



Artisans

toute l'information pour votre entreprise



DOSSIER

Apprentissage



ÇA VOUS CONCERNE

Opter pour la TGC : qui est concerné, comment faire son choix ?

BON À SAVOIR EMPLOYEUR

Fidéliser ses salariés



Un petit boulot, une grande expérience



JEUNES

ENTREPRISES

**Inscriptions
sur Internet**

www.mij.asso.nc

Job d'été est réservé aux 16 et 26 ans, scolarisés ou étudiants. Inscriptions du 8 octobre 2017 au 31 janvier 2018.

En partenariat
avec
job.nc

Une opération de la MIJ de la province Sud



4
ACTUS

14

FORMATION CMA
Véhicule de Location avec Chauffeur

16

APPRENTISSAGE
• Denis Daly co-gérant de l'entreprise Les Tableautiers Calédoniens
• Daylan Barbou, 1^{ère} année de Brevet professionnel (BP) en Installations et équipements électriques

18

INTERNET : VOIR ET ÊTRE VU

20

VOS RENDEZ-VOUS CMA

23

BON À SAVOIR
• Fidéliser ses salariés
• Véhicule de Location avec Chauffeur : la CMA agit !

34

ÇA VOUS CONCERNE
Opter pour la TGC : qui est concerné, comment faire son choix?

36

SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT
Garage propre : une subvention pour l'achat de bacs de rétention

38

SAVOIR-FAIRE
• Christophe Nourry, boucher et gérant des boucheries Nourry
• Claudia Frémont, coiffeuse et gérante du salon Punk'y coiffure



L'apprentissage ? Notre ADN !

Nos métiers manuels se transmettent depuis la nuit des temps par le geste et la pratique. Instauré depuis 25 ans en Nouvelle-Calédonie, l'apprentissage prouve chaque année sa pertinence. Son succès auprès des jeunes est grandissant. Avec un taux de réussite aux examens de 89 % l'année dernière et un taux d'insertion professionnelle supérieur à 80 %, le Centre de formation de l'artisanat contribue à répondre aux besoins en compétences du territoire. Au vue de ces résultats concrets et probants, la CMA-NC souhaite poursuivre sa mission de formation des jeunes avec des moyens qui ne demandent qu'à être développés. Cela implique des choix de financement de la part du Gouvernement qui encouragent le développement de l'offre de formation d'un côté et qui maximisent la capacité d'accueil des entreprises de l'autre. Voie de réussite, tremplin vers l'emploi, l'apprentissage met l'entreprise au cœur de son équation du succès. Vous exercez votre activité dans l'un des treize métiers enseignés en apprentissage au CFA et souhaitez préparer votre avenir ? Rejoignez le vivier de nos entreprises formatrices ! Le recrutement bat actuellement son plein.

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY
Président de la CMA-NC

27

DOSSIER

Apprentissage :
l'ADN de l'artisanat !



Marché Broussard

• vendredi 1^{er} décembre

Fruits et légumes de saison, charcuterie, viande, confitures, achards, produits de la mer, artisanat d'art local seront au rendez-vous, ainsi que vos producteurs locaux. Ne ratez pas le Marché Broussard, qui permet un contact direct avec les fabricants, garantit la traçabilité des produits et offre des prix attractifs.



Salon de l'artisanat d'art de Noël

• du vendredi 15 au samedi 23 décembre

Le salon des artisans d'art locaux pour faire le plein d'idées cadeaux pour les fêtes.

Entrée libre et gratuite

Contacts pour exposer : Maison des artisans Tél : 77 30 90 et 27 56 85. Mail : artisans@lagoon.nc

JECO.NC ouvert aux artisans à tarif spécial !

Jeco.nc est l'annuaire en ligne incontournable dans le paysage numérique calédonien de par sa puissance, tant grand public que professionnelle.

Avec plus de 160 000 utilisateurs annuels à portée de clic, et des milliers de vitrines virtuelles référencées depuis sa création en 2006, Jeco.nc change de peau !

Il est maintenant ouvert à tous les professionnels. L'outil de recherche, encore plus rapide a été repensé pour intégrer de nouvelles fonctionnalités : géolocalisation, annuaire inversé, newsletter, E-couponing, devis en ligne, petites annonces...

Bonne nouvelle ! **En tant qu'artisan, vous bénéficiez avec la CMA-NC d'une offre spéciale pour y créer votre vitrine à 8 000 F hors taxe par an (au lieu de 9 500 F HT/an), et ce jusqu'au 31 décembre 2017.** Seule condition à remplir : fournir votre n° Répertoire des métiers pour obtenir ce tarif préférentiel réservé aux artisans.



+ d'Infos

REZO MEDIAS au 28 63 01
et rezomedias@gmail.com

Créez l'uniforme d'AIRCALIN

À l'occasion de l'arrivée de sa nouvelle flotte d'Airbus néo, **Aircalin renouvelle les uniformes de son personnel commercial.** La Compagnie aérienne, en partenariat avec la Chambre de métiers et de l'artisanat, fait appel aux talents des professionnels calédoniens pour proposer le concept créatif pour ces nouvelles tenues. Ce projet, qui porte sur une ligne homme, femme et accessoires, est une occasion unique de valoriser vos créations et de bénéficier de visibilité auprès du grand public. Vous êtes couturière, graphiste, modiste ? Participez en présentant vos créations les plus originales, qui devront répondre au brief créatif de Aircalin. Celui-ci, ainsi que le **dossier de candidature, sont disponibles auprès de Mme Alice HOAREAU, Responsable du Développement R.H. au 8 rue Frédéric Surleau, Nouméa Tél : (687) 26 55 38 ou mail : creationuniforme@aircalin.nc.** Le dossier de candidature complété ainsi que vos créations sont à déposer avant le 8 décembre 2017. Les résultats de la sélection du créateur seront annoncés au plus tard le 31 décembre 2017. Bonne chance!

+ d'Infos
www.cma.nc

DESSINEZ L'UNIFORME DE NOTRE NOUVELLE FLOTTE !

À l'occasion de l'arrivée de sa nouvelle flotte d'Airbus néo, Aircalin renouvelle ses uniformes et fait appel aux talents des professionnels calédoniens. Au travers de vos créations, Aircalin souhaite avec ce nouvel uniforme affirmer son rôle d'ambassadeur de la Nouvelle-Calédonie.

- 1 Retirez votre dossier à partir du 23 octobre 2017 au siège d'Aircalin 8 rue Frédéric Surleau, Nouméa Tél. (687) 26 55 38 creationuniforme@aircalin.nc
- 2 Soyez créatif !
- 3 Rendez vos créations avant le 8 décembre 2017
- 4 Sélection du créateur au plus tard le 31 décembre 2017

VOTRE CRÉATIVITÉ, POUR UNE COMPAGNIE QUI VOUS RESSEMBLE.

En partenariat avec la Chambre de Métiers et de l'Artisanat

Aircalin #PartageonsNosVoyages | www.aircalin.com (687) 26 55 00

Vos rendez-vous **en novembre et décembre**



Dernière permanence 2017 !

Notre partenaire ORASE, expert dans l'amélioration des relations humaines au sein des entreprises, vous propose des permanences gratuites afin d'évoquer de manière confidentielle le moyen de résoudre à l'amiable un différend avec un client ou un fournisseur, une mésentente avec un associé ou bien un conflit avec un salarié.

Notez les rendez-vous suivants, pour rencontrer un médiateur :

Au siège de la CMA-NC à Nouville, de 12h00 à 13h30 :

● Mardi 5 décembre 2017



Auprès d'Orase : Tél : 76 48 19 – 76 28 64

scm@lagoon.nc - www.orase.nc

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



Obtenir un diplôme grâce à votre expérience

Le dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience permet d'obtenir, sans formation et sur la seule base de l'expérience, un diplôme professionnel. Le Centre de formation de l'artisanat, en tant que point relais conseil, vous informe sur ce dispositif : qui est concerné, pour quels diplômes, comment y accéder, à qui s'adresser, combien ça coûte, etc.

En province Sud

Au Centre de formation de l'artisanat, à Nouville

le mardi 12 décembre à 17h15



IDC-NC - Tél : 05 07 09

Centre ville 1, rue de la Somme Nouméa

www.vae.nc

Avec la DTE : **matinées de la prévention**

Matinée de la prévention : « Syndical 4 »

Formation en prévention des risques professionnels à destination des délégués syndicaux d'entreprises.

Session trimestre 4 - Durée 4 heures - Programme : Risque psychosocial et relations de travail, formations à la sécurité.

