

# info **étiers**

LA REVUE DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT \* NOUVELLE-CALÉDONIE



**ARTISANS,  
FAITES-VOUS  
CONNAÎTRE !**

FORMATION

**Sauveteur Secouriste  
du Travail**

BON À SAVOIR

**Savoir calculer ses prix**

ÇA VOUS CONCERNE

**Mises à jour du logiciel  
Eurêka Devis/Factures**



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

Nouvelle-Calédonie

*Le gouvernement met à notre disposition*

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



*Comparez, vous y gagnez !*

Désormais, l'observatoire des prix nous permet de comparer les prix de plusieurs milliers de produits de consommation courante. Cet outil, actualisé toutes les semaines, nous épargne du temps et de l'argent. Bien s'informer et mieux choisir.



**ACCORDS  
VIE CHÈRE**

Une info à donner ou à demander

**APPEL GRATUIT**

**N° Vert 05 67 89**

# Sommaire

## ACTUS

4

## FORMATIONS CMA

12

### Agenda

La formation Sauveteur  
Secouriste du Travail

## APPRENTISSAGE

16

### Boucherie

## INFORMATIQUE ET INTERNET

18

## BON À SAVOIR

21

Les échéances fiscales et sociales  
Savoir calculer ses prix  
Salaires minimum et valeur du point

## DOSSIER

27

Artisans, faites-vous connaître !

## ÇA VOUS CONCERNE

34

Un parc d'ateliers artisanaux à Panda  
Mises à jour du logiciel Eurêka  
Devis/factures

## SANTÉ - SÉCURITÉ - ENVIRONNEMENT

36

L'Évaluation des Risques Professionnels

## VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

38

## SAVOIR-FAIRE

39

Hubert Nivois, ferronnier  
Jean-Jacques Mahuteau,  
dessinateur de timbres

## ENTREPRISES À VENDRE

42

Nous contacter :

### Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie

10, avenue James Cook - BP 4186 - 98846 Nouméa Cedex

Tél. : 28 23 37 - Fax : 28 27 29 - courriel : cma@cma.nc

Internet : www.cma.nc

### Antennes

#### Poindimié

Audrey Poabaty  
BP 155 - 98822  
Tél. : 42 74 82  
Fax : 42 74 11  
poindimie@cma.nc

#### Koné

Soukaïna Pesce  
Belinda Mathelon  
BP 641 - 98860  
Tél. : 47 30 14  
Fax : 47 30 17  
kone@cma.nc

#### Koumac

Arielle Pindon  
BP 127 - 98850  
Tél. : 47 68 56  
Fax : 47 63 64  
koumac@cma.nc

#### La Foa

Christian Fuzivala  
BP 56 - 98880  
Tél. : 46 52 86  
Fax : 46 52 88  
lafoa@cma.nc



## Question d'image

Créer son logo ou son slogan, annoncer qu'on démarre son activité, étendre sa visibilité grâce aux nouvelles technologies, être présent sur les salons, créer un événement pour fidéliser ses clients... Autant d'aspects souvent négligés par les artisans. « *Tout ça, c'est de l'image, du blabla, du vent, très loin de mes préoccupations concrètes* » disent-ils souvent... Et pourtant ! Avoir une démarche commerciale claire et se préoccuper de l'image donnée par son entreprise est l'une des clés de la réussite de son activité. Quoi de plus important que trouver le moyen de rendre publique l'existence des produits et des prestations que vous proposez ? Et d'accroître le désir des consommateurs pour ces produits ou services ? Le bouche-à-oreille ne suffit plus pour se faire connaître, pour se démarquer des concurrents, et laisser une trace positive dans l'esprit des potentiels clients. Rien de plus concret donc, que d'installer la notoriété de l'entreprise, puis de construire et cultiver une image qui incite le public à acheter vos produits ou faire appel à vos services. L'image de marque, c'est une matière première précieuse, qu'il faut façonner au début et travailler sans cesse ensuite. Car posséder un savoir-faire, c'est bien. Mais le faire savoir, c'est mieux !

Le Président

Daniel Viramoutoussamy



## Frais d'inscription au RM

Depuis le 21 août, la CMA a mis en place à Nouméa, dans les quatre antennes de la CMA (La Foa, Koné, Koumac, Poindimié) et à Lifou, le Stage Préparatoire à l'Installation (SPI).

Il s'agit d'un stage obligatoire au moment de l'inscription pour toute personne souhaitant exercer une profession artisanale en Nouvelle-Calédonie. Il permet aux futurs artisans : de prendre la mesure du métier de chef d'entreprise, d'être informés des obligations sociales, fiscales, administratives et réglementaires relatives à son activité économique et d'identifier les services, outils, interlocuteurs pour bien démarrer.

Le coût du SPI est ainsi inclus dans les frais d'inscription au Répertoire des métiers, qui passent dorénavant à 6 000 FCFP.



## Action Mont-Dore : des réunions pour vous informer

Créateurs et chefs d'entreprise, bénéficiez d'informations indispensables pour développer votre entreprise et découvrez des outils simples et adaptés à vos besoins en assistant à l'un des rendez-vous proposés par la CMA-NC au Mont-Dore.

### • **Passeport pour l'Économie Numérique**

- Démonstration des logiciels CMA Eurêka Tenue de comptes et Devis-Factures

Mardi 15 octobre, 16 h à 17 h 30 – Gratuit – Salle de la mairie

- Informatiser sa gestion d'entreprise

Mardi 22 octobre, 16 h à 17 h 30 – Gratuit – Salle de la mairie

### • **Stage de Gestion d'Entreprise Eurêka**

Comprendre les bases de la gestion et s'approprier la tenue simplifiée des comptes pour gérer au mieux son entreprise

20 h de stage : du mardi 12 au jeudi 14 novembre

en journée – 15 000 F – Salle omnisport du Mont-Dore

**Contactez Julie Verhaege pour vous inscrire.**

**Tél. : 28 23 37 ou [julie.verhaege@cma.nc](mailto:julie.verhaege@cma.nc)**



### Dates des SPI à Nouméa :

tous les lundi-mardi /jeudi-vendredi

### Prochaines dates dans nos antennes :

Poindimié : mardi 8 et mercredi 9 octobre

La Foa : lundi 14 et mardi 15 octobre

Koné : mardi 22 et mercredi 23 octobre

Koumac : mercredi 30 et jeudi 31 octobre

Lifou : Jeudi 7 et vendredi 8 novembre

Koné : lundi 25 et mardi 26 novembre

La Foa : lundi 25 et mardi 26 novembre





## Foire de Bourail : des artisans récompensés

Le jury de la Foire de Bourail a décerné trois prix, accompagnés de trophées, à des artisans méritants.

- 1<sup>er</sup> prix, d'une valeur de 20 000 F, décerné à Chantal DUBOIS, « les sables émouvants » pour la fabrication de tableaux en sable.
- 2<sup>e</sup> prix, d'une valeur de 15 000 F, décerné à René MAINTENAY, « RM création » pour la réalisation de maquettes en bois.
- 3<sup>e</sup> prix, d'une valeur de 10 000 F, décerné à Dominique et Gilles SUBILEAU, « boules de terre et estampes » pour la création de bijoux et peintures.



////////////////////////////////////

## La CELECOBTP déménage

Installée depuis 2 ans à la pépinière d'entreprises de Centre sud, la CELECOBTP a intégré le 1<sup>er</sup> août dernier ses nouveaux bureaux situés au 35 bis route du Port Despointes à Nouméa. Des locaux qu'elle partage avec l'Ordre des architectes.

Cette proximité permettra une mise en commun des connaissances sur la commande publique et privée, une mutualisation de l'information sur les études, la documentation, l'établissement d'une communication permanente avec les maîtres d'œuvre et la réalisation d'outils partagés.

**Plus d'infos : Alain Azais, Secrétaire général  
CELECOBTP  
Tél. : 27 79 44 / 77 99 04  
Fax : 27 79 43 - Email : [contact@celecobtp.nc](mailto:contact@celecobtp.nc)**



## Élection des élus de la CMA

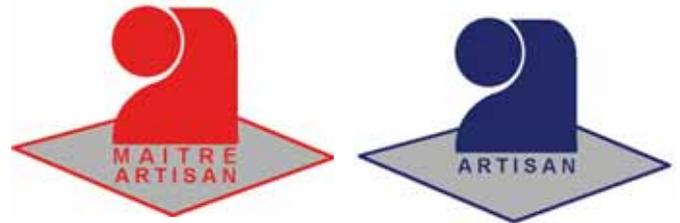
Le renouvellement intégral des 24 membres élus de la Chambre de métiers et de l'artisanat aura lieu au mois de juillet 2014. Les listes des chefs d'entreprise et de leurs conjoints inscrits au Répertoire des métiers pouvant voter, seront arrêtées le 15 janvier 2014. Pour pouvoir participer à ces élections, **vous devez impérativement être inscrit sur les listes électorales de votre commune avant le 31 décembre 2013.**

Deux possibilités s'offriront alors à vous : le vote par correspondance et le vote à la Mairie de Nouméa. Le matériel de vote par correspondance vous sera adressé à votre adresse de domicile. Par conséquent, vous devez impérativement apporter toute modification concernant vos coordonnées avant le 31 décembre 2013.

Participer aux élections de votre chambre consulaire, c'est voter pour des artisans chargés, entre autres, de vous représenter et de défendre les intérêts généraux de chacun de vos métiers.

## Demandez votre titre d'ici le 31 octobre !

Vous souhaitez valoriser votre qualification et votre savoir-faire ? Vous désirez renforcer votre relation client et afficher votre identité artisanale ? Demandez le Titre d'artisan en son métier, ou le Titre de maître artisan en son métier. Si vous exercez à votre compte en Nouvelle-Calédonie depuis plus de deux ans, vous pouvez retirer un dossier de demande auprès du service du Répertoire des métiers de la CMA. Joignez-y les justificatifs concernant vos expériences et vos diplômes en lien direct avec votre métier.



La date limite de dépôt est le 31 octobre 2013, car la Commission des qualifications de la CMA, qui examine les dossiers et attribue les titres, se tient en novembre pour la seconde fois cette année.

**Renseignements : Dorine BOCAHUT au 28 23 37 et [dorine.bocahut@cma.nc](mailto:dorine.bocahut@cma.nc)**

## Travaux sur les professions réglementées : ça avance !

Après 3 mois de réflexion, les groupes de travail composés d'artisans concernés par la future réglementation visant à l'encadrement et à l'accès à leurs professions -à savoir des électriciens, des plombiers et des mécaniciens- sont parvenus à des propositions concrètes. Les professionnels ont formulé ces propositions après avoir réfléchi ensemble aux problèmes engendrés par l'absence de réglementation liée à l'accès à leurs métiers en tant que travailleur indépendant et ont défini les critères de compétences nécessaires pour y remédier.

La CMA va maintenant présenter le résultat de ces travaux aux pouvoirs publics afin qu'une réglementation conforme aux attentes des professionnels soit mise en place dès que possible pour sécuriser l'accès à ces métiers et limiter les risques pour la santé et la sécurité des consommateurs et des professionnels.



## Koné Une Journée de l'entreprise

La CCI est à l'initiative de la Journée de l'entreprise qui se déroulera le 10 octobre à Koné, salle AU PITIRI, de 9 h à 20 h.

Les conseillers de la CMA de Koné seront présents pour vous permettre de tout savoir sur l'entreprise artisanale : comment se mettre à son compte, les outils pour développer son entreprise, les formations possibles, les services proposés aux créateurs d'entreprise et aux artisans etc... Entrée libre et gratuite !

**Contact : CMA de Koné Tél. : 47 30 14**



# Mécaniciens : devis obligatoire à partir de 20 000 F CFP



La délibération 14 portant réglementation économique a été modifiée en juillet 2013. Certaines modifications ont un impact direct sur les activités artisanales et notamment sur le secteur de la réparation mécanique automobile. Malgré un avis fortement défavorable formulé par la CMA au moment de sa consultation, le devis obligatoire à 20 000 F CFP est dorénavant applicable au secteur automobile (au lieu de 50 000 F CFP auparavant). Les artisans concernés doivent donc être vigilants et anticiper au mieux la charge de travail additionnelle que ce changement leur impose. Parmi les autres modifications susceptibles d'impacter les activités artisanales :

- Pour les activités dont les prix sont soumis au régime de la liberté contrôlée (article 4-1) : le Gouvernement n'a plus de contrainte de délai (fixé auparavant à 15 jours) pour accorder l'autorisation aux professionnels de modifier leurs prix.
- Le délai durant lequel le consommateur peut dénoncer le contrat de vente d'un bien meuble ou de fourniture de prestation en cas de retard de livraison a été réduit de 21 à 15 jours (article 45).

**Si vous avez des questions au sujet de la nouvelle version de la délibération 14 portant réglementation économique, vous pouvez contacter Carole Moyen au 28 23 37 ou par email : [carole.moyen@cma.nc](mailto:carole.moyen@cma.nc)**

## INNOVATIONS

# FACILITER LES ACHATS DE SA CLIENTÈLE

PAIEMENT EN 2, 3, 4 FOIS



Grâce à ses nouveaux Terminaux de Paiement Electronique (TPE), la BNC vous permet de proposer à vos clients un paiement en 2 ; 3 ou 4 fois par carte bancaire.



**Banque de  
Nouvelle Calédonie**  
*La banque, en mieux.*



## Salons à la Maison des artisans à Nouville

**Du 03 au 06 octobre 2013**

### → 23<sup>e</sup> salon Bât Expo

Le salon du Bâtiment : habitat, outillage, matériaux de gros œuvre, aménagement de la maison.

**Du 8 au 10 novembre 2013**

### → Wik Blong Vanuatu 2013

Le salon du Vanuatu organisé par la CCI de Port Vila : artisanat, tourisme, business...

**Du 14 au 17 novembre 2013**

### → Salon Inform@tique & Multimédia

Le salon de l'informatique, du téléphone, du multimédia et de l'Internet.



