présent. Bernard Lechiguero (**Sur Facebook : Pierre et Patrimoine SARL - Taille de pierre**) exposant à BAT EXPO depuis de longues années s'est tourné, au lancement de son atelier, vers les salons « Habitat Déco » et « Jardinage ». « Ces deux salons offrent plus de visibilité pour cette récente activité. Je présente mon travail aux visiteurs en choisissant des pièces liées au thème du salon, une cheminée au salon déco et une vasque au salon jardinage par exemple. Nous avons investi dans des banderoles avec le logo et l'adresse de l'entreprise, des toiles tendues avec des photos de nos réalisations et un catalogue en consultation sur le stand pour accrocher les gens ».

**Face à vos visiteurs, usez du «story-telling»** : délivrez-leur l'histoire qui se cache derrière le produit. Car ils sont curieux de vos fabrications, mais aussi de VOUS, de votre savoir-faire et de votre parcours professionnel ! Dialoguez avec eux sur vos techniques et matières



premières, ce qui les différencie de la concurrence, expliquez la construction de vos prix, le nombre d'heures de travail nécessaires à vos fabrications, parlez de l'histoire de l'entreprise...

**N'oubliez pas aussi d'écouter:** quels sont les besoins du public, qu'aimerait-il trouver et qu'il n'y a pas sur le stand, que pense-il des produits testés ?

**Enfin, tout au long de la journée, prenez-le temps de faire votre suivi commercial :** remplissez vos fiches contacts, noter les ventes faites (nature, quantité, prix de vente, niveau de remise ...). Ecrivez aussi immédiatement tout ce qui a manqué ou peut être amélioré (mise en place du stand, produits, matériel, etc.).

## Rentabilité : les 3 ratios les plus utilisés.

Ces ratios sont à comparer pour un même rendez-vous d'une année sur l'autre, et entre les différents événements auxquels vous participez.

• **Coût du contact utile** (utilisé en publicité) = coût total de votre stand / nombre de visiteurs venus sur votre stand.

• **Retour sur investissement** = ventes + équivalent contacts + cumul des devis / coût total de votre stand.

Ce ratio indique les retombées de chaque franc dépensé pour l'opération.

• **Puissance de feu commerciale** = nombre de visiteurs venus sur votre stand / (nombre de commerciaux X nombre de jours salon).

Ce ratio mesure votre capacité ou celle de votre équipe commerciale à générer des contacts. Vous pouvez ensuite le décliner pour chaque commercial, afin d'effectuer des comparaisons.

## ANIMER VOTRE STAND

Pour capter les visiteurs, les faire rester plus longtemps et attirer d'autres curieux, il est toujours judicieux de prévoir ateliers, dégustations, contenants « *TESTEUR* » pour les cosmétiques, échantillons de matières premières à faire toucher, bulletin de jeu à faire remplir : les occasions ne manquent pas de faire participer le visiteur, de lui faire vivre une expérience différente.

Bruno Aurelio, de Pacific Fair, conseille aux exposants « *d'aller vers le public, de ne pas rester assis sur sa chaise ou derrière son téléphone. Les artisans d'art peuvent par exemple faire des démonstrations. Toutes les animations sont inscrites dans le programme de nos événements. Des défilés sont aussi possibles, nous mettons à disposition mannequins, photographes et vidéastes pour les créateurs qui souhaitent présenter leurs collections (vêtements, bijoux, accessoires, ...). Ils pourront ensuite partager ces photos et vidéos sur leurs réseaux sociaux.* ». Ces « événements dans l'événement » seront de pertinentes « story » pour alimenter vos fils d'actualité sur les réseaux !

## NOUER DES CONTACTS

Ces événements sont aussi l'occasion de tisser des liens avec d'autres exposants, pour peut-être développer de prochaines collaborations. « *J'ai fait de belles rencontres lors de ces salons. J'ai été très bien accueillie par la petite famille des artisans et j'ai pu bénéficier des conseils de mes voisins de stand* » se réjouit Aurélie Prince (**Sur Facebook : Braidly Lily**) qui réalise des accessoires et décorations 100% fait-main en coton recyclé. Un sentiment partagé par Audrey Doucet (**Sur Facebook : EquiLibre NC Etre bien**) qui propose des sprays auriques et des bijoux. « *Pour mes premiers salons j'ai partagé un stand avec la créatrice Petite Pierre et elle m'a fait bénéficier de son expérience pour mettre en valeur mes produits* ».