Nouméa le 15 novembre à la DTE

Matinée de la prévention « Alcool et pot d'entreprise »

Chaque année de nombreuses entreprises organisent un repas ou un pot en fin d'année regroupant le temps d'un moment convivial tous les travailleurs, mais durant lesquels bien souvent l'alcool coule sans restriction. Quelques heures plus tard chaque convive rentre chez lui en voiture avec forcément un taux d'alcoolémie supérieur au seuil autorisé. En cas d'accident à l'issue de ce pot qui est responsable, faut-il proscrire l'alcool de ces moments de convivialité et si oui, comment

prévenir les risques de désobéissance de certains ?

Cette matinée de la prévention a pour objectif d'alerter les employeurs sur les risques encourus avec les pots d'entreprises alcoolisés, elle s'adresse à tout acteur de la prévention et vient en complément de la prévention du risque routier.

Nouméa le 22 novembre au Centre administratif de la Province sud

Bourail le 23 novembre à l'hôtel NERA.

Poindimié le 24 novembre à l'hôtel TIETI.



philippe.dimaggio@gouv.nc

Inscriptions sur le site : **www.dtenc.gouv.nc**

Le chiffre : **467**

C'est le nombre d'établissements artisanaux implantés en province des îles Loyauté, soit 12% des établissements loyaltiens. La province des îles Loyauté compte ainsi 255 établissements pour 10 000 habitants, soit la plus faible densité artisanale provinciale. Maré se distingue par la plus faible densité. Le nombre d'établissements loyaltiens a diminué de 20% en 4 ans et de 16% en 10 ans, de manière plus prononcée à Maré.

Dans les Loyauté, 1 établissement sur 2 est localisé à Lifou. Près de 6 établissements sur 10 exercent dans le secteur du bâtiment. Les services sont ensuite bien représentés (soit 25%). C'est le seul secteur à voir ses effectifs se maintenir depuis 2013. Le secteur alimentaire

constitue le 3^e secteur artisanal aux îles Loyauté (soit 9%). L'entrepreneuriat individuel reste prépondérant pour 89% des entreprises, quelle que soit la commune. Ouvéa se distingue par la plus faible proportion de sociétés. Néanmoins, les entreprises des îles tendent à se structurer davantage. Les établissements artisanaux des îles Loyauté sont les plus anciens en Nouvelle-Calédonie : 59% ont plus de 5 ans d'ancienneté. Ils sont les plus anciens à Maré et Ouvéa.

Source : d'après un Focus Artisanat en province des îles Loyauté réalisé par l'Observatoire de l'Artisanat, selon les données du Répertoire des Métiers au 1^{er} janvier 2017.

Enquête de conjoncture : **répondez sur la santé de votre secteur d'activité**

L'enquête de conjoncture menée par la CMA-NC démarre prochainement. Chef d'entreprise artisanale, votre réponse (confidentielle) contribuera à l'évaluation de la conjoncture dans votre secteur d'activité.

L'expression des opinions des chefs d'entreprise sur l'année écoulée, leur situation et leurs anticipations pour l'année prochaine permet à l'Observatoire de l'artisanat de la CMA-NC d'assurer le suivi des secteurs artisanaux. C'est à partir des données recueillies lors de cette enquête annuelle qui se déroule fin novembre début décembre, qu'est élaborée la Note de conjoncture de votre Chambre consulaire. Celle-ci est ensuite transmise aux décideurs afin qu'ils évaluent la santé de notre secteur économique.

Merci à vous pour le temps que vous pourrez consacrer à cette enquête, pour l'artisanat !



Bravo aux gagnants des concours des foires !

Chaque année les foires sont l'occasion pour les artisans-exposants de participer au concours de l'artisanat récompensant les meilleurs stands. Une opportunité pour gagner en visibilité et valoriser ses produits auprès du grand public. **Félicitations à eux !**

Les gagnants du « concours de l'artisanat » à la Foire de Bourail :

- 1^{er} prix : **Hydrogliphe et Tini Mana** (sculpture tout support et bijoux en fibre de coco)
- 2^{ème} prix : **Nymphéa Création** (bijoux en mico - macramé)
- 3^{ème} prix : **Pukeko** (cosmétiques naturels, bijoux en graines et poteries)
- Prix coup de cœur du jury : **Ceramik'im** (céramiste)
- Prix du nouvel exposant : **O-Inspirations** (ébénisterie, Kalimbas et bijoux peints)



Les gagnants de la foire de Bourail

Les gagnants du « concours de l'artisanat » à la Foire de Koumac :

Dans la catégorie « Artisanat d'art » :

- 1^{er} prix : **Pukeko** (cosmétiques naturels, bijoux en graine et poterie)
- 2^{ème} prix : **Taku Poe** (bijoux perles de Tahiti)
- 3^{ème} prix : **Le coin du Cuir** (maroquinerie)

Dans la catégorie « Produits transformés » :

- 1^{er} prix : **Aux délices et saveurs de Khian** (plats à emporter et confiture)
- 2^{ème} prix : **Au petit Saint Antoine** (charcutier traiteur)
- 3^{ème} prix : **Charcuterie la Campagnarde** (charcutier)



PUKEKO, 1^{er} prix de la foire de Koumac

CITROËN JUMPER

À PARTIR DE

1 970 000 F HTGI*
PRIX CLÉ
EN MAIN

OUI, TOUT NEUF.



CRÉATIVE TECHNOLOGIE

* Offre réservée aux professionnels éligibles à l'aide fiscale métropolitaine sous réserve d'acceptation du dossier de défiscalisation.

Apport en défiscalisation : 29,9%. Tarif clé en main incluant l'éco participation, la carte grise et la TGC.

Modèle présenté : Citroën Jumper L2H2 à 2 250 000 F HTGI en défiscalisation clé en main.

 [citroen.nc](https://www.citroen.nc)

Félicitations **aux 16 artisans titrés**

Le 3 octobre dernier, la Commission des qualifications de la CMA-NC a attribué 13 titres d'Artisan en son métier et 3 titres de Maître Artisan en son métier. **Dix d'entre eux sont localisés en province sud et 6 en province nord.** Ils exercent des métiers issus des secteurs du bâtiment, de la production et des services. Les titres sont décernés suite à la démarche volontaire du chef d'entreprise, sur la base de justificatifs quant à ses qualifications et son expérience. Il doit être installé à son compte en Nouvelle-Calédonie depuis au moins deux ans et justifier de diplômes en lien direct avec le métier exercé et/ou d'une expérience avérée. Ces titres, appellations nationales protégées, sont des outils permettant à l'artisan de valoriser sa qualification professionnelle et son savoir-faire, de renforcer sa relation-client et d'affirmer son identité artisanale.



+ Infos :

**Vous souhaitez obtenir un titre ?
Retirez puis déposez votre dossier complété auprès du
Centre de Formalités des Entreprises au siège ou
dans les antennes de la CMA-NC.
Pour tous renseignements
contacter le 28 23 37 ou par mail à cfe@cma.nc
Retrouvez tous les artisans calédoniens titrés
sur le site : www.annuairedesartisans.nc**

111 apprentis se présenteront à l'examen 2017 !

Le Centre de formation de l'artisanat se prépare pour les examens 2017. En novembre, ils seront 111 apprentis candidats à tenter d'obtenir leur diplôme parmi les 15 spécialités (CAP et BP) dispensées par le CFA dans les métiers de l'alimentation, du bâtiment, des services à la personne, de la production et de l'automobile.

Les examens se dérouleront **du 13 novembre au 1^{er} décembre** et les résultats seront annoncés lors de la soirée "Les lauréats de l'apprentissage" le vendredi 15 décembre. Par ailleurs 6 adultes passeront également leurs examens suite à leur cursus au sein du CFA suivi sous contrat de qualification ou de convention de formation.

Bonne chance à tous !



Artisanat et coeur de ville



La Chambre de métiers et de l'artisanat et l'association Nouméa-Centre-ville (NCV), qui a vocation à animer le coeur de ville, sont désormais partenaires et travaillent ensemble activement depuis septembre.

Objectif : **assurer la représentation des artisans implantés en nombre dans l'hyper-centre de la capitale**, entre le quartier latin et les abords de la place des Cocotiers : 350 entreprises artisanales y

sont ainsi répertoriées, dont plus de 200 ayant un pas de porte accessible à la clientèle, magasin ou atelier.