## Artisanes de la province Sud : un concours pour vous !

La Maison de la femme de la province Sud lance la seconde édition de « Femmes d'initiatives ». Ce concours d'entreprenariat féminin est ouvert jusqu'au 30 novembre et s'adresse à toutes les femmes majeures de la province Sud. Neuf lauréates seront récompensées dans trois catégories.



Secteur primaire : agriculture et sylviculture, secteur secondaire : transformation, et secteur tertiaire : services. Les gagnantes seront récompensées à hauteur de 600 000 francs pour le 1<sup>er</sup> prix des trois catégories, 300 000 francs pour les deuxièmes et 200 000 francs pour les troisièmes. Pour participer, il faut répondre aux critères suivants : avoir une entreprise de plus de six mois et de moins de trois ans d'existence ; avoir son siège social localisé en province Sud ; nécessiter ou avoir nécessité moins de 30 millions de francs d'investissement ; l'entreprise doit également représenter l'activité principale de la candidate.

**Vous répondez à ces critères et souhaitez participer ?**

**Téléchargez le règlement du concours et le dossier de candidature sur [www.province-sud.nc](http://www.province-sud.nc), rubrique femmes**



## Bonne continuation Aïcha !

Après 32 années passées à la CMA, Aïcha Turi, responsable de la vie scolaire et du secrétariat au CFA Lucien Mainguet, a quitté son poste le 10 septembre dernier. Présente depuis l'origine de la CMA, Aïcha a contribué au développement de l'ensemble des services, au siège puis au CFA. Son départ du Centre de formation lui permet de concrétiser un nouveau projet professionnel.

# moi, je paie en 2 3 4 fois

avec ma carte Visa ou Mastercard\*  
chez les commerçants affiliés  
au réseau PnF



RESEAU  
**PnF**



Vous êtes commerçant et vous n'êtes pas encore affilié à PnF,  
contactez le **256 990** pour un rendez-vous avec votre conseiller.

\* Vous pouvez payer en plusieurs fois à partir de 20 000 F d'achat chez les commerçants affiliés  
quelle que soit votre banque, avec votre carte Visa ou Mastercard délivrée en Nouvelle-Calédonie.

un produit  
**BCI**  
Groupe BRED



## Formation à la pose de chauffe-eau solaire individuel



La dernière formation de l'année à la pose de chauffe-eau solaire individuel (CESI) aura lieu en octobre à Lifou. Cette formation de deux jours (16 h) est ouverte aux ouvriers ou chefs d'entreprise confirmés dans la plomberie, exerçant dans une entreprise de plomberie du territoire. L'objectif est d'acquérir les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à l'installation d'un chauffe-eau solaire individuel, estimer la faisabilité du projet en fonction de l'implantation du lieu (ensoleillement, orientation, etc.), proposer un système adapté et répondant aux besoins du client, réaliser l'installation dans les règles de l'art et en sécurité.

À l'issue de la formation, les participants ayant réussi les tests peuvent devenir signataire de la charte CALSOL, un engagement volontaire de se conformer à des principes de qualité de service. Ce gage de reconnaissance professionnelle et de qualité permet de se démarquer de la concurrence et de faire la différence sur les réponses aux appels d'offres.

Actuellement, les installateurs adhérant à la démarche CALSOL peuvent faire bénéficier leurs clients de la prime « ECOCASH » du Gouvernement sur les chauffe-eau solaires individuels.

Prochaine formation : les 15 et 16 octobre 2013 à Lifou.

**Plus d'infos et inscriptions au 47 30 14**

**Email : romain.agosti@cma.nc**



## Permanence médiation



Vous avez un différend avec un client ou un fournisseur ? Vous avez une mésentente avec un associé ? Vous avez un conflit avec un salarié ? Vous êtes confronté à un problème familial ? ...

N'hésitez pas à en parler en toute confidentialité avec notre partenaire Orase, expert dans l'amélioration des relations humaines au sein des entreprises lors de la prochaine permanence prévues pour les ressortissants des 3 chambres consulaires (CMA, CCI, CANG) :

- Jeudi 17 octobre 2013 de 12 h à 13 h 30 à la CCI de Koné
- Jeudi 21 novembre 2013 de 12 h à 13 h 30 à l'antenne CMA/CCI de Poindimié
- Jeudi 12 décembre 2013 de 12 h à 13 h 30 à la CCI de Koné

**Renseignements auprès d'Orase :**

**76 48 19 - 76 28 64 - scm@lagoon.nc ou auprès d'un animateur économique de la CMA : 28 23 37**

## Embauchez un « Job d'été » !

Chefs d'entreprises, vous cherchez à embaucher cet été, pour faire face à un surcroît d'activité ou encore pour remplacer du personnel en congés, pensez à l'opération « Job d'été » !

Le dispositif « Job d'été » mis en place par la Mission d'Insertion des Jeunes province Sud permet chaque année aux employeurs de gagner un temps considérable dans leur démarche de recrutement pour la période estivale, en les mettant en lien avec des jeunes entre 16 à 26 ans en quête d'un emploi saisonnier.

Chaque année, la MIJ organise un Forum pour vous permettre de rencontrer les jeunes scolarisés et demandeurs d'emploi pour la période des grandes vacances scolaires. Il vous est possible d'y participer en tant que recruteur.

**Plus d'infos et inscription en tant que recruteur au forum : Tél. 28 22 77**

# Matinées et soirées de la prévention : à noter dans votre agenda



Pour tout savoir sur l'évolution de la réglementation et rester en veille en matière de santé et sécurité, la Direction du Travail et de l'Emploi vous convie à ses matinées et soirées Prévention, qui se déroulent :

**À Nouméa**, au Ramada Plaza

Matinée 8 h/12 h - Soirée 17 h/19 h

**04 décembre**

**Évaluation des risques professionnels**

## Professionnels maîtrisons notre **AVENIR...**

dammanno.nc © Photo Fred Payet pour CSP



...ensemble  
**OUI**

**L'environnement** NOTRE PRIORITÉ  
**Vos déchets** NOTRE SPÉCIALITÉ

Entreprises, Industries, Commerces, Artisans, Professionnels... Nous sommes là pour vous aider à gérer vos déchets.

Acotred, le regroupement d'entreprises spécialisées dans la gestion de tous types de déchets.

- Conseil et Assistance technique
- Location d'équipements : bacs, bennes, compacteurs
- Collecte et traitement
- Valorisation et recyclage
- Pompage, nettoyage, dépollution

**ENSEMBLE, PRÉSERVONS NOTRE ENVIRONNEMENT.**

Site : [www.acotred.nc](http://www.acotred.nc) - E-mail : [contact@acotred.nc](mailto:contact@acotred.nc) - Tél. : 24 82 00



ASSOCIATION DES PROFESSIONNELS DE COLLECTE ET TRAITEMENT DES DÉCHETS PACIFIQUE

## Agenda

### \* INFORMATIQUE

#### ➔ Perfectionnement informatique (niveau 1)

08 au 10 octobre > Koné

04 au 06 novembre > Koné

04 au 06 décembre > La Foa

20 heures – Prix La Foa : 32 000 F

Prix Koné : 15 000 F

Approfondissement des connaissances informatiques (WORD, EXCEL, Internet...)

### \* DEVIS-FACTURE-GESTION

#### ➔ Gestion d'entreprise > Logiciel Eurêka « Tenue de comptes »

01 au 03 octobre > Maré

07 au 09 octobre > La Foa

14 au 16 octobre > Koné

07 au 18 octobre > Nouméa

04 au 06 novembre > Koumac

20 heures

Prix : 15 000 F - Prix spécial artisans

Pour les conjoints d'artisans, créateurs d'entreprise, et chefs d'entreprise soumis au régime fiscal du forfait.

Élaborer et analyser les comptes de résultat et bilans. Acquérir les bases de la comptabilité simplifiée avec le logiciel EURÉKA ou sur support papier.

#### ➔ Devis-Facture > Logiciel Eurêka

17 octobre > Île des Pins

07 novembre > Koné

8 heures

Prix : 15 000 F - Prix spécial artisans

Pour les personnes connaissant le maniement d'un PC et désireux d'informatiser leur gestion.

Créer un devis et une facture, enregistrer des réglemens par situation, suivre les coûts par chantier...

#### ➔ Calculer mes tarifs

02 au 03 octobre > La Foa

04 au 05 novembre > Ouvéa

25 au 26 novembre > Maré

14 heures

Prix La Foa : 15 000 F

Prix spécial artisans

Prix Ouvéa et Maré :

Contactez le 47 30 14

Tout public, créateur d'entreprise, entrepreneur : mieux maîtriser ses coûts et tarifs.

### \* FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

#### ➔ Réponses aux appels d'offres

04 - 05 - 06 novembre > Poindimié

18 - 19 - 20 novembre > Poindimié

25 - 26 novembre > Poindimié

56 heures - 19 000 F

Entrepreneur souhaitant répondre à des appels d'offres.

#### ➔ Lecture de plans

02 au 04 décembre > Poindimié

20 heures – Prix : 15 000 F

Pour les chefs d'entreprise et salariés du bâtiment.

#### ➔ Pose de chauffe-eau solaire

15 au 16 octobre > Lifou

16 heures

Prix : Contacter le 47 30 14

Pour les artisans plombiers et techniciens d'entreprise d'installation de plomberie-sanitaire.

#### ➔ Transport routier de personnes

30 septembre au 04 octobre > Koumac

07 au 11 octobre > Ouvéa

21 au 25 octobre > Nouméa

18 au 22 novembre > Nouméa

09 au 13 décembre > Koné

38 heures - Prix Nouméa : 57 000 F

Prix Koumac et Koné : 15 000 F

Prix Ouvéa : Contacter le 47 30 14

Pour les entrepreneurs ou futurs entrepreneurs de transport routier de personnes.

Renseignez-vous !

#### Pour qui ?

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

#### Où s'inscrire ?

À Nouméa, au Centre de Formation Lucien Mainguet, 1 rue Juliette BERNARD à Nouville : de 08h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00, du lundi au jeudi et le vendredi de 08h00 à 12h00 et de 13h00 à 16h00. Tél. : 25 97 40 • Email : formation@cma.nc

Pour une formation en province Nord, contactez Romain Agosti, Antenne CMA Koné : 47 30 14

#### Stages et ateliers collectifs

Pour organiser dans votre commune un atelier de création d'entreprise ou un stage de gestion, contactez l'antenne de la CMA la plus proche de chez vous.

#### ➔ Cuisine

14 au 18 octobre > Ouvéa

16 au 20 septembre > Maré

39 heures

Prix : Contacter le 47 30 14

### \* FORMATIONS SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

#### ➔ Sauveteur Secouriste du Travail hygiène SST

09 au 10 octobre > Koné

16 heures - Prix : 15 000 F

Pour former des personnes volontaires à porter secours au sein de leur entreprise : Se protéger soi-même et autrui. Alerter et porter secours. Prévenir les complications immédiates des lésions corporelles. Prévenir les risques.

#### ➔ Recyclage SST

11 octobre > Koné

8 heures - Prix : 15 000 F

Pour les personnes ayant effectué le stage initial SST.

#### ➔ Évaluation des Risques Professionnels (EvRP)

06 novembre > Koné

8 heures - Prix : 15 000 F

Identifier les risques de votre activité quotidienne et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.

Proverbe :

*Les bons ouvriers ont de bons outils...*

**BT 50 DX**  
TURBO DIESEL - DOUBLE CABINE  
*L'outil indispensable*



**1 767 000<sup>F</sup>**  
*Hors TGI + défiscalisation\**

» REPRISE DE VOTRE ANCIEN VEHICULE\*\*

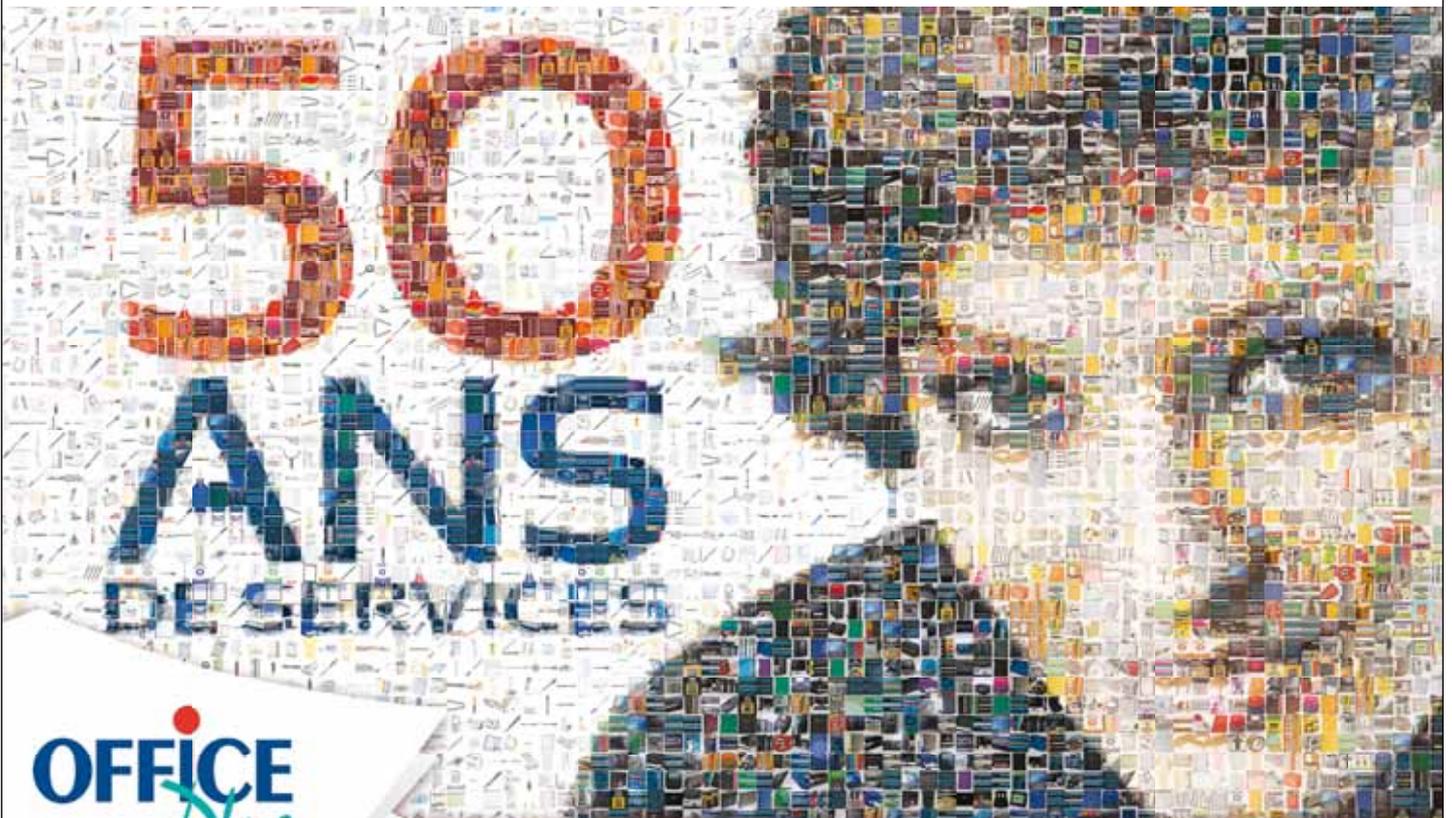


**Parking Hickson**

**MAGENTA**  
TÉL. 24 39 20

**VALLÉE DU TIR**  
TÉL. 24 39 30

INFORMATIQUE | BUREAUTIQUE | REPROGRAPHIE | MOBILIER | COMMERCE | FOURNITURES DE BUREAU ET CONSOMMABLES



**OFFICE**  
*Plus*

65, avenue Maréchal Foch | Nouméa | Tél. : 24 20 40  
Du lundi au vendredi de 8h à 12h et de 13h à 17h (16h le vendredi)

Photo non contractuelle. Dans la mesure des stocks disponibles.

yellow box

\*Prix indicatif à confirmer en concession. Prix public : 2 495 000F TTC \*\*Voir conditions en concession.