## ● L'HEURE DU BILAN...ET DES RELANCES

Une fois les portes du salon fermées, le stand démonté, les stocks rangés... vient alors un travail de bilan aussi bien **quantitatif** (calcul du nombre de contacts utiles, chiffre d'affaires, marges et panier moyen des acheteurs...) que **qualitatif** : que vous a enseigné l'observation de la concurrence ? quels sont les changements à apporter la prochaine fois ?

Suite à sa première participation en 2020 à la Foire du pacifique la créatrice de Braidily Lily a remporté le prix du meilleur stand. « Cela a bien marché donc je me suis inscrite à d'autres manifestations. Je fais un bilan après chaque évènement pour évaluer les modèles et couleurs qui ont le plus séduit la clientèle et refaire mon stock en conséquence. Grâce à ces salons je constitue aussi mon fichier clients, ce qui me permet de faire des mailings pour les informer des prochains évènements et de mes nouvelles collections. J'ai aujourd'hui plus de visibilité, je vais pouvoir cibler les rendez-vous réellement porteurs auxquels je participerai en 2021. »

Les retombées ne sont pas seulement à mesurer au lendemain de la manifestation mais dans les semaines ou les mois suivants, lorsqu'aura joué le bouche-à-oreille ou, si vous travaillez sur commande, que vous aurez fait votre travail de relance par mail ou téléphone pour **planifier les devis à réaliser, tout en remerciant** vos prospects de l'intérêt qu'ils ont manifesté pour votre activité. Un suivi qui prouvera le sérieux et la réactivité de votre entreprise... et d'avoir une vision exacte de la rentabilité de votre investissement en tant qu'exposant !

## ● La CMA-NC à vos côtés avec...

- **Des formations** : Création de supports de communication - Créer la page Facebook de son entreprise - Concevoir un stand attractif

+ d'infos : CFA Tél. 25 97 40 - fc@cma.nc

- **Des dispositifs de soutien aux exposants** : Coup de pouce financier pour la location de stand (Prise en charge partielle du coût du stand pour la Foire de Bourail et celle du Pacifique) et organisation de concours de stands sur certaines foires. Les concours et remises de prix permettent de valoriser vos savoir-faire auprès du grand public.

+ d'infos : CMA-NC Tél. 28 23 37

## Le Marché alternatif : écolo et solidaire

« Ce marché est né sous l'impulsion d'un collectif d'artisans désireux de proposer un mode de consommation nouveau, une « alternative » au modèle classique » explique Stéphane Thomas. « La charte de bonnes pratiques, signée par les exposants, recense ses valeurs constitutives : filière biologique, empreinte écologique, économie circulaire, circuits courts, bien-être, éco-conception, innovation participative, économie sociale et solidaire, respect des objectifs de développement durable, responsabilité numérique et énergies passives. Cet évènement est garanti par le dispositif MACA® (Marché alternatif certifié conforme) ».

Les **4 éditions** annuelles réunissent quelques 80 exposants, parmi les 150 adhérents. L'édition de novembre 2020 a attiré 5 000 visiteurs. Dans le prolongement du marché, la co-boutique alternative a été créée. Cet espace partagé pour un temps limité, est animé par les exposants-créateurs eux-mêmes, avec diverses animations et ateliers.

Chantal Rouaud (**Sur Facebook : Folie d'Savon**) installe avec plaisir son stand sous les flamboyants du Parc forestier, à chacune des éditions de fin d'année. « J'ai tout de suite adhéré au concept. Chacun apporte sa petite touche pour la décoration du marché et pour sa réussite. Notre clientèle, à la recherche de produit locaux, faits main vient pour nous rencontrer, ce sont de belles opportunités d'échanges. Cela a été très agréable aussi de tenir la co-boutique et de conseiller les clients sur les produits de mes confrères. »

+ d'infos : Stéphane au 24 74 47 - info@lacaravane.nc

[www.marche-alternatif-nc.com](http://www.marche-alternatif-nc.com)



# Ça vous concerne

## VENTE : L'expérience client

Au-delà de l'achat... de l'émotion, une histoire, des valeurs partagées !



