



# Artisans

toute l'information pour votre entreprise



## Dossier TRÉSORERIE Le nerf de la guerre

**ÇA VOUS CONCERNE**

2020 : État des lieux de l'artisanat

**BON À SAVOIR**

Les groupements d'employeurs pour faciliter les recrutements  
Le Service entreprises de l'IEOM



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

**NOUVELLE-CALÉDONIE**

**NOUVEAU** RENAULT TRUCKS MASTER RED EDITION

**SEUL UN PRO DU CAMION**

**PEUT CONCEVOIR LE VÔTRE**



Fourgon simple cabine  
gamme propulsion  
de 12 à 17m<sup>3</sup>



Plateau ridelle



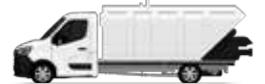
Benne basculante



Frigorifique



Polybras



Benne à Ordures  
Ménagères (BOM)

**MASTER  
EDITION**  
**Rd**

**UNE EXCLUSIVITÉ  
RENAULT TRUCKS**

À retrouver sur [www.nouveaumaster.nc](http://www.nouveaumaster.nc)



**SODAUTO INDUSTRIEL**

SERVICE COMMERCIAL | 25.05.45 | [commercialsdti@hgj.nc](mailto:commercialsdti@hgj.nc)  
123 rue Jacques Iékawé | PK4 | Nouméa

Construisons notre pays, économisons l'énergie.

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

**GRUPE  
JEANDOT**

**4**  
ACTUS

**12**  
FORMATIONS CMA

- Formations support à l'entreprise, formations réglementaires, formations techniques

**14**  
FORMATIONS CMA

- Qualification des aides boulangers

**16**  
APPRENTISSAGE

- Laurent Berger, gérant d'Electr'eau
- Neil Siwasiwa, 17 ans, alternant en 1ère année de CAP électricien

**18**  
INTERNET : VOIR ET ÊTRE VU

**20**  
VOS RENDEZ-VOUS CMA

**23**  
BON À SAVOIR

- Les groupements d'employeurs pour faciliter les recrutements
- 3 questions à François Katrawa, Responsable du Service entreprises à l'IEOM

**32**  
ÇA VOUS CONCERNE

- 2020 : État des lieux de l'artisanat

**34**  
SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

- La valorisation des déchets du BTP

**37**  
SAVOIR-FAIRE

- Sébastien Huber, boulanger-pâtissier,
- Sérina Saray, soudeuse



## Gérer pour voir loin.

Selon l'adage « Gouverner, c'est prévoir », pour piloter votre entreprise, vous devez avant tout en maîtriser sa gestion. Savoir gérer, c'est anticiper vos dépenses, vos recettes et ... les imprévus, c'est suivre l'évolution de votre trésorerie, et aussi disposer d'indicateurs qui vous permettent d'agir au bon moment. Savoir gérer, cela s'apprend et la CMA-NC est là pour cela. Nous, artisans, devons consacrer aux flux financiers de l'entreprise autant d'application et de temps qu'à notre cœur de métier. Cela vous semble compliqué ? On vous prouve le contraire dans ce dossier consacré à trésorerie. Nos conseillers vous informent et répondent à vos problématiques, ils vous accompagnent gratuitement pour faire un maximum d'économies, ils vous aident à mettre en place des outils simples et adaptés, fixer le bon prix de vente, faire le bon devis et facturer dans les règles de l'art. Nos formateurs vous proposent des stages accessibles pour mieux gérer. Vous pouvez sous-traiter votre comptabilité à notre Centre de gestion associatif. Autant de solutions à portée de main pour changer de regard sur les chiffres, et prendre en main cette part essentielle de votre activité. Car pour durer sur son marché, il n'y a pas de secret : la trésorerie, c'est le nerf de la guerre !

**Daniel VIRAMOUTOUSSAMY**

**Président de la CMA-NC**

**27**

**DOSSIER TRÉSORERIE LE NERF DE LA GUERRE**



## Agenda des salons

### Marché ARDICI

du vendredi 17 au dimanche 19 septembre

Une cinquantaine d'artisans adhérents de la marque collective ARDICI exposeront leurs créations, conçues et façonnées sur le territoire.

### 31<sup>e</sup> Salon Bât expo

du vendredi 1<sup>er</sup> au dimanche 3 octobre

Le salon emménagé au Parc des Expos de Nouville sur 7000 m<sup>2</sup> de surface d'exposition ! Un Rendez-vous important pour les professionnels du bâtiment : innovations et savoir-faire, s'exposent. De nombreux exposants seront présents pour vous guider et vous conseiller dans vos projets de construction, de rénovation ou d'embellissement.

### 3<sup>e</sup> Salon échappée Nord

le samedi 2 octobre

Organisé par Tourisme Province Nord, ce salon présente le secteur touristique de la province Nord. Ses différents hébergements : hôtels, gîtes, tables d'hôtes..., mais aussi les activités et les loisirs à réaliser : randonnées équestres et pédestres, plongées, activités nautiques, tressage, artisanat et gastronomie locale...

**+ d'infos et inscription :**

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

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

## Le Syndicat Artisanal des Esthéticiennes de Nouvelle-Calédonie (S.A.E.N.C.) renouvelle les membres de son bureau

• Mme Myriam ZMIROU MARGARON : présidente

• Mme Emma BILON : vice-présidente

### A quoi sert un syndicat professionnel ?

Il a pour mission de défendre et d'aider les entreprises exerçant un même métier ou appartenant à un même secteur d'activité.

Il est la seule structure reconnue par la loi ayant la capacité de négocier et d'élaborer des revendications professionnelles.

Le syndicat professionnel de l'esthétique défend l'intérêt des professionnels notamment au travers de la lutte contre l'exercice illégal de soins esthétiques (visage, corps, ongles) par des personnes non qualifiées.

Par ailleurs, pendant la période de confinement liée à la crise sanitaire du Covid-19, le syndicat a fortement contribué à la rédaction du plan de continuité de l'activité (consignes de sécurité pour la reprise de l'activité).

**Vous n'avez pas encore adhéré à ce syndicat ?**

**+ d'infos :**

fonctionnement et modalités d'adhésion,

contactez les membres du bureau au 79 73 85 ou au 77 47 37

ou par email à : [saenc@lagoon.nc](mailto:saenc@lagoon.nc)

## Portes-ouvertes au Centre de formation de l'artisanat de Nouville



Vous souhaitez apprendre un métier, vous êtes en reconversion professionnelle ?

Vous êtes intéressé par les formations proposées par le CFA ?

Vous souhaitez découvrir nos installations et plateaux techniques ?

Le pôle accompagnement et les formateurs proposent au grand public et aux entreprises une visite guidée permettant de découvrir les formations et le fonctionnement du Centre de formation de l'artisanat à l'occasion de la **journée portes ouvertes le mercredi 13 octobre de 12h à 16h.**

**Pour tout renseignement et inscription, contactez le pôle accompagnement :**

Nom et prénom	Contacts	Sections de référence
Françoise MAPOU	Tél. : 73 60 95 <a href="mailto:francoise.mapou@cma.nc">francoise.mapou@cma.nc</a>	Boulangerie / Pâtisserie/ Boucherie/Mécanique
Lita MEKENESE	Tél. : 73 60 40 <a href="mailto:lita.mekenese@cma.nc">lita.mekenese@cma.nc</a>	Coiffure / Esthétique/ Menuiserie Alu / Plomberie Rénovation Bâtiment
Ann-Gwenn LEUDET	Tél. : 73 60 37 <a href="mailto:ann-gwenn.leudet@cma.nc">ann-gwenn.leudet@cma.nc</a>	Électricité /Froid Clim Métallerie

## VAE

Le dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience permet d'obtenir, sans formation et sur la seule base de l'expérience, un diplôme professionnel.

Le Centre de formation de l'artisanat (CFA) en tant que point relais conseil vous informe sur ce dispositif.

### • Prochaines réunions d'informations :

#### En province Nord :

**Le 18 août à 11h45**, à l'antenne CMA de Koné Inscription auprès du GIEP-NC (Groupement pour l'insertion et l'évolution professionnelles)

#### En province Sud :

**Les 10 août, 12 octobre et 2 novembre à 11h45**, au Centre de formation de l'artisanat, à Nouville, Inscription auprès du GIEP-NC (Groupement pour l'insertion et l'évolution professionnelles)

**+ d'infos et inscriptions :**

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



# Une formation au numérique gratuite pour les artisans !

Un MOOC (Massive Open Online Courses), est **un cours en ligne gratuit**. CMA-France a développé pour les artisans, un parcours de formation sur l'utilisation du numérique **dédié aux très petites entreprises**.

Ce parcours animé par un maître de conférence commence par un auto-diagnostic sur vos connaissances et le développement numérique de votre entreprise. Il est rythmé par des témoignages de chefs d'entreprise et de professionnels de l'accompagnement numérique ainsi que par des quiz et des jeux. Une retranscription en PDF est disponible pour chaque vidéo.



A travers ces 16 vidéos réparties en quatre sujets vous pouvez découvrir :

- « **Le numérique c'est pas catastrophique !** » pose les bases d'une transformation numérique au niveau technique sur la protection des données (RGPD), de vos outils numériques (pare feu) et la sauvegarde de vos informations.
  - « **Pour s'organiser, le digital c'est génial** » montre différents outils internes à l'entreprise afin de la rendre plus performante : en gestion (logiciel de comptabilité relié au cabinet comptable, agenda et planning partagé, déclarations), suivi client (CRM, suivi commande, devis et factures), RH (demande en ligne de congés payés, relation avec le SMIT)
  - « **Informatiser mon métier ? C'est simplifier !** » développe plusieurs exemples d'entreprises qui ont évoluées grâce à de nouvelles machines et logiciels numériques. Le numérique incite à une dynamique agile : nouveaux métiers, fonctionnement des équipes modulé et des relations clients changées pour plus d'efficacité.
  - « **Ma stratégie commerciale ? Une réussite digitale** » permet de comprendre les enjeux d'une stratégie de communication digitale et expose les différents outils numériques et leurs avantages (e-commerce, Marketplace, réseaux sociaux, logiciel de gestion relation client)
- Quand ?** Démarrage de la prochaine session le 20 octobre 2021.  
**Comment ?** C'est simple, inscrivez-vous gratuitement sur <https://www.fun-mooc.fr/>

**+d'infos**

<https://www.rdv-tpe-numerique.fr>

ou auprès de Lucille DARGELAS : [lucille.dargelas@cma.nc](mailto:lucille.dargelas@cma.nc)

## Pensez à demander le taux réduit de TGC sur vos matières premières

Pour rappel, si vous fabriquez des produits que vous vendez à un taux réduit de TGC de 3% et que vous importez une partie ou l'intégralité de vos matières premières, vous avez la possibilité (sous certaines conditions) de demander à ne payer que 3% de TGC lors de leur importation.

Par exemple, si vous fabriquez des vêtements et que le tissu que vous importez est habituellement taxé à 11% de TGC, vous pourrez réduire ce taux à 3%.

Pour cela il faut remplir certains critères et formuler une demande à la DAE (Direction des Affaires Economiques).

**Quelles sont les conditions à remplir ?**

Être fabricant de produits finis



Importer sa matière première



Montant de TGC payé sur vos matières premières  
Montant de TGC facturé sur vos ventes à 3% **> 50%**



**Quelle est la démarche ?**

Cet aménagement du taux de TGC doit être demandé auprès de la Direction des Affaires Economiques, soit par biais du site : <https://demarches.gouv.nc/taux-reduit-tgc-matieres-premieres>, soit en contactant directement le service:

Direction des Affaires économiques

Service du marché intérieur et des investissements

Tél. : 23 22 59

Email : [dae.smi@gouv.nc](mailto:dae.smi@gouv.nc)

Pour plus d'information sur cette procédure et plus globalement sur la TGC, n'hésitez pas à contacter un animateur économique de la CMA-NC

**+d'infos**

Service de développement économique – Tel 28 23 37 et [eco@cma.nc](mailto:eco@cma.nc)

## province Nord :

### Appel à projets prévention des déchets et économie circulaire



Vous avez un projet en lien avec l'environnement en province Nord et vous avez besoin d'être accompagné financièrement ? Répondez à l'appel à projet « prévention des déchets et économie circulaire » lancé par la province Nord dans le cadre de son Schéma Provincial de Gestion des Déchets et de son partenariat avec l'ADEME.

#### Les conditions

Pour être éligible, votre projet doit répondre à l'une des trois thématiques suivantes :

- Réduction, réemploi et valorisation
- Gestion des déchets organiques
- Actions de sensibilisation, formation et communication

## POINDIMIE : Les services de la CMA-NC et de la Chambre d'Agriculture en un même lieu

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2021, les services consulaires d'accompagnement des entreprises sont dispensés sur la commune de Poindimié en un seul et même lieu, au 5 lotissement Secal, dans les locaux de la CMA-NC, implantée depuis 1990 sur la commune.

Les ressortissants de la Chambre d'Agriculture (CANC), sont désormais accueillis chaque jour de la semaine pour effectuer au sein de notre antenne, leurs formalités administratives de création, de modification ou de radiation d'activité.

Pour rappel, les services de la CCI se font également sur place depuis 2013.

Les entreprises disposent désormais d'un pôle unique de proximité et d'appui pour :

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

#### Les dépenses éligibles

L'aide provinciale prend la forme d'une subvention auprès du bénéficiaire. Seules certaines dépenses sont éligibles.

#### Comment faire ?

Pour candidater, vous devez compléter le dossier de candidature disponible sur le site internet de la province Nord <https://www.province-nord.nc/demarches/appele-projets-prevention-dechets-economie-circulaire> et l'envoyer à [dde-agenda21@province-nord.nc](mailto:dde-agenda21@province-nord.nc) et à [environnement.caledonie@ademe.fr](mailto:environnement.caledonie@ademe.fr)

#### Echéances

Il reste deux sessions de sélection pour cette année :

- Session 2 : du 16/04/2021 au 15/08/2021 à 18h
- Session 3 : du 16/08/2021 au 15/12/2021 à 18h

**Vous souhaitez être accompagné dans la constitution de votre dossier ?**

**Contactez Clarisse, chargée de mission en environnement de la CMA-NC au 93 41 52 ou par e-mail à l'adresse [clarisse.picon@cma.nc](mailto:clarisse.picon@cma.nc)**



- 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 sur la côte Est.