## Sauveteur Secouriste du Travail



La formation Sauveteur Secouriste du Travail, ou SST, est dispensée par la CMA-NC pour former les personnes volontaires à porter secours au sein de leur entreprise.



### ➔ Réglementation sur la formation SST :

Selon l'article R 4224-15 du Code du Travail (ancienne réf. R 241-39) : « Un membre du personnel (entreprise) reçoit la formation de secouriste nécessaire pour donner les premiers secours en cas d'urgence dans :

- chaque atelier où sont accomplis des travaux dangereux ;
- chaque chantier employant vingt travailleurs au moins pendant plus de quinze jours où sont réalisés des travaux dangereux. »

### ➔ Public concerné :

Salariés, artisans, chefs d'entreprise...

### ➔ Objectifs :

Connaître les risques et les consignes de sécurité de l'entreprise et intégrer les techniques apprises lors de la formation dans un esprit de prévention.

- Se protéger soi-même et autrui
- Alerter et porter secours
- Prévenir les complications immédiates des lésions corporelles
- Prévenir les risques
- Avoir un rôle de préventionniste au sein de l'entreprise mais aussi en dehors

### ➔ But :

À l'issue de la formation, le participant doit pouvoir adopter une posture de préventeur dans son entreprise et également être capable d'exécuter correctement les gestes de premiers secours afin d'empêcher l'aggravation de l'état de la victime en attendant l'arrivée des secours spécialisés.

### ➔ Méthodes et techniques pédagogiques :

- Formation séquentielle et progressive
- Formation essentiellement pratique, elle est axée autour de mises en situation d'accidents et de simulations en salle
- Utilisation d'un plan d'intervention

### ➔ À noter

**Cette formation est sanctionnée par la délivrance du certificat SST.**

### Fiche technique

**Durée :** 16 heures réparties sur 2 jours

**Évaluation de la formation :** l'évaluation de cette formation est une évaluation continue

**Coût :** 15 000 F

#### Prochaines formations :

Koné : du 9 au 10 octobre (2 jours soit 16 heures)

#### Contacts :

Province Sud : 25 97 40 - Fax : 25 97 41  
formation@cma.nc

Province Nord et îles Loyauté : 47 30 14  
Fax : 47 30 17 - romain.agosti@cma.nc

La Nouvelle-Calédonie recycle avec  
**Recycal**  
 l'environnement, c'est plus qu'un métier

**Recynord KONE**  
 ☎ 42 47 29 - 76 59 03  
 Lot 26  
 lotissement les Cassis  
 98 860 - ZI de Kone  
 Horaires d'ouverture:  
 lundi au jeudi  
 7h30-11h30 / 13h00-17h00  
 vendredi  
 7h30-11h30 / 13h00-16h00

**Recycal NOUMEA**  
 ☎ 43 96 93 - 79 06 69  
 6 rue Georgette Mourin  
 ZI de Normandie  
 98800 NOUMEA  
 Horaires d'ouverture:  
 lundi au jeudi 7h30 - 17h00  
 vendredi 7h30 - 16h00  
 samedi 7h30 - 11h30

**Recycal PAITA**  
 ☎ 43 96 93 - 79 06 69  
 Bientôt  
 à votre service

**Recyclage des déchets métalliques non-ferreux**

**Achat Ca\$h !!**

**Les non-ferreux sont partout:**  
 canettes, jantes, profilés, radiateurs, plomberie,  
 câbles électriques avec ou sans gaine, câbles,  
 accastillage, visserie, cuisinière, robinets,  
 compteurs d'eau, équipements de pêche,  
 équipements automobile



**Recyclage des déchets métalliques ferreux**



boites de conserve, carrosserie, blocs moteurs,  
 câbles, tôles ondulées...



C'est ça aussi...

**Chez Recycal:**

Collecte **gratuite**. Benne **gratuite**.  
 Paiement **Ca\$h!**

**C'était comment avant ?...**

**Et les batteries, c'est nous aussi.**



collecteur agréé **TrecOdec**



**Transport et Location de bennes**

10 - 15 - 30m3



1m3

1,6m3

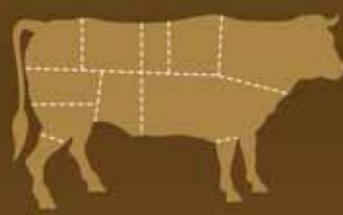


2m3

Installation Classée pour la Protection de l'Environnement: ICPE n°981-2011/ARR/DIMEN



**BOUCHERIE  
 AU VEAU DE GRAS**



**BOUCHERIE  
 CHARCUTERIE  
 ÉPICERIE**



**VILLAGE DE BOURAIL**

**TÉL : 44 12 67**

## Boucherie

### → Daniel Durand, gérant de la boucherie de Koutio

Depuis plus de 20 ans, Daniel Durand gère la boucherie de Koutio installée dans la superette Super 68. « J'avais 18 ans quand j'ai commencé, j'ai appris le métier sur le tas. J'ai été salarié dans plusieurs boucheries, dont celles de Ouémo et du comptoir du Stade à Magenta avant de me mettre à mon compte ».

Daniel Durand travaille avec sa femme et son fils, formé « sur le tas » lui aussi, par son père, et co-gérant de la boutique depuis l'année dernière. « Je n'ai pas l'habitude de prendre des apprentis. Le seul que j'ai formé avant Jean-Dominique, c'était mon frère ». « Jean-Dominique m'a été envoyé par la province des Iles qui lui a permis de faire un stage de 6 mois. Le métier lui a plu et il s'est inscrit au CFA. J'ai tout de suite vu qu'il voulait apprendre. C'est un bosseur, s'il y a du travail en plus il ne rechigne pas. Il est motivé donc il apprend vite ».

Au bout de trois ans, le Maître d'apprentissage considère déjà son apprenti comme « un boucher qualifié ». « Au niveau boucherie, il est presque à 100 %. Et depuis un an et demi, il fait aussi de la vente et s'occupe de la caisse. Il est sympathique et passe bien avec les clients. Je peux lui laisser la boutique ! »

### → Jean-Dominique Jomessy, apprenti boucher en 3<sup>e</sup> année

Après un BEP en plomberie et un BAC PRO en organisation et gestion de travaux au lycée Pétro Attitti à Nouméa, Jean-Dominique se destinait à une carrière dans le bâtiment. Mais de retour chez lui, à Ouvéa, son oncle, un ancien salarié de l'OCEF, lui propose d'ouvrir avec lui une boucherie sur l'île. Le jeune homme adhère au projet mais doit se former au métier. « La province des Iles m'a envoyé faire un stage rémunéré dans l'entreprise de Daniel Durand. Au bout de 6 mois, j'étais conforté dans mon choix et j'ai décidé de passer mon CAP boucherie. Je suis à fond dedans ! ». Une relation de confiance s'est installée entre le maître d'apprentissage et l'apprenti qui a toute sa place dans l'entreprise familiale. « L'ambiance est détendue ici et Daniel est de très bons conseils, il m'a beaucoup appris ». « J'aime particulièrement les préparations, c'est-à-dire la découpe, la coupe et l'élaboration de produits ficelés comme les rôtis... ». À 27 ans, Jean-Dominique a trouvé sa voie.



### Compétences acquises durant le CAP boucherie

L'apprenti titulaire d'un CAP boucherie est capable, à l'issue de sa formation de :

- Reconnaître l'anatomie des animaux traités
- Couper, désosser, parer, ficeler, présenter et décorer
- Entretien des machines-outils couramment utilisés
- Connaître les méthodes de traitement et de conservation de la viande
- Cerner les problèmes généraux du commerce de détail des viandes de boucherie

Pour devenir Maître d'apprentissage dans la boucherie, renseignez-vous au 25 97 40 auprès de Nathalie Oliveira, chargée de relations entreprises au CFA Lucien Mainguet.

# Nouveau CAP à la rentrée 2014 !

## Ouverture du CAP Maintenance de Bâtiment de Collectivité

Parce que les petites entreprises générales du bâtiment, les entreprises multiservices et les entreprises de rénovation sont en forte progression et recherchent des jeunes pouvant intervenir au sein d'une équipe sur plusieurs domaines de l'activité du bâtiment, le Centre de Formation Lucien Mainguet ouvre à la rentrée 2014 une formation en apprentissage de niveau V, sur 2 ans, validée par un CAP Maintenance de Bâtiment de Collectivité (MBC), formant au métier d'ouvrier en rénovation de bâtiment.

### Métier d'ouvrier en rénovation de bâtiment :

Il intervient en toute sécurité, au sein d'une équipe, sur un bâtiment à usage collectif et assure la maintenance et l'entretien de premier niveau au sein d'un bâtiment (maçonnerie, carrelage, peinture, papier peint, plâtrerie, menuiserie, serrurerie, plomberie, électricité...).

Il doit être capable de :

- **Recenser** les anomalies en vue d'une intervention
- **Anticiper** sur les dysfonctionnements possibles en assurant un entretien préventif
- **Maintenir** en bon usage tous les éléments qui permettent l'utilisation normale d'un bâtiment
- **Assurer** les opérations relevant de la sécurité dans le bâtiment en état de service



**Rythme de l'alternance** : 3 semaines en entreprise et 1 semaine en cours au CFA de la Chambre de métiers et de l'artisanat à Nouville sous contrat d'apprentissage.

**Nombre d'heures de cours prévues** : 920 heures

1<sup>re</sup> année : 11 semaines soit 440 heures

2<sup>e</sup> année : 12 semaines soit 480 heures

**Pour les artisans souhaitant devenir Maître d'apprentissage, contactez Cédric KLEIN chargé de relations entreprises au 25 97 40**  
**Pour les jeunes de 16 à 25 ans souhaitant s'informer ou s'inscrire à ce CAP : au Point A, Tél. : 24 69 49 ou au Centre de Formation Lucien Mainguet, Tél. : 25 97 40**



## Initiations gratuites

Plus de mille artisans ont déjà bénéficié d'initiations gratuites à l'informatique et à Internet en participant à des sessions adaptées à leurs usages professionnels. Pourquoi pas vous ?



### → Choisissez une session !

Inscrivez-vous par téléphone, suivez votre session dans l'une de nos antennes, recevez votre « Passeport pour l'Économie Numérique » et un dossier informatif sur le thème de la session choisie.

#### \* LE B.A.BA DE L'INFORMATIQUE ET DE L'INTERNET

##### **Bien choisir son matériel informatique**

Qu'est-ce qu'un ordinateur ? Comment le choisir ? Vocabulaire de l'informatique et de l'Internet, les bases pour s'y retrouver.

#### \* INFORMATISER MA GESTION D'ENTREPRISE

##### **Outils pratiques pour la gestion informatique de votre entreprise au quotidien**

Comment gagner en temps et en efficacité grâce à l'informatique ? Solutions concrètes pour bien utiliser les outils de messagerie, gérer ses stocks, la paie de ses salariés, la comptabilité, etc.

#### \* DÉMONSTRATION DES LOGICIELS EURÊKA

2 logiciels Devis/Facture et Tenue de comptes simplifiée, spécialement conçus pour l'entreprise artisanale.

#### \* MON ENTREPRISE SUR INTERNET

##### **Créer son site Internet, son blog ou sa page professionnelle**

Pour découvrir l'utilité d'afficher son entreprise sur Internet et mieux comprendre ce qu'est la vente en ligne.

#### \* OPTIMISER MA RECHERCHE SUR INTERNET

##### **Les bons réflexes pour trouver l'information et gagner du temps**

Comment trouver rapidement l'information dont vous avez besoin sur Internet ? Les sites utiles à consulter ?...

#### \* SÉCURISER MON SYSTÈME INFORMATIQUE

##### **Protéger vos données et pérenniser votre entreprise**

Comment protéger vos données ? Que faut-il sauvegarder ? Quels sont les dangers d'Internet et les solutions pour y remédier ?