### CONNAISSEZ-VOUS CE CONCEPT ?

L'expérience client désigne **des émotions et sentiments ressentis par un client avant, pendant et après l'achat** d'un produit ou service. Aujourd'hui, le client ne fait plus simplement qu'acheter, il est un **consom'acteur**. Il s'informe, compare, s'intéresse à l'identité du fabricant ou prestataire, à la provenance des produits et à leur qualité, aux valeurs véhiculées par l'entreprise ... et la recommande autour de lui, donne son avis sur vous, vos produits, interagit sur vos réseaux sociaux, bref : il peut influencer !

Ainsi, le client ne va plus acheter de la viande, il se rend chez son artisan boucher dont il apprécie la bonne humeur et les conseils de cuisson. Il ne prend pas juste une baguette, il va dans cette bonne boulangerie où il connaît le vendeur et où se diffuse une agréable odeur de pain frais. La différence réside dans l'envie de vivre une expérience...

### POURQUOI S'Y INTÉRESSER ?

Les clients ont à leur disposition une multitude de choix. Et lorsqu'ils ne font appel qu'à leur raison, le premier critère de sélection est le prix. Ils ont alors tendance à « zapper » les différents produits ou prestations selon le prix proposé. C'est pourquoi, il est essentiel d'aller au-delà de la raison et de faire appel à leurs émotions, à ce qu'ils ressentent. **Un bon prix et un bon produit ne suffisent plus** car le consommateur « achète » aussi une histoire, des valeurs et non pas uniquement un objet ou une prestation. Il privilégie les artisans qui lui permettent de se sentir reconnu, valorisé, informé, unique.

Créer une véritable expérience autour de l'acte d'achat vous permettra de :

- **Améliorer la satisfaction** de vos clients actuels et maintenir une relation de confiance avec eux
- **Renforcer la fidélité de vos clients** : ils reviennent et avec une fréquence d'achat et un panier moyen plus élevés !
- **Faire d'eux des ambassadeurs** de vos produits et donc, attirer de nouveaux clients
- **Améliorer ou renforcer votre image** : proximité, sur-mesure, qualité, écoute, conseil, fiabilité, innovation = opportunités d'affaires supplémentaires !
- **Vous démarquer de la concurrence** : vous offrez un petit « supplément d'âme » précieux...et que les autres n'ont pas.

### CONCRÈTEMENT

- **Utilisez tous les canaux à votre disposition, sans en oublier un seul, pour affirmer votre identité.** L'expérience client regroupe les interactions que le consommateur peut avoir avec votre marque ou votre entreprise. Celle-ci est représentée par vous-

même et vos employés, vos services et fabrications, votre magasin, votre accueil téléphonique ou votre service après-vente mais aussi vos réseaux sociaux (Facebook, Instagram...), site Internet et publicités...

- **Créez du lien et humanisez.** Accentuez la proximité avec vos clients via le ton dans vos publicités, grâce à la personnalisation des relations et à l'ambiance sur le point de vente : convivialité, dégustation, diffusion d'une senteur, informations sur l'histoire de l'entreprise, etc.
- **Misez sur une relation de qualité et fixez cette exigence dans la durée.** L'expérience client n'est pas un résultat mais plutôt un parcours, c'est-à-dire une succession d'événements ayant laissé une trace dans la mémoire de celui qui l'a vécue.
- **Donnez un sens à ce que vous produisez et vendez.** Les clients sont en recherche d'authenticité. Faites visiter votre atelier de fabrication ou de réparation, ayez recours à des produits fabriqués localement pour soutenir l'artisanat calédonien.
- **La co-création.** Elle consiste à consulter et intégrer les consommateurs dès le début du processus de création, afin de prendre en compte leurs attentes et leurs goûts. Cette méthode renforce leur attachement et leur sentiment de confiance. Les clients en-dossent alors un rôle d'acteur à part entière. Vous fabriquez des produits alimentaires ? Pensez à solliciter quelques-uns de vos clients afin qu'ils goûtent et sélectionnent des produits que vous pourriez mettre en vente.

### LE NUMÉRIQUE AU SERVICE DE LA PROXIMITÉ

Le digital est très utile pour la création d'une expérience client. **Les outils de gestion de la relation client** permettent de collecter des informations sur les clients (nom, coordonnées, date de naissance, historique des achats, ...). Grâce à ces renseignements, vous êtes en mesure de reconnaître plus facilement vos clients et donc de construire une proximité avec eux.