Si la CMA-NC met ses ressources matérielles et humaines à disposition des ressortissants de la CANC et de la CCI, chaque Chambre consulaire continue de dispenser une offre personnalisée. Les conseillers CCI, CANC et ceux de la CMA-NC poursuivent ainsi leurs rendez-vous et permanences au sein de l'antenne de Poindimié et dans les communes environnantes.

Horaires : Lundi - jeudi : 07h30 - 12h00 & 13h00 - 16h30  
Vendredi : 07h30 - 12h00 & 13h00 - 15h30



[poindimie@cma.nc](mailto:poindimie@cma.nc) - Tél. 42 74 82



## 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**  
FRANCHISSONS LES CAPS DIFFICILES

LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE NOUVELLE-CALÉDONIE PROPOSE REBOND, LE DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT DES ARTISANS EN SITUATION ÉCONOMIQUE DIFFICILE.

Tél · +687 28 02 68 - Mail · rebond@cma.nc

Entretiens confidentiels et gratuits



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-CALÉDONIE



**PÔLE  
ARTISANAL  
PANDA**

## 19 ateliers à louer

spécialement conçus pour les artisans !



● **80 m<sup>2</sup> à partir de  
108 000<sup>F</sup> / mois**

● **120 m<sup>2</sup> à partir de  
162 000<sup>F</sup> / mois**

comprenant chacun sanitaires et douche, mezzanine de 42 m<sup>2</sup>, 2 places de parking.  
Implanté sur la ZAC Panda, Dumbéa.

POUR TOUT RENSEIGNEMENT ET VISITE : AGENCE CAILLARD ET KADDOUR : 24 21 13



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-CALÉDONIE

## Alternance : préparation de la rentrée 2022



La période de recrutement des candidats à l'alternance pour la **rentrée 2022** bat son plein jusqu'en décembre. Sont concernés les jeunes à partir de 16 ans, mais également toute personne **SANS LIMITE D'ÂGE**, désireuse d'acquies une formation de manière concrète, d'obtenir un diplôme et d'exercer un métier. Nos candidats sont tous sérieusement évalués : ils passent des tests de positionnement et un entretien de motivation. Est évaluée la maturité de leur projet et leurs aptitudes en adéquation avec la formation visée.

Ce sont plus de 400 places qui sont ouvertes, préparant à une trentaine de métiers pour des Calédoniens qui se formeront à la fois en entreprise aux côtés d'un tuteur et au sein des 3 CFA du territoire (CCI, CANC et CMA-NC).

La formation par alternance, affiche plus de **90 % de réussite** aux examens et un de taux d'insertion professionnelle de 80 %. Vous, les entreprises formatrices, vous contribuez à ce succès. Ce message fort a de nouveau été entendu lors de La Semaine de l'alternance qui s'est déroulée en juillet.

Professionnels, vous avez un besoin d'embauche, de transmettre votre savoir-faire ?

Recruter un alternant, c'est lui offrir la possibilité d'apprendre par la pratique son futur métier tout en étant soutenus par les équipes pédagogiques du CFA.

**Opérationnel très rapidement, il est une ressource précieuse pour l'entreprise.** C'est aussi pour vous la possibilité de bénéficier **d'avantages financiers.**

Contactez dès à présent nos Chargés de relations entreprise dans le domaine de votre activité pour leur faire part de vos besoins de recrutement d'un(e) alternant(e) (Voir tableau page 4).

## 2020 : Une Chambre active !

Le bilan d'activités 2020 de la CMA-NC propose une vision globale des actions menées l'an passé au service de l'artisanat calédonien.

### Quelques chiffres :

- **5 804 formalités** réalisées par les entreprises auprès de la Chambre consulaire.
- Des contacts en **hausse de 17 %** pour un public en recherche d'information et de conseil en développement.
- 55 % de ces **6 409 contacts** ont eu lieu hors de Nouméa, dans l'une de nos 5 antennes.
- **873 personnes** ayant eu recours à nos services d'accompagnement dans le cadre de la crise sanitaire, dont 90 % pour obtenir les mesures d'aides financières.
- **1 392 visites en entreprises** effectuées par nos conseillers et formateurs.
- **456 professionnels ayant suivi une formation** via notre CFA et **93 % d'apprentis diplômés**, un taux de réussite record.

### Quelques actions emblématiques :

- Pour la gestion de **crise COVID, un dispositif dédié** entre mars et juin ( site Internet, n° vert, accompagnement spécifique)
- **2 nouveaux services** proposés : le PackPRO Employeur et « TPE-PME gagnantes sur tous les coûts »
- Mise en place du **contrôle de la qualification** dans les métiers du Bâtiment

Le bilan d'activités 2020 met en lumière la diversité des actions menées par votre Chambre consulaire dans un constant esprit de proximité, d'équité et de qualité. En soutien au secteur artisanal, nos missions contribuent à l'attractivité des territoires, à la création de richesses, d'emplois et de services aux populations.



# LE PIN CALÉDONIEN

*On n'en dira que du bien !*



**UNE EXPLOITATION  
MAITRISÉE**



**DES SAVOIR-FAIRE  
MÉTIERS**



**UN BOIS  
DE QUALITÉ CERTIFIÉ**



**UNE FILIÈRE  
DURABLE**

L'AGENCE RURALE  
SOUTIENT LA FILIÈRE BOIS CALÉDONIENNE

**CTB NC**  
CERTIFIÉ PAR FCBA  
PRODUITS EN PIN DE  
NOUVELLE CALEDONIE

**GROUPEMENT  
DES FORESTIERS  
CALÉDONIENS**

**COVID-19**  
CORONAVIRUS

## AIDES AUX ENTREPRISES ET PATENTÉS

La province Sud reconduit son plan d'urgence de soutien aux entreprises et patentés impactés par le confinement lié au Covid-19.

Vous pouvez être concernés par ces aides.  
Le dossier de demande est en ligne\* :

Dossier de demande  
en ligne



2 accès directs pour la même démarche :

- [province-sud.nc/demarches](https://province-sud.nc/demarches)
- [province-sud.nc/covid19](https://province-sud.nc/covid19)



AGIR POUR  
L'AVENIR



\*À partir du 1<sup>er</sup> avril 2021.

## Artisans Titrés : Ils sont plus de 200. Pourquoi pas vous ?

La première Commission des qualifications de la CMA-NC de l'année 2021 a eu lieu. Ils sont 12 professionnels à avoir obtenu leur Titre d'Artisan ou de Maître Artisan en son métier. Ces artisans titrés illustrent la grande diversité de nos savoir-faire artisanaux :

**Vous êtes ici  
chez un professionnel reconnu**



**Titres Maîtres Artisans  
en leur métier :**

- **Thomas CARNIER-BANNY**, Constructeur de maison, à Nouméa
- **Frédéric FERAL**, menuiserie métallique, à Dumbéa

**Vous êtes ici  
chez un professionnel reconnu**



**Titres Artisans en leur métier :**

- **Marc BANUELOS**, Mécanicien de mécanique générale, à Koumac
- **Stéphane BARBEDIENNE**, Peintre en bâtiment, à Nouméa
- **Nathalie CERUTTI**, Blanchisseuse, à Koumac
- **Petelo FAUA**, Maçon, à Païta

- **Antoinette LETARD**, Couturière, à Koumac
- **Nicolas MISSEGUE**, Soudeur, à Voh
- **Mathieu NANDRIS**, Charpentier en bois, à Nouméa
- **Laurine POADAE**, Esthéticienne, à Koné
- **Norbert VIVIAN**, Carreleur, à Boulouparis
- **Raymond WAHOO**, Sculpteur sur bois, à Koumac

Par l'attribution de ces Titres, la CMA-NC distingue des professionnels désireux de faire reconnaître leur expérience et/ou leurs diplômes. Les nouveaux titrés bénéficient en effet d'une appellation protégée et disposent d'un nouvel argument commercial pour se différencier de la concurrence auprès de leur clientèle. Ces Titres bénéficient de logos facilement reconnaissables par le consommateur.

**Si vous aussi vous êtes intéressé pour obtenir un titre d'Artisan ou de Maître Artisan, demandez un dossier de candidature auprès du centre de formalités de la CMA-NC le plus proche de chez vous ou de votre activité. Simple et gratuit, ce dispositif vous permet de valoriser et d'affirmer votre identité artisanale. Une 2<sup>e</sup> commission se réunira au mois d'octobre. Vous avez jusqu'au 17 septembre pour remettre votre dossier.**

**+ d'infos pour être candidat  
à l'obtention d'un Titre :**

**Centre de formalités des entreprises de la CMA-NC au 28 23 37  
ou par mail à [cfe@cma.nc](mailto:cfe@cma.nc)**

**Découvrez la liste des artisans titrés  
sur [www.annuairedesartisans.nc](http://www.annuairedesartisans.nc)**

## Nouveau : un autodiagnostic Numérique\* !

Il vous permettra en moins de 10 minutes d'évaluer votre niveau de maturité numérique.

Vous souhaitez augmenter la visibilité de votre entreprise ? Faciliter la gestion de vos tâches administratives ? Fidéliser davantage votre clientèle ? Gagner du temps ? Augmenter votre chiffre d'affaires ?

Cet autodiagnostic numérique est fait pour vous ! Cette première approche vous permettra d'identifier vos besoins en matière de transition numérique et d'être mis en contact avec un expert numérique de votre Chambre de métiers et de l'artisanat pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé et développer votre activité grâce au numérique.

L'autodiagnostic est disponible sur le lien : <https://autodiag-num.artisanat.fr> ou sur le site internet de la CMA-NC [www.cma.nc](http://www.cma.nc) rubrique E-Services.

\* Dispositif disponible à partir du mois de septembre.

**+ d'infos :** [tic@cma.nc](mailto:tic@cma.nc) ou **Lucille DARGELAS au 28 23 37**

## Le financement participatif avec KissKissBankBank

**Le financement participatif c'est quoi ?**

C'est un système permettant de collecter des fonds privés par le biais d'une plateforme en ligne.

Concrètement, un chef d'entreprise ou un créateur d'entreprise décrit sur un site Internet son projet et le montant dont il a besoin pour le réaliser.

Depuis ce site, des personnes, que l'on appelle des contributeurs, peuvent visiter la page présentant le projet et verser une somme d'argent pour aider à son financement. Ce versement peut correspondre à un don simple, à un don en échange d'une contrepartie ou même à une pré-commande.

**La plateforme KissKissBankBank ?**

CMA France a signé depuis plusieurs années un partenariat avec la plateforme de financement participatif KissKissBankBank. Ce partenariat permet aux artisans de bénéficier d'un accompagnement personnalisé avec un conseiller de la plateforme sur son fonctionnement, la présentation de leur projet et sa promotion.

Aujourd'hui, plus de 262 projets artisanaux ont été financés, soit 240 millions de francs collectés, en France et dans les DOM-TOM.

Ce dispositif est également disponible en Nouvelle-Calédonie, donc n'hésitez pas à vous renseigner sur ce système de financement



**+ d'infos :**

**contactez un conseiller de la CMA la plus proche de chez vous  
ou consultez le site : <https://www.kisskissbankbank.com/>**

# LA BNC, PARTENAIRE DES ARTISANS CALÉDONIENS

Rendez-vous sur [www.bnc.nc](http://www.bnc.nc)  
Rubrique **Pro & Entreprises**



**Banque de  
Nouvelle Calédonie**  
BANQUE & ASSURANCE

[www.bnc.nc](http://www.bnc.nc) | BNCLine  
257 400

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

UNE PROTECTION SUR MESURE  
POUR VOTRE ACTIVITÉ.



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

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

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

**DEVENEZ CLIENT**  
 **25 55 00**

Pour les conditions et limites des garanties se reporter au contrat. Caisse Locale d'Assurance Mutuelle Agricole du Pacifique, Caisse réassurée par GAN OUTRE-MER IARD-SA au capital de 7 807 392 euros. 344 877 881 RCS Paris. 8-10 rue d'Astorg 75008 Paris. Crédit photo : Aurélien Chauvaud. Juillet 2021. Document et visuels non contractuels.



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

# Formations CMA

## FORMATIONS SUPPORT À L'ENTREPRISE

### AMÉLIORER LA RENTABILITÉ DE SON ENTREPRISE

À Koné : 18 et 19 octobre

2 jours soit 14 heures – tarif : 15 000 F

Élaborer ses tarifs et déterminer sa marge bénéficiaire en fonction des charges de fonctionnement.

### SAVOIR FAIRE DES DEVIS ET DES FACTURES AVEC LE LOGICIEL EURÉKA

À Koné : 30 août

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 À GÉRER SON ENTREPRISE GESTION NIVEAU 1

À Koné : 02 et 03 septembre

À Nouméa : 09 et 10 septembre

À La Foa : 25 et 26 octobre

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 F

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

### RÉALISER UNE FICHE DE PAIE

À Nouméa : 19 et 20 août

2 jours soit 14 heures – tarif : 31 500 F

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



## FORMATIONS TECHNIQUES

### LES BASES EN ÉLECTRICITÉ

À Nouméa : 11 au 14 octobre

4 jours soit 28 heures – tarif : 60 000 F

Apprendre à réaliser au quotidien les travaux d'entretien et de maintenance électriques des bâtiments et des collectivités en toute sécurité.



### LES BASES DE LA SOUDURE À L'ARC AVEC ÉLECTRODE ENROBÉE SUR ACIER SAE ET/OU MIG/MAG

À Nouméa : 09 au 11 août

À Nouméa : 11 au 13 octobre

3 jours soit 24 heures - tarif : 51 750 F

Acquérir un premier niveau technique de qualité pour réaliser des soudures à l'arc couramment utilisées dans les activités de la métallerie-serrurerie.

## FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES

### HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES NON ÉLECTRICIENS

À Nouméa : 27 août

À Koné : 16 septembre

À Nouméa : 06 octobre

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.

### HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES ÉLECTRICIENS

À Koné : 11 et 12 août

À Nouméa : 07 et 08 septembre

À Nouméa : 25 et 26 octobre

À Nouméa : 09 et 10 novembre

2 jours soit 16 heures - tarif : 36 000 F

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

● **HABILITATION ÉLECTRIQUE PHOTOVOLTAÏQUE POUR LES ÉLECTRICIENS : BP**

À Nouméa : 09 et 10 septembre

1,5 jour soit 12 heures – tarif : 25 500 F

Préparer l'artisan électricien ou ses salariés chargés de réaliser des opérations d'intervention générale d'entretien et de dépannage sur des installations photovoltaïques.

● **ACTUALISATION : HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES ÉLECTRICIENS**

À Nouméa : 05 août

1 jour soit 8 heures - tarif : 18 750 F

Rappel des règles de sécurité lors d'opérations sur ou au voisinage des installations électriques pour le renouvellement de l'habilitation électrique.

● **HYGIÈNE ET SALUBRITÉ POUR LE PERÇAGE DU LOBE DE L'OREILLE PAR PISTOLET**

À Nouméa : 07 septembre

1 jour soit 04 heures – tarif : 9 000 F

Obtenir l'habilitation réglementaire afin de pouvoir pratiquer le perçage du lobe de l'oreille en toute sécurité.



## 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)

Et si votre savoir-faire numérique devenait un gage de confiance ?

Avec ICDL, démarquez vos compétences !

**OPEN**  
NOUVELLE-CALÉDONIE  
ORGANISATION DES PROFESSIONNELS DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

**ICDL**  
The Digital Skills Standard

Une certification ICDL ouverte à tous, reconnue mondialement et attribuée en Nouvelle-Calédonie par le cluster OPEN NC.

Que vous soyez étudiants, chercheurs d'emploi, salariés, travailleurs indépendants ou encore chefs d'entreprise, boostez votre attractivité en faisant reconnaître vos diverses maîtrises de logiciels informatiques et outils numériques.

Pour plus d'information, rapprochons-nous !

📞 73 11 60 ✉ [icdl@open.nc](mailto:icdl@open.nc)

 **DRESSEZ**  
un bilan de maîtrise des outils et logiciels

 **TESTEZ**  
vos connaissances

 **VALIDEZ**  
votre expérience

 **PROUVEZ**  
vos compétences

  OPEN NC  
[www.open.nc](http://www.open.nc)

     
[www.icdlfrance.org](http://www.icdlfrance.org)

# Formations CMA

## Qualification des aides boulangers

Cette formation est proposée à toutes les personnes qui travaillent à la fabrication de produits de boulangerie sans être qualifié.

Les 10 modules proposés correspondent aux connaissances de bases minimum à avoir pour exercer le métier de boulanger.

Une attestation de compétences et de formation sera remise à la fin de chaque de module si le stagiaire réussit les évaluations pratique et théorique.

À l'issue de la formation, les stagiaires auront la possibilité (s'ils le souhaitent) de s'inscrire à la formation « **préparation aux épreuves professionnelles du CAP de boulanger** » pour obtenir leur CAP en candidat libre. **Ces formations peuvent être financées par le FIAF** sous réserve de remplir les conditions requises.

### OBJECTIF GÉNÉRAL

Acquérir les connaissances de bases du métier de boulanger pour pouvoir évoluer dans une boulangerie en respectant les produits et les procédés de fabrication.

### COMPÉTENCES ACQUISES

- Connaissance des produits
- Réaliser un pétrissage
- Effectuer un pointage
- Façonner
- Gérer un apprêt
- Cuire des produits boulangers
- Réaliser des pâtes levées
- Réaliser une pâte levée feuilletée

### POUR QUI ?

Les aides boulangers / ères avec de l'expérience professionnelle de 6 mois à 1 an au minimum.

#### Module 1 : les fondamentaux

(8 h théorie avec exercices et cas concrets)

1. Le vocabulaire professionnel
2. Les matières premières : La farine - la levure - le sel - les produits correcteurs - les œufs - les matières grasses
3. Préparer le poste de travail : température de base - température de l'eau

#### Module 2 : le pétrissage (4 h : 1 h théorie + 3 h pratique)

1. Le pétrissage : Autolyse - Lent - Amélioré - Intensifié
2. Types de pâtes
3. Les actions correctives : Bassinage - Contre frasage
4. Qualités et défauts des pâtes

#### Module 3 : le pointage (4 H : 1 h théorie + 3 h pratique)

1. Le pointage : Les rabats
2. La division : La détente
3. Le façonnage

#### Module 4 : l'apprêt (1 h théorie + 3 h pratique en fonction du pointage)

1. Les techniques de fermentation différées :  
Pointage retardé - Pousse lente - Bloqué / poussé - Poussé / bloqué

#### Module 5 : la cuisson : (1 h théorie + 1 h pratique)

1. La scarification
2. La buée
3. Le choix de la température
4. L'évolution du pain après cuisson
5. Qualités et défauts des pains :

**Les Modules 3, 4, 5 sont indissociables**

#### Module 6 : la pâte levée (type brioche) (4 h : pratique 1 h + 3 h)

Pétrissage - Pointage Façonnage - Apprêt - Cuisson

#### Module 7 : la pâte levée feuilletée (Type croissant) (5 h : pratique 1 h + 4 h)

Pétrissage - Pointage - Tourage - Façonnage - Apprêt - Cuisson

#### Module 8 : Les pains spéciaux : (5 h)

• Pain de mie - Pain de campagne méteil - de seigle - Pain viennois - Pain complet

#### Module 9 : L'hygiène et protocoles 3 h

Du personnel - Des locaux et matériel - La marche en avant - La chaîne du froid

#### Module 10 : La nutrition 3 h

L'équilibre alimentaire - Les constituants alimentaires



Les dates sont consultables sur notre site internet.

Qualification des aides boulangers	Durée	Coût public	Coût artisan
Module 1 : Les bases du métier de boulanger	8	25 500 F	19 125 F
Module 2 : Le pétrissage	7	22 500 F	16 875 F
Modules 3, 4 et 5 : Le pointage, l'apprêt et la cuisson	10	31 000 F	23 250 F
Module 6 : La pâte levée	4	14 500 F	10 875 F
Module 7 : La pâte feuilletée	5	17 000 F	12 750 F
Module 8 : Les pains spéciaux	5	17 000 F	12 750 F
Module 9 : L'hygiène et les protocoles	3	11 500 F	8 625 F
Module 10 : La nutrition	3	11 500 F	8 625 F

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

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

LA **RELANCE** PAR LES COMPÉTENCES

# VOTRE PARTENAIRE FORMATION VOUS AIDE À REBONDIR !

## 3 offres de services :

- L'accompagnement des employeurs de moins de 20 salariés en difficultés permettant d'obtenir des financements complémentaires
- L'accompagnement des salariés à la reconversion
- La programmation relance : des places de formations financées à 100% proposées sur toute l'année 2021.

www.caramelo-nc.com

Une démarche simple et rapide,  
remplissez le questionnaire en ligne ou écrivez à :

.....  
✉ [relance@fiaf.nc](mailto:relance@fiaf.nc)

 **47 68 68**  
(uniquement le matin)

Consultez la programmation sur :

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



# Apprentissage



## Laurent Berger, gérant d'Electr'eau

La société Electr'eau est créée en 2008 par Laurent Berger, diplômé en électrotechnique du lycée Jules Garnier. Treize ans plus tard, l'entreprise compte 10 employés. « Notre cœur de métier est l'électricité ainsi que l'entretien et l'installation de stations de pompage. Nous avons embauché Neil Siwasiwa en décembre 2020, c'est le 5<sup>e</sup> alternant que nous formons. Il a fait la démarche de nous contacter, il est venu à notre rencontre avec son CV, il se présentait bien, c'est très important ! On lui a expliqué qu'il était là pour apprendre un métier dans le cadre du travail et qu'il devait se tenir aux règles de l'entreprise, et

ça se passe très bien ! Neil est assidu, il arrive le matin de bonne heure. Il part sur les chantiers avec le chef d'équipe qui le forme sur le terrain. En 6 mois, il a appris à préparer un chantier et le matériel nécessaire en respectant les consignes de sécurité. Il a également appris à utiliser les bons outils en fonction des situations, à brancher les interrupteurs, les éclairages et les différents circuits électriques. Il a déjà participé aux travaux de l'EPHAD de Tina, de la gendarmerie de Dumbéa-sur-mer, à divers dépannages dans les bâtiments de la province Sud et à la remise en conformité électrique de bâtiments de l'OPT. Neil est avec nous depuis peu de temps, il n'a pas encore les automatismes, ce qui est normal, mais il est impliqué dans ce qu'il fait, il a envie d'y arriver. La formule de l'alternance est très bien, elle permet de voir la pratique et la théorie en même temps. Je tiens à donner une chance aux jeunes, à condition qu'ils la saisissent et soient sérieux. »

## Neil Siwasiwa, 17 ans, alternant en 1<sup>ère</sup> année de CAP électricien

« Avant d'intégrer le CFA, j'étais en 1<sup>ère</sup> STI2D au lycée du Mont-Dore mais cela ne me plaisait pas. J'ai arrêté le lycée un an pendant lequel j'ai travaillé au champ et un peu avec mon père qui est à son compte dans le bâtiment. Un ami m'a conseillé d'aller au CFA pour être formé à un métier. J'ai choisi l'électricité car j'avais déjà fait des petits travaux dans ce domaine et ça m'avait plu. J'ai dû passer des tests, plutôt faciles, pour intégrer la formation et j'ai trouvé rapidement l'entreprise Electr'eau. C'est la première que j'ai contactée car elle est sur la ZI de Normandie, pas loin d'où j'habite. J'ai commencé en décembre 2020 chez Electr'eau et en janvier 2021 au CFA. Je m'entends bien avec mes collègues qui m'ont appris les bases : l'installation, la sécurisation, l'isolation... J'aime particulièrement l'installation de nouveaux luminaires, de brasseurs d'air et tout ce qui est rénovation. Je pense avoir fait le bon choix, le métier me plaît. Au CFA nous apprenons des choses qui nous servent ensuite sur les chantiers. En matières générales, on revoit des éléments du programme de collège comme la Révolution française en histoire, savoir rédiger un CV en français ou encore les conversions en maths...c'est toujours utile. Dans ma classe, je suis le plus jeune, les plus âgés ont une trentaine d'années, cela me rassure, cela me fait prendre la formation encore plus au

sérieux. Après le CAP, je compte poursuivre en Brevet Professionnel pour être plus compétent et avoir plus de chances d'être embauché ».

### **L'alternant titulaire d'un CAP Electricien, est capable, à l'issue de sa formation de :**

- **Préparer des opérations** : Prendre connaissance des dossiers des opérations à réaliser, vérifier et compléter la liste des matériels électriques, équipements et outillage nécessaires,
- **Réaliser des installations** : Organiser le poste de travail, implanter, poser et installer les matériels électriques, câbler et raccorder.
- **Mettre en service** : Vérifier, régler et réaliser les essais de mise en service et de lever des réserves.
- **Assurer la maintenance** : Réaliser une opération de maintenance préventive.
- **Communiquer** : Rendre compte oralement et par écrit des activités réalisées, expliquer le fonctionnement de l'installation à l'interne et à l'externe.

Pour devenir tuteur en électricité, renseignez-vous auprès de Ann-Gwenn LEUDET, chargée de relations entreprises au Centre de formation de l'artisanat, au Tél. 25 97 40 ou 73 60 37

# Recruter un alternant pour 2022



La Semaine de l'alternance, qui a eu lieu du 30 juin au 7 juillet dernier, a lancé le début de la période de recrutement des alternants qui s'étend jusqu'en mars de l'année prochaine. **Vous envisagez de recruter un alternant à la rentrée 2022 ? Le CFA propose des formations dans les sections suivantes :**

**-Niveau 3 :** Métiers de bouche (CAP Boucherie, CAP Boulangerie, CAP Pâtisserie), métiers des soins à la personne (CAP Coiffure, CAP Esthétique), métiers du BTP (CAP électricien, CAP Froid et climatisation, Titre Professionnel (TP) agent d'entretien du bâtiment (dans le cadre du partenariat avec le RSMA), métiers de la production (TP Maintenance mécanique automobile, TP Métallier, TP Menuiserie aluminium)

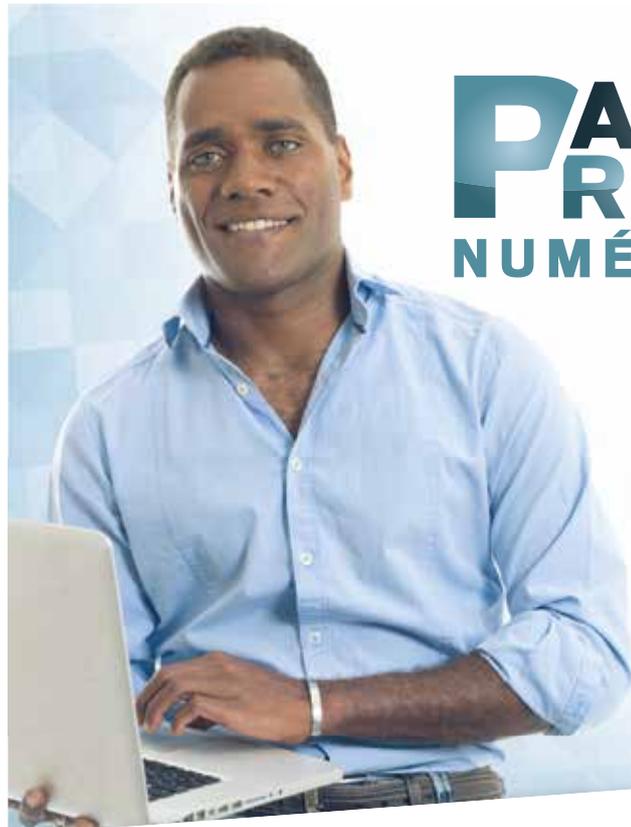
**-Niveau 4 : Nouveauté ! Brevet professionnel (BP) Boucher, BP Coiffure et BP esthétique.**

**Pour accueillir un alternant, un tuteur doit être habilité au préalable par le CFA et devra répondre aux critères suivants :**

- Ne pas avoir fait l'objet d'une condamnation pénale pour des faits constituant des manquements à la probité, aux bonnes mœurs et à l'honneur
- Justifier d'une qualification professionnelle d'un niveau au moins équivalent à celui de la certification visée par l'alternant ou le cas échéant justifier d'une expérience professionnelle de minimum 5 ans dans un emploi équivalent ou supérieur à celui occupé par l'alternant
- Avoir suivi la formation de tuteur proposée par le CFA (1/2 journée, gratuite)

Prenez contact avec le CFA qui vous orientera vers l'une des trois Chargées de relations entreprises selon votre secteur d'activité.