#### \* B.A.-BA DE L'INFORMATIQUE ET INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 31/10/2013 > 16h-18h
- Mardi > 26/11/2013 > 16h-18h

Lifou > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 03/10/2013 > 9h-11h

#### \* DÉMONSTRATION DES LOGICIELS EURÊKA

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 01/10/2013 > 16h-17h30
- Mardi > 22/10/2013 > 16h-17h30
- Jeudi > 07/11/2013 > 16h-17h30
- Jeudi > 21/11/2013 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Mardi > 12/11/2013  
Pour les horaires, contacter le 42 74 82

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Jeudi > 07/11/2013 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14

- Mardi > 05/11/2013 > 16h-17h30

Mont-Dore > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 15/10/2013 > 16h30-18h

Bourail > Tél. : 46 52 86

- Mercredi > 06/11/2013 > 16h-17h30

Lifou > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 03/10/2013 > 13h-14h30

#### \* INFORMATISER MA GESTION D'ENTREPRISE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 17/10/2013 > 16h-17h30
- Mardi > 05/11/2013 > 16h-17h30
- Jeudi > 28/11/2013 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Lundi > 25/12/2013  
Pour les horaires, contacter le 42 74 82

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Jeudi > 21/11/2013 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14

- Mardi > 19/11/2013 > 16h-17h30

Mont-Dore > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 22/10/2013 > 15h30-16h30

Lifou > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 03/10/2013 > 14h30-15h30

#### \* MON ENTREPRISE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 06/10/2013 > 16h-17h30
- Mardi > 14/11/2013 > 16h-17h30
- Jeudi > 10/12/2013 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Lundi > 21/10/2013  
Pour les horaires, contacter le 42 74 82

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Jeudi > 17/10/2013 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14

- Jeudi > 10/10/2013 > 16h-17h30

#### \* OPTIMISER MA RECHERCHE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 10/10/2013 > 16h-17h30
- Mardi > 12/11/2013 > 16h-17h30

#### \* SÉCURISER MON SYSTÈME INFORMATIQUE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 24/10/2013 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Lundi > 07/10/2013  
Pour les horaires, contacter le 42 74 82

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Jeudi > 03/10/2013 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14

- Mardi > 01/10/2013 > 16h-17h30

Vous ne savez pas  
quoi en faire ?

Nous OUI !!!



**SOCADIS**  
STE CALEDONIENNE DE DECHETS INDUSTRIELS SPECIAUX

Tél. : 27 03 08  
socadis@socadis.nc

 **SARL  
MECALOC**



Terrassement VRD  
AEP, Transport Enrochement  
Génie Civil

Tél-Fax : 41 76 63  
Gsm : 77 60 15  
BP 857 98 870 Bourail  
E-mail : mecaloc@lagoon.nc



## INFO FUTÉE

### Des ordinateurs à votre disposition !

Du lundi au vendredi de 7 h 30 à 11 h 30 et de 13 h à 17 h, des ordinateurs sont en accès libre à l'Espace Communication de la CMA de Nouméa. Vous pouvez, entre autres, consulter vos mails, grâce à la connexion Internet ou rédiger des documents et les imprimer sur place (20 F/page imprimée).

Si besoin, votre conseillère en Technologies de l'Information et de la Communication est présente pour répondre à vos questions et vous renseigner.



## UN ARTISAN SUR INTERNET

Bois Concept est une entreprise spécialisée dans la création de maisons en bois. Son nouveau site Internet a été totalement repensé et laisse une large place aux photos de ses réalisations : villas, bungalows, extensions... Le site présente de façon très claire les différentes étapes du devis à l'engagement client, ainsi que les solutions possibles et proposées par l'entreprise pour mener à bien chaque projet de construction bois. Une rubrique présente aussi la filiale pro Nemo Bâtiment qui prend en charge la réalisation des permis de construire jusqu'à la coordination de chantier.

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



## SITE UTILE

### Le Guichet Unique VKP

À destination des entreprises, promoteurs et publics installés ou désirant s'installer dans la zone, le site du Guichet Unique VKP - [www.guichet-unique-vkp.com](http://www.guichet-unique-vkp.com) - vous livre des informations sur le développement que connaît la zone VKP (Voh-Koné-Pouembout), en lien avec la construction de l'Usine du Nord. Clair et simple d'utilisation le site Internet permet d'obtenir de nombreuses informations, notamment pour les entrepreneurs du Nord : marchés publics, aides et dispositifs d'accompagnement en province Nord, planning de formations... Mais le nouveau site met également à disposition des documents téléchargeables tels que des notes de conjonctures, le guide des partenaires de l'entreprise en zone VKP, etc. De plus, si vous souhaitez recevoir la Newsletter bimestrielle du Guichet unique VKP, il suffit d'entrer vos coordonnées dans l'espace « Abonnez-vous » en bas de la page d'accueil du site.

[www.guichet-unique-vkp.com](http://www.guichet-unique-vkp.com)



## Échéances fiscales et sociales

Les dates indiquées sont les dates d'exigibilité par la paierie du territoire, avant le :

### \* 10 OCTOBRE 2013 → MUTUELLE

- Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de septembre 2013.

### \* 15 OCTOBRE 2013 → CRE IRCAFEX

- Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX pour le 3<sup>e</sup> trimestre 2013.

### \* 20 OCTOBRE 2013 → MPL

- Prélèvement cotisation du mois de novembre 2013 pour ceux qui ont opté pour le règlement mensuel.

### → CAFAT

- Paiement des cotisations CAFAT pour le 3<sup>e</sup> trimestre 2013.

### → CES

- Paiement de la CES du 3<sup>e</sup> trimestre 2013 pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés.

### → TSS

- Paiement TSS du 3<sup>e</sup> trimestre 2013 pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel.

### \* 31 OCTOBRE 2013 → IRPP

- Paiement du solde de l'impôt sur le revenu des personnes physiques.

### \* 31 OCTOBRE 2013 → IS

- Paiement du 1<sup>er</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/03.
- Paiement du 2<sup>e</sup> de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/11.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 30/06/2013.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/06.

### \* 10 NOVEMBRE 2013 → MUTUELLE

- Paiement des cotisations de la Mutuelle du commerce pour le mois d'octobre 2013.

### \* 20 NOVEMBRE 2013 → MPL

- Prélèvement cotisation du mois de décembre 2013 pour ceux qui ont opté pour le règlement mensuel.

### \* 30 NOVEMBRE 2013 → IS

- Paiement du 1<sup>er</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/04.
- Paiement du 2<sup>e</sup> de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/12.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/07/2013.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/07.

### \* 10 NOVEMBRE 2013 → MUTUELLE

- Paiement des cotisations de la Mutuelle du commerce pour le mois d'octobre 2013.

**@goon**  
L'INTERNET PLUS HAUT

INTERNET - VOIP

L@goon, c'est maintenant 3 ADRESSES  
DUCOS - PLEXUS : tous services / SHOP CENTER VATA : boutique commerciale  
KONÉ : centre commercial Téari / **NOS CONSEILLERS : 28 88 99**

**@goon**  
Internet - Téléphonie - Vidéo

## Artisans : comment calculer vos prix ?

Sur quelles bases calculer ses prix ? Comment être certain de couvrir ses charges ? Pour être à la fois compétitif et rentable, savoir calculer ses prix est la base d'une bonne gestion. Un prix juste permet de couvrir vos charges, de dégager une marge bénéficiaire et constitue un élément décisif dans le choix du client.

Trois éléments sont à prendre en compte dans le calcul de vos prix. Ils permettent ainsi de fixer votre juste prix et d'établir un devis sur la base d'un coût global unitaire. Pour les activités qui y sont assujetties, il faut appliquer la TSS, lorsque c'est nécessaire.

### ➔ 1. LES TEMPS D'EXÉCUTION

Pour calculer vos prix, il faut en premier lieu savoir quel temps est nécessaire pour vous et vos salariés, pour réaliser un ouvrage ou une tâche.

Ces temps d'exécution sont toujours ramenés à l'unité de mise en œuvre de l'ouvrage : le mètre cube, le mètre carré, le mètre linéaire.

Ces temps d'exécution, ramenés à l'unité, vont ensuite être multipliés par le prix horaire de l'artisan ou de l'ouvrier, afin de déterminer le prix de la pose ou de la prestation.

### ➔ 2. LE COÛT DE LA MAIN D'ŒUVRE

Le prix horaire ne s'applique pas au hasard, ni uniquement en fonction des prix pratiqués sur le marché. Il doit tenir compte des charges de l'entreprise pour permettre à l'artisan de couvrir ses coûts et de dégager une marge bénéficiaire.



Le coût horaire de l'artisan peut donc varier d'une entreprise à une autre selon les charges qu'elle supporte : nombre de salariés, investissements, cotisations sociales...

#### • Prix de l'heure artisan

Le « prix de l'heure artisan » doit prendre en compte votre qualification et votre expérience professionnelle, les investissements réalisés, les charges de votre entreprise, le temps consacré à la gestion et le temps improductif, souvent lié aux déplacements, ainsi que de vos cotisations sociales en tant que travailleur indépendant.

Tous ces éléments vous permettront de calculer un montant qui, ramené à l'heure, vous permettra, pour chaque heure facturée, de couvrir vos charges tout en vous rémunérant en tant que chef d'entreprise.

#### • Prix de l'heure ouvrier

Pour calculer le coût horaire d'un salarié, vous devez tenir compte de son salaire brut, des charges sociales qui y sont liées, mais également intégrer un coefficient de charges de structure et un coefficient de marge bénéficiaire. En effet, le coût horaire de l'ouvrier doit vous permettre de couvrir



les charges salariales, mais également une partie des charges de votre entreprise et participer à sa marge bénéficiaire. Le détail de la méthode de calcul du coût horaire est disponible à la CMA.

Une fois votre coût horaire connu, vous pouvez calculer le coût unitaire de main d'œuvre, auquel il faut ajouter ensuite le coût des fournitures.

### → 3. LE COÛT DES FOURNITURES

Les matériaux ou fournitures constituent la troisième base de vos prix.

Au-delà du prix d'achat des fournitures, il faut compter les frais de transport, de stockage et de manutention (lorsqu'ils existent). Ces frais peuvent être globalisés dans un coefficient : 1,2 en moyenne.

Le coût des fournitures est ramené à l'unité de mise en œuvre : le mètre cube, le mètre carré, le mètre linéaire... puis multiplié par la quantité de fourniture nécessaire pour la réalisation de cette unité. Ce coût de fourniture au m<sup>2</sup> est enfin multiplié par le coefficient relatif aux autres frais. Cela donne le coût unitaire de fourniture.

• Retrouvez tous ces éléments accompagnés d'exemples de calcul dans la Fiche Info « Savoir calculer ses prix » à l'accueil de votre CMA ou en téléchargement sur le site [www.cma.nc](http://www.cma.nc), tapez dans le moteur de recherche : calcul.

### → Des outils pour vous aider :

- **La méthode de calcul « PrixBat »**, spécialement conçue pour que les artisans et les petites entreprises du bâtiment puissent calculer leurs propres prix de manière simple et rapide. Cette méthode de calcul est déclinée pour 9 métiers du bâtiment : maçonnerie gros-œuvre, menuiserie et charpente en bois, peinture, revêtement de sols, électricité, plomberie et couverture, cloisons et plafonds en plaque de plâtre, métallerie, nettoyage de locaux.
- **Le logiciel Eurêka devis-facture**, qui répond spécifiquement aux besoins des artisans. Très simple d'utilisation, le logiciel permet de : calculer vos propres prix, réaliser des devis et des factures conformes à la réglementation et suivre les règlements de vos clients.
  - Des formations sont dispensées par la CMA pour apprendre à utiliser ce logiciel lors des sessions du Passeport pour l'Économie Numérique (PEN).

**Contactez Diane Blanchard, conseillère en TIC de la CMA au 28 23 37.**

### Plus d'informations :

Vous souhaitez recevoir des informations complémentaires sur le sujet du calcul des prix, contactez un animateur économique de la CMA au 28 23 37.

## Salaire minimum, valeur du point et jours fériés et chômés

**SMG → SALAIRE MINIMUM GARANTI → 899,32 F par heure - 151 985 F par mois (base 169 h)**

**SMAG → SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI → 764,43 F par heure - 129 189 F par mois (base 169 h)**

### ✿ BÂTIMENT ET TRAVAUX PUBLICS

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013 : **881 F**  
Avenant n°29 du 14 décembre 2012 - Étendu JONC n°8899 du 25/04/13  
→ Jours fériés chômés : **8 jours déterminés à l'article 25 de l'accord** > 1<sup>er</sup> janvier - Lundi de Pâques - 1<sup>er</sup> mai  
Ascension - 14 juillet - 15 août - 11 novembre - 25 décembre

### ✿ BOULANGERIE PÂTISSERIE

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> février 2013 : **902 F**  
Avenant n° 17 du 18 février 2013 - Étendu JONC n° 8899 du 25/04/13  
→ Jours fériés chômés : **4 jours, avenant n° 11 article 5 du 22/10/07** > 1<sup>er</sup> janvier - 1<sup>er</sup> mai - 2 jours variables fixés en entreprise

### ✿ COIFFURE

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> février 2013 : **943 F**  
Avenant n°16 du 7 janvier 2013 - Étendu JONC n° 8899 du 25/04/13  
→ Jours fériés chômés : **Pas de mention dans l'accord ni négocié** > 1<sup>er</sup> mai (obligatoire AIT)

### ✿ COMMERCE ET DIVERS

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> février 2013 : **776 F**  
Avenant n°33 du 20 février 2013 - Étendu JONC n° 8899 du 25/04/13  
→ Jours fériés chômés : **4 jours obligatoires, article 28 de l'accord remplacé par article 5 de l'avenant n°33** > 1<sup>er</sup> janvier - 1<sup>er</sup> mai - 24 septembre - 25 décembre  
**3 autres jours recommandés** > 1<sup>er</sup> avril (Lundi de Pâques) - 20 mai (Lundi de Pentecôte) - 1<sup>er</sup> novembre (Toussaint)

### ✿ ESTHÉTIQUE

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013 : **1 070 F**  
Avenant n° 8 du 27 novembre 2012 - Étendu JONC n° 8899 du 25/04/13  
→ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'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

### ✿ HÔTELS - BARS - CAFÉS...

→ Voir grille salariale (Rémunération par catégorie)  
Modification de l'article 21/La prime d'assiduité est portée à 3 000 F  
Avenant n° 18 du 12 décembre 2012 - Étendu au JONC n°8938 du 15/08/2013

→ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'article 25 de l'accord** > 1<sup>er</sup> janvier - Lundi de Pâques - 1<sup>er</sup> mai - 14 juillet - 24 septembre - 11 novembre - 25 décembre

### ✿ INDUSTRIE

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> février 2013 : **764 F**  
Avenant salarial n°27 du 11 février 2013 - Étendu JONC n° 8899 du 25/04/13

→ Jours fériés chômés : **8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord remplacés par l'article 4 de l'avenant n°27** > 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

### ✿ INDUSTRIES EXTRACTIVES MINES ET CARRIÈRES

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> avril 2012 : **725 F**  
Avenant n°16 du 14 mars 2012 - Étendu JONC N° 8800 du 5 juillet 2012

→ Jours fériés chômés : **6 jours, article 25 de l'accord > 3 jours obligatoires** > 1<sup>er</sup> janvier - 1<sup>er</sup> mai - 25 décembre  
**+ 3 jours choisis en fin d'année en entreprise pour l'année suivante**

### ✿ TRANSPORTS SANITAIRES

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> mars 2012 : **1 050 F**  
Avenant salarial n° 11 du 21 février 2012 - Étendu JONC n° 8784 du 15/05/12

→ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'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.