**Les réseaux sociaux** offrent la possibilité de créer et maintenir un lien avec les clients. Par exemple, lors du lancement d'une brasserie artisanale locale, les gérants ont publié sur Facebook des photos d'eux, installant leur machine dans leur future boutique. Raconter leur aventure a permis de tisser un lien avec leur future clientèle. Ainsi, le client, dans son acte d'achat, a le sentiment de contribuer à l'aventure de cette brasserie.

**BESOIN D'AIDE POUR VOTRE DÉMARCHE COMMERCIALE ? N'HÉSITEZ PAS À CONSULTER GRATUITEMENT NOS CONSEILLERS CMA, À NOUMÉA ET DANS NOS 5 ANTENNES.**

# Le *Small Business Act* pour les TPE calédoniennes

**Le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a présenté en novembre dernier son plan de structuration pour les très petites entreprises, en présence des représentants des 3 Chambres consulaires (CCI-CMA-CANC) et des organisations patronales (CPME, U2P, MEDEF).**

Le poids des TPE dans l'économie locale est unanimement reconnu mais ne doit pas faire oublier leur vulnérabilité. Il était nécessaire et urgent de faire évoluer un cadre administratif et réglementaire contraignant et pénalisant. Ce plan de relance a été élaboré suite au recueil des difficultés rencontrées par les entrepreneurs, lors des grands débats et des discussions entre le gouvernement, les provinces, les Chambres consulaires et les organisations patronales.

Ce plan dénommé *Small Business Act* propose 24 mesures concrètes pour soutenir les TPE et faciliter leur gestion quotidienne, articulé en 5 axes :

- Renforcer la protection sociale et patrimoniale des entrepreneurs
- Soutenir le développement des TPE et leur activité
- Simplifier les démarches administratives
- Professionnaliser les activités et sécuriser les conditions d'exercice
- Prévenir les difficultés.

**Parmi les 35 000 entreprises calédoniennes du secteur privé marchand, plus de 85% ne comptent pas de salarié et 80% comptent moins de 10 salariés.**

## CRÉATION DE NOUVEAUX STATUTS ATTENDUS : DES MESURES PHARES

- Le statut d'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL) va permettre à l'entrepreneur d'affecter un patrimoine professionnel à l'entreprise pour mettre son patrimoine personnel à l'abri. Sous statut EIRL, on doit choisir son mode d'imposition : impôt sur revenu ou impôt sur les sociétés.
- La création d'un statut spécifique du conjoint : collaborateur, associé ou salarié, qui donnera accès à une protection sociale.
- La création de coopératives artisanales et commerciales qui favoriseront les synergies et la mutualisation des moyens.

## FAVORISER LA CROISSANCE DES TPE

Dans le prolongement de la plateforme numérique Cesam.nc (cf page 18), des mesures de simplification des démarches et de soutien des TPE ont été décidées :



- Instaurer un droit à l'assurance qui permettra aux entrepreneurs d'obtenir un contrat de responsabilité civile professionnelle à prix attractif.
- Mise en place d'un crédit-bail qui facilitera l'achat de local professionnel (via le versement de loyers mensuels).
- Orienter davantage la commande publique vers les TPE du territoire.
- Mise en place d'un dispositif « Dailly inversée » afin de réduire les délais de paiement des collectivités, qui pénalisent parfois ces entreprises à la trésorerie limitée.

## RENFORCER LA FORMATION ET L'INFORMATION

La CMA-NC se réjouit de la professionnalisation des primo-créateurs d'entreprise, par le suivi d'un stage préparatoire à l'entrepreneuriat, de l'encouragement du salariat et de la réglementation des professions.

La plupart de ces mesures entreront en vigueur en 2021. C'est le rôle de la CMA-NC de contribuer à ces prises de décisions et de les faire vivre concrètement au sein des entreprises. Votre Chambre consulaire est plus que jamais mobilisée pour la mise en œuvre opérationnelle du *Small Business Act*.



sur le site [cma.nc](http://cma.nc) > dossier de presse > *small business act* caledonien

## Les Établissements Recevant du Public (ERP) : Ce qu'il faut savoir



**Dès lors qu'un professionnel s'installe dans un lieu de travail, ou s'il a des projets pour le remanier ou l'aménager, il doit se préoccuper de sa mise en conformité vis-à-vis de la réglementation concernant les Établissements Recevant du Public (ERP).**

### Définition

Les ERP sont des bâtiments dans lesquels des personnes extérieures sont admises. Peu importe que l'accès soit payant ou gratuit, libre, restreint ou sur invitation. Ils sont classés en catégories qui définissent les exigences réglementaires applicables.