**Contact CFA Tel. 25 97 40 email : [formation@cma.nc](mailto:formation@cma.nc)**



## PACK PRO NUMÉRIQUE

## ARTISANS, vos rendez-vous pour booster votre activité !

### InfoTIC | Cré@TIC | Pr@Tic

#### 3 parcours d'information et d'accompagnement :

- **Concevoir et concrétiser** vos projets web
- **Gagner en visibilité** sur les réseaux sociaux
- **Développer** votre stratégie commerciale

#### SIMPLE ET RAPIDE

Choisissez le parcours qui vous intéresse.

#### GRATUIT ET CONCRET

La participation est entièrement gratuite et est exclusivement réservée aux artisans et à leur conjoint.

#### AVANTAGEUX

En participant vous bénéficiez d'avantages commerciaux négociés chez nos partenaires.

Shop.nc

Lagoon  
Internet - Téléphonie - Vidéo

Préinscription  
[www.cma.nc](http://www.cma.nc) - Tél. 28 23 37



Chambre  
de Métiers  
et de l'Artisanat  
NOUVELLE-CALÉDONIE

# Internet : voir et être vu

## Un artisan sur Internet

Aurélien Gayraud a racheté en fin d'année dernière Gautier Le salon, un salon de coiffure au Mont-Coffyn où le jeune homme était salarié depuis 4 ans. Diplômé d'un CAP et d'un Brevet professionnel de coiffure du CFA de Montpellier, il a gagné en 2011, alors qu'il était encore apprenti, le concours Métamorphose. Entre 2012 et 2016, Aurélien a essentiellement travaillé sur les évènements (défilés, shooting mode...) et pour l'audiovisuel avant de se sédentariser à Nouméa. Spécialiste des coiffures de mariages mais également des défrisages et lissages, l'artisan se distingue particulièrement dans l'art du chignon. Sa page Facebook est actualisée au moins une fois par semaine et relaie ses promotions, ses produits, ses réalisations, ses évènements, comme les apéros musicaux qu'il organise régulièrement dans le salon, mais également ses passages à Ouvéa où il se rend tous les trimestres depuis un an.

« Je prends des rendez-vous à l'hôtel Beaupré pour coiffer la population, car il n'y a pas de coiffeur sur l'île. Le dernier post qui annonçait mon séjour en juin a cartonné ! Il a généré 14 000 vues, 30 partages et de nombreux nouveaux abonnés. Cette visibilité m'a permis de décrocher deux mariages et m'a rapporté une dizaine de clients ! ».

**Page Facebook : Gautier LE SALON**



## Info future



Pour accroître leur visibilité sur Internet, vendre leurs produits en ligne et augmenter leur potentiel de clientèle, les artisans ayant suivi au moins une session du PACK PRO numérique - une formation gratuite de 3H30 proposée par votre CMA- peuvent également **bénéficier d'avantages chez SHOP NC**, une plateforme d'e-commerce locale partenaire de la CMA NC. Deux offres leur sont proposées :

- La création d'une vitrine en ligne gratuite (au lieu de 20 000 F d'initialisation et 6000 F / mois), à partir de laquelle une commission de 20% (au lieu de 10%) sera reversée à Shop.nc pour chaque vente de produits (livraison et frais bancaires compris).
- Ou la création d'un site internet pour 80 000 F HT par an, avec 10% de commission (au lieu de 220 000 F d'initialisation + 12 000 F / mois). Pour la première année de lancement de leur boutique en ligne, la CMA-NC prend à sa charge 50 % de l'investissement, soit 40 000 F HT.

Une vingtaine d'artisans ont déjà créé leurs boutiques en ligne via ce partenariat.

**Contact :**

**Tél. 26 20 69 – support@shop.nc**

**ou à la CMA-NC : Tél. 28 23 37 - tic@cma.nc**

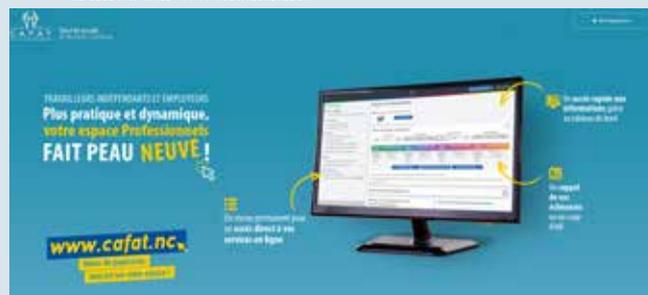
## [ Site utile

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2020, les travailleurs indépendants ayant des revenus annuels supérieurs à 3 757 632 F au 31/12/2019, doivent **obligatoirement effectuer leur déclaration de ressources par voie dématérialisée** en utilisant les services en ligne de la CAFAT sur [www.cafat.nc](http://www.cafat.nc). Ils doivent également régler leurs cotisations et contributions sociales exclusivement par virement, prélèvement ou carte bancaire en ligne, en indiquant obligatoirement dans le champ « motif » leur numéro de cotisant et la période concernée selon l'exemple suivant : **COT 123456 000 2T2021 (pensez à mettre des espaces comme sur cet exemple)**. Si ces obligations et ce formalisme ne sont pas respectés, des pénalités seront appliquées. Aussi, **si vous avez communiqué une adresse mail à la CAFAT, vous ne recevrez plus votre avis d'échéance par voie postale, au format papier mais par e-mail**. Pour pouvoir consulter votre avis d'échéance, il vous suffit, si vous ne l'avez pas encore fait, de créer votre espace Professionnels en ligne.

**Besoin d'aide pour la création de votre espace ?**

**Contactez le 25 71 10**

**+ d'infos sur [www.cafat.nc](http://www.cafat.nc)**



# NOUVEAU RENAULT OROCH

Le Pick-up prêt à tout !



Oroch le pick-up **4x4** original Renault.

## 2.192.049<sup>F</sup>\*

Motorisations : 2,0L - 140 cv - BVM 6 - \* Prix HTGC

Construisons notre avenir, économisons l'énergie.  
Crédit photo : shutterstock\_736321018



[www.renault.nc](http://www.renault.nc) / [www.groupejeandot.nc](http://www.groupejeandot.nc)



SODAUTO | MAGENTA AÉRODROME | NOUMÉA | 25 05 05 | [sodauto@hgj.nc](mailto:sodauto@hgj.nc)  
PARKING DU NORD | KONÉ | 47 50 60 | [parkingdunord@mls.nc](mailto:parkingdunord@mls.nc)  
NOS AGENTS : GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94 / NTA 27 27 12 / BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95



021

# GARDEZ VOTRE TRÉSORERIE, CREDICAL FINANCE VOS ÉQUIPEMENTS !

Contactez-nous  
25 79 79  
[credical@sgcb.nc](mailto:credical@sgcb.nc)



**CRE  
CICAL**  
**CREDICAL**  
Le crédit, en plus rapide

Ouvert en continu de 07h30 à 16h30 – SANS RDV

25.79.79 – [credical@sgcb.nc](mailto:credical@sgcb.nc)

6, rue Jean Chalier – PK4 – BP 467 – 98845 Nouméa Cédex



Un crédit vous engage et doit être remboursé, vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. Intermédiaire en assurance sous le n° RIAS : NC170058

# 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		AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	HORAIRES
<b>InfoTIC</b>					
Valoriser son entreprise sur Internet	NOUMÉA		13 septembre		16h-17h30
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	NOUMÉA			11 octobre	
<b>Ateliers Pr@Tic</b>					
Facebook : créer sa page d'entreprise et communiquer avec succès sur FB (sur deux matinées)	NOUMÉA	2 et 9 août	27 septembre	4 octobre	8h - 11h30
	DUMBÉA-PANDA		15 et 22 septembre		
Référencer son entreprise	NOUMÉA	23 août			8h - 11h30

## 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*




Tél. 28 23 37 et tic@cma.nc - Planning des sessions et préinscriptions en ligne sur [www.cma.nc](http://www.cma.nc)

## 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	KOUMAC (8h00 - 11h00/ 13h30 - 15h30)	KONÉ 13h30 - 18h30
Assurer mon développement	31 août et 26 octobre	12 août	10 août et 12 octobre	7 septembre	19 août
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](http://www.cma.nc)

## Atelier RGPD

LIEU	DATES	HORAIRES
POINDIMIÉ	27 août	8H00 - 10H00

# Nos permanences et visites d'entreprises

En plus des horaires d'ouvertures de nos 5 antennes de Dumbéa-Panda, La Foa, Koné, Poindimié et Koumac, nos agents vous conseillent et se déplacent dans les communes ci-dessous.



		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	Créneaux	Contact CMA	Antenne	Tél.
PROVINCE SUD	Boulouparis	3 août, 7 septembre et 5 octobre	8h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
				Antenne province Sud				
	Bourail	Tous les jeudis	8h - 11h30			Lucille DARGELAS	Nouméa	28 23 37
	Mont-Dore	Tous les vendredis matin			sur RDV			
Païta	Tous les jours			Antenne Pôle artisanal Panda	sur RDV	Jessy BONNEFIS	Dumbéa	24 32 62
				Nouméa			28 23 37	
PROVINCE NORD	Canala		Sur RDV			Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Hienghène	6 août, 3 septembre et 1 <sup>er</sup> octobre	9h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82
	Houailou	24 août, 16 septembre et 19 octobre	9h - 11h30					
	Kouaoua	12 août et 14 octobre	9h - 11h30					
	Koumac	Tous les lundis et mardis	Toute la journée	Antenne CMA Koumac	sur RDV	Noellie POADAE	Koné	47 30 14
	Ouegoa	20 septembre	Toute la journée	Mairie				
	Pouebo		Toute la journée	Annexe Mairie				
	Poum	23 août et 25 octobre	Toute la journée	Mairie				
PROVINCE ÎLES	Lifou	31 août et 1 <sup>er</sup> septembre	9h - 11h30	Case de l'entreprise	Après-midi sur RDV	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37
	Maré	5 août	Toute la journée	Antenne province Îles	Toute la journée (sur RDV)			
	Ouvéa	13 octobre	Toute la journée	Antenne province Îles	Toute la journée (sur RDV)			

## Permanences de nos partenaires

PARTENAIRES	LIEU	DATES	HORAIRES
 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	Sur RDV	12h00 - 13h30
	CCI DE KONÉ		
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	5 août, 2 septembre et 7 octobre (sur RDV) 26 août, 30 septembre et 28 octobre (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° 44 du 3 novembre 2020 - Etendu par arrêté n° 2021-193/GNC - JONC n° 1964).	<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° 47 du 16 décembre 2020 - Etendu par arrêté n° 2021-313/GNC du 9 février 2021 - JONC n°2375)	<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 2021 : <b>744 F</b> (Avenant salarial n° 24 du 1 <sup>er</sup> décembre 2020 - Etendu par arrêté n°2021-189/GNC du 26 janvier 2021 - JONC n° 1963).	<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 groupements d'employeurs pour faciliter les recrutements

Après la mise en service du Groupement d'employeurs de Bourail (GE 2B) en 2018, la zone VKPP et Nord, jusqu'à la côte Est, s'est dotée elle aussi d'une structure équivalente le 1<sup>er</sup> avril dernier. Didier Alard, directeur du GE 2B et du GE VKPP revient sur les objectifs et le fonctionnement de ces groupements d'employeurs.



## ○ La zone Voh, Koné, Pouembout, Poya dispose désormais de son propre groupement d'employeurs. En quoi diffère-t-il de celui existant depuis près de 3 ans sur le bassin de Bourail ?

**Didier Alard :** Le GE2B a été créé au départ pour soutenir le secteur du tourisme autour de Bourail avant de s'élargir un an plus tard à tous les secteurs d'activités et notamment au secteur agricole. Le maraîchage et l'élevage représentent désormais 60% de l'activité du groupement d'employeurs, qui compte en 2021 une cinquantaine d'adhérents et a recruté depuis sa création 189 demandeurs d'emploi, sous tout type de contrats, CDD, CDI et saisonniers.

Sur la zone VKPP, les quatre premières réunions de présentation du nouveau groupement ont révélé un vrai besoin sur le secteur artisanal. Sur environ 80 chefs d'entreprises présents, nous avons déjà récolté 54 intentions d'adhésions écrites envisageant le recrutement de 102 salariés.

## ○ Quels sont les avantages pour les entreprises de passer par le groupement d'employeurs plutôt que de recruter en direct ?

**D. A. :** Les adhérents disposent de personnel sans avoir à gérer le volet ressources humaines (recrutement, administration, formation...) qui est pris en charge par le groupement. Nous répondons à leurs demandes au cas par cas en fonction de leurs besoins et leur présentons deux à trois candidats pour un poste. Nous pouvons également leur proposer des emplois mutualisés, c'est la spécificité du groupement. Par exemple, des salariés en entretien, en

espaces verts ou en hôtellerie peuvent travailler pour le compte de plusieurs entreprises adhérentes, tout en recevant une seule fiche de paie. Enfin, nous assurons la construction du parcours et du suivi des demandeurs d'emplois et, à la demande des adhérents, nous pouvons organiser leur formation avec les différents acteurs locaux.