# Nos permanences et visites d'entreprises

## Permanences

Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes. Horaires : 9 h - 11 h 30

### Province Sud

Contact CMA > **Christian FUZIVALA** - Tél. : 46 52 86

- ➔ **BOULOUPARIS** (à la mairie)  
Vendredi 04 octobre
- ➔ **BOURAIL** (à l'antenne de la province Sud)  
Mercredi 23 octobre - Jeudi 24 octobre  
Mercredi 20 novembre - Jeudi 21 novembre
- ➔ **THIO** (à la mairie)  
Vendredi 15 novembre

### Province Nord

Contact CMA > Poindimié : **Audrey POABATY** - Tél. : 42 74 82

- ➔ **HIENGHÈNE** (à la mairie)  
Jeudi 10 octobre - Jeudi 14 novembre
- ➔ **HOUAÏLOU** (à la mairie)  
Mercredi 22 octobre - Mercredi 26 novembre

### Province Îles Loyauté

Contact CMA Nouméa > **Kevin WENGER** - Tél. : 28 23 37

- ➔ **LIFOU** (à la Case de l'entreprise)  
Jeudi 03 octobre - Vendredi 04 octobre - Mercredi 06 novembre
- ➔ **MARÉ** (à l'antenne de la province des îles Loyauté)  
Jeudi 17 octobre - Vendredi 18 octobre
- ➔ **OUVÉA** (à l'antenne de la province des îles Loyauté)  
Jeudi 21 novembre - Vendredi 22 novembre



## Visites

Un agent CMA se déplace dans votre entreprise.  
Prendre rendez-vous pour une des dates suivantes :

### Province Sud

Contact CMA > **Grégory ARMANDO** - Tél. : 28 23 37

- ➔ **DUMBÉA - NOUMÉA**  
Tous les mardis et mercredis

Contact CMA > **Julie VERHAEGE** - Tél. : 28 23 37

- ➔ **NOUMÉA - MONT-DORE - PAÏTA**  
Tous les mardis et vendredis

Contact CMA La Foa > **Christian FUZIVALA** - Tél. : 46 52 86

- ➔ **BOULOUPARIS**  
Vendredi 04 octobre
- ➔ **BOURAIL**  
Mercredi 23 octobre - Jeudi 24 octobre  
Mercredi 20 novembre - Jeudi 21 novembre
- ➔ **THIO**  
Vendredi 15 novembre

### Province Nord

Contact CMA > Poindimié : **Audrey POABATY** - Tél. : 42 74 82

- ➔ **HIENGHÈNE**  
Jeudi 10 octobre - Jeudi 14 novembre
- ➔ **HOUAÏLOU**  
Mercredi 22 octobre - Mercredi 26 novembre

### Province Îles Loyauté

Contact CMA Nouméa > **Kevin WENGER** - Tél. : 28 23 37

- ➔ **LIFOU** (à la Case de l'entreprise)  
Jeudi 03 octobre - Vendredi 04 octobre -  
Mercredi 06 novembre
- ➔ **MARÉ** (à l'antenne de la province des îles Loyauté)  
Jeudi 17 octobre - Vendredi 18 octobre
- ➔ **OUVÉA** (à l'antenne de la province des îles Loyauté)  
Jeudi 21 novembre - Vendredi 22 novembre

# MON ENTREPRISE



BESOIN  
DE DÉVELOPPER  
OU D'INSTALLER  
VOTRE ACTIVITÉ ?

TERRAINS D'ACTIVITÉS  
À VENDRE À PARTIR DE  
**12 MILLIONS.**



**secal**

Renseignements 46 70 10  
[www.dumbeasurmer.nc](http://www.dumbeasurmer.nc)

PARC D'ACTIVITÉS PANDA  
**Dumbea  
sur mer**  
nouvelle ville, nouvelle vie



# Artisans, *faites-vous connaître !*

**C**a y est ! Vous avez créé votre entreprise artisanale. Vous êtes prêt, disponible, vous détenez le précieux savoir-faire et vous vous êtes même constitué un peu de stock... mais pas de clients à l'horizon... ou si peu que vous commencez à vous inquiéter de la pérennité de votre affaire. Pas de panique ! Plusieurs outils de communication sont à votre disposition pour vous aider à « sortir du lot ».

Car dans un univers de plus en plus concurrentiel, il ne suffit pas d'exister officiellement et d'être compétent pour remplir son carnet de commandes, encore faut-il se faire connaître !

Souvent, ce sont les « petites nouvelles » qui pâtissent d'un manque de notoriété, mais les entreprises plus longuement installées peuvent elles aussi souffrir d'un déficit de visibilité.

Si « mettre le paquet » sur la communication au lancement de son activité est indispensable, il faut savoir aussi entretenir sa réputation, voire son e-réputation.

Nul besoin de dépenser tout azimut, une bonne communication, c'est avant tout du bon sens, une stratégie aiguisée, des cibles bien définies et des médias pertinents et à la portée de sa bourse. Et si vous manquez de temps ou de compétences en ce domaine, pensez à vous entourer d'amateurs éclairés dans votre entourage ou de professionnels : commerciaux, conseiller en communication, graphiste, webmaster...

Dans ce dossier, les experts de la CMA vous conseillent sur les indispensables : la prospection commerciale, l'événementiel et Internet.



# Les outils de la prospection commerciale



## → Des conseils et du bon sens

Le premier conseil est d'adapter sa communication à son secteur d'activité, une boulangerie ne communiquera pas de la même façon qu'un électricien, un ambulancier ou un artisan d'art. Les « cibles », autrement dit les clients ne sont pas les mêmes et les moyens de les atteindre sont différents. Il est important de prendre le temps de réfléchir à la façon de s'adresser à eux, de mettre ses différentes idées sur papier et de bâtir une stratégie cohérente, adaptée à son budget et un plan d'actions planifié dans le temps.

Le second conseil donné aux artisans, est de fidéliser leur clientèle. Il est en effet beaucoup plus facile de garder ses clients que d'en trouver de nouveaux. Il faut garder en tête qu'un client insatisfait est généralement perdu définitivement. Alors qu'un client content parle de vous, il est votre meilleur ambassadeur, surtout en Nouvelle-Calédonie où le bouche-à-oreille reste important.

### Démarche commerciale : le BA-ba

- Trouver un bon nom commercial, facile à retenir.
- Créer un logo et une charte graphique homogène entre tous les documents professionnels (devis, factures, cartes de visite, signature mail, etc.). Une communication graphique cohérente, lisible et harmonieuse est un premier gage de professionnalisme.
- Référencer ses coordonnées dans les annuaires papiers, internet et revues spécialisées (OPT, [www.1012.nc](http://www.1012.nc), annuaire du BTP, [www.jeco.nc](http://www.jeco.nc), etc.).
- En cas d'activité itinérante, identifier son véhicule et porter une tenue vestimentaire au nom et aux couleurs de l'entreprise.
- Si votre métier nécessite un local professionnel : installer une enseigne visible, soigner son agencement et son décor et les adapter à l'activité et au public visé. Bien entendu, soyez accueillant et souriant !



- Diffuser régulièrement des petites annonces et/ou des publicités dans les journaux dont le lectorat correspond à vos cibles, sur les sites Internet spécialisés ([www.annonces.nc](http://www.annonces.nc) par exemple) et distribuer des prospectus commerciaux sur des quartiers ou des zones bien précises.
- Participer aux événements liés à votre activité : salons, foires, etc. (voir pages suivantes).
- Utiliser Internet en se dotant d'un site, d'un blog et/ou en utilisant les réseaux sociaux (voir pages suivantes).
- Artisans du bâtiment, rester en veille sur les supports qui relaient les appels d'offres comme Les Nouvelles Calédoniennes, les zones d'affichage dans les antennes CMA ou encore le site Internet de la celecob BTP ([www.celecobtp.asso.nc](http://www.celecobtp.asso.nc)). Soigner la présentation de vos réponses, rendez-les dans les temps et sans omettre de pièces au dossier.

**Les provinces octroient des aides au financement pour la communication et le développement commercial. N'hésitez pas à vous renseigner auprès du service économique de la province dont vous dépendez.**



# Participez aux salons, pourquoi, comment ?



## ➔ 3 conseils de Bertrand VanHalle, responsable de la Maison des artisans



La CMA organise régulièrement dans ses antennes des formations « Agencement, décoration de stand et événementiel » (voir *InfoMétiers* n°36 d'août-septembre 2013) N'hésitez à vous renseigner.

### \* Participez !

Selon moi, participer à un salon est le meilleur investissement qui soit pour une petite entreprise. Les salons thématiques, les petits marchés ou encore les foires sont des fêtes commerciales appréciées du public. Les artisans qui y participent bénéficient indirectement de toute la couverture médiatique réalisée autour de l'événement. C'est formidable car ils ont rarement les moyens de s'offrir une campagne publicitaire de cette envergure.

Participer à ce type de manifestation est aussi particulièrement intéressant pour une entreprise qui se lance. La fréquentation importante et ciblée lui offre une bonne visibilité, accroît sa notoriété et lui assure des retombées immédiates en terme de ventes. C'est aussi une belle occasion de se mesurer à la concurrence et de prospecter de nouveaux clients. Mon premier conseil est donc celui-ci : Foncez !

### \* Soignez le décor

Le succès de la participation à un salon tient pour beaucoup à la mise en place de son stand. Il doit être le reflet de l'entreprise, de son identité, en terme marketing on dit qu'il véhicule son image de marque. Pas question donc de présenter un stand négligé, fouillis ou pire encore, vide ! D'autant qu'il n'est pas nécessaire de faire de grosses dépenses pour réussir son aménagement. Il suffit bien souvent de quelques idées et de bons conseils sur le mobilier, les tissus, de soigner l'éclairage afin qu'il mette en valeur vos produits et, surtout, de ne pas oublier la banderole pour que les visiteurs puissent identifier en un coup d'oeil votre activité. Prévoyez aussi le BA-ba : cartes de visites et brochures, mais aussi échantillons, cadeaux, dégustations, présentation sur ordinateur...laissez libre cours à votre imagination ! Et si vous êtes amenés à faire beaucoup de salons, marchés ou foires, pensez à renouveler régulièrement votre décoration pour ne pas laisser les visiteurs et continuer à les surprendre. Impératif ! Assurez une présence permanente sur le stand, car, rien de plus triste et vain qu'un stand vide et délaissé...

Rester seul plusieurs journées sur un stand, peut s'avérer long et éprouvant. N'hésitez pas à venir accompagné d'un associé ou d'un de vos employés. Vous travaillez seul ? Un membre de votre famille, un ami pourrait vous rendre service... ou encore une hôtesse professionnelle pour vous relayer et vous seconder en cas d'affluence.

### \* Assurez l'après salon

Trop souvent, on fait le salon, on remballage et on passe à autre chose, en négligeant les prises de contacts faites sur place... Grosse erreur, il faut battre le fer pendant qu'il est chaud ! Dans les 15 jours suivants l'événement, il est temps de recontacter les clients potentiels : répondre aux demandes de devis, honorer les commandes et les livraisons. Lors du salon, pensez à inviter les personnes rencontrées à noter leurs coordonnées ou à organiser un jeu avec un bulletin de participation à remplir. Des petites astuces qui vous permettront de constituer une base de données de prospects utile pour envoyer vos futurs mailings postaux ou électroniques, reprendre contact par téléphone, envoyer des SMS... Cette démarche de prospection est fondamentale pour se projeter sur le long terme. C'est ce qu'on appelle capitaliser les contacts.

**Chaque année, la Maison des artisans, vitrine de l'artisanat calédonien, accueille une quinzaine de salons thématiques : bâtiment, artisanat d'art, mer et bateau, gastronomie, esthétique, informatique et multimédia... Pour y participer, n'hésitez pas à vous renseigner auprès de Bertrand VanHalle**  
**Tél. : 27 56 85 - Mob. : 77 30 90**  
**Pensez aussi à contacter votre commune pour connaître les prochaines dates des marchés et foires qui y sont organisés.**

## Faire sa place sur la toile : site Internet, blog et réseaux sociaux

### ➔ Les conseils de Diane Blanchard, conseillère en Technologies de l'Information et de la Communication à la CMA

Aujourd'hui, Internet est devenu incontournable pour les entreprises. Vous faire connaître, augmenter votre chiffre d'affaires, améliorer votre image de marque... autant de bonnes raisons pour être présents sur la toile. Mon premier conseil : n'attendez plus et prenez le train du numérique !

Vous vous sentez dépassés ? Vous n'êtes pas seuls dans cette aventure, en tant que conseillère TIC à la Chambre de métiers et de l'artisanat, je suis à votre disposition pour vous accompagner dans cette démarche.