### Classement des ERP

Les établissements recevant du public sont classés en cinq catégories selon le nombre de personnes susceptibles d'être accueillies.

NB : Les salariés ne sont pas comptabilisés pour ce classement

- 1<sup>ère</sup> catégorie : au-dessus de 1 500 personnes
- 2<sup>e</sup> catégorie : de 701 à 1 500 personnes
- 3<sup>e</sup> catégorie : de 301 à 700 personnes
- 4<sup>e</sup> catégorie : 300 personnes et au-dessous
- 5<sup>e</sup> catégorie : Petits établissements recevant peu de public. Le nombre limite de personnes pouvant être accueillies dans les établissements de 5<sup>e</sup> catégorie dépend du type d'établissement.

**La majorité des entreprises artisanales sont des ERP de 5<sup>e</sup> catégorie.**

### Réglementation applicable

La réglementation existante en Nouvelle-Calédonie est la délibération n°315 du 30 août 2013 relative à la protection contre les risques d'incendie et de panique dans les établissements recevant du public.

La Direction de la Sécurité Civile et de la Gestion des Risques, via son **Bureau de la gestion des établissements recevant du public**, est en charge de la définition, de la mise en œuvre et du contrôle du cadre réglementaire applicable en matière de prévention des risques dans les ERP.

### La procédure d'ouverture d'un ERP

Une **demande d'avis préalable à la réalisation du projet ERP** doit être effectuée pour tout projet de :

- Construction
- Aménagement
- Modification
- Changement de destination d'un ERP

Avant toute chose, vérifiez que votre établissement est bien un ERP. Pour cela, contactez le Bureau de la gestion des établissements recevant du public et décrivez précisément votre activité et votre établissement.

**+ d'infos :** Tél. 20 77 36 - E-mail : erp@gouv.nc

Si votre établissement est un ERP, vous devrez **vous adresser à un bureau d'études pour la réalisation du dossier de demande d'avis préalable** à la réalisation du projet ERP. Le bureau d'études doit être déclaré auprès du Comité Territorial de Sécurité et spécialisé en matière de prévention des risques d'incendie et de panique.

La liste des bureaux d'études est disponible sur le site Internet du Bureau des ERP :

[www.securite-civile.gouv.nc>securite-civile-la-direction>organisation>service-de-la-planification-des-risques>bureau-de-la](http://www.securite-civile.gouv.nc>securite-civile-la-direction>organisation>service-de-la-planification-des-risques>bureau-de-la)

### Délais

**Attention ! La demande d'avis à la réalisation du projet se fait : Préalablement à l'octroi du permis de construire s'il y a lieu, et, si le permis de construire n'est pas exigé, avant la réalisation du projet**

L'avis préalable à la réalisation du projet est rendu sous un délai de trois mois à partir de la date de dépôt de la demande.

Si l'opération n'a pas été réalisée dans le délai de validité du permis de construire, ou dans un délai de dix-huit mois si aucun permis de construire n'est imposé, une nouvelle demande doit être effectuée.

### Les sanctions en cas de non-respect

En cas de non-respect de la réglementation relative aux ERP, les établissements risquent **une fermeture provisoire**.

**+ d'infos :**

Chargée de mission en environnement et économie circulaire de la CMA-NC  
Tél. 28 23 37 ou au 93 41 52 - dd@cma.nc

**Jorick,**  
*en reconversion*

“ Avant, j’étais couvert  
par la mutuelle de  
mon ancien patron.  
Maintenant, ma santé  
c’est avec la MDF.”

## La MDF, on y a tous droit !

En couverture individuelle avec le contrat Santé Volontaire.