## ○ Quel est le coût de ces services pour les entreprises adhérentes ?

**D. A. :** L'adhésion coûte 10 000 F/an pour les entreprises de 1 à 5 salariés, 15 000F/an pour les entreprises de 6 à 10 salariés et 20 000F /an pour les entreprises de plus de 10 salariés. Les particuliers peuvent également adhérer pour 5 000F/an. Les entreprises adhérentes peuvent aussi, si elles le souhaitent, participer à l'administration du groupement.

Chaque mois les entreprises adhérentes doivent nous envoyer un relevé d'heures travaillées à partir duquel nous émettons une fiche de paie pour les employés et une facture pour les adhérents. Cette facture comprend le coût horaire du ou des salariés, les cotisations sociales afférentes et une participation indexée sur 3 tranches à multiplier par le nombre d'heures déclarées. Ces tranches sont comprises entre 100 et 250F par heure, le tarif est dégressif, plus il y a de salariés recrutés plus le tarif est avantageux. Cette participation permet de couvrir une partie des frais fixes du groupement.

**+d'infos!**

**GE VKPP Tél. 74 67 26 E-mail : [contactgevkpp@gmail.com](mailto:contactgevkpp@gmail.com)  
Page Facebook Didier VKPP**

## Échéances fiscales et sociales

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

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LE REVENU ET TGC)	JE SUIS EN SOCIÉTÉ, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS ET TGC)
<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>Je suis redevable de la TGC :</b></p> <p><b>31/10 :</b> Déclaration de TGC du 3<sup>ème</sup> trimestre, correspondant aux mois de juillet, août et septembre</p> <p>NB : Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour la déclaration de TGC dès 10 millions de Chiffres d'Affaires</p> <p><b>Mes règlements :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>IRPP : 31/08</b> si je suis mensualisé</li> <li>- <b>IRPP : 30/09 et 31/10</b> si je suis mensualisé</li> <li>- <b>IRPP : 31/10</b> pour le paiement du solde (si je ne suis pas mensualisé)</li> </ul> <p><b>Je suis redevable de la TGC* :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>TGC : 31/08</b> versement de la TGC collectée au mois de juillet (CA supérieur à 200 000 000 CFP)</li> <li>- <b>TGC : 30/09</b> versement de la TGC collectée au mois d'août (CA supérieur à 200 000 000 CFP)</li> <li>- <b>TGC : 31/10</b> versement de la TGC collectée au 3<sup>ème</sup> trimestre (juillet, août et septembre) (CA inférieur à 200 000 000 CFP)</li> <li>- <b>TGC : 31/10</b> versement de la TGC collectée au mois de septembre (CA supérieur à 200 000 000 CFP)</li> </ul> <p><b>Je suis propriétaire foncier :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Impôt foncier : 31/08</b> paiement de l'impôt foncier de l'année en cours (propriétaires de terrains et de constructions fixes permanentes)</li> </ul> <p>* NB : Vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Economique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.</p>	<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>31/08 :</b> Déclaration IS (société clôturant au 30/04) ou 14/09 si déclaration par Internet</p> <p><b>31/08 :</b> Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/01)</p> <p><b>Je suis redevable de la TGC :</b></p> <p><b>30/09 :</b> Déclaration IS (société clôturant au 31/05) ou 14/10 si déclaration par Internet</p> <p><b>30/09 :</b> Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 28/02)</p> <p><b>31/10 :</b> Déclaration IS (société clôturant au 30/06) ou 14/11 si déclaration par Internet</p> <p><b>31/10 :</b> Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/03)</p> <p><b>31/10 :</b> Déclaration de TGC du 3<sup>ème</sup> trimestre, correspondant aux mois de juillet, août et septembre</p> <p>NB : Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour la déclaration de TGC dès 10 millions de Chiffres d'Affaires</p> <p><b>Mes règlements :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>IS : 31/08</b> (société clôturant au 30/09 : 2<sup>e</sup> acompte, société clôturant au <b>31/01</b> : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 30/04 : solde)</li> <li>- <b>IS : 30/09</b> (société clôturant au 31/10 : 2<sup>e</sup> acompte, société clôturant au <b>28/02</b> : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 31/05 : solde) 31/10 (société clôturant au 30/11 : 2<sup>e</sup> acompte ; société clôturant au 31/03 : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 30/06 : solde)</li> </ul> <p><b>Je suis redevable de la TGC* :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>TGC : 31/08</b> versement de la TGC collectée au mois de juillet (CA supérieur à 200 000 000 CFP)</li> <li>- <b>TGC : 30/09</b> versement de la TGC collectée au mois d'août (CA supérieur à 200 000 000 CFP)</li> <li>- <b>TGC : 31/10</b> versement de la TGC collectée au 3<sup>ème</sup> trimestre (juillet, août et septembre) (CA inférieur à 200 000 000 CFP)</li> <li>- <b>TGC : 31/10</b> versement de la TGC collectée au mois de septembre (CA supérieur à 200 000 000 CFP)</li> </ul> <p>* NB : Vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Economique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.</p>
JE COTISE POUR MA SANTÉ	JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES
<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>Aucune déclaration pour les mois d'août, septembre et octobre.</b></p> <p><b>Mes règlements :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Mutuelle du Commerce : 10/08</b>, paiement des cotisations de juin et juillet</li> <li>- <b>Mutuelle des Patentés et Libéraux (MPL) : 20/08</b>, paiement des cotisations de août et septembre (si règlement mensuel)</li> <li>- Mutuelle du Commerce : 10/09 et 10/10, paiement des cotisations d'août et septembre</li> <li>- <b>Mutuelle des Patentés et Libéraux (MPL) : 20/09 et 20/10</b>, paiement des cotisations d'octobre et novembre (si règlement mensuel)</li> <li>Ou <b>20/09</b>, paiement des cotisations du 4<sup>e</sup> trimestre (si règlement trimestriel)</li> <li>- <b>CAFAT (RUAMM et CCS) : 30/09</b>, paiement de la cotisation du 4<sup>e</sup> trimestre</li> </ul> <p>Précisez lors de votre virement la mention « COT n° cotisant 2T2021 ». En l'absence de cette mention, vous risquez des pénalités.</p>	<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>15/10 :</b> Déclaration annuelle HUMANIS (CRE / IRCAFEX)</p> <p><b>31/10 :</b> Déclaration trimestrielle CAFAT (en ligne obligatoirement si + de 5 salariés)</p> <p><b>Mes règlements :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Mutuelle du Commerce : 10/08</b>, paiement des cotisations de juin et juillet</li> <li>- <b>Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/08</b>, paiement des cotisations de juin et juillet (entreprise de plus de 9 salariés)</li> <li>- <b>Mutuelle du Commerce : 10/09 et 10/10</b>, paiement des cotisations d'août et septembre</li> <li>- <b>Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/09 et 25/10</b>, paiement des cotisations d'août et septembre (entreprise de plus de 9 salariés) ou <b>25/10</b>, paiement de la cotisation trimestrielle (3<sup>e</sup> trimestre) (entreprise de moins de 9 salariés)</li> <li><b>15/10 :</b> paiement des cotisations Arrco et Agirc du 3<sup>e</sup> trimestre</li> <li>- <b>CAFAT : 31/10</b>, paiement des cotisations du 3<sup>e</sup> trimestre (prélèvement ou virement bancaire obligatoire si + de 5 salariés)</li> </ul> <p>Précisez lors de votre virement la mention « COT n° cotisant 2T2021 ». En l'absence de cette mention, vous risquez des pénalités.</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

# 3 questions à François Katrawa, Responsable du Service entreprises à l'IEOM



## ● Pouvez-vous nous rappeler brièvement le rôle de l'Institut d'Émission d'Outre-Mer (IEOM) ?

L'IEOM est la banque centrale des Collectivités d'Outre-mer du Pacifique. Il est présent en Polynésie française, Nouvelle-Calédonie et Wallis et Futuna.

L'IEOM met en circulation la monnaie fiduciaire (le Franc Pacifique) et conduit la politique monétaire visant à favoriser le développement économique. Il assure également la surveillance des systèmes et moyens de paiement, la production d'informations pour la communauté bancaire et le relais des autorités nationales de supervision. Enfin, l'IEOM assure l'observatoire économique et financier (réalisation d'enquêtes et publication d'études), la cotation des entreprises, la médiation du crédit aux entreprises, la prévention et le traitement des situations de surendettement, l'élaboration de la balance des paiements de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française et la tenue des comptes du Trésor public.

## ● La cotation IEOM a récemment changé, pourriez-vous rappeler en quoi consiste ce dispositif et quelles sont les raisons de cette évolution ?

La cotation est une appréciation synthétique de la situation financière d'une entreprise. Elle évalue la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans.

Contrairement aux grandes entreprises qui sont cotées sur la base des comptes sociaux (bilan, compte de résultat et annexe), les Très Petites Entreprises (TPE) dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions de francs sont cotées sur la base des incidents de paiement et des événements judiciaires.

La cotation, si elle est bonne, permet surtout à une entreprise d'accéder à des crédits avec un **taux préférentiel plafonné à 2,75%** actuellement.

A la fin du mois de novembre 2020, l'IEOM a décidé d'homogénéiser son échelle de cotation avec celle de la Banque de France. Ainsi, la cote de refinancement qui permettait d'indiquer l'éligibilité d'une entreprise au réescompte a été supprimée et la numérotation de la cote de crédit a été modifiée. Composée d'une cote d'activité et d'une cote de crédit, la nouvelle échelle de cotation est plus lisible pour les entreprises et les banques.

Par ailleurs, l'IEOM a cherché à adapter sa nouvelle échelle de cotation par rapport à la mise en place du **nouveau dispositif de réescompte qui a été élargi aux entreprises** de Nouvelle-Calédonie dont le chiffre d'affaires est inférieur à 3,6 milliards de francs (suppression des critères liés aux secteurs d'activité et à la localisation géographique).

## ● Quelles sont les autres missions de l'IEOM qui peuvent directement concerner les artisans ?

La médiation du crédit est un dispositif national mis en place par le Président de la République pour accompagner les entreprises confrontées à des difficultés de financement.

Elle s'adresse à **tous les chefs d'entreprise** (artisans, commerçants, professions libérales, entrepreneurs individuels, repreneurs ou créateurs d'entreprise) qui sont confrontés à des refus de financement liés à leur activité professionnelle, à la résiliation de leurs concours bancaires existants ou qui rencontrent des difficultés avec l'assurance-crédit. **Le recours au Médiateur du crédit est gratuit, simple et rapide.**

L'intervention du Médiateur du crédit a permis par exemple en septembre l'année dernière à une entreprise spécialisée dans l'industrie manufacturière d'obtenir son Prêt Garanti par l'Etat (PGE), refusé précédemment par son banquier en raison de la faiblesse de ses performances financières.

Pour saisir le Médiateur, il suffit de compléter un dossier en ligne sur la plateforme dédiée sous <https://mediateur-credit.banque-france.fr/saisir-la-mediation/vous-allez-saisir-la-mediation-du-credit>.

Une procédure simplifiée a également été mise en place dans le cadre de la crise du covid-19. Il suffit de télécharger l'imprimé sur le site de la médiation, le compléter et l'envoyer par mail à [mediation.credit.988@ieom.nc](mailto:mediation.credit.988@ieom.nc).



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

#### • MAITRES D'OUVRAGE :

Dommage Ouvrage  
Responsabilité civile décennale du constructeur non réalisateur

#### • CONSTRUCTEURS : Entreprises - Bureaux d'études - Maitres 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 - Maitres 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)

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

*Par le meilleur  
partenaire santé !*



LA MUTUELLE DES  
PATENTÉS & LIBÉRAUX

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

Remboursé  
**en 72h**

[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**

# TRÉSORERIE LE NERF DE LA GUERRE



L'enquête de conjoncture de la CMA-NC indique une trésorerie dégradée pour 39 % des artisans en 2020. Ces difficultés sont largement imputées à la crise sanitaire mais aussi, pour huit sur dix d'entre eux, à une baisse d'activité (les deux pouvant être souvent liés). Pour passer ce cap difficile, deux professionnels sur trois ont entrepris une action, en cherchant avant tout à recouvrer leurs créances et à diminuer leurs charges.

La trésorerie c'est en effet « le nerf de la guerre ». Une trésorerie saine permet d'être serein face à l'avenir et d'investir dans de nouveaux produits ou services qui contribueront au maintien, au développement, au succès de son activité. Tout bon gestionnaire doit donc surveiller de près les flux financiers de son entreprise.

La trésorerie c'est l'argent disponible sur le compte bancaire après l'encaissement des recettes et le paiement des dépenses. Mais tout n'est pas si simple... En effet le compte peut apparaître créditeur alors que certaines charges n'ont pas été encore réglées (loyer, fournisseurs, salarié, Etc), ce qui peut avoir pour conséquence de le rendre débiteur. L'entrepreneur peut aussi être en attente d'un règlement et différer pour cela un paiement, pour éviter de mettre son compte « dans le rouge ». Maîtriser la situation financière de son entreprise est donc bien un impératif, même si la tâche semble parfois complexe et ingrate.

Le MAG. vous propose un tour d'horizon des formations et outils proposés par votre CMA-NC, des pratiques à adopter pour une gestion rigoureuse de sa trésorerie, garantissant la bonne santé de son entreprise et sa pérennité.

## QUIZ

Savez-vous exactement ce que vous devez payer dans 1 mois ? 2 mois ?

Avez-vous de la visibilité sur vos rentrées d'argent dans les semaines à venir ?

Etes-vous en capacité de piloter avec anticipation votre trésorerie ?

Avez-vous un tableau de bord vous offrant une visibilité précise de votre trésorerie ?

Avez-vous assez de trésorerie pour payer vos prochaines échéances (fournisseurs, RUAMM, impôt...)?