Salons de coiffure, instituts de beauté, activités d'alimentation, fleuristes, photographes, laverie, artisans d'art... Tous ces métiers de proximité ont désormais leur porte-voix à travers la CMA-NC qui contribue à mieux faire connaître les besoins et spécificités de ces métiers, et participe également aux réflexions sur les sujets du quotidien : animations, attractivité commerciale, sécurité, circulation, travaux...

**Vous avez des suggestions à nous faire partager
concernant le centre-ville ?
Ecrivez-nous à eco@cma.nc**

Quelle est LA banque La PLUS PERFORMANTE POUR MON ENTREPRISE ? *

BCI LA banque.nc

* 52%

des entrepreneurs
font déjà confiance à la BCI.

Elle est la première banque du territoire
en encours de crédit aux entreprises.



Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

BCI COMMUNICATION - Photos: Eric Aubry



SKYACTIV
TECHNOLOGY

PRENEZ DE LA HAUTEUR



Photos: non.commercialistes
yellow box

PARKINGS
HICKSON

Magenta / Vallée du Tir
24 39 20 / 24 39 30

RUAMM : mode d'emploi pour baisser sa cotisation en fonction du revenu réellement généré

Votre revenu imposable a diminué en cours d'année mais vous payez toujours vos cotisations RUAMM sur la base d'un revenu plus élevé ? Vous avez la possibilité de faire baisser vos cotisations en fonction du revenu effectivement généré. Pour cela rendez-vous sur www.cafat.nc pour télécharger le document « Déclaration de ressources évaluées » ou rendez-vous dans les locaux de la CAFAT pour le retirer. **Cet imprimé permettra aux services du RUAMM de réévaluer votre cotisation provisionnelle dès le trimestre suivant.**



CAFAT au 25 58 00

Rôle des patentes : rappel des échéances

Vous recevez en ce moment de la part des services fiscaux un imprimé vous récapitulant le calcul de votre taxe. **La mise en recouvrement est fixée au 31 octobre et la date limite de paiement est fixée au 31 janvier 2018.** Attention, si vous ne recevez rien, cela ne signifie pas obligatoirement que vous ne devez rien ! Renseignez-vous auprès de la Fiscalité Professionnelle (Tél : 25 76 09) sur le montant à régler. Si cette somme ne dépasse pas les 10 000 F, elle ne vous sera pas réclamée. Attention, si vous n'exercez plus votre activité, n'oubliez pas de radier votre patente avant le 31 décembre afin qu'elle ne soit pas reconduite l'année prochaine.



CMA-NC au 28 23 37

Attention aux radiations : informez nous pour tous changements concernant votre entreprise !

La commission du Répertoire des Métiers de la CMA-NC s'est réunie le 24 octobre dernier et a autorisé **la radiation d'office de plus de 130 entreprises** faute de coordonnées valides.

L'année dernière, 80% des radiations effectuées d'office avaient également pour cause l'absence de coordonnées valides.

Vous déménagez, vous changez de téléphone, vous créez une adresse mail... **Vous avez l'obligation (article 27 de la délibération n°564) de signaler tous changements concernant votre entreprise** au Centre de formalités des entreprises de la Chambre de métiers et de l'artisanat le plus proche de chez vous ou de votre entreprise.

Outre l'aspect réglementaire, en actualisant vos données, celles-ci se mettent automatiquement à jour sur l'annuaire des artisans (www.annuairedesartisans.nc) consulter par vos clients potentiels.



Auprès des centres de formalités de la CMA-NC

CFE Nouméa
BP 4186 - 98846
Tél. 28 07 49
Fax 28 27 29
cfe@cma.nc

CFE Antenne de Panda
BP 4709 - 98839
Tél. 24 32 62
Fax 24 22 44
panda@cma.nc

CFE antenne de La Foa
BP 56 - 98880
Tél. 46 52 86
Fax 46 52 88
lafoa@cma.nc

CFE antenne de Koné
BP 641 - 98860
Tél. 47 30 14
Fax 47 30 17
kone@cma.nc

CFE antenne de Poindimié
BP 155 - 98822
Tél. 42 74 82
Fax 42 74 11
poindimie@cma.nc

Case de l'entreprise à Lifou
BP 545 - 98820 WE
Tél. 45 19 90
Fax 45 04 14
accueil@case.nc



VOTRE BUSINESS N'EST PAS UN JOUET



TOUS les services adaptés à vos besoins professionnels



L@GOON
ENTREPRISES



CONNECTIVITÉ



I.S.R.E



HÉBERGEMENT



STOCKAGE
& SAUVEGARDE



CLOUD

L@goon BUSINESS

L@goon
BUSINESS

Pour en savoir plus, contactez le service L@goon Entreprises

entreprises@lagoon.nc | www.lagoon.nc | 296 296

Formations CMA



• GESTION D'ENTREPRISE

● PERFECTIONNEMENT EN GESTION - NIVEAU 2

À Koné : 22 au 23 novembre

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 Cfp

Pour effectuer les opérations courantes conduisant à l'élaboration du bilan et du compte de résultat. Pour comprendre et évaluer la santé financière de son entreprise.

● T.G.C

A Nouméa et dans les antennes CMA-NC de Koné, Koumac, Poindimié, La Foa, Panda et des îles Loyauté.

Consulter les dates sur le planning en ligne sur www.cma.nc

1/2 journée soit 04 heures – tarif : gratuit

Pour comprendre le mécanisme de la TGC et identifier sa situation au regard de l'activité de l'entreprise. Pour mesurer les enjeux et incidences sur les coûts, les prix et les outils de l'entreprise.

• DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

● RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES

À Nouméa : 04 au 05 décembre

À Poindimié : 11 au 12 décembre

2 jours soit 14 heures - tarif : 33 000 Cfp

Pour appréhender les Marchés Publics et être capable de répondre à la commande Publique.

• RESSOURCES HUMAINES

● AIDE À L'EMBAUCHE

À Nouméa : 08 décembre

1 jour soit 08 heures - tarif : financement Province Sud

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

• FORMATIONS TECHNIQUES

● PRÉSENTATION DES ENERGIES RENOUVELABLES ET OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT EN NOUVELLE-CALÉDONIE - MODULE 0 (PRÉPARATOIRE AU STAGE CALPV)

À Nouméa : 05 décembre

1 jour soit 7 heures – tarif : 15 000 Cfp

Pour développer son activité à partir des énergies renouvelables (EnR) et la pose de panneaux photovoltaïques (PV) en résidentiel. Pour connaître la réglementation en Nouvelle-Calédonie, les opportunités de ce nouveau marché et les démarches techniques et administratives.

● CALPV TECHNICIEN DE POSE PANNEAU PHOTOVOLTAÏQUE RÉSIDENTIEL MODULE I

À Nouméa : 12 au 13 décembre

2 jours soit 16 heures - tarif : 44 000 Cfp

Pour acquérir les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à l'installation d'un système photovoltaïque résidentiel raccordé au réseau. Pour estimer la faisabilité du projet en fonction de l'implantation du lieu. Pour savoir choisir un système adapté répondant aux besoins du client et réaliser l'installation dans les règles de l'art, le respect de la réglementation et en sécurité. Pour assurer la maintenance et l'entretien d'une installation.

• FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES

● ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP) - JE RÉDIGE MON EVRP

À Nouméa : 22 au 23 novembre

2 jours soit 16 heures – tarif : 42 000 Cfp

Pour acquérir des méthodes et techniques pour identifier les risques dans l'entreprise et y apporter les réponses adaptées.

● HABILITATION ÉLECTRIQUE NON ÉLECTRICIEN

À Nouméa : 04 décembre

1 jour soit 7 heures – tarif : 14 000 Cfp

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

● HABILITATION ÉLECTRIQUE ÉLECTRICIEN

À Nouméa : 06 au 07 décembre

2 jours soit 14 heures – tarif : 24 000 Cfp

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

● STAGE D'ACTUALISATION HABILITATION ELECTRIQUE

À Nouméa : 28 novembre

1 jour soit 7 heures – tarif : 14 000 Cfp

Stage annuel d'actualisation pour être aux normes et appliquer la réglementation en vigueur.

● TRP (TRANSPORT ROUTIER DE PERSONNES)

À Ouvéa : 20 au 24 novembre

À Koné : 04 au 08 décembre

5 jours soit 38 heures – tarif : 78 000 Cfp

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

● VLC (VEHICULE DE LOCATION AVEC CHAUFFEURS)

À Koné : 11 au 12 décembre

À Nouméa : 14 au 15 décembre

2 jours soit 16 heures – tarif : 25 000 Cfp

Pour acquérir des connaissances dans le domaine des VLC appliqué à la Nouvelle-Calédonie et obtenir une attestation de capacité professionnelle.