À partir de 2100F/mois seulement. Adhésion sur [www.mdf.nc](http://www.mdf.nc)



BE 10/2014-01/2014



✓ **Le vêtement de travail  
par excellence !**



**Vêtements sur mesure broderie, personnalisation de vêtements et EPI**  
[vetral@canl.nc](mailto:vetral@canl.nc) - 79 14 38 - 76 77 56 ou par email [commercial.vetral@canl.nc](mailto:commercial.vetral@canl.nc)

<https://vetral.nc> • 46 Rue Auer • Ducos • 98800 • Nouméa • (+687) 28 26 17

# DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

## Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose des terrains :

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



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



**46 70 10**

## QUINCAILLERIE CALEDONNIENNE



Commandez nos produits sur :

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

13 rue Ampère - Ducos - Nouméa - Tel. 27 47 22 - Fax. 27 42 66 - [info@quincaillerie.nc](mailto:info@quincaillerie.nc)  
Ouvert du lundi au vendredi de 7h à 17h en continu et le samedi de 07h30 à 11h30

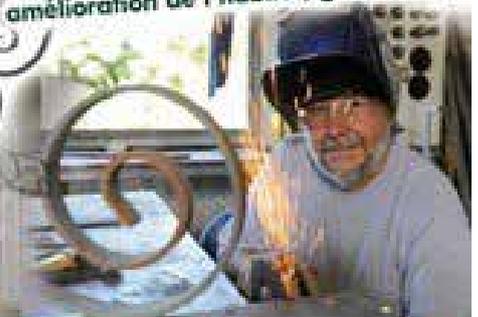


## PAITA STEEL

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



L'Art de fabriquer des objets en fer  
Grilles, portails, ouvrages métalliques  
amélioration de l'habitat, garde corps.



47 morcellement Georget La Tamea  
98 890 PAITA

Tél/Fax : 35 16 06  
Mobilis : 78 63 19

# Savoir-Faire

## Mécano engagé

### Parcours

Avant de créer Méca Express, en 2004, Stéphane Lechanteur-Socci a été chef d'atelier pendant 10 ans. « J'ai passé un CAP de mécanique automobile à Jules Garnier. Je me suis rapidement orienté vers ce métier car j'ai toujours été passionné par les sports automobile et la mécanique ». L'artisan s'est formé tout au long de sa vie professionnelle. Notamment en Chine, où il est parti deux fois pour suivre une formation en anglais de technicien supérieur. « Chez Méca Express, on a été jusqu'à six mécaniciens et deux secrétaires, avant de volontairement réduire l'activité. Âgé de 48 ans, j'ai envie de ralentir, de prendre plus de temps pour moi, ma famille et ma passion ». Car Stéphane Lechanteur-Socci a été champion de rallye automobile en catégorie 2 roues motrices en 2007. Il a participé à des compétitions en Nouvelle-Calédonie mais aussi au Vanuatu et en Nouvelle-Zélande, et a l'espoir de participer à une nouvelle saison cette année.

**Stéphane Lechanteur-Socci fait partie des premiers garagistes calédoniens à s'être engagé dans l'opération Garage propre. Son atelier de mécanique, Méca Express, à Ducos, arbore le label depuis 2009.**

La première impression en entrant dans l'atelier mécanique est...sa propreté ! Loin du cliché du garage poussiéreux et huileux, où seul le patron peut s'y retrouver dans un amoncellement de pièces détachées, Méca Express fait figure de clinique de l'automobile.

« Je me suis inscrit dans cette démarche Garage propre dès sa création, dans un souci de protection de l'environnement, explique Stéphane Lechanteur-Socci, le gérant. Nous exerçons un métier particulièrement polluant, c'est important de faire ce qu'il faut pour éviter tout débordement et laisser une planète en bon état aux générations futures. Cela a nécessité d'équiper l'atelier de séparateurs hydrocarbures pour éviter que les eaux de rinçage souillées ne repartent dans la nature. Dès que la cuve est pleine, nous faisons appel à une entreprise qui récupère les boues et les envoie en Nouvelle-Zélande pour traitement. Nous avons également mis en place un tri sélectif avec plusieurs poubelles pour les filtres à huiles, les filtres à air, les bombes aérosols, les chiffons et la ferraille. Les batteries et huiles sont elles aussi recyclées. Les clients sont très satisfaits de cet engagement. Il serait bien que ces bonnes pratiques continuent de se généraliser à l'ensemble des professionnels. »

Depuis son ouverture en 2004, Méca Express peut compter sur une clientèle fidèle. Stéphane Lechanteur-Socci travaille en binôme avec un mécanicien employé de longue date, titulaire d'un Bac pro Mécanique, et de son épouse qui a en charge la partie administrative et gestion.