OUI  NON

OUI  NON

OUI  NON

OUI  NON

OUI  NON

**Vous avez coché NON à au moins deux de ces questions ?**

Ce dossier est fait pour vous ! Il vous permettra de cocher OUI à chacun de ces items, dans quelques semaines, si vous suivez attentivement les recommandations proposées. « Les artisans doivent prendre en mains le pilotage financier de leur entreprise pour « éviter la casse » avertit Grégory Armando, responsable du Pôle proximité de la CMA-NC. Le préalable c'est d'être bien formé. Il faut aussi utiliser des outils de gestion adaptés à son activité et rester vigilant. Les animateurs économiques de la CMA-NC sont toujours à l'écoute des artisans pour les guider et les accompagner gratuitement, dans le pilotage de leur entreprise. »



## FORMEZ-VOUS : UN PRÉ-REQUIS INDISPENSABLE

« Le CFA propose **sept formations en gestion et comptabilité**, dont quatre incontournables que tout artisan devrait avoir suivies. Les connaissances de base, dispensées dans la formation **Savoir faire des devis et factures et Apprendre à gérer son entreprise - Gestion 1**, sont absolument nécessaires et ce dès le lancement de son activité », recommande Véronique Lombard, responsable formation professionnelle continue au CFA. « Il est souhaitable ensuite d'approfondir ses acquis, notamment pour améliorer et anticiper la gestion de sa trésorerie. Se former c'est le gage de gagner à la fois du temps et de l'argent. Si l'entrepreneur a des salariés, ces formations sont prises en charge par le fonds FIAF auquel il cotise ».

### Les formations incontournables

Ces 7 formations, dispensées par notre CFA, sont dites « incontournables » car elles sont essentielles au pilotage de l'entreprise. Elles s'adressent à l'artisan et à son conjoint et sont proposées au tarif unique et très accessible de 15 000 F pour les ressortissants CMA-NC.

#### 1- Savoir faire des devis et factures

Une journée pour connaître la réglementation à respecter pour établir devis et factures et apprendre à fixer les prix justes correspondants à

son activité et au marché. La présentation du logiciel EURÊKA vous familiarisera à l'utilisation d'un outil informatique.

#### 2- Apprendre à gérer son entreprise - Gestion 1

Pendant deux jours, l'alternance de cours théoriques et exercices pratiques assure de maîtriser les mécanismes de tenue de compte, pour gérer efficacement son entreprise.

#### 3- Améliorer la rentabilité de son entreprise : calculer ses prix, ses tarifs

Un module de 14 heures pour élaborer ses tarifs et déterminer sa marge bénéficiaire en fonction de ses charges de fonctionnement.

#### 4- Se perfectionner en comptabilité - Gestion 2

Deux journées pour apprendre à lire compte de résultats et bilan et donc à évaluer la situation financière de l'entreprise, sur la base d'un cas concret.

#### Pour approfondir :

5- La formation **Anticiper et assurer le paiement de ses factures** livre les clés pour limiter le risque d'impayés, préjudiciable à la santé de l'entreprise.

6- Le module **Mettre en place une procédure de recouvrement** permet de créer son propre protocole. Les participants peuvent venir avec leurs factures impayées pour les traiter pendant la formation.

7- Enfin le stage **Comprendre et appliquer la TGC** apporte toutes les explications sur le mécanisme de cette taxe et son impact sur son activité.

Les artisans bénéficient de tarifs préférentiels pour suivre toutes formations au CFA, parmi un catalogue de plus de 60 stages différents.

**+ d'infos :**

sur l'offre, les tarifs et les dates :

<https://www.cma.nc> > e-services > formations





## Le témoignage inspirant d'Annie Gope-Fenepej, conjoint collaborateur

Après dix-huit ans passés en France, la famille Gope-Fenepej revient à Lifou en 2016. Gopè, le mari d'Annie lance son activité de pâtisserie, dédiée aux gâteaux de mariage. L'activité démarre bien, grâce au bouche à oreille et Annie s'occupe tout naturellement de la gestion de l'entreprise. Elle ressent très vite le besoin de se former. « *J'étais trop brouillon dans ma manière de gérer, j'avais besoin de conseils et d'outils pour m'aider* » confie t-elle. « *Nous nous sommes inscrits à la formation **Gestion 1** avec mon mari et nous avons beaucoup appris. L'importance de bien **calculer ses prix**, de prendre en compte toutes **ses charges** (financières, externes, matières premières,...), de comprendre les règles de tenue de compte pour établir son **tableau de compte de résultat**. Toute personne qui crée son entreprise*

*individuelle devrait faire cette formation pour le bien-être de son entreprise. J'ai appris à utiliser le logiciel EUREKA que nous avons acheté. Je l'utilise toutes les semaines, il est très pratique et adapté à notre activité. J'ai fait toute ma gestion 2020 avec ce logiciel et j'ai pu faire ensuite la déclaration de revenus.* » Le couple ne manque pas de projets pour pérenniser l'activité saisonnière. Des travaux de rénovation du laboratoire sont en cours pour permettre de déposer des gâteaux dans deux commerces de l'île. Le pâtissier confectionne aussi des gâteaux pour d'autres occasions (baptême, anniversaire, etc.). « *Notre génoise est entièrement faite maison !* » précise Annie enthousiaste. « *Nous souhaitons ouvrir notre boutique, il y a de la demande sur Lifou, ça devrait marcher. Je vais m'inscrire à la formation **Gestion 2** pour me perfectionner. Il faut que je la fasse maintenant quand j'ai encore bien en tête tout ce qui nous a été enseigné au module 1* ».

## OPTIMISEZ LA GESTION DE VOTRE TRÉSORERIE

Voici 6 conseils à suivre afin de mieux maîtriser vos flux financiers.

### 1 - Établissez un plan de trésorerie

Le plan de trésorerie ou tableau de suivi de trésorerie, établi pour une période d'un an, doit être consulté mensuellement. Il permet :

- de **connaître votre solde** : débiteur - créditeur ? pour combien de temps ? de quelle somme ?
- de **gérer votre trésorerie** et d'anticiper les éventuelles difficultés,
- **d'envisager un placement ou un investissement**.



Vous pouvez créer vous-mêmes un tableau de suivi ou utiliser un logiciel de trésorerie. Le **logiciel EUREKA « Tenue de comptes »** de la CMA-NC, spécifiquement conçu pour les entreprises artisanales **au régime fiscal du forfait**, dispensées

de TGC est très simple d'utilisation. Il affiche le solde de votre trésorerie, vous permet de suivre vos crédits clients, d'éditer des tableaux de bord, etc. Des éléments plus qu'utiles pour diriger votre entreprise, qui permettent de chiffrer les impacts financiers d'une embauche, du lancement d'un nouveau produit, d'une baisse du chiffre d'affaires, etc. Des documents précieux aussi pour rencontrer vos partenaires, financiers notamment. Pour acquérir ce logiciel d'une valeur de 10 000 F vous devez suivre le stage Gestion 1 au Centre de formation de la CMA-NC.

### 2 - Faites de votre banquier un allié

Vous pouvez avoir besoin d'emprunter, de revoir vos crédits ou vous rencontrez des difficultés pour rembourser un prêt... **Jouez la transparence** avec votre banquier pour qu'il soit à vos côtés dans ces moments-là et communiquez lui les chiffres de votre entreprise.

Un conseiller bancaire averti sera plus indulgent que s'il est mis devant le fait accompli. « *Nous avons négocié des avantages spécifiques pour nos ressortissants, avec la BCI et la BNC, n'hésitez pas à les contacter* » rappelle Grégory Armando. (cf encadré Les éclairages de Philippe Lebert, voir page 30 ).

### 3 - Diminuez les délais de paiement

« *L'artisan ne doit pas oublier qu'il va lui-même se retrouver en difficulté si les factures restent impayées* » rappelle Véronique Lombard, « *Il y a également des signaux d'alerte auxquels il faut faire attention. Par exemple un client qui s'interroge, dès la réception du devis, sur comment il va faire pour payer ces travaux...* ».

On le sait, les retards de paiement sont souvent fatals à nombre d'entreprises. Pour les éviter, envoyez vos factures rapidement en inscrivant clairement les conditions de paiement. Et ne laissez surtout pas traîner les retards. Mettez aussi en place **un système de suivi systématique des factures** clients pour engager la **relance** dès que cela est nécessaire. Après des relances téléphoniques restées infructueuses, un courrier en recommandé pour demander au payeur retardataire de s'acquitter de son paiement dans les meilleurs délais est souvent très efficace. Les formations proposées par le CFA sont là pour vous permettre d'effectuer ces démarches.



### 4 - Discutez avec vos fournisseurs

Négocier des délais peut vous aider à optimiser votre trésorerie, qu'il s'agisse de **décalé de paiement** allongé ou de plan de paiement échelonné avec vos fournisseurs, surtout si vous êtes un fidèle client ou dans le cas de commande importante. Attention toutefois à ne pas demander l'impossible et à **garder de bonnes relations** ! Si vous êtes un bon payeur, un fournisseur peut vous offrir des facilités comme des coûts d'achat plus intéressants ou des délais de paiements plus longs. N'hésitez pas à en parler ouvertement.

## 5 - Anticipez la saisonnalité de votre activité et les imprévus

Certains secteurs voient leur activité baisser puis augmenter en fonction de la saisonnalité. Ce qui impacte inévitablement la trésorerie. Essayez au maximum de prévoir vos rentrées d'argent des mois à venir. **Anticipez les imprévus conjoncturels** pour disposer de suffisamment de liquidités pour faire face à cette baisse d'activité. Cela passe par une bonne connaissance et analyse du marché, des prix, de la concurrence, de la conjoncture afin de parvenir à évaluer la demande et les commandes, en étant plutôt prudent qu'optimiste.



## COMMENT GÉRER UN DÉFICIT DE TRÉSORERIE ?

Les éclairages de Philippe Lebert, responsable du pôle marché des professionnels à la BCI

« Je tiens à souligner que nous sommes sincèrement attachés à notre clientèle artisanale que nous connaissons bien. Pour rappel 65 à 70% des artisans font confiance à la BCI. Les entrepreneurs ne doivent pas hésiter à échanger avec leur conseiller bancaire pour trouver des solutions avant d'être dos au mur. »

Pour faire face à un déficit de trésorerie, plusieurs outils peuvent être sollicités :

### - Un accord sur compte débiteur

Cette autorisation de découvert est accordée pour répondre à un besoin ponctuel, sur une durée de trois mois maximum. Le montant sera corrélé aux besoins et plafonné. Dans le cas de besoins récurrents, l'autorisation de découvert peut être pérennisée. Elle correspond (en moyenne) à 15 jours du Chiffre d'Affaires mensuel. Exemple pour un CA mensuel d'un million de francs, le découvert autorisé sera de 500 000 F. C'est un outil peu coûteux et facile à mettre en oeuvre.

### - Une avance de trésorerie

Elle est généralement demandée par les artisans qui répondent à des appels d'offres publics ou marché privé et peut être mobilisée via :

- **Le dispositif Dailly (pour un marché public)** : avance de 80% du montant de la facture sur présentation des factures publiques originales, signées par les deux parties, tamponnées, ... Un système administratif compliqué plutôt réservé aux structures importantes.

- **L'escompte (pour un marché privé)** : avance de 100 % sous la forme d'un billet à ordre. C'est un protocole très normé et facile à utiliser. Sur le territoire ce sont surtout les sociétés du bâtiment structurées qui ont recours à cette solution.

Contre le présent BILLET À ORDRE stipulé SANS FRAIS		Société (Bénéficiaire)	
Nous paierons la somme indiquée ci-dessous à		20 Rue d'Exemple	
		94400 Vitry-sur-Seine	
A Paris, le 28/03/2014			
Montant pour contrôle	Date de création	Échéance	Code Monnaie €
25 000 €	28/03/2014	30/05/2014	25 000 €
RIB du souscripteur		Domiciliation	
30076	03020	187618200200	59
Code Banque	Code Guichet	N° de compte	Clé RIB
Bon pour Aval		Société (souscripteur)	
Signature (avalistes)		32 Rue de Télécelle	
		75003 Paris	
		Nom et adresse du souscripteur	
		Signature du souscripteur	

### - Un crédit à court ou moyen terme (3 à 7 ans maximum)

Il permet de financer l'achat d'un matériel de transport ou d'outillage par exemple. En étalant son financement, l'artisan conserve de la trésorerie pour sa gestion courante. Le refinancement d'investissement auto-financé est aussi possible, bien que rare en pratique. Sur trois mois maximum, il permet à l'artisan de reconstituer la trésorerie consommée.

Rappelons aussi que les mesures « COVID » sont toujours en vigueur. Le PGE devrait être prolongé jusqu'au 31/12/2021 et le report des échéances de crédit est aussi renouvelé. **Initiative Nouvelle-Calédonie (www.initiative-nc.com)** soutient également l'entrepreneuriat et accorde des prêts d'honneur à taux zéro.

Un dernier conseil : **anticiper vos besoins**, notamment dans le cas de commandes importantes qui vont nécessiter des approvisionnements conséquents et donc de la trésorerie. Il est donc primordial d'échanger en amont avec son conseiller bancaire pour parvenir à une solution adaptée et optimale.



## 6 - Scrutez vos dépenses et pilotez vos stocks

Tous les achats de votre entreprise sont-ils vraiment utiles ? Participent-ils à la croissance de votre activité ? Certains pourraient-ils être supprimés ou optimisés ? Des dépenses excessives peuvent entraîner une baisse de la trésorerie et de la rentabilité. Analysez-les régulièrement pour éliminer le superflu et n'hésitez pas à renégocier des contrats ou à changer de fournisseur. Les stocks sont aussi de l'argent immobilisé. Veillez à les piloter au plus juste. Disposez de suffisamment de produits pour répondre à la demande mais évitez les stocks inutiles. De même lorsque vous achetez du matériel, vous immobilisez de l'argent et baissez vos liquidités. Réfléchissez donc bien et étudiez toutes les options de financement : paiement échelonné, emprunt, location-vente...