Renseignez-vous !

● Pour qui ?

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

● Où s'inscrire ?

Nouméa : Centre de formation de l'artisanat, 1 rue Juliette Bernard - Nouville : de 8h à 12h et de 13h à 17h, du lundi au jeudi et le vendredi de 8h à 12h et de 13h à 16h

Tél. : 25 97 40 Email : formation@cma.nc

Pour une formation en province Sud : contactez Gaëlle Galand, 25 97 40

Pour une formation en province Nord et dans les îles Loyauté : contactez

Émilie This, Antenne CMA Koné : 47 30 14

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

Rendez-vous sur www.cma.nc

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



EMC COLLECTE ET RACHÈTE VOS
MÉTAUX FERREUX ET NON FERREUX



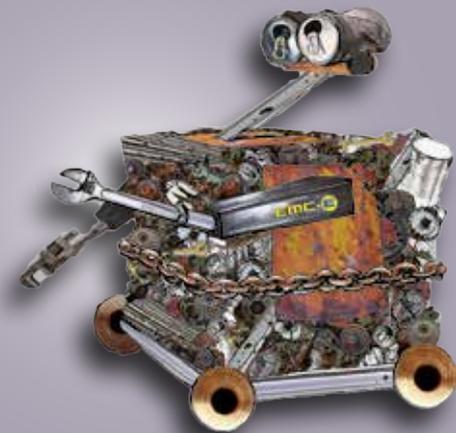
Cuivre



Aluminium



Laiton



260 260

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



VOUS CHERCHEZ
UNE SOLUTION
RADICAL ?

✓ Traitement de charpente
par pulvérisation de gel
anti termites.

✓ Traitement de termites
de sol par installation de
pièges EXTERRA

PENSEZ

RATICAL

26 26 67
contact@ratical.net



Formations CMA

Véhicule de location avec chauffeurs (VLC)

OBJECTIF GÉNÉRAL :

- Acquérir des connaissances dans le domaine des VLC appliqué à la Nouvelle-Calédonie
- Obtenir une attestation de capacité professionnelle

COMPÉTENCE ACQUISES :

- Connaître la réglementation en matière de location de véhicule avec chauffeurs
- Savoir calculer ses prix

CONTENU DE LA FORMATION :

1) PARTIE THÉORIQUE

Règlementation

- > Historique
- > Le droit du transport routier de personnes
- > Le dispositif réglementaire actuel
- > La réglementation particulière aux VLC
- > Accès à la profession
- > Les conditions d'exploitation
- > Les conducteurs
- > Les véhicules
- > Les sanctions
- > La commission territoriale des transports routiers de personnes

Calcul des prix

- > La composition d'un prix unitaire
- > Le coût des différentes charges (salaire, fournitures...)
- > La prise en compte des amortissements

2) PARTIE PRATIQUE

- > Utilisation de l'application excel pour le calcul des prix

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- > Animation du contenu à l'aide de documents de présentation et d'échanges relatifs à la formation
- > Remise d'un livret à chaque participant

VALIDATION

Remise d'une attestation de capacité permettant de demander le certificat d'aptitude à la profession d'entrepreneur de VLC auprès de l'exécutif du territoire : la DITTT

Public : Porteur de projet ou futur entrepreneur de location de véhicule avec chauffeurs

Prérequis : Fin de scolarité obligatoire et autorisation préalable délivrée par la DITTT

Lieu de formation : Centre de formation de l'artisanat, Nouville, Antennes de la CMA Koné, La Foa, Poindimié

Durée : 16 heures

Nbre de stagiaires : 12 stagiaires

Tarif : 25 000F



Prochaines formations :

Koné du 11 au 12 décembre

Nouméa du 14 au 15 décembre

Renseignements

**Tél : 25 97 40 / formation@cma.nc
Retrouvez notre offre complète de formations
et le planning annuel sur www.cma.nc**

ISUZU D-MAX



LES **MAXI**
REPRISES ARGUS.NC + 300 000F

OFFRE D-MAX: OFFRE VALABLE POUR L'ACHAT D'UN D-MAX EN STOCK, JUSQU'AU 30 NOVEMBRE 2017, AVEC UNE REPRISE AUX CONDITIONS ARGUS NC APRES DÉDUCTION DES FRAIS PROFESSIONNELS ET DE REMISE EN ÉTAT.



MÉNARD
AUTOMOBILES

41 44 72
www.isuzu.nc

Apprentissage

Denis Daly, co-gérant de l'entreprise Les Tableautiers Calédoniens

Depuis 2009, date de création de l'entreprise LTC - Les Tableautiers Calédoniens, Denis Daly a déjà accueilli 3 apprenti(e)s et envisage prochainement d'en embaucher un(e) autre. « Dès lors que notre activité a pris un peu d'ampleur, nous avons décidé avec mon associé de former des apprentis. Personnellement, je ne suis pas passé par l'apprentissage mais par un BEP, un BAC et un BTS. J'ai néanmoins eu cette chance dans mon parcours d'avoir de bons maîtres de stages qui m'ont appris énormément, souligne le chef d'entreprise. Aujourd'hui, cela me fait plaisir de transmettre mon savoir ».

Denis Daly prend son rôle de maître d'apprentissage très à coeur. « Il ne faut pas prendre des apprentis comme de la main d'œuvre pas chère, même s'il faut reconnaître que c'est un gain pour la société au niveau des charges sociales. L'apprentissage, c'est avant tout un accord tripartite entre le CFA, l'apprenti et l'entreprise. En tant que maître d'apprentissage, on doit leur consacrer du temps pour la for-

mation. Il faut s'intéresser à eux pour qu'ils gardent leur motivation ». Et cela fonctionne ! « La preuve, c'est que deux de nos apprentis qui se sont présentés aux examens les ont réussis et ont fait partie des dix nommés aux Trophées de l'apprentissage. Dylan, lui, est premier de sa classe. Nous l'avons recruté l'an dernier alors qu'il était en dernière année de CAP. Cela se passe très bien au quotidien, je travaille avec lui à l'atelier. Et quand je gère l'administratif, je suis dans un bureau à côté, toujours disponible. J'espère qu'à l'issue de son Brevet Professionnel, il poursuivra ses études car il a de fortes capacités pour réussir. Je le soutiendrai dans ce sens, mais s'il décide de s'arrêter là, il passera salarié chez moi. »



Dylan Barbou, 1^{ère} année de Brevet professionnel (BP) en Installations et équipements électriques

« Mon grand-frère a passé un CAP électricité au CFA. J'ai eu l'occasion de le voir travailler et de l'aider sur un chantier, c'est là que j'ai su que j'aimais ça, explique Dylan Barbou. En fin de 3^{ème}, j'avais 14 ans, j'ai demandé une dérogation pour m'inscrire au CFA, mais j'étais trop jeune, elle m'a été refusée. J'ai donc passé une année en seconde générale au lycée du grand-Nouméa pour patienter, et j'ai demandé une nouvelle dérogation qui, cette fois, m'a été accordée. A 15 ans, j'ai commencé une 1^{ère} année de CAP Préparation et réalisation d'ouvrages dans une entreprise d'électricité en bâtiment. Je n'en étais pas très satisfait, alors le CFA m'a redirigé vers Denis Daly pour ma 2^{ème} année de CAP. Ça s'est bien passé, j'ai donc signé à nouveau avec lui pour le BP. Au début, je n'avais pas de très grandes responsabilités, comme tout le monde... Puis, quand mon maître d'apprentissage a vu que j'avais les bases, j'ai commencé à câbler des coffrets tout seul. Il m'arrive aujourd'hui d'avoir un contact direct avec les clients ». Dylan apprécie sa relation avec son maître d'apprentissage. « On est complices et surtout on a confiance l'un en l'autre. Dès que j'ai une difficulté, il prend le temps de m'expliquer jusqu'à ce que j'aie bien compris. Il fait de même avec l'autre apprentie, il est là pour nous apprendre. L'entente est excellente à l'atelier, ça donne envie de travailler quand tu entends « c'est bien ! », « continue comme ça ! », et on se parle beaucoup ! »

Compétences acquises

durant le Brevet professionnel (BP) en Installations et équipements électriques :

- Décoder et prendre en compte le dossier concernant l'opération,
- Rechercher les solutions techniques les plus économiques,
- Réaliser un croquis de détails ou corriger un schéma en fonction des difficultés du site,
- Installer, câbler, raccorder, poser des organes de commande d'énergies électriques, liées à la motrice, l'éclairage, l'électronique,
- Installer, câbler, raccorder des systèmes d'alimentation dans le respect de la normalisation,
- Vérifier le fonctionnement des dispositifs de protection des biens et des personnes,
- Contrôler le respect de l'application des normes dans la réalisation d'une installation électrique,
- Mettre en service des systèmes ou des installations électriques,
- Maintenir en état les installations électriques du secteur tertiaire et industriel,
- Diagnostiquer une cause de défaillance,
- Dépanner par échange ou adaptation.