Vous hésitez entre un site Internet, un blog, une page professionnelle sur les réseaux sociaux ? Et à vrai dire vous ne voyez pas vraiment la différence entre les trois... je peux vous aider à choisir la formule la plus adaptée à vos besoins.

Vous n'avez aucun budget à y consacrer ? Il existe des logiciels ou des plateformes gratuites, ou peu coûteuses, pour être visible sur Internet. En revanche, cela exige un minimum de temps pour imaginer son arborescence (son rubriquage), choisir une présentation graphique, rédiger les contenus et le référencer, pour qu'il apparaisse en tête des moteurs de recherche et ainsi optimiser le nombre de visiteurs.



### Ma pub sur le Net

Les Nouvelles Calédoniennes (Inc.nc), Météo Nouvelle-Calédonie (meteo.nc), Annonces.nc... proposent des emplacements pour afficher des bannières publicitaires. Ces bannières sont la plupart du temps animées et redirigent l'internaute qui clique dessus vers un site Internet dédié. Le coût d'un bandeau dépend du site sur lequel il est affiché, de la durée d'affichage et de son emplacement sur le site.

Il est aussi possible d'acheter des emplacements publicitaires auprès des moteurs de recherche (Google, Yahoo...) et des réseaux sociaux. Sur Facebook, les publicités apparaissent sur l'écran des utilisateurs, à droite des murs consultés ou dans leur fil d'actualités. Ces annonces peuvent être ciblées par pays, âge, sexe, infos renseignées et centres d'intérêts. Ainsi, un photographe de mariage peut, par exemple, choisir d'afficher son annonce sur les murs des filles de 18 à 35 ans en couple mais non mariées. Facebook offre deux possibilités de facturation : au nombre de clics sur la bannière ou au nombre d'affichages. L'annonceur décide en amont du montant qu'il souhaite investir en publicité et une fois la somme atteinte, l'annonce disparaît. Le budget est donc maîtrisé.

La Nouvelle-Calédonie compte près  
de 63 000 utilisateurs Facebook.  
1 calédonien sur 4 est connecté au fameux  
réseau social.  
Incontournable, on vous dit !



### Un « point nc » combien ça coûte ?

Géré par l'OPT, le nom de domaine en « .nc »  
vous coûtera 1 575 FCFP TTC par an. Une option  
suffisante si vous n'envisagez pas d'exporter  
votre marque ou votre savoir-faire.

## \* 2 écueils à éviter

### Mal évaluer son temps

« Avant de vous lancer, évaluez bien le temps que vous aurez à accorder à l'actualisation de votre blog ou de votre page sur les réseaux sociaux. Car créer un blog ou une page professionnelle sur Facebook et ne pas l'alimenter, ça n'a pas de sens ! Si vous n'avez pas le temps de les mettre à jour régulièrement, mieux vaut opter pour un site web vitrine ou de confier cette tâche à quelqu'un de confiance qui connaît bien votre activité et saura la mettre en valeur ».

### Mal mesurer ses compétences

« Vous voulez créer un site Internet digne de ce nom, avec des fonctionnalités complexes (base de données, paiement en ligne, espaces privés...) ou bien encore « faire le buzz » sur les réseaux sociaux en organisant un jeu concours. N'hésitez pas à vous tourner vers des professionnels : agences de communication ou agences spécialisées dans la création web. Après une première rencontre qui consiste à évaluer vos besoins, ces professionnels vous proposeront des solutions adaptées, un devis et un cahier des charges ».

## Pour aller plus loin

Le « Passeport pour l'économie numérique » vous offre l'opportunité de découvrir, **gratuitement**, les outils et les usages du numérique pour votre entreprise. Parmi les différents modules proposés, « Mon entreprise sur Internet » vous permet de connaître les différentes solutions qui s'offrent à vous pour créer votre site Internet, votre blog ou votre page professionnelle sur les réseaux sociaux.

Bon à savoir, les partenaires du « Passeport numérique » vous proposent des offres promotionnelles exclusives sur certains de leurs produits et services »

(sur présentation de la carte « Passeport numérique ») :

- Can'L et XL Programmation, des tarifs préférentiels pour vos connexions Internet et téléphonie
- Skazy des packs « site web clé en main » à tarifs étudiés

**Plus d'informations auprès de Diane Blanchard**

**Tél. : 28 41 42**

**Email : espace.communication@cma.nc**

## Témoignages

➔ [www.flowershop.nc](http://www.flowershop.nc)  
le fleuriste en ligne



### Vous êtes fleuriste en ligne, qu'est-ce que cela veut dire ?

Nous sommes d'abord un fleuriste traditionnel avec une boutique dans la Galerie Kenu In. Nous avons « ouvert » notre boutique en ligne en décembre 2012, c'est un projet que nous avons depuis quelques années et nous avons pris le temps de le murir. Notre choix s'explique d'abord par une grande curiosité pour les nouvelles technologies, notre équipe est jeune et dynamique. Internet fait partie de notre quotidien, et nous avons une réelle envie de nous développer.

Nous souhaitons surtout faciliter la démarche : la personne qui veut offrir des fleurs n'a plus besoin de se déplacer, depuis la maison ou du bureau, il suffit de quelques clics, et le bouquet est envoyé !

### Vous avez confié la réalisation de votre site Internet à des professionnels ?

www.flowershop.nc est un site d'achat en ligne, nous souhaitons vraiment avoir un site de qualité et bien sûr sécurisé, il nous a semblé indispensable de faire appel à des professionnels, déjà parce que, ce n'est pas notre métier mais aussi pour profiter de leur expérience et de leurs conseils. Avoir travaillé avec des professionnels sur la réalisation de ce site nous a permis de gagner du temps, d'avoir un site qui répond exactement à nos exigences de qualité, du vrai « sur mesure ». Il ne faut pas s'attendre à un retour sur investissement rapide sur ce genre de projet. Mais la qualité de notre site s'inscrit dans les grandes priorités de notre processus de développement. Il est notre ambassadeur, notre image.



### Comptez-vous autant de visiteurs sur votre site que de clients dans un « vrai » magasin ?

Non, il est certain que la fréquentation sur le site n'est pas la même que dans notre « boutique réelle ». Le e-commerce en est à ses débuts en Nouvelle-Calédonie, et nous le savions avant de le vérifier.

Mais il existe une e-clientèle calédonienne, et elle ne fait qu'augmenter. Les avantages pratiques de l'achat en ligne sont incontestables. Vous pouvez commander vos fleurs 7 jours sur 7, 24 heures sur 24, où que vous soyez (avec une connexion Internet bien sûr) !

### Quels autres moyens de communication avez-vous mis en place pour vous faire connaître ?

Nous avons un profil et une page Facebook, sur lesquelles nous communiquons régulièrement, nous faisons aussi de la publicité sur Facebook et dans la presse locale pour les grands événements de l'année. Mais comme tout le monde le sait, rien ne remplace le bouche-à-oreilles !

Il existe une e-clientèle calédonienne, et elle ne fait qu'augmenter.



### ➔ Chocolatier Morand près de 3 000 amis sur Facebook

#### Qu'est-ce que votre page Facebook vous apporte de plus que votre site Internet ?

La page Facebook Chocolats Morand - Nouméa a été développée il y a un an, avant le site Internet. C'est le prolongement en ligne de nos vitrines : celle de la boutique et celle du laboratoire (visible de la galerie Moana Center). Elle permet à ceux qui ne passent pas tous les jours au Quartier Latin de voir ce qu'il y a de nouveau en boutique, de s'offrir un lèche-vitrine gourmand.

#### À quelle fréquence la mettez-vous à jour ? Combien de temps cela vous prend-il ?

Nous la mettons à jour en moyenne deux fois par semaine. Cela prend entre 10 minutes et 1 heure selon que l'on se contente de mettre un post en ligne ou que l'on doit prendre des photos ou rédiger un article. Ce n'est pas plus contraignant que de préparer un bonbon chocolat ou de mettre en place la vitrine de la boutique, mais il faut pouvoir l'intégrer dans la routine. Le retour client, souvent excellent, est une merveilleuse motivation.

#### Est-ce-que cela demande des compétences informatiques particulières ? Avez-vous pensé faire appel à des professionnels pour s'en occuper ?

Rien ne remplace « l'œil » et les compétences d'un professionnel même s'il y a moyen de « bricoler » dans son coin. Nous avons choisi une entreprise spécialisée locale pour la réalisation du site internet et le démarrage de la page Facebook.

#### Quels types d'événements postez-vous ?

Nous postons essentiellement l'actualité de la boutique Chocolats Morand en photos : gourmandises de la semaine ou du mois, nouveaux chocolats ou gâteaux, les réalisations particulières : tours de macarons, corbeilles de dragées... Nous communiquons également sur les événements marquants : fêtes de fin d'année, Pâques, fêtes de mères, etc. Parfois, nous postons une recette, un tour de main, une citation... l'idée est de faire partager notre passion et notre savoir-faire.

**PROMO'COM est le spécialiste de la promotion des ventes et du marketing-terrain :**

- Animations commerciales
- Campagne promotionnelle
- Dégustation
- Démonstration de produits
- Distribution de flyers
- Distribution d'échantillons
- Distribution de leaflets
- Opérations événementielles
- Merchandising
- Mises en place de PLV
- Essai véhicules
- Lancement de produits

Face à une concurrence de plus en plus vive, **PROMO'COM** met à votre disposition une équipe qui saura assurer la promotion de vos produits et augmenter vos objectifs commerciaux.

**PROMO'COM**

Hotesses, événementiel

Pour entreprise ou magasin, tous produits ou services, lancement produit, événement ponctuel ou régulier : **PROMO'COM est le partenaire idéal, acteur indépendant spécialisé.**

Tél : **46 63 37/76 41 62** - Email : [promocom@canl.nc](mailto:promocom@canl.nc)  
[www.promocom.nc](http://www.promocom.nc) - Étude et devis gratuits de votre prochaine promo produits...

Animer, vendre ou fidéliser, à chaque étape de votre relation client, **PROMO'COM est avec vous, sur tous les terrains...**

**Exigez des animateurs et animatrices compétents pour :**

- Promouvoir une image dynamique...
- Optimiser votre distribution...
- Réussir vos ventes...
- Réaliser un événement...

**LE SURF HÔTEL**

NOUMEA

*Les Formules du Midi*

**Grands Hôtels**  
DU NORD CALÉDONNIEN

Le Studio.nc

**1 400<sup>F</sup>**

**Plat du jour**  
Café

**Formule Buffet**

**Entrée**  
**Grillades**  
Café

**OU**

**Entrée**  
**Grillades**  
Dessert / Café

**2 800<sup>F</sup>**

**3 500<sup>F</sup>**



*Authentiquement différents*

**24 24 77** [rez@ghnc.nc](mailto:rez@ghnc.nc)

[www.grands-hotels.nc](http://www.grands-hotels.nc)  Les grands Hôtels du Nord Calédonien

## Un parc d'ateliers artisanaux à Panda



Les ateliers artisanaux de la ZAC Panda seront proposés à la location et à des conditions proches du marché.

**Les travaux du parc d'ateliers artisanaux de la ZAC Panda ont commencé. Courant 2014, une vingtaine de docks réservés aux artisans seront accessibles à la location. Le parc accueillera aussi une nouvelle antenne de la CMA.**

Le parc d'ateliers artisanaux implanté sur la ZAC Panda, situé sur Pont Noir, à proximité immédiate de l'échangeur Panda, sort de terre.

Il comptera 14 locaux de 83 m<sup>2</sup> et 5 locaux de 120 m<sup>2</sup>, tous équipés de mezzanines de 42 m<sup>2</sup>, et de 229 m<sup>2</sup> de bureaux destinés à accueillir la nouvelle antenne la Chambre de métiers et de l'artisanat.

Ce parc viendra combler un vrai besoin sur cette zone en plein développement économique et urbain, et vouée à être desservi par le futur Néobus. En effet, entre 2009 et 2013, le nombre d'artisans basés à Dumbéa a augmenté de 32 %. Par ailleurs, et depuis plusieurs années déjà, nombre d'artisans évoquent leurs difficultés à trouver des locaux adaptés à leurs activités.

Souvent trop grands, ils sont aussi rarement prévus pour accueillir des activités de production (menuiserie, charpente, mécanique...), qui peuvent engendrer des nuisances sonores et des poussières. De même, beaucoup de locaux professionnels sont aujourd'hui proposés à la vente à des prix trop élevés pour des petites structures.

Fort de ces constats, les ateliers artisanaux de la ZAC Panda, qui bénéficieront de la qualité des aménagements prévus sur ces terrains (trottoirs, VRD, éclairage...), seront proposés à la location.

Pour réaliser cette opération immobilière, la CMA a fait l'acquisition d'une tranche auprès de la SECAL, aménageur et promoteur du Technoparc, pour un montant de 600 millions Fcfp. Un investissement financé à 50 % sur fonds propres et à 50 % par un emprunt, et pour lequel une demande de subvention de la province Sud est en cours. Si elle est acceptée, cette subvention permettra de réduire les prix des loyers proposés aux artisans.

Ces locaux seront accessibles aux artisans en création ou en développement d'entreprises mais aussi en voie de reprise/transmission. Cette dernière possibilité pourra permettre de faciliter certaines cessions qui peuvent être compliquées, voire empêchées, par l'implantation de l'activité au domicile du vendeur, parfois même dans une zone pavillonnaire d'habitation. Un acquéreur s'orientera plus volontiers vers le rachat d'une entreprise déjà établie dans une zone artisanale.

Enfin, pour accroître encore sa proximité vis-à-vis de ses ressortissants, un espace sera réservé pour une nouvelle antenne de la CMA. Les artisans pourront y effectuer leurs formalités sans avoir à entrer dans Nouméa, et y rencontrer les animateurs économiques et les services du Centre de gestion. Un lieu de convivialité sera également prévu pour les artisans occupant les ateliers avec notamment un accès à Internet.