D'autres outils et indicateurs sont à votre disposition pour améliorer votre gestion et assurer la longévité et le développement de votre entreprise. Citons par exemple :

- **Le business plan**, nécessaire à tout nouveau lancement d'activité. La CMA-NC peut vous accompagner gratuitement pour construire cet outil prospectif.
- **La définition du bon prix** de vos produits ou prestations. La CMA-NC a élaboré la méthode « PrixBAT », déclinée pour neuf métiers de la construction.
- **Le bon devis**. La CMA-NC peut vous accompagner gratuitement pour élaborer votre document. Des modèles sont également disponibles sur le site Internet [www.cma.nc](http://www.cma.nc).
- **Le tableau de bord** de gestion (y compris si on n'a pas l'obligation de tenir une comptabilité). Il est assez aisé à construire et comprend différents indicateurs financiers tels que : montant de chiffres d'affaires - taux de marge - montant des charges fixes et variables - niveau de trésorerie - délai de paiement des clients, des fournisseurs - délai de rotation des stocks - montant des investissements, etc. Ces indicateurs doivent être mis à jour quasiment en temps réel pour permettre à cet outil d'anticipation, d'aide au pilotage et à la décision de remplir pleinement son rôle.
- L'opération « **TPE-PME, gagnantes sur tous les coûts** », proposée par votre CMA-NC, pour éviter les gaspillages et donc améliorer vos marges. Renseignements : [dd@cma.nc](mailto:dd@cma.nc)

## FICHES INFOS DÉDIÉES À LA GESTION

Elles sont disponibles en version électronique sur notre site internet [www.cma.nc](http://www.cma.nc) ou en version papier au siège de Nouméa ou dans nos antennes :

- **La comptabilité : votre outil de gestion**
- **Mes comptes en un clic**
- **Passer en société : quand, comment, pourquoi ?**
- **Savoir calculer ses prix**
- **Faire face aux difficultés**
- **Le recouvrement des impayés**



# Ça vous concerne

## 2020 : État des lieux de l'artisanat

### ● EN 2020, LE TISSU ARTISANAL DE NOUVELLE-CALÉDONIE MAINTIEN SA PROGRESSION

**11 396, c'est le nombre d'établissements artisanaux inscrits** au Répertoire des métiers au 31 décembre 2020. Comparé à 2019, une centaine d'entreprises de plus ont exercé dans l'artisanat l'an passé. Cette progression continue de profiter à la province Sud. La densité artisanale, établie à 420 établissements pour 10 000 habitants, reste élevée et le secteur est toujours fortement implanté dans les territoires.

Compte tenu du second recensement artisanal mené par la CMA-NC et du contexte de crise sanitaire s'ajoutant à l'essoufflement économique général installé depuis 2018, **cette légère croissance du stock d'entreprises artisanales** mérite d'être soulignée.

**Celles-ci conservent leurs caractéristiques :** Le nombre de dirigeants d'entreprise se maintient. Le taux de féminité et l'âge moyen des artisans sont stables. Le statut d'entreprise individuelle demeure privilégié par 7 entités sur 10.

### ● LE CONTEXTE DÉGRADÉ MARQUE L'ARTISANAT DE SES IMPACTS

Les déclarations auprès des services fiscaux pour l'année 2019 établissaient **le chiffre d'affaires global de l'artisanat à 144 milliards de Francs, soit un recul de 14,2%** par rapport à 2018.

Le repli d'activité a eu des **effets sur l'emploi**. En 2020, les actifs du secteur, au nombre de 17 243, sont moins nombreux (-3,6%). L'effectif salarié est en berne (-10 % à fin septembre 2020). Le taux d'employeurs diminue (13% soit -1 point par rapport à 2019). Le recrutement des alternants a également été impacté, avec 252 apprentis en formation l'an passé, soit -3,1%.

Si les radiations d'entreprises restent en 2020 très en deçà de leur moyenne de longue période, et ce en dépit des difficultés économiques installées, **la dynamique entrepreneuriale elle, s'essouffle**. Ainsi, pour la première fois depuis près de 15 ans, moins de 1 800 nouvelles entreprises se sont immatriculées en 2020.

### ● LE SECTEUR ARTISANAL DU BÂTIMENT EN MUTATION

Pour l'ensemble du secteur artisanal, les créations d'entreprises sont en recul de 1,3% comparé à 2019. Cette baisse est largement tirée par le secteur **du bâtiment, le seul à enregistrer un repli des immatriculations**. Ce dernier est net : -12,4%.

**C'est également le seul secteur à perdre des établissements** se trouvant avec un stock d'entreprises diminué. Outre le ralentissement économique et la crise sanitaire, la nouvelle réglementation relative au RCNC a incontestablement eu des conséquences.

Représentant un **poids désormais inférieur à 50%**, un cap a été passé et sa place continue de se réduire au profit des trois autres secteurs. Parmi les quatre secteurs artisanaux, celui de la construction poursuit sa restructuration en 2020.

**L'alimentation** est le secteur de l'artisanat qui s'en sort le mieux, enregistrant les hausses les plus importantes en nombre d'établissements (+8,8%) et en créations d'entreprises (+16,2%). Il est l'unique secteur à gagner des employeurs (+3,5%) et à maintenir ses effectifs salariés en 2020.

### ● LES ENTREPRISES ARTISANALES ONT ÉTÉ

**11 396 établissements artisanaux en activité** soit **+0,9%**

**83%** des établissements implantés en province Sud soit **+1,3%**

**10 766 chefs d'entreprise artisanale**

**1 794 créations d'entreprises artisanales en 2020** soit **-1,3%**

**49%** des établissements exercent dans le secteur du bâtiment soit **-2 points**

**17 243 actifs au service de l'artisanat** soit **-3,6%**

**13%** d'entreprises artisanales employeuses soit **-1 point**

**6 225 salariés de l'artisanat** soit **-10%**

**144 MF** de chiffre d'affaires déclaré en 2019 soit **-14,2%**

## CRISE SANITAIRE COVID-19

**65%** des entreprises ont estimé un impact négatif sur leur activité

## CONFRONTÉES À UNE ANNÉE 2020 EXCEPTIONNELLE.

**Les entreprises, particulièrement celles du Sud, ont subi l'indéniable impact de la crise sanitaire au premier semestre.**

Les 2/3 des artisans l'ont déclaré néfaste pour leur activité, en lien avec la baisse de la demande. Le contexte politique local, marqué fin 2020 par le second référendum d'autodétermination, est égale-



**51%** des entreprises artisanales ont déclaré une diminution de leur volume d'activité

**254 KF** de revenu moyen déclaré

**61%** des entreprises artisanales ont vu leur situation de trésorerie rester stable ou s'améliorer



**11.5 MF** de CA moyen déclaré

**2.3 MF** de montant moyen des investissements

**77%** des entreprises artisanales ont déclaré avoir maintenu leur effectif



**26%** des artisans ont déclaré avoir investi

**16%** de recours à la sous-traitance, déclarés par les entreprises

**37%** des entreprises artisanales ont rencontré des difficultés de trésorerie (contre 41 % en 2019)

**36%** des artisans ont bénéficié d'une aide spécifique pendant la crise sanitaire

**25%** des entreprises artisanales ont entrepris d'autres démarches face aux impacts ressentis

ment jugé responsable de la réduction des transactions.

**Le nombre d'artisans ayant moins travaillé est historiquement élevé.** Les deux principaux secteurs artisanaux, bâtiment et services, déclarent des chiffres d'affaires en baisse. La sous-traitance a encore reculé et poursuit sa plongée avec le taux le plus faible jamais observé. Le frein mis aux investissements est notable, avec un taux d'entreprises investisseuses atteignant son plus bas niveau en 2020. Enfin, la trésorerie s'est dégradée pour 4 entreprises artisanales sur 10, contre 3 sur 10 en moyenne sur les 5 dernières années.

## ● NÉANMOINS, L'ARTISANAT SEMBLE AVOIR SU GLOBALEMENT RÉSISTER.

**Malgré tout, certains équilibres se sont maintenus. L'emploi** est déclaré préservé. Sans essoufflement de la demande des particuliers, **le chiffre d'affaires** annuel moyen est indiqué en légère progression par rapport à 2019. Au global, **le revenu mensuel** moyen des artisans est resté identique aux deux précédentes années. Plus de 60 % des artisans ont réussi à stabiliser, voire améliorer, leur situation de trésorerie à l'issue de cette période particulièrement difficile.

## ● CETTE SITUATION FINANCIÈRE, MAINTENUE MALGRÉ LES ALÉAS ÉCONOMIQUES ET POLITIQUES DE 2020, PEUT S'EXPLIQUER PAR TROIS FACTEURS PRINCIPAUX :

**L'attribution des aides COVID-19** spécialement débloquées a joué un rôle d'amortisseur certain. Près de 4 artisans sur 10 ont bénéficié de ces soutiens financiers pour leur entreprise. Les trésoreries comme les revenus s'en sont trouvés relativement préservés, outre le fait d'avoir contribué au maintien du pouvoir d'achat des Calédoniens, principale clientèle des artisans.

Manifeste en volume (nombre de clients, nombre de ventes), le repli d'activité est moins patent en valeur. Ainsi, tirés par **la demande des particuliers, les montants de ventes réalisées** dans le courant de l'année ont permis de limiter la casse sur les chiffres d'affaires. Ceux-ci se sont même très notablement améliorés pour les entreprises d'alimentation et de production, permettant aux professionnels de ces secteurs de se verser un revenu bien supérieur à celui de 2019.

Enfin, **les actions personnelles** des chefs d'entreprise ont été déterminantes. Installés depuis 2018 dans une certaine morosité, les artisans anticipent et sont de plus en plus nombreux à jouer la prudence : investissements reportés et meilleur pilotage de la santé financière de l'entreprise comme en atteste la moindre fréquence des incidents de trésorerie constatée depuis 3 ans. La gestion est aussi plus rigoureuse : créances recouvrées, dépenses contenues, charges abaissées et développement d'activités annexes.

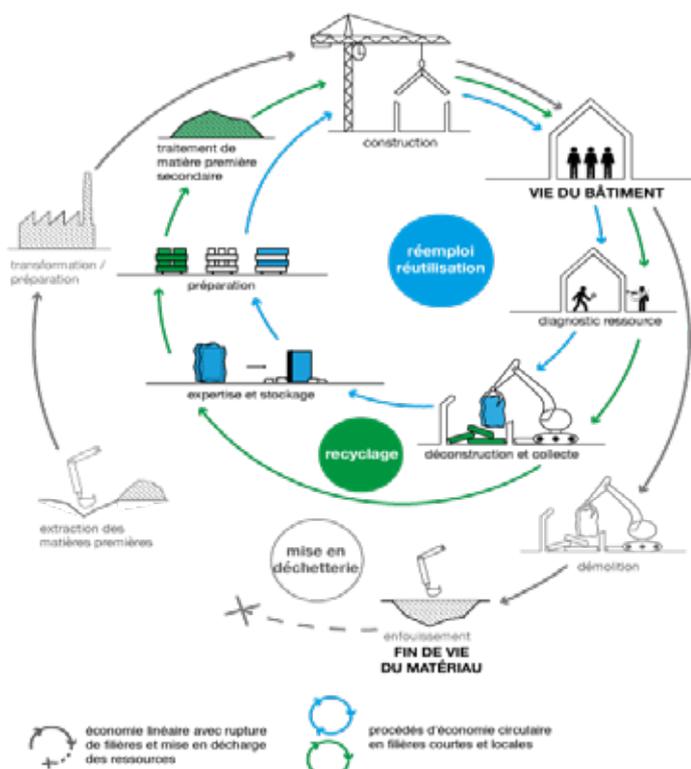
## La valorisation des déchets du BTP

La production de déchets dans le secteur de la construction représentait en 2017 plus de 15 000 tonnes en Nouvelle-Calédonie. L'espace disponible pour de nouvelles constructions étant de plus en plus limité, la rénovation va prendre de l'ampleur, entraînant une augmentation de la quantité de déchets produits. La gestion et la valorisation des déchets du BTP seront alors essentielles afin de limiter l'impact du secteur sur l'environnement.

### L'économie circulaire et le BTP

L'économie circulaire consiste à produire des biens et des services de manière durable, en limitant la consommation et le gaspillage des ressources naturelles ainsi que la production des déchets.

Par exemple, il est possible de réutiliser des matériaux issus de la déconstruction pour de nouvelles constructions ou des rénovations. De la même manière, recycler les déchets issus de la déconstruction en matières premières secondaires, permet de limiter l'extraction de matières premières principales.



### Aujourd'hui, comment sont gérés les déchets du BTP en Nouvelle-Calédonie ?

On retrouve 4 types de déchets :

**Les déchets inertes : gravats, carrelage, briques, terre, béton, ciment, parpaings, verre...**

Ils doivent être déposés à la plateforme d'endigage de Koutio-Kouéta.

Par la suite, ces déchets peuvent être :

- Réutilisés sans transformation sur d'autres chantiers (remblais)

- Recyclés :

- Concassage et réutilisation en couche de forme sur les chantiers ou en sous-couche routière
- Pour le verre : broyage et recyclage en sable de verre pour l'ornement, les filtres de piscine, en gravats pour les routes ou le ciment...

- Recyclés en matières premières secondaires :

- Béton de terre, réalisé avec les déchets de terre des chantiers
- Glassblock : parpaings intégrant des déchets de verre

### Les déchets dangereux : Cartouches de mastic, emballages souillés, huiles, pinceaux et chiffons souillés, peintures dangereuses, émulsions bitumineuses liquides...

Ils doivent être confiés à des prestataires de traitement des déchets dangereux (pour plus d'informations concernant ces prestataires, contactez la CMA-NC)

Par la suite, ces déchets peuvent être :

- Pour les huiles : incinérées pour une valorisation énergétique à la SLN
- Pour les autres déchets dangereux : pré-traités localement dans des installations autorisées (Ex : dégazage des aérosols, récupération des liquides, filtration des résidus combustibles) puis exportés pour traitement ou enfouissement.