Retour en images sur la semaine de l'apprentissage



Les apprentis boulangers du Centre de formation de l'artisanat (CFA) ont assuré le petit déjeuner d'inauguration avec leurs délicieuses viennoiseries !



L'équipe du CFA était présente pour répondre aux questions des jeunes et des familles.

Au total, ce sont plus de 1000 personnes qui ont été accueillis sur Nouméa, Koné, Lifou et Ouvéa.



Papeterie



Bureautique



Multimédia



Impression



Informatique

Une équipe de commerciaux et de professionnels du SAV à votre service contactez-nous au 35 20 50

L'As de Trèfle
ENTREPRISES

deflect-o®



**NOS SOLUTIONS
D'AFFICHAGE**

Internet : voir et être vu

Un artisan sur Internet

Stéphanie Lafon est coiffeuse à domicile. Elle coiffe les hommes, les femmes et les enfants sur Nouméa et le Grand Nouméa, du lundi au vendredi, de 8h à 19h. Une formule idéale pour les clients pressés, ceux qui ne peuvent pas se déplacer ou sont réticents à fréquenter les salons traditionnels. Sur sa page Facebook, l'artisane poste des photos « avant/après » de son travail : coupes, couleurs, tie and dye, lissages brésiliens...et distille quelques conseils coiffures... A découvrir !

 **Honestly Coiffure à Domicile / Tél. 90 73 16**



Info futée



PC et Mac : comment tout sauvegarder sur son disque dur ?

Que l'on soit sur PC ou Mac, la sauvegarde des données de son disque dur, aussi utile soit-elle, n'est pas forcément un réflexe, car elle mobilise en général les ressources de l'ordinateur pendant une certaine durée. Pourtant, que ce soit à l'aide d'outils système ou par le biais d'un abonnement à un service de cloud, il est possible de faire des sauvegardes régulières et rapides. **PaperGeek**, un site référence spécialisé dans les dernières tendances technologiques et l'actualité d'internet, traite à travers plusieurs articles (taper "Sauvegarde PC MAC" dans la fonction recherche, la loupe en haut à droite de la page d'accueil) des différentes possibilités offertes en matière de sauvegarde de vos données, avec à l'appui une explication en images de chaque étape et des tutos vidéo.

www.papergeek.fr

Site utile

Vous vous sentez dépassés par les technologies de l'information et de la communication ? Vous avez l'impression d'avoir loupé le virage numérique ? Pas de panique ! L'association Tous Numériques a pour ambition d'accompagner les petites entreprises vers le digital en leur apportant des clés de lecture nécessaires à la compréhension des enjeux du numérique, et les aider à accélérer leur mutation. Le site www.tousnumeriques.fr propose des vidéos de formations gratuites en ligne (fameuses MOOCs) sur les réseaux sociaux, le webmarketing, le référencement ou encore la communication visuelle. Avant de vous lancer, amusez-vous à évaluer votre « maturité digitale », un test de 3 minutes qui vous orientera vers les formations en ligne les plus adaptées à vos besoins.

www.tousnumeriques.fr





La nouvelle version !

⊕ CLAIRE ⊕ SIMPLE ⊕ COMPLÈTE

OFFRE SPÉCIALE
jusqu'au 30 novembre
votre vitrine
à partir de **5 000 F^{HT} /an**



Un moteur de recherche puissant



Demande de devis en ligne (bientôt)



Nombre de photos illimité



Une géolocalisation précise

Et beaucoup d'autres fonctionnalités ...

Tu cherches un pro ? demande à



Pour plus d'infos, contactez-nous au 77 19 72 ou par mail à rezomedias@gmail.com

Vos rendez-vous CMA



Participez au Passeport pour l'Économie Numérique et découvrez toutes les tendances et outils pour optimiser votre activité ! Ce dispositif gratuit de 3 parcours qui vous est dédié, ainsi qu'à votre conjoint, vous permettra de faire le point sur les usages numériques et outils existants, et leurs avantages pour faciliter la gestion quotidienne de votre entreprise.

• Parcours InfoTic

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

- 1 - Utiliser **des outils efficaces** pour mon entreprise
- 2 - Découvrir **les logiciels Eurêka** (devis, facture et tenue de compte)
- 3 - Valoriser **mon entreprise sur Internet**
- 4 - Communiquer avec les **réseaux sociaux et l'e-mailing**
- 5 - Recourir à **la signature électronique**

Durée des sessions : 1h30

• Parcours Pr@Tic

Initiation pratique sur des smartphones et tablettes numériques pour découvrir de manière concrète leurs fonctionnalités, pour bien choisir votre matériel et faciliter votre gestion : gestion des e-mails, de l'agenda, de la prise de photos, le téléchargement d'applications, la géolocalisation...

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

• Parcours Cre@Tic

Des entretiens individuels d'accompagnement et de conseil, pour vous appuyer dans la concrétisation de tous vos projets web : sites Internet, pages professionnelles sur les réseaux sociaux, etc.



SESSIONS	ANTENNES CMA-NC	NOVEMBRE	DÉCEMBRE	HORAIRES
InfoTIC				
Utiliser les outils efficaces pour mon entreprise	DUMBÉA-PANDA	16 novembre		16h-17h30
	POINDIMIÉ	22 novembre		
Découvrir les logiciels Eurêka	KONÉ	2 novembre		16h-17h30
Valoriser mon entreprise sur Internet	NOUMÉA	27 novembre		16h-17h30
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	NOUMÉA		4 décembre	16h-17h30
Recourir à la signature électronique	NOUMÉA	13 novembre		16h-17h30
	DUMBÉA-PANDA	21 novembre		
KONÉ et KOUMAC : sessions planifiées en fonction de la demande				

À noter

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



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

Planning des sessions
et préinscriptions
en ligne sur
www.cma.nc

Nos permanences et visites d'entreprises



		NOS PERMANENCES			NOS VISITES			
		Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes			Un agent CMA se déplace dans votre entreprise l'après-midi. Prenez rendez-vous pour une des dates suivantes			
	Communes	Dates		Lieux	Dates	Contact CMA	Antenne	Tél.
PROVINCE SUD	Boulouparis	02 novembre 21 décembre 06 février	8H - 11H30	Antenne province Sud	Après-midi sur RDV	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Bourail	15, 16 et 30 novembre 06 et 07 décembre 31 janvier 01, 21 et 22 février	8H - 11H30		Après-midi sur RDV			
	Thio	28 novembre	9H - 11H30		Après-midi sur RDV			
	Dumbéa, Païta	16, 21, 22 et 28 novembre 12, 13, 19 et 20 décembre	sur RDV	Antenne Pôle artisanal Panda	16, 21, 22 et 28 novembre 12, 13, 19 et 20 décembre	Marine CALANDRA	Nouméa	28 23 37
							Dumbéa	24 32 62
PROVINCE NORD	Canala		sur RDV	Pépinière d'entreprises		Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Hienghène	03 novembre	9h - 11h30	Mairie	03 novembre	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82
	Houailou	28 novembre	9h - 11h30	Mairie	28 novembre			
	Kouaoua	14 novembre	9h - 11h30	Mairie	14 novembre			
PROVINCE ÎLES	Lifou	29 et 30 novembre 06 et 07 décembre	9h - 11h30	Case de l'entreprise	29 et 30 novembre 06 et 07 décembre	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37
	Maré	02 novembre	toute la journée	Antenne Province des Iles	02 novembre			

Agenda **PACK PRO BÂTIMENT**

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

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

Inscrivez-vous !