Une nouvelle antenne de la CMA où les artisans pourront effectuer leurs formalités sans avoir à entrer dans Nouméa.



# Mises à jour du logiciel Eurêka Devis/Factures nouvelle version 3a (ancienne version 2d)

## Mode d'emploi

**IMPORTANT !  
SAUVEGARDEZ  
AVANT DE METTRE  
À JOUR**

**Pensez à sauvegarder votre logiciel avant d'effectuer toute mise à jour. Ceci afin de garder une copie de l'ancienne version. Pour ce faire, cliquer sur « Outils » puis « sauvegarder Eurêka devis/factures ». Effectuez cette sauvegarde sur une clé USB ou un disque dur externe (en cas de problème avec votre ordinateur vous pourrez récupérer votre sauvegarde).**

### ➔ Zoom sur les nouveautés de la dernière version 3a :

- La notice d'utilisation au format PDF est maintenant disponible dans le logiciel, dans les « outils ».
- Relances : lorsque l'on ouvre les « relances » il y a maintenant en haut deux boutons « R1 » et « R2 » pour relance 1 et relance 2.
- Lorsque l'on crée un devis, le montant du pourcentage de la remise s'affiche (avant il n'y avait que le montant de la remise qui s'affichait).
- Dans les « Coordonnées et paramètres » :
  - Possibilité de rajouter l'indicatif « 00 687 » devant le numéro de téléphone pour que cela s'affiche sur les devis et factures.
  - Possibilité de rentrer l'adresse en minuscules et en majuscules (idem pour l'adresse du client dans le devis)
  - Possibilité de ne pas faire apparaître sur ses devis ou factures les « 000 » devant le numéro du devis. C'est-à-dire qu'au lieu d'avoir « 00012 », il peut afficher « 12 »
  - Si le n° de compte n'est pas renseigné, l'intitulé « Compte n° » n'apparaît pas sur les devis et factures.
- Dans les « types de règlements acceptés », le règlement « virement » a été ajouté.
- Liste des devis et des factures : il est maintenant possible de « sélectionner » les colonnes que l'on veut voir apparaître à l'écran mais surtout cette sélection est maintenant « sauvegardée », lorsque l'on quitte le logiciel et qu'on le rouvre.
- Eurêka est maintenant disponible en plein écran, il suffit d'augmenter la taille de la fenêtre en haut à droite.
- La partie « paramétrage » du prix horaire artisan a été revue : quand on ouvre le calcul de la main d'œuvre, le tableau « artisan » apparaît en premier et le tableau « ouvrier » apparaît en bas. Pour ajouter ou modifier son prix horaire, il faut cliquer sur « ajouter » ou « modifier ». Cette manipulation ouvre un tableau qui reprend la méthode « Prix BAT ». Il suffit de remplir la colonne du milieu (de couleur jaune) et de cliquer sur « recalculer » puis d'inscrire le prix horaire « arrondi » dans la case du bas et « valider ».
- Sur les factures, l'objet de la facture apparaît sur la même ligne que l'intitulé « objet ».
- Dans les listes de devis et de factures, les recherches ont été améliorées grâce à la loupe, on peut maintenant « filtrer » (plusieurs filtres disponibles).
- Possibilité de générer des devis et des factures d'abonnement par mois. Pour voir apparaître cette option, il faut cocher la case dans les paramètres « je veux gérer des devis d'abonnement ». Si la case est cochée, on peut créer un devis d'abonnement. Deux types de facturation s'offrent à vous : soit une facturation de tous les abonnements de la période en même temps, soit une facturation d'abonnement mais uniquement avec le devis sélectionné.
- Quand on modifie la date du devis, il y a maintenant un message pour indiquer que le changement du n° de devis ne sera effectif qu'après avoir fait une validation ou une impression du devis.
- La colonne « adresse » a été rajoutée dans la base client.
- Un correcteur orthographique est disponible dans les devis, il suffit de faire un clic droit sur le texte que l'on veut vérifier.

**Vous n'êtes toujours pas équipé d'un logiciel Eurêka spécialement conçu pour les artisans ? Contactez Diane Blanchard à la CMA au 28 41 42**

## L'Évaluation des Risques Professionnels

Dernière ligne droite avant l'obligation pour toutes les entreprises employant un ou plusieurs salariés.

**Au 1<sup>er</sup> janvier 2014, toute entreprise employant au moins un salarié, quel que soit son secteur d'activité et quel que soit le type de contrat (CDD, CDI, temps partiel, etc.) doit avoir réalisé son dossier d'évaluation des risques professionnels (EvRP). Il s'agit d'une obligation figurant au Code du Travail.**

Il est normal de rencontrer des dangers dans une situation professionnelle : présence d'électricité, de produits dangereux, de véhicules, manutentions à réaliser... Toutefois le chef d'entreprise a l'obligation de réduire, jusqu'à un niveau acceptable, les risques représentés par son activité en mettant en œuvre les mesures adéquates de prévention et de protection des travailleurs, pour leur santé et leur sécurité au travail, par exemple : protection des machines, procédures, équipements de travail et de protection individuelle, formations, etc.

### Le Dossier d'EvRP doit répondre à différentes questions :

- Quels sont les risques de l'activité pour le travailleur ?
- Les conséquences d'un accident seraient-elles graves ?
- Quelle est la probabilité que cela se produise ?
- Que faut-il faire pour l'éviter ?
- Quelles mesures mettre en place en priorité ?

Il s'agit d'un document important pour l'entreprise, qui doit être clairement compris par tous les salariés. Il est conseillé de le réaliser en interne, avec l'implication des salariés.

### Votre dossier d'évaluation des risques doit être :

- Écrit : informatique et/ou papier, aucun format particulier n'est imposé.
- Tenu à la disposition des délégués du personnel ou de tout salarié, du médecin du travail, de l'inspecteur du travail, des agents des services de contrôle et de prévention de la CAFAT, etc.
- Révisé tous les 3 ans, ainsi que lors de tout aménagement important dans l'entreprise susceptible de modifier les conditions de travail et de sécurité.



### Info pratique

- Fiche info pratique sur l'EvRP en téléchargement sur <http://www.cma.nc/artisans-tout-savoir/developpement-durable/sensibilisation-et-formation>
- Informations auprès de la Conseillère santé-sécurité environnement de la CMA : Karine Lacroix  
Tél. : 28 23 37 ou [karine.lacroix@cma.nc](mailto:karine.lacroix@cma.nc)
- Formations à l'EvRP auprès du CFA - Tél. : 25 97 40
- Pensez également aux aides financières proposées par la CAFAT.  
Renseignements au Service Prévention de la CAFAT  
Tél. : 24 50 10 ou [preventionat@cafat.nc](mailto:preventionat@cafat.nc)

### Lp 261-10 du Code du Travail

Il incombe à chaque travailleur de prendre soin de sa santé et de sa sécurité et de celles des autres (...) notamment en se conformant aux instructions données par l'employeur et celles figurant au règlement intérieur (...)

### Lp 261-1 du Code du Travail

L'employeur prend les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale des travailleurs (...)

## Un nouveau tri des déchets en province Sud

Des réglementations, sont mises en place en province Sud concernant la gestion des déchets.

Lors du précédent numéro, nous vous avons parlé des déchets d'équipements électroniques et électriques (DEEE), les déchets inertes sont également concernés.



### Les déchets inertes

Depuis le 1er juin 2013, en province Sud, une nouvelle réglementation organise la gestion des déchets inertes de tout chantier (béton, gravats, terre stérile...).

Le Maître d'Ouvrage doit faire trier les déchets inertes issus de son chantier, prendre en charge le transport vers une installation de stockage aux normes et prendre en charge financièrement le traitement.

De nouvelles installations de stockage de déchets inertes, payantes, peuvent voir le jour : une autorisation de la province doit impérativement être obtenue au préalable.

**À noter : le chantier d'endigage de Koutio-Kouéta est toujours en cours et continue d'accepter gratuitement tous les déchets inertes de la province Sud.**

Renseignements auprès de :

- Karine Lacroix, votre conseillère Santé, Sécurité, Environnement à la CMA, Tél. : 28 23 37 ou [karine.lacroix@cma.nc](mailto:karine.lacroix@cma.nc).
- La Direction de l'Environnement de la province Sud, Tél. : 20 34 00 ou [denv.contact@province-sud.nc](mailto:denv.contact@province-sud.nc)

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



### EMC RACHÈTE VOTRE FERRAILLE ET VOS MÉTAUX NON FERREUX



Cuivre



Aluminium



Laiton



**260 260** | Ducos industriel - 14 avenue Baie de Koutio  
[secretariat@emc.nc](mailto:secretariat@emc.nc) - [www.emc.nc](http://www.emc.nc)

# VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

## ✳ Mon épouse va s'occuper de la gestion de mon entreprise, peut-elle bénéficier de conseils ou de formations auprès de la CMA ?

➔ En effet, le conjoint(e) de l'artisan qui souhaite s'impliquer dans le fonctionnement de l'entreprise peut bénéficier de nombreux outils proposés par la CMA.

Ces outils lui permettront d'appréhender plusieurs aspects du fonctionnement de l'entreprise.

En participant au Stage Préparatoire à l'Installation sur deux jours consécutifs, elle obtiendra toutes les informations nécessaires pour bien démarrer l'activité (obligations sociales, fiscales, administratives...). De plus, l'ensemble des outils CMA (logiciels Eurêka devis-facture, Eurêka Tenue de compte, etc.) sont présentés à cette occasion.

Le Passeport pour l'Économie Numérique est également ouvert aux conjoints d'artisan et représente une véritable porte



d'entrée sur les sujets liés à l'équipement et l'usage des outils informatiques et Internet pour la petite entreprise.

Pour finir, des formations plus spécifiques, telles que « le perfectionnement informatique » ou des formations en gestion pour, entre autres, apprendre à élaborer et analyser des comptes de résultat et des bilans peuvent également être dispensées.

**Pour plus, d'informations, n'hésitez pas à contacter nos conseillers économiques, qui seront vous orienter vers l'outil le plus adéquat. Contact : Tél. 28 23 37**



Validation des Acquis  
de l'Expérience

## Dans votre entreprise, faites reconnaître l'expérience de vos salariés !

Véritable outil de gestion des ressources humaines, la VAE permet d'identifier les compétences de votre entreprise et de valoriser les savoir faire de vos collaborateurs.

La démarche de Validation des Acquis de l'Expérience est accessible à toutes personnes ayant au moins 3 ans d'expérience dans un métier en rapport avec un diplôme. Plus de 15000 certifications sont accessibles par la VAE

La VAE est un dispositif de la formation professionnelle inscrit dans le code du travail. A ce titre, l'entreprise peut utiliser son obligation de formation pour financer les VAE de ses salariés et leur accorder un congé de formation.

La VAE peut être une action individuelle à l'initiative de vos salariés ou une action initiée et portée par l'entreprise.

Pour mettre en œuvre une démarche VAE au sein de votre entreprise, vous pouvez vous faire accompagner pour :

- Définir votre projet d'entreprise
- Informer les salariés
- Affiner le projet personnel des salariés intéressés
- Faire le choix de la certification la plus adaptée

La cellule VAE de l'IDC-NC est à votre disposition pour répondre à vos questions et vous soutenir tout au long de la démarche.



Pour plus d'informations :  
**www.vae.nc - Tél. 29 20 13**





## Hubert Nivois, *ferronnier*

# Le marteau et l'enclume

Dans son atelier du Mont-Dore, Hubert Nivois, récemment titré Maître artisan, réalise tous travaux de métallerie serrurerie, mais forge aussi des pièces uniques. Un savoir-faire peu commun, à la fois pratique et artistique.

L'activité de forgeron est apparue avec la découverte du travail des métaux, environ 5 000 ans avant JC. Elle s'est développée à mesure des besoins en objets résistants et aux usages variés : outils, armes, parties mécaniques, grilles, clefs, bijoux, etc.

Hubert Nivois, lui, fabrique « des portails, des escaliers, des rampes, des garde-corps, des grilles de sûreté...mais aussi du mobilier comme des tables, des chaises, des tabourets, des enseignes ou tout autre objet en fer ». Ainsi, il mixe les activités de forge et de ferronnerie. Car si le forgeron et le ferronnier travaillent tous deux le fer, le forgeron fabrique des pièces utilitaires ou à usage industriel ou du bâtiment, tandis que le ferronnier réalise plutôt des objets d'art.

L'atelier de l'artisan, situé à la Zone Industrielle de La Coulée au Mont-Dore, est équipé des outils traditionnels : forge, marteaux de différentes tailles, enclume, chandelle... qui lui permettent de créer des motifs de ferronnerie comme des feuillages ou des volutes pour les plus connus.

Mais l'essentiel de son activité nécessite la fabrication de pièces plus standards. Hubert Nivois se sert surtout de machines modernes et perfectionnées comme d'une

scie à ruban métallique, un poste à souder, une cintreuse à profiler ou une perceuse à colonne. Un équipement coûteux qu'il a financé notamment avec l'aide d'Initiative Nouvelle-Calédonie. « J'ai pu bénéficier d'un prêt à taux zéro sur une partie du montant emprunté ».

« D'abord, je me rends sur place pour prendre les mesures, puis je découpe mes matières premières : plaques de tôle ou barres de fer pré peint ou galvanisé, à la bonne longueur. J'assemble ensuite les profilés, je les meule pour polir la surépaisseur créée par la soudure et je les peints. »

À l'avenir, l'artisan, qui a été formé à l'école des Compagnons, souhaiterait développer la ferronnerie d'art, « c'est ce que je préfère, mais cela a un coût et ce n'est pas dans la culture calédonienne de mettre beaucoup d'argent dans son portail ». Néanmoins, Hubert Nivois récemment titré « Maître artisan en son métier » par la Chambre de métiers et de l'artisanat, ne désespère pas de trouver un jour une clientèle plus sensible à ce savoir-faire ancestral.