**Stéphane Lechanteur-Socci, mécanicien, gérant de Méca Express**

Spécialisé sur la marque Subaru, l'artisan s'est également régulièrement formé en Nouvelle-Zélande, en Chine et en Australie sur la marque Great Wall. Il a particulièrement plaisir à travailler sur l'entretien des véhicules de compétitions. « Chaque véhicule est différent, avec de plus en plus d'électronique. Il a fallu s'équiper de bornes électroniques dernière génération pour toutes marques de véhicules. Nous disposons également de tous les outils pour la recherche de panne, la reprogrammation, la détection de fuite et la réparation de climatisation. C'est un métier qui exige une remise à jour régulière des connaissances car les véhicules évoluent très vite. En ce moment, nous sommes sur l'hybride et bientôt ce sera l'électrique. Nous ne pratiquons plus la mécanique d'il y a 20 ans, il faut s'accrocher ! »

**Méca Express, 2 bis rue Henri Simonin à Ducos  
Tél. 25 12 18 / Email. meca-express@mls.nc**

## Cuistot écolo

### Parcours

Yann Hernandez s'engage en apprentissage à 14 ans. Après un CAP, un Bac professionnel en cuisine et un CAP traiteur, il est propulsé chef cuisinier à 18 ans. Il travaille dans plusieurs établissements, dont le restaurant Le Louvre, dans le département du Rhône, qui décroche 2 fourchettes au Guide Michelin. Après 10 ans en restauration, Yann décide de quitter le métier, particulièrement éprouvant. Il se reconvertit dans la logistique et devient coordinateur évènementiel pour une marque de décoration d'intérieur et d'ameublement, pour laquelle il travaille 7 ans. Arrivé en Nouvelle-Calédonie en 2009, le jeune homme fait notamment partie de l'équipe logistique du déchargement des bateaux de l'usine du Nord au moment de sa construction. Sur l'île, des amis lui font découvrir la voile. Il navigue en Nouvelle-Zélande, au Vanuatu, passe un an sur les Îles Loyauté avant d'entamer un tour de Calédonie. « C'est à ce moment que l'idée d'une barquette comestible a germé, en voyant tous les déchets plastique sur les îlots du Nord ». Yann revient à Nouméa, avec l'envie de revenir à la restauration et recherche un snack à acheter. Il repère Master FOOD fin 2017 et démarre son activité en avril 2018.

**Lauréat de l'appel à projets alternatives aux produits plastiques à usage unique, lancé par la province Sud, Yann Hernandez est parvenu à supprimer 95% des déchets de son snack ambulant, grâce au Croc'Too, une barquette comestible.**

C'est lors d'un tour de Calédonie à la voile en famille que Yann Hernandez, choqué par la quantité de plastique jonchant les côtes, a l'idée d'un contenant mangeable. Quelques années plus tard, accompagné par les agents économiques de la CMA-NC pour le montage financier de son projet, il devient propriétaire de Master FOOD, un snack ambulant à l'entrée de Nouville et mûrit son projet.

Deux ans après la reprise de la roulotte, le confinement lui donne l'occasion de concrétiser son idée de contenant comestible. « Au lancement, je me suis concentré sur la carte. Moi qui sortais de la cuisine traditionnelle, voire semi gastronomique, cela a été un challenge d'imaginer des recettes et des produits de qualité pour de la restauration rapide (...) Par ailleurs, j'avais déjà banni les pailles, les couverts et les barquettes en plastique, puis la loi sur l'interdiction des produits plastiques à usage unique est passée. Mais mes poubelles n'avaient pas diminué de manière significative. Le confinement m'a fait mal financièrement mais beaucoup de bien mentalement. J'ai eu le temps d'avancer sur mon projet de barquette comestible... J'ai travaillé en collaboration avec mon artisan boulanger, pour voir si cela était réalisable. On a trouvé des solutions par des choix de moule, de pâte et de technicité de cuisson ».



**Yann Hernandez,**  
cuisinier et gérant du food truck Master FOOD

« Les organisateurs du TEDx au Centre Tjibaou ont fait appel à moi pour le repas, poursuit Yann Hernandez. J'ai lancé le produit à ce moment-là, cela m'a permis de le tester à grande échelle, avec 130 couverts. Je suis revenu avec seulement 3KG de déchets compostables. J'ai donc proposé le Croc'Too au snack, d'abord pour les suggestions du jour, puis pour toute la carte. Mes clients ont été agréablement surpris. Il y a eu un sacré engouement médiatique, notamment sur les forums zéro déchet et "végé" : les gens sont de plus en plus sensibles à cela ». Les évènementiels s'enchaînent, Master FOOD est sollicité pour des réceptions à la Communauté du Pacifique Sud, à la Maison de la biodiversité, au salon Nature au Parc fayard, ou encore au SILO. Fin 2020, l'artisan est récompensé pour son innovation en faveur de la prévention des déchets par la province Sud !