SESSIONS GRATUITES	NOUMÉA 16h - 17h30	PANDA 8h - 9h30	POINDIMIÉ 8h - 11h	KONÉ 15h30 - 18h30
Assurer mon développement	8 novembre	21 novembre	20 novembre	8 novembre
Décrocher des marchés	15 novembre	28 novembre	20 novembre	8 novembre
Réaliser le bon devis	22 novembre	12 décembre	24 novembre	9 novembre
Optimiser mon intervention sur un chantier	29 novembre	19 décembre	24 novembre	9 novembre

SMG ▶ SALAIRE MINIMUM GARANTI ▶ 921,28 F PAR HEURE - 155 696 F PAR MOIS (BASE 169H)

SMAG ▶ SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI ▶ 783,1 F PAR HEURE - 132 344 F PAR MOIS (BASE 169H)

	VALEUR DU POINT	JOURS FÉRIÉS ET CHÔMÉS
BTP	À compter du 1 ^{er} janvier 2017 : 909 F (Avenant salarial n°38 du 1 ^{er} décembre 2016, étendu par arrêté n°2017-193/GNC du 17 janvier 2017. JONC n°9371 du 26 janvier 2017, p.1740).	8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord (Avenant n°37 (2016) modifiant l'article 26 de la convention collective) ▶ 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Ascension • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Boulangerie Pâtisserie	À compter du 1 ^{er} janvier 2017 : 916 F* (Avenant salarial n°20 du 22 novembre 2016, étendu par arrêté n°2017-189/GNC du 17 janvier 2017. * Sous réserve des négociations annuelles de branche).	4 jours fériés chômés, selon l'article 60 de la convention modifié par l'avenant n° 13 (Avenant n°13 (2010) modifiant l'article 60 de la convention collective et conformément à l'avenant n°20 (2016)) ▶ 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • Ainsi que deux jours fixés d'un commun accord dans chaque entreprise relevant de la convention parmi les jours fériés rémunérés à l'article 74 de l'AIT (sous réserve des négociations annuelles de branche).
Coiffure	À compter du 1 ^{er} février 2017 : 960 F (Avenant salarial n°20 du 9 janvier 2017, étendu par arrêté n° 2017-391/GNC du 14 février 2017 (JONC n°9379 du 23 février 2017)).	6 jours obligatoires déterminés par les entreprises , dont obligatoirement la liste ci-dessous (Article 2 de l'avenant salarial n°19 du 18 janvier 2016) ▶ 1 ^{er} janvier, 1 ^{er} mai, 14 juillet, 25 décembre.
Commerce et divers	À compter du 1 ^{er} janvier 2016 : 787 F (Avenant n°39 du 27 novembre 2015 - Étendu par arrêté n° 2016-713/GNC du 5 avril 2016 (JONC n°9264 du 5 avril 2016))	6 jours fixes + un 7^{ème} au choix des entreprises (Avenant n°33 (2013) modifiant l'article 28 de la convention collective) ▶ 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 24 septembre • 25 décembre. Un 7 ^{ème} jour férié chômé est laissé au choix des entreprises parmi les jours restants listés à l'article 74 de l'AIT (voir art. 28 de la convention collective)
Esthétique	à compter du 1 ^{er} janvier 2017 : 1072 F (Avenant n°10 du 7 décembre 2016, étendu par arrêté n°2017-183/GNC du 17 janvier 2017. JONC 9371 du 26 janvier 2017, p.1737)	7 jours (Article 40 de l'accord professionnel) ▶ 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Hôtels - Bars Cafés...	Voir grille salariale (rémunération par catégorie) , à compter du 1 ^{er} janvier 2017 (Avenant salarial n°26 du 23 novembre 2016, étendu par arrêté n°2017-191/GNC du 17 janvier 2017. JONC 9371 du 26 janvier 2017, p.1739).	8 jours déterminés par l'article 26 de l'accord professionnel modifié par l'avenant n°27 (2013) ▶ 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1 ^{er} novembre • 25 décembre (NB : Le 15 août peut faire l'objet d'une substitution par un autre jour non déjà férié chômé de la liste, par négociation interne dans l'entreprise. Cette substitution sera définitive une fois actée dans l'entreprise lors de la première négociation.).
Industrie	À compter du 1 ^{er} avril 2016 : 773 F (Avenant salarial n°31 du 23 mars 2016 - Étendu par arrêté n° 2016-1365/GNC du 5 juillet 2016 (JONC n°9297 du 14 juillet 2016))	8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord remplacé par l'avenant n°27 (2013) ▶ 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1 ^{er} novembre • 25 décembre (NB : Les négociations annuelles dans la branche industrie n'ont pas abouti. Les jours fériés chômés ne sont donc pas modifiés pour l'année 2017 et sont ceux qui ont été fixés par l'avenant n°27)
Industries extractives mines et carrières	À compter du 1 ^{er} janvier 2015 : 731 F (Avenant salarial n°19 du 22 décembre 2014 - Étendu par arrêté n° 2015-611/GNC du 21 avril 2015 (JONC n°9150 du 30 avril 2015))	6 jours (3 jours obligatoires), déterminés à l'article 25 de l'accord ▶ 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 25 décembre et 3 jours choisis en fin d'année pour l'année suivante dans chaque entreprise
Transport sanitaire et terrestre	À compter du 1 ^{er} janvier 2017 : 1057 F (Avenant salarial n°14 du 2 décembre 2016, étendu par arrêté n°2017-185/GNC du 17 janvier 2017. JONC n°9371 du 26 janvier 2017, p.1738)	7 jours déterminés à l'article 47 de l'accord ▶ 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre.

Les fêtes légales

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

Fidéliser ses salariés

Lorsque le personnel est stable, il est plus facile pour le dirigeant d'atteindre ses objectifs. Une pénurie de main-d'œuvre qualifiée ou un turnover important fragilisent l'entreprise. La fidélisation du personnel est l'une des conditions du développement d'une entreprise. À sa tête, l'employeur en est la clé de voûte.

POURQUOI LES SALARIÉS QUITTENT-ILS L'ENTREPRISE ?

Quand la motivation n'est plus entretenue...

Parfois, l'équation entre les aspirations et les évolutions ne se fait plus bien dans l'entreprise. Si la motivation au travail n'est pas stimulée, la routine et le découragement peuvent s'installer.

Quand la santé se dégrade...

Dirigeants et salariés s'exposent aux risques professionnels liés au métier. Lorsque la prévention n'est pas suffisante ou inefficace, la santé peut se dégrader (ex : troubles musculo-squelettiques...)

Quand l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle est difficile...

Au fil de la vie professionnelle et familiale, les attentes et priorités évoluent. Chaque étape de la vie (apprentissage, parentalité, vieillissement) s'accompagne d'attentes et de besoins spécifiques : le désir de responsabilités, le salaire, ou se préserver.

5 RAISONS DE FIDÉLISER SES SALARIÉS

☉ Pérenniser l'activité

Dans un contexte de forte concurrence et d'évolution des attentes de la clientèle, le dirigeant se doit de faire évoluer les produits et les prestations qu'il propose à ses clients. Une équipe stable et engagée dans un sens commun est une force et un avantage concurrentiel déterminant pour faire perdurer l'activité de l'entreprise.

☉ Préserver les savoir-faire

Sur un marché de l'emploi tendu, capitaliser sur les compétences de ses collaborateurs est prioritaire. Le salarié est une ressource qui a des ressources. D'où la nécessité d'entretenir ces compétences et de les approfondir, les faire évoluer, et les accompagner.

☉ Baisser les coûts et gagner du temps

Recruter et former les salariés est un investissement qui s'alourdit lorsque les départs se répètent. Fidéliser ses salariés, c'est économiser de l'argent et un temps précieux.

☉ Valoriser l'image de l'entreprise

Qu'ils soient apprentis ou confirmés, les salariés seront naturellement plus attirés par les entreprises jouissant d'une bonne image. Au final, cela rejaillit sur toute la profession.

☉ Faciliter la transmission de l'entreprise

Le capital de l'entreprise est matériel, financier mais aussi humain. Savoir-faire de production, qualité de la relation client, autonomie dans le travail, ambiance dans l'équipe sont autant d'atouts en cas de transmission de l'entreprise.

COMMENT LES FIDÉLISER ?

La fidélisation des salariés dépend de trois grandes dimensions qui se combinent : la préservation de la santé, le développement des compétences et l'entretien de la motivation.

La préservation de la santé

Selon les métiers, par la qualité de l'air respiré, la limitation du travail de nuit, l'anticipation des pics d'activité comme les périodes de fêtes, la qualité des relations clients, l'adaptation du mobilier, du matériel et des espaces de travail (ex : agencement des locaux pour éviter toutes manutentions superflues, sollicitations physiques excessives, temps d'exécution plus longs ou coopérations plus difficiles/ Mise en place d'espace de repos ou de repas, de toilettes et douches / amélioration de l'éclairage)...