**La soudure à la forge - ZI de la Coulée Mont-Dore - Tél. : 94 22 54**

## PARCOURS

Destiné à reprendre l'entreprise familiale en Champagne près de Reims, Hubert Nivois entre comme apprenti chez les compagnons à l'âge de 15 ans. Il passe un CAP, un BEP, un certificat professionnel de perfectionnement, un brevet professionnel et enfin un Brevet de maîtrise en structures métalliques. Sa formation le conduit à s'installer dans plusieurs villes Françaises et lui instille le goût du voyage.

Il y a 9 ans, il s'installe en Nouvelle-Calédonie, au Mont-Dore. Il travaille d'abord comme sous-traitant pour de grosses entreprises, intervient comme professeur formateur en soudure à l'ETPPA, avant de se mettre à son compte il y a 6 ans. Depuis 3 ans, il a installé son atelier baptisé « La soudure à la Forge » dans la Zone Industrielle de La Coulée.

## Appel à témoins

Vous êtes passionné(e) par votre métier ? Et vous aimeriez faire partager votre savoir-faire et votre parcours aux lectrices et lecteurs d'InfoMétiers ? **N'hésitez pas à contacter Laure Le Gall au 28 23 37 ou par e-mail : laure.legall@cma.nc**

## Jean-Jacques Mahuteau, dessinateur de timbres

### Timbré de philatélie



#### PARCOURS

Diplômé des Arts Graphiques de Paris, Jean-Jacques Mahuteau réalise des illustrations et des mises en pages pour de grandes maisons d'édition littéraires et musicales (Albin Michel, Decca, Barclay et Phonogram). Grand amateur de rock, il collabore au journal Rock n'Folk et crée de nombreuses pochettes de disques. Dans les années 80, il s'installe en Nouvelle-Calédonie qu'il a découvert en 1969 lors de son service militaire. Il conçoit des maquettes et des illustrations pour plusieurs maisons d'éditions calédoniennes, dessine des logos bien connus comme celui des Fraisiers de Païta, de Pacifique Jardin ou de la ferme de la pépinière Patrick Fayard. Il crée la marque de textile Tiki Nui revendue depuis. En 2012, il publie l'album pour enfants « À la découverte de la Nouvelle-Calédonie » avec Peggy Bonnet Vergara. Depuis 5 ans, il collabore étroitement avec l'OPT pour qui il crée des timbres et conçoit chaque année la maquette du « livre des timbres ».

#### Appel à témoins

Vous êtes passionné(e) par votre métier ? Et vous aimeriez faire partager votre savoir-faire et votre parcours aux lectrices et lecteurs d'InfoMétiers ? **N'hésitez pas à contacter Laure Le Gall au 28 23 37 ou par e-mail : laure.legall@cma.nc**

Ses illustrations voyagent partout dans le monde sur des enveloppes, des colis ou des cartes postales. Elles sont signées, mais il faut avoir de bons yeux... Jean-Jacques Mahuteau dessine des timbres.

La Nouvelle-Calédonie, comme la Polynésie française et Saint-Pierre et Miquelon, et contrairement à La Réunion ou encore à la Martinique, dispose de son propre programme philatélique. Elle émet une vingtaine de timbres par an, commandés à des illustrateurs, des peintres ou des photographes. Une vraie vitrine pour le Pays !

Le 1<sup>er</sup> timbre que Jean-Jacques Mahuteau créa pour l'Office des Postes et Télécommunications était sur le thème du triathlon international de Nouméa. « C'est Bernard Gauharou, l'ancien directeur de l'agence philatélique, qui me l'avait commandé. Il est pour beaucoup dans ma carrière ».

A l'époque, l'agence n'est pas plus grande qu'un timbre-poste... « C'était un tout petit local dans le bâtiment de l'agence principale, rue Porcheron. »

Un temps révolu puisque depuis le mois d'août l'agence philatélique a sa propre boutique baptisée Calédoscope, à l'angle des rues Anatole France et Galliéni. Moderne et colorée, elle est à la fois un espace de vente de timbres et d'articles papeterie, mais aussi un lieu d'exposition du patrimoine philatélique calédonien.

Depuis cinq ans, la philatélie représente 80 % de l'activité du graphiste illustrateur. « Je dessine 3 à 4 timbres par an », mais aussi des cachets, des tampons, des enveloppes premier jour (datée du jour de sa sortie), de blocs feuillet... « et je conçois chaque année « Le livre des timbres » qui présente toutes les émissions annuelles. Je fais les choix de mise en page, les illustrations et la recherche iconographique ».

Parmi les timbres imaginés par Jean-Jacques, celui des championnats du monde de natation sport adapté 2013, l'opération « Un arbre, Un jour, Une vie » ou le 4<sup>e</sup> festival Mélanésien. Mais ses favoris restent encore ceux réalisés pour les Jeux du Pacifique 2011, 6 timbres au total.

« À chaque commande, je rencontre les personnes concernées, dans ce cas, c'était le comité organisateur des Jeux. La 1<sup>re</sup> contrainte dans la création d'un timbre est d'abord de trouver la bonne illustration, celle qui collera le mieux au thème. Ensuite, il faut respecter le format. Enfin, il y a la valeur du timbre (75 F cfp, 110 F cfp ou 180 F cfp) qui doit apparaître sur le visuel (...) Je travaille à la main et je termine sur l'ordinateur, c'est l'époque qui veut ça ! ».

# Calorical

TUYAUTERIE - CHAUDRONNERIE - SOUDURE



94, ROUTE DES 3 BAIES - KAMÉRÉ  
98 803 NOUMEA  
TÉL : 26 40 54 - 79 27 54

# Tontouta Services



• **Espaces verts** • **Ramassage déchets**

Tontouta Services : BP 24 - 98 840 Tontouta - Tél/Fax : 35 11 40 - GSM : 78 11 67

Transmettre reprendre une entreprise,  
la CMA à vos côtés !

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

Pour plus d'informations, contactez un conseiller de la CMA :

- Transmission : Caroline COURTOT (services) ou Kevin WENGER (alimentation, bâtiment, production)  
- Reprise d'entreprise : Kevin WENGER  
Tél. : 28 23 37  
[caroline.courtot@cma.nc](mailto:caroline.courtot@cma.nc)  
[kevin.wenger@cma.nc](mailto:kevin.wenger@cma.nc)

## NOUMÉA → Snack

SARL – Local opérationnel, équipement et matériel récents – Parking client considérable – Zone de chalandise attractive – Chiffre d'affaires à développer – Pas d'investissements à prévoir  
Date création/reprise > 2010 – Rayonnement > Nouméa – **Prix : 8 U (négociable)**

## → Fleuriste

SARL – Local de 60 m<sup>2</sup> aménagé pour la fabrication et la vente – Pignon sur rue – Clientèle fidélisée Bonne rentabilité – Marge de développement intéressante – Date création/reprise > 1984  
Rayonnement > Nouméa, Grand Nouméa  
**Prix : 15,5 U**

## → Coiffure mixte

EI, Local de 90 m<sup>2</sup> – Clientèle liée au concept mis en place – Potentiel de développement de l'activité (extension des jours d'ouverture, diversification des prestations, aménagements...) – Bonne rentabilité  
Date création/reprise > 2005 – Rayonnement > Nouméa, Ducos – **Prix : 13 U**

## → Coiffure mixte

EI – Vente du fonds artisanal – Local de 53 m<sup>2</sup> – 1 place de parking et parking client à proximité – Possibilité de location de fauteuil – Potentiel de développement – Date création/reprise > 2007  
Rayonnement > Nouméa – **Prix : 7,5 U**

## → Coiffure mixte

SARL – Salon de coiffure très bien situé en centre-ville – Local de 44 m<sup>2</sup> – Clientèle fidélisée (depuis 15 ans) – Potentiel de 3 coiffeurs – Chiffre d'affaires à développer – Date création/reprise > 1975 – Rayonnement > Nouméa  
**Prix : 11 U (négociable)**

## → Coiffure hommes

EI – Salon aménagé – Local refait à neuf, bien situé en centre ville, avec parking public – Clientèle fidélisée, de proximité – Très bonne rentabilité – Date création/reprise > 1997 – Rayonnement > Nouméa – **Prix : 7 U (notaire offert)**

## → Coiffure mixte

EI – cause départ cédant – Coiffure mixte à domicile – Clientèle fidèle, chiffre d'affaires stable  
Date création/reprise > 2004 Rayonnement > Nouméa, Grand Nouméa – **Prix : 3,6 U**

## → Coiffure mixte

Vente des parts sociales – Local bien situé, proximité plage, hôtels et commerces – Représentant grandes marques – Potentiel de développement et d'aménagement  
Date création/reprise > 2005  
Rayonnement > Nouméa  
**Prix : 10 U (négociable)**

## → Esthétique

SARL – Local idéalement situé et aménagé (2 cabines et zone de stockage) – Matériel nécessaire à l'activité opérationnel et bien entretenu, pas d'investissement à prévoir  
Fort potentiel – Date création/reprise > 1996  
Rayonnement > Nouméa, Grand Nouméa  
**Prix : 12 U**

## → Labo photo

SARL – Laboratoire de développement de photos et créations situé dans une galerie passante fortement fréquentée, clientèle fidélisée, potentiel de développement – Date création/reprise > 1997  
Rayonnement > Nouvelle-Calédonie  
**Prix : 14 U**

## → Fabrication-Vente textile

EI – Fabricant de textile de marque locale déposée à forte notoriété – Local de 75 m<sup>2</sup> situé en zone touristique – Activité en pleine expansion – Aucun investissement à prévoir  
Date de création/reprise > 2010  
Rayonnement > Nouméa, Grand Nouméa  
**Prix : 15 U (négociable)**

## → Construction métallique

EURL – Entreprise très réactive – Contrats signés – 25 salariés (8 en CDI et 17 en CDD) – Investissements récents et achat de 3 nouveaux véhicules en 2011 – Date création/reprise > 1970  
Rayonnement > Provinces Sud et Nord  
**Prix : 35 U**

## → Menuiserie

SARL – Cause départ retraite - Menuiserie à forte notoriété – Fabrication et pose de meubles et aménagement – CA stable – Position dominante sur marché – Date création/reprise > 1992  
Rayonnement > Nouvelle-Calédonie  
**Prix : 70 U**

## → Boucherie

SARL – Vend cause départ en retraite société de boucherie située sur Nouméa, sur zone de chalandise à faible concurrence – Entreprise immédiatement exploitable – Peu de frais immédiats à prévoir – Date création/reprise > 1984 – Rayonnement > Nouméa, Grand Nouméa  
**Prix : 9,5 U**

## → BTP

SARL – Entreprise immédiatement opérationnelle (contrats signés et matériel) – Potentiel de développement intéressant – Rentabilité stable  
Date création/reprise > 2007 – Rayonnement > Nouvelle-Calédonie – **Prix : 5 U (négociable)**

## → Commerce-Plomberie

EI – Activité d'installation, de vente de produits et système de brumisation – Très fort potentiel de développement sur marché de niche – Produits sous contrat d'exclusivité – Forte rentabilité  
Date création/reprise > 2009 – Rayonnement > Nouvelle-Calédonie – **Prix à négocier**

## KONÉ → Esthétique

Institut de 81 m<sup>2</sup>, 3 cabines+espace ongles  
Matériel performant et moderne – Local aménagé  
Bon Potentiel de développement  
Date création/reprise > 2007  
Rayonnement > Province Nord  
**Prix : 18 U stock compris (négociable)**

## → Coiffure mixte

Activité de coiffure mixte fixe et à domicile – Clientèle fortement fidélisée – Fort potentiel de la demande à domicile – Immédiatement opérationnelle et accompagnement du reprenneur durant 3 mois – Date création/reprise > 2007  
Rayonnement > Province Nord – **Prix : 5 U**

## KOUMAC → Menuiserie

EI – Local aménagé, situé en zone artisanale – Matériel entretenu – Clientèle de proximité – Bonne rentabilité – Potentiel de développement – Cession fonds de commerce + immobilier  
Date création/reprise > 1968  
Rayonnement > Koumac, Province Nord  
**Prix : 52 U**

Prestige Motors

www.bmw.nc



Le plaisir  
de conduire



# NOUVELLE BMW X1.

## POUR UNE VIE PLEINE DE POSSIBILITÉS.

**Garder le cap sans pour autant suivre un chemin tout tracé.**

Bienvenue à bord de la nouvelle BMW X1, plus élégante et sportive que jamais. Pionnière sur le segment des SUV compacts, la BMW X1 innove encore tant sur son design intérieur qu'extérieur et pousse aujourd'hui la perfection jusque dans les moindres détails. Pour un plaisir de conduire toujours plus grand.

**BMW EfficientDynamics**

18d sDrive BVA ◀ 5,0 l/100 km | 143cv | 132g de CO<sub>2</sub>

 **PRESTIGE**  
MOTORS

2 rue E. Harbulot - PK6  
Tél : 44 30 00  
contact@prestige.nc



# LA PROVINCE SUD AIDE LES ENTREPRISES

## Les secteurs concernés

1 ÉCONOMIE  
GÉNÉRALE

2 ÉCONOMIE  
VERTE

3 ÉCONOMIE  
RURALE

4 ÉCONOMIE  
MARITIME



## Les dispositifs de la province Sud

**CASE**

CODE DES AIDES POUR  
LE SOUTIEN À L'ÉCONOMIE

**SudInnovation**  
FONDS D'AMORÇAGE  
en partenariat avec **bpi**france

**FGPS**  
FONDS DE GARANTIE  
DE LA PROVINCE SUD

 **PromoSud**  
Société de Financement et de Développement de la province Sud

## Renseignez-vous :

1 2

**DIRECTION DE L'ÉCONOMIE,  
DE LA FORMATION ET DE L'EMPLOI (DEFE)**

30, route de la Baie-des-Dames  
Ducos Le Centre et Le Forum du Centre  
Tél. **23 28 30** - [defe.contact@province-sud.nc](mailto:defe.contact@province-sud.nc)

3 4

**DIRECTION  
DU DÉVELOPPEMENT RURAL (DDR)**

6, route des Artifices  
Baie de la Moselle  
Tél. **20 38 00** - [ddr.contact@province-sud.nc](mailto:ddr.contact@province-sud.nc)