Séduite par sa carte originale et sa démarche écologique, la clientèle de Master FOOD s'élargit et se régale de ses mi-cuits de thon pané à la moutarde, tatakis, salades végétariennes crudités, houmous et tapenade, terre-mer de rillettes de thon et de poulet, et de son incontournable émincé de poulet mariné.

« L'objectif 2021 est de trouver d'autres partenaires, snacks, restaurants, manifestations... pour commercialiser les Croc'Too à d'autres confrères afin qu'ils s'approprient le produit », explique Yann, qui reste conseillé par la CMA-NC dans son développement.

**Master Food, rue du Capitaine Bois, au pied du pont de la presqu'île de Nouville. Du lundi au vendredi de 6H30 à 15H. Commandes spéciales, évènementiels et privatisation du site possible le soir et les week-end**  
**Tél. 84 20 70 Email. masterfoodnc@gmail.com**  
**Page Facebook : Master FOOD**

DEPUIS PRÈS DE 20 ANS, NOTRE MÉTIER  
C'EST DE VOUS AIDER À FAIRE LE VÔTRE.



**SOCALFI FINANCE VOS  
ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS**

**ÉQUIPEMENT  
INFORMATIQUE**

POUR QUE VOUS  
GARDIEZ TOUT ÇA  
EN MÉMOIRE



**UTILITAIRE**

POUR JOINDRE  
L'UTILITAIRE  
À L'AGRÉABLE



**SECTEUR  
ALIMENTAIRE**

POUR GARDER  
UN ESPRIT FRAIS



**MATÉRIEL  
MÉDICAL**

POUR COURONNER  
AVEC SUCCÈS



**TRAVAUX  
& BTP**

POUR QUE  
VOS PROJETS  
SOIENT BÉTONS



☎ 448 448

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

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

 **Socalfi**

UN CRÉDIT VOUS ENGAGE ET DOIT ÊTRE REMBOURSÉ. VÉRIFIEZ VOS CAPACITÉS DE REMBOURSEMENT AVANT DE VOUS ENGAGER.

Solutions de financement à usage personnel ou professionnel, **Sous réserve d'étude et d'acceptation par Socalfi**. Pour tout crédit à usage personnel, le client dispose d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de son acceptation (en VAC et LOA, délai réductible jusqu'à 3 jours en cas de demande de livraison anticipée). Prêteur : Socalfi - S.A.S. au capital de 262 530 000 CFP agréée en qualité de société de financement - 650 721 RCS Nouméa Siège Social : CC. La Belle-Vie, 224, rue J. Lékaué - Pk6 - BP 30500 - 98895 Nouméa Cedex. Intermédiaire en assurance sous le n° NC170047 ([www.riass.nc](http://www.riass.nc)).

**ARTISANS,**  
*Révélez votre identité graphique*

**LOGO  
AFFICHES  
FLYERS  
FACEBOOK  
SITE WEB**

 **89.12.17**  
[noumea.infographie@gmail.com](mailto:noumea.infographie@gmail.com)

**N O U M É A**  
**I N F O G R A P H I E**

 **JCB**

**VOTRE JCB MÉRITE  
D'ÊTRE RÉVISÉ PAR  
UN SPÉCIALISTE**



Pour vos révisions, faites confiance à la performance de notre SAV

**+ POUR TOUTE RÉVISION  
1 SAC GLACIÈRE OFFERT\***

APPELEZ-NOUS  
**41 40 72**

 **ALMAMETO**  
ÉQUIPEMENTS  **JCBNC**

\*Offre valable jusqu'au 28 février 2021. Construisons notre pays, économisons l'énergie.



**MAGASINS DE QUARTIER,  
GRANDES SURFACES.**



**BARS, RESTAURANTS,  
GÎTES ET HÔTELS.**

# VOUS VENDEZ DE L'ALCOOL SUR PLACE OU À EMPORTER ?



**Vous et votre personnel,  
vous êtes concernés,  
nominativement,  
par cette formation obligatoire.**

[province-sud.nc/formations-vente-alcool](http://province-sud.nc/formations-vente-alcool)



EMBO