Le développement des compétences

La spécialisation par poste de travail peut être source de monotonie. Le développement de compétences transversales

peut s'avérer dans ce cas une piste intéressante, en diversifiant par exemple les responsabilités (ex : gestion des stocks, management, tutorat, mise en place et décoration, production simple pour le personnel de vente ou vente en magasin pour le personnel de production, renouvellement régulier de la carte pour les métiers de bouche ou de la gamme de produits).

Approfondir ses connaissances par l'acquisition de nouvelles techniques, l'étude de produits, la rencontre avec d'autres professionnels... est toujours stimulant pour le dirigeant, ses salariés ou apprentis, et bénéfique pour l'entreprise.

Pour y parvenir, le chef d'entreprise peut s'appuyer sur les organismes de formation (la CMA-NC propose divers stages dans le cadre de la formation continue), faire participer son équipe à des événements, prévoir des échanges réguliers en équipe pour faire le point sur ce qui fonctionne bien et moins bien (ex : par l'analyse des retours clients).

L'entretien de la motivation

Le salaire est un élément déterminant pour attirer et fidéliser les salariés.

Le maintien de l'engagement passe aussi par l'ambiance de travail, l'équilibre entre vie personnelle et professionnelle, la valorisation du travail réalisé, le projet d'entreprise, la reconnaissance du travail accompli, la cohésion de l'équipe.

Par exemple, faire participer un apprenti, un salarié ou l'entreprise à un concours, fabriquer et vendre de beaux produits de qualité, saluer l'implication de l'équipe en offrant des formations, peuvent permettre de concilier le besoin de reconnaissance des salariés et l'intérêt de l'entreprise.

Échéances fiscales et sociales

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

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔTS SUR LE REVENU, TSS ET TGC)	JE SUIS EN SOCIÉTÉ, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔTS SUR LES SOCIÉTÉS, TSS ET TGC)
<p>Mes déclarations : Je ne suis pas redevable de la TGC : Aucune déclaration pour les mois de novembre, décembre et janvier</p> <p>Je suis redevable de la TGC : 31/01 : déclaration de TGC du 4^{ème} trimestre correspondant aux mois d'octobre, novembre et décembre</p> <p><small>NB : depuis le 1^{er} juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour les déclarations de TSS et TGC dès 10 millions de Chiffre d'Affaires</small></p> <p>Mes règlements : IRPP : 30/11 si je suis mensualisé</p> <p>Je suis redevable de la TGC* : TGC : 30/11 versement de la TGC collectée au mois d'octobre (CA supérieur à 200 000 000 CFP) TGC : 31/12 versement de la TGC collectée au mois de novembre (CA supérieur à 200 000 000 CFP)</p> <p><small>*NB : vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Économique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.</small></p>	<p>Mes déclarations : 30/11 : Déclaration de TSS (société clôturant au 31/01, 30/04, 31/07 et 31/10) ou 14/12 si déclaration par Internet 30/11 : Déclaration IS (société clôturant au 31/07) ou 14/12 si déclaration par Internet 30/11 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 30/04) 31/12 : Déclaration de TSS (société clôturant au 28/02, 31/05, 31/08 et 30/11) ou 14/01 si déclaration par Internet 31/12 : Déclaration IS (société clôturant au 31/08) ou 14/01 si déclaration par Internet 31/12 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/05)</p> <p>Je suis redevable de la TGC : Aucune déclaration pour les mois de novembre, décembre et janvier</p> <p><small>NB : Depuis le 1^{er} juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour les déclarations de TSS, TGC, IS et pour les dépôts de Procès-Verbaux dès 10 millions de Chiffres d'Affaires</small></p> <p>Mes règlements : TSS : 30/11 (société clôturant au 31/01, 30/04, 31/07 et 31/10) 31/12 (société clôturant au 28/02, 31/05, 31/08 et 30/11) IS : 30/11 (société clôturant au 31/12 : 2^{ème} acompte ; société clôturant au 30/04 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 31/07 : solde) 31/12 (société clôturant au 31/01 : 2^{ème} acompte ; société clôturant au 31/05 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 31/08 : solde)</p> <p>Je suis redevable de la TGC* : TGC : 30/11 versement de la TGC collectée au mois d'octobre (CA supérieur à 200 000 000 CFP) TGC : 31/12 versement de la TGC collectée au mois de novembre (CA supérieur à 200 000 000 CFP)</p> <p><small>*NB : vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Économique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.</small></p>
JE COTISE POUR MA SANTÉ	JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES
<p>Mes déclarations : Aucune déclaration pour les mois de novembre, décembre et janvier.</p> <p>Mes règlements : Mutuelle du Commerce : 10/11 et 10/12, paiement des cotisations d'octobre et novembre Mutuelle des Patented et Libéraux (MPL) : 20/11 et 20/12, paiement des cotisations de décembre et janvier (si règlement mensuel) ou 20/12, paiement des cotisations du 1^{er} trimestre (si règlement trimestriel) CAFAT (RUAMM et CCS) : 31/12, paiement de la cotisation du 1^{er} trimestre</p>	<p>Mes déclarations : Aucune déclaration pour les mois de novembre, décembre et janvier.</p> <p>Mes règlements : Mutuelle du Commerce : 10/11 et 10/12, paiement des cotisations d'octobre et novembre Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/11 et 25/12, paiement des cotisations d'octobre et novembre (entreprise de plus de 9 salariés)</p>

Lexique :

TSS : Taxe de Solidarité sur les Services - TGC : Taxe Générale sur la Consommation - IRPP : Impôts sur le Revenu des Personnes Physiques - IS : Impôts sur les Sociétés

Véhicule de location avec chauffeur : la CMA agit !

En veille permanente sur le secteur artisanal, ses métiers et ses entreprises, la Chambre consulaire a constaté que l'activité de véhicule de location avec chauffeur (VLC) souffrait d'un manque cruel d'attractivité dans un marché des transports en plein boom. La CMA-NC a investigué en réalisant une étude sur le secteur du transport, faisant parler ainsi les statistiques de son Répertoire des métiers, et en menant une enquête de terrain auprès des professionnels exerçant l'activité de VLC et plus largement auprès des transporteurs. Une rencontre avec les autorités compétentes en matière de régulation et contrôle du secteur a également été réalisée. Une action payante, qui a permis d'éclairer la situation et de mettre en œuvre de nouvelles démarches propres à dynamiser la profession.

La Direction des services de développement économique de la CMA-NC a conduit fin 2016 une étude approfondie sur le secteur du transport de personnes en Nouvelle-Calédonie, alarmée par le recul de l'activité de VLC (Véhicule de location avec chauffeur, activité relevant de l'artisanat), alors même que l'activité de Transport routier de personnes (TRP) ne cessait de progresser. Les VLC sont des véhicules automobiles immatriculés dans le genre « voiture particulière ». Ils sont mis à titre onéreux à la disposition des personnes qui en font la demande, pour assurer leur transport et celui de leurs bagages.

Après plusieurs mois de travaux, menés en étroite collaboration avec les services de la Direction des Infrastructures, de la Topographie et des Transports Terrestres (DITTT), **de nouvelles procédures viennent de voir le jour**, afin de garantir la bonne orientation des porteurs de projets du secteur du transport de personnes, leur formation et leur lancement d'activité. Dans le contexte actuel (économique, concurrentiel, et de besoin de sécurité routière), les enjeux pour cette profession artisanale sont importants.

Ainsi, le parcours des créateurs d'entreprise de VLC sera désormais balisé par **un accompagnement au montage du projet** avec un conseiller de la CMA-NC, une formation spécifique permettant la délivrance d'une autorisation de transport puis l'immatriculation de l'entreprise au Répertoire des métiers.

Ainsi, les porteurs de projet devront en étape préalable à tout lancement d'activité fournir aux services de la DITTT le formulaire de demande préalable à leur autorisation de transport. Ce document sera étudié en interne à la DITTT, qui leur indiquera si leur projet relève du statut de VLC ou celui de TRP.



Dès lors qu'un porteur de projet est orienté vers le statut de VLC, il sera adressé à la CMA pour bénéficier, s'il le souhaite, d'un accompagnement sur son projet. Cet accompagnement a pour objectif de constituer un dossier de création que le porteur de projet pourra présenter au moment de son passage en Commission territoriale des transports, afin de maximiser ses chances d'obtenir un avis favorable tout en sécurisant son projet.