### Les métaux : fer, acier, fonte, aluminium, cuivre, plomb...

Ils doivent être déposés en déchetterie ou confiés à un prestataire de traitement (pour plus d'informations concernant ces prestataires, contactez la CMA-NC)

Par la suite, ces déchets seront compactés puis exportés pour être recyclés.

### Les déchets non dangereux : plâtre, déchets verts, plastique, bois, polystyrène, isolant, palette, emballages...

Ils doivent être déposés en déchetterie ou confiés à un prestataire de traitement (pour plus d'informations concernant ces prestataires, contactez la CMA-NC)

Par la suite, ces déchets peuvent être :

- Pour les papiers, cartons, emballages plastiques : pré-traités avant d'être exportés pour recyclage
- Pour les autres déchets non dangereux : enfouis à l'Installation de Stockage des Déchets non dangereux de Gadji

Des projets de recyclage sont en cours de développement :

- Essais industriels pour le remplacement de 10% du gypse importé par des déchets de plâtre
- Dalles Ecopavement réalisées à partir de 99% de matériaux recyclés (scories et plastique)

**Vous avez des questions sur la valorisation des déchets de vos chantiers ?**

**Contactez votre conseillère en environnement et économie circulaire de la CMA-NC par téléphone au 93 41 52 ou par e-mail à l'adresse [dd@cma.nc](mailto:dd@cma.nc)**

# 3



## CX-3

à partir de **3 495 000F<sup>CFP</sup>**



Bonnes raisons de rouler en Mazda

**TECHNOLOGIE - CONFORT - FIABILITÉ**



## MAZDA 3

à partir de **4 195 000F<sup>CFP</sup>**



GARANTIE 3 ANS OU 100 000KM

Magenta : 24 39 20 - Vallée du Tir : 24 39 30

Parkingshickson / [www.parkinghickson.nc](http://www.parkinghickson.nc)

Construisons notre pays, économisons l'énergie



# 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)



**PANDA**  
PARC D'ACTIVITÉS



**secal**

**46 70 10**



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...



13 rue Simonin - ducos ☎ 25 77 77 ✉ abc color@mls.nc

## QUINCAILLERIE CALEDONIENNE

Prix valables du 1<sup>er</sup> au 31 juillet 2021



Ref: 909825  
DEBROUSSAILLEUSE BATTERIE  
84V WORTH SANS BATTERIE  
**21 500 F**  
26 900 F



Ref: 909826  
BATTERIE 84V WORTH  
2.5AH  
**25 000 F**  
31 000 F

Ref: 902965  
TONDEUSE AUTOPORTEE  
15138 14CV 97CM BOITE HYDRO  
**330 000 F**  
380 000 F



Ref: 909827  
CHARGEUR  
BATTERIE 84V WORTH  
**12 000 F**  
14 500 F

### EN PROMO !

Photos non contractuelles



Ref: 900506  
TONDEUSE VIETA MASTERCUT  
PRO 460 4T B&S SERIE 500  
**64 900 F**  
69 900 F



Ref: 909564  
DEBROUSSAILLEUSE KASEI 33CC  
**19 520 F**

CONSTRUISSONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE

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

13 rue Ampère - Ducos - Tel. 27 47 22 - [info@quincaillerie.nc](mailto:info@quincaillerie.nc)

## 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 Tamsa  
98 890 PAITA

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

# Savoir-Faire

## Saint-Honoré, une success story

### Parcours

Alsacien, Sébastien Huber découvre très tôt, à 14 ans, sa vocation de pâtissier. A l'adolescence, il passe un CAP et un BEP pâtissier, chocolatier, glacier, confiseur, option traiteur dans un CFA du Cantal. Major de sa promotion, le jeune homme participe au concours des meilleurs apprentis de France. Il s'installe ensuite trois ans à Grenoble où il travaille pour plusieurs entreprises. Recruté par une nouvelle enseigne de boulangerie pâtisserie de la place, Sébastien arrive en Nouvelle-Calédonie en 2008. Mais un retard dans l'ouverture de la boutique le conduit à prendre finalement un poste à la Maison du pain, installée à l'époque au Shop Center Vata, avant d'être débouché par la boulangerie-pâtisserie de Tontouta comme responsable pâtisserie puis adjoint de direction. Dès 2010, il travaille en parallèle en tant que formateur en pâtisserie au Centre de formation de l'artisanat (CFA) où il décroche en 2014 son CAP de boulangerie en candidat libre. Là encore, ses résultats le propulsent major. En 2015, Sébastien réalise son rêve, il rachète la boulangerie-pâtisserie de Green Valley et ouvre sa propre boutique baptisée Saint-Honoré. En 2018, il ouvre sa deuxième enseigne à Portes de Fer, en 2020 sa 3<sup>e</sup> dans le centre commercial de Leader Price et en mai 2021 sa 4<sup>e</sup> échoppe aux Halles de Magenta.

**En 6 ans, le jeune patron de la boulangerie-pâtisserie Saint-Honoré a créé quatre enseignes et 36 emplois. Une success story qui mêle exigence de qualité et démarche éco-responsable.**

« Depuis que j'ai quatre boutiques à gérer, je suis moins en production et plus en gestion. En cas d'absence de personnel, je donne un coup de main en atelier. Le recrutement d'employés qualifiés est un vrai souci et un frein à notre développement. Néanmoins, l'artisan que je suis a toujours plaisir à mettre la main à la pâte, ça me manque, ça me fait du bien de partir d'une graine, d'un produit brut dans un sac, et de sortir du four une réalisation ou de créer un nouveau gâteau. »

En boulangerie comme en pâtisserie, l'enseigne vise la qualité. « On travaille avec un minimum de colorant et sans additif. Et je n'achète aucun produit à base d'huile de palme. Chaque recette est propre à Saint-Honoré. On désucre au maximum et un goût de fraise sera naturel, sans ajout d'arôme. On fait tout nous-mêmes sauf le miel, c'est une fierté ! Nos clients viennent chercher un travail artisanal. »

Côté écologie, l'enseigne n'est pas en reste. « La CMA-NC nous a proposé un audit sur notre façon de gérer l'énergie, nos déchets et nos matières premières. C'est une démarche que nous avons déjà commencée. Nous faisons très attention aux emballages. Nous fournissons ce qui doit l'être pour des questions d'hygiène mais toute poche supplémentaire demandée est vendue 50 F. Un coût



**Sébastien Huber,  
boulangier-pâtissier, gérant des enseignes  
Saint-Honoré**

volontairement dissuasif pour limiter les déchets au maximum. Quant à nos sacs à pains, ils sont biodégradables ou réutilisables. » L'artisan a également mis en place plusieurs systèmes ou usages pour économiser l'énergie comme des éclairages à détection de mouvement, des fours à programmation automatique, un entretien régulier des climatiseurs et une régulation de leurs températures pour un usage optimum. « Cela demande un investissement au départ, tous les appareils sont classés A et aux normes CE, mais on s'y retrouve sur les factures, par exemple, le nettoyage des climatiseurs tous les trimestres nous permet d'économiser 100 000F d'électricité par mois ! (...) Sur le dernier chantier de Magenta, l'isolation thermique est assurée par une double peau, avec extraction et apport d'air, on est presque au top ». L'aménagement des boutiques est aussi pensé de manière à respecter les normes d'hygiène avec une marche en avant qui permet aux produits sales de ne pas croiser les produits propres, et aux employés de bénéficier d'une ergonomie de travail.

Sébastien lutte également contre le gaspillage, « je passe moi-même les commandes pour garder un œil sur le volume des matières premières que j'essaie, autant que possible, d'acheter en local comme les bâtons au chocolat pour la viennoiserie, la farine, la vanille, les emballages. On voit bien depuis la COVID l'importance de faire vivre son territoire ». Les surplus de production, eux, sont redistribués gratuitement via La Croix-Rouge. « Nous vendons également deux produits haut de gamme, des dattes et de l'huile d'olive, dont les marges sont intégralement reversées aux Mamans Roses pour les enfants malades ».

Pour l'heure, Sébastien se concentre sur l'ouverture de sa dernière boutique aux Halles de Magenta. « Je vise à consolider mes équipes et à proposer plus de choses toujours dans la même éthique de qualité et de savoir-faire. Nous proposerons bientôt de nouveaux produits comme des confitures, des cakes, de la biscuiterie et des glaces, d'abord aux Halles puis dans les autres enseignes ».

**Page Facebook : Boulangerie Pâtisserie Saint-Honoré**  
**Site WEB : <https://boulangerie-saint-honore-noumea.nc>**

# Savoir-Faire

## De l'industrie à l'art

### Parcours

Originnaire de la région parisienne, Sérina Saray part en Australie après son bac dans le cadre d'un Working Holiday Visa durant deux ans avant d'y poursuivre des études en génie mécanique deux années supplémentaires. A son retour en métropole, elle intègre l'armée via l'école de sous-officier de Saint-Maixent dont elle est réformée un an plus tard suite à une blessure. Dans sa démarche de réorientation professionnelle, Pôle emploi lui propose une formation en soudage de 7 mois à l'AFPA de Magnanville dans les Yvelines. « *Dès le premier jour, cela a été une révélation !* », confie la jeune femme. Sérina travaille ensuite en intérim dans des sociétés de chaudronnerie et serrurerie, avant qu'une entreprise calédonienne lui propose un poste via le réseau LinkedIn. Elle s'installe en Nouvelle-Calédonie où elle est engagée par AMC puis chez OptiFluids, « *une entreprise fondée par des Compagnons du Devoir, où j'ai énormément appris* ». L'artisane se met ensuite à son compte en tant que soudeuse sous le nom de Welding Connection.

**Sérina Saray est soudeuse. Une compétence qui l'amène à travailler sur les sites industriels, des chantiers de particuliers et, depuis peu, sur les marchés d'artisanat d'art.**

L'origine du soudage remonte à l'âge de bronze en Égypte. Au Moyen-Age, apparaît la forge par martelage. Le métier se développe au XX<sup>e</sup> siècle avec l'industrie métallurgique.

« *Beaucoup de gens sont surpris de voir des femmes dans ce métier, alors que justement c'est un savoir-faire très esthétique qui demande de l'application et de la minutie* », explique Sérina Saray. « *J'aime l'idée de pouvoir fabriquer tout ce que l'on veut, poursuit-elle. Aussitôt la cagoule baissée, je suis dans mon monde, cela m'apaise, je suis hypnotisée par mon bain de fusion* ».

Sérina soude à partir de trois grands procédés : le semi-automatique, le soudage à l'arc, et le TIG. « *Ils ont tous le même principe, celui d'émettre un arc électrique*, précise la professionnelle qui ajoute, *le soudage TIG est ma spécialité* ».

Vêtue d'une cagoule, d'un masque respiratoire, de lunettes, de gants et d'une veste en cuir, la jeune femme intervient sur des réparations, des modifications ou des créations de nouvelles lignes de tuyauterie. Comme sur une centrale électrique de KNS, « *où nous devons faire des réparations de soudure à l'arc dans le backpass, un espace confiné constitué de nappes de tuyauterie* », ou pour la SLN, « *en hauteur sur nacelle, pour installer une nouvelle ligne de*



**Sérina Saray,**  
*soudeuse chez Welding Connection*

*tuyauterie pour gaz spéciaux, oxygène et azote* », ou encore chez Vale « *pour réaliser une nouvelle cuve d'acide de 11 mètres de diamètre en inox. Les missions sont très variées avec différents procédés* ».

« *Des qualifications particulières sont nécessaires pour satisfaire au contrôle qualité* », souligne l'artisane. « *Cela exige aussi une bonne condition physique pour supporter l'équipement, la chaleur, la poussière, les espaces confinés ou en hauteur. Les conditions de travail sont assez difficiles sur les chantiers* ».

Un constat qui a conduit Sérina à se tourner vers l'artisanat d'art en parallèle de ses activités sur sites industriels ou dans le bâtiment.

« *J'ai commencé par réaliser des fleurs en métal pour la Saint-Valentin, chez moi, dans mon garage. Je fais tout à la main. Je prépare la tôle fine d'acier, je la blanchis, c'est-à-dire que je la nettoie à la meule, puis je découpe des pétales avec une pince coupante et je les façonne pour leur donner leurs formes. Et enfin, je soude pour tout assembler. Je crée des roses et des tulipes, quelques réalisations de fleurs locales, des bougeoirs en forme de lotus. (...) Chaque soudeur à sa façon de souder, sa propre signature, dans sa façon de déposer le métal, d'avancer, de le balayer... Le métal forme des cordons tressés, se colore... c'est beau à regarder. Et puis, tous les jours, j'ai la satisfaction de voir le travail accompli* ».

**Welding Connection**

**Tél. 53 32 74**

**Email : [ncweldingconnection@gmail.com](mailto:ncweldingconnection@gmail.com)**

**INSTITUTIONNELS,  
PROFESSIONNELS,  
OFFREZ UN CADEAU  
EXCEPTIONNEL !**



Vous recherchez des cadeaux protocolaires, des cadeaux d'entreprise ?  
ARDICI vous garantit des créations locales et artisanales.

Découvrez tous les artisans ARDICI lors des marchés, des foires et en boutiques.  
Rendez-vous sur : [www.ardici.nc](http://www.ardici.nc)



**ESTHÉTICIENNE,  
PLOMBIER,  
ÉLECTRICIEN,  
GARAGISTE, FLEURISTE,  
BIJOUTIER, COIFFEUR,  
INFOGRAPHISTE,  
CARRELEUR, PÂTISSIER,  
TAXI, LAVÉRIE, COUTURIÈRE,  
MENUISIER, BOULANGER,  
MAÇON, SCULPTEUR,  
CORDONNIER,  
PEINTRE,  
BOUCHER...**

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



ILS SONT TOUS  
EN LIGNE SUR  
**L'ANNUAIRE  
OFFICIEL DES  
ARTISANS !**



Découvrez les 11 000 entreprises référencées officiellement par la Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie. Trouvez en quelques clics l'artisan dont vous avez besoin, près de chez vous. Repérez les professionnels possédant des Titres et des distinctions.



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)