Si le porteur de projet obtient un avis favorable de la Commission transport, la DITTT l'oriente vers le Centre de formation de l'artisanat pour son **inscription à une formation**. L'inscription s'effectue soit à l'accueil du CFA à Nouméa soit auprès des antennes de la CMA-NC en brousse et dans les Iles. Le stage d'une durée de deux jours, qui se clôture par un test, porte sur les aspects réglementaires relatifs à l'exercice de la profession de VLC, les règles de sécurité routières, l'entretien du véhicule et le calcul des prix des courses. Le CFA a ainsi proposé

les premières sessions de formation VLC en septembre.

Les porteurs de projet ayant réussi le test doivent ensuite effectuer **des démarches auprès des assureurs** pour obtenir une attestation d'assurance de transports à titre onéreux. Munis de leur dossier complet (accord favorable de la Commission transport, attestation de formation et attestation d'assurance), les porteurs de projet se rendent à **la DITTT qui délivre alors l'autorisation de transport**. C'est grâce à ce dernier document que les porteurs de projet peuvent effectuer **l'immatriculation de leur activité au Répertoire des métiers** et créer officiellement leur entreprise.

+ d'infos :

sur le site www.cma.nc.



PÔLE ARTISANAL PANDA

19 ateliers à louer

spécialement conçus
pour les artisans !



- **80 m²** à partir de **108 000 F / mois**
- **120 m²** à partir de **162 000 F / mois**

comprenant chacun sanitaires, mezzanine,
2 places de parking. Implanté sur la ZAC Panda, Dumbéa.



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



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

Apprentissage : l'ADN de l'artisanat

Plus de 300 apprentis sont formés chaque année par des entreprises artisanales, des professionnels travaillant seuls jusqu'aux sociétés comptant plusieurs employés. L'artisanat a besoin de jeunes qualifiés !

Former un apprenti, c'est assurer la pérennité des métiers, mais c'est aussi dynamiser son entreprise, avec l'appui du Centre de formation de l'artisanat de Nouville qui vous accompagne dans cette démarche, et des aides financières qui sont là pour vous soutenir.

Tous les ans, entre 120 et 150 maîtres d'apprentissage renouvellent le vivier d'entreprises artisanales calédoniennes qui accueillent ces jeunes en formation. Pourquoi pas vous ? Voici au moins 4 bonnes raisons de vous lancer et de devenir acteur de l'apprentissage !





Pourquoi former un apprenti ? Quatre bonnes raisons de se lancer

1/ Former un professionnel sur-mesure pour mon entreprise

L'apprentissage reste le mode de formation le plus efficace pour les entreprises et les jeunes. Il permet d'acquérir les compétences attendues par les employeurs, au plus près des exigences et des rythmes du monde du travail.

Embaucher un apprenti, c'est former un professionnel adapté aux besoins de votre entreprise qui connaîtra et maîtrisera les techniques et méthodes qui vous sont propres. Empreint de votre culture professionnelle, de vos valeurs, vous préparez durablement l'intégration d'un futur salarié, autonome et directement opérationnel. En effet, la plupart des entreprises artisanales accueillent des apprentis, embauchent ces collaborateurs, formés à leurs besoins, une fois diplômés. Bien entendu, il n'y a aucune obligation dans ce sens, mais quel confort d'anticiper ainsi ses recrutements ! Car au moment venu, il n'est pas toujours évident de trouver du personnel adapté et qualifié. En témoigne **François Hovine, gérant de CF Pro**, une entreprise d'installation, d'entretien et de dépannage chaud/froid pour les professionnels et les particuliers, « *nos apprentis, on les « formate » en quelque sorte à l'activité de l'entreprise, en espérant pouvoir les garder car il est rare de trouver la double compétence chaud et froid* ».

2/ Préparer l'avenir

L'apprentissage est un dispositif attractif pour développer votre entreprise et préparer l'avenir. **Embaucher un apprenti, c'est vous permettre d'assurer plus de travail et, mécaniquement, d'augmenter votre chiffre d'affaires.**

Un tel recrutement peut s'anticiper en amont d'un objectif de développement. **Vous prenez ainsi le temps de former votre nouvelle recrue, de consolider votre équipe, avant de vous positionner sur de nouveaux marchés, répondre à des appels d'offres plus conséquents, décrocher de nouveaux chantiers ou élargir votre clientèle.**

Former un apprenti, c'est aussi une bonne façon d'insuffler une nouvelle dynamique à votre quotidien, de casser la routine, voire de retrouver du cœur à l'ouvrage. Notamment pour les artisans qui travaillent seuls. Avec le temps, l'entrain peut s'étioler et l'activité stagner. S'associer les compétences en devenir et l'enthousiasme d'un apprenti apporte un coup de jeune à l'entreprise et ouvre de nouveaux horizons. Pour certains artisans, l'accueil d'un apprenti a été l'occasion de renouveler leurs pratiques et/ou de renouer avec des techniques délaissées, acquises auprès des formateurs du Centre de formation de l'artisanat.

3/ Transmettre ma passion et mes savoirs

« *J'aime transmettre ce que je sais, apprendre aux plus jeunes* », expliquent nombre de maîtres d'apprentissage, artisans souvent passionnés par leurs métiers, qui accueillent 3 semaines par mois les apprentis dans leur entreprise.

L'apprentissage permet d'encourager un jeune à s'inscrire dans vos pas et à partager votre passion. D'ailleurs, votre motivation est votre meilleur atout pour transmettre efficacement vos compétences et votre savoir-faire.

Les métiers artisanaux ont la particularité de se transmettre par le geste, et les artisans en sont les seuls garants. Ils sont les passeurs de ces savoirs auprès des jeunes, à qui ils lèguent un art, des techniques mais aussi un comportement sur le terrain.

L'apprentissage, instauré depuis près de 25 ans en Nouvelle-Calédonie, est la seule formation, encadrée par un contrat, permettant cette transmission.

Pour pérenniser son savoir-faire, son entreprise et son métier dont l'existence dépend de cette transmission, l'artisan doit songer à devenir un jour, un mentor. Voilà un projet gratifiant !

Et au-delà d'inoculer l'amour de son métier et de garantir ainsi son avenir, former un apprenti, c'est aussi, sous un angle plus pragmatique, un moyen d'anticiper son départ à la retraite en formant son potentiel repreneur. « *J'ai cédé mon salon avec beaucoup de confiance, je ne sais pas si j'aurais vendu à quelqu'un d'autre* », se rappelle **Christine Martinez, ancienne élue de la CMA**, qui, lors son départ à la retraite, a vendu son salon de coiffure à l'une de ses apprenties devenue salariée.

4/ Donner une chance aux jeunes

Bien souvent, les artisans aujourd'hui chefs d'entreprise, sont passés par la voie de l'apprentissage. Beaucoup d'entre eux ont à cœur de transmettre à leur tour ce qu'ils ont reçu, un « juste retour des choses »...

La formation et l'emploi des jeunes sont une responsabilité collective. **Vous êtes peut-être artisan aujourd'hui parce qu'un jour un employeur vous a fait confiance et a accepté de vous former.** De nombreux jeunes sont prêts à s'investir pour apprendre et réussir. C'est aussi en transmettant vos savoir-faire, que vous contribuerez à une meilleure qualification dans l'artisanat et à une reconnaissance de votre métier. Un engagement pédagogique donc, et citoyen.

Comment recruter un apprenti ?

Le CFA vous accompagne

Les contrats d'apprentissage peuvent se signer à partir du 1er décembre, il est donc vivement conseillé de démarrer son recrutement quelques mois avant pour prendre le temps de choisir votre futur collaborateur, de remplir le formulaire d'agrément ou de le mettre à jour. L'agrément est délivré par la DTE dans un délai de 1 mois environ. Il est valide pour une durée de 5 années pour le diplôme concerné. Les chargés de relations entreprises (CRE) du CFA sont là pour vous accompagner dans vos démarches : aides au recrutement, agrément, médiation...N'hésitez pas à les contacter.

🕒 **Françoise Mapou, pour les métiers de la mécanique, la métallerie, la plomberie et la boucherie.**

Tél. : 25 97 40 - Email : francoise.mapou@cma.nc

🕒 **Cédric Klein, pour les métiers de la pâtisserie, de l'électricité et de la coiffure**

Tél. : 25 97 40 - Email : cedric.klein@cma.nc

🕒 **Gwénola Kaigre, pour les métiers de la menuiserie, de la boulangerie, de l'esthétique, de la rénovation bâtiment, du froid et de la climatisation**

Tél. : 25 97 40 - Email : gwenola.kaigre@cma.nc

Les métiers enseignés au CFA

Métiers de bouche

CAP Boucher (2 ans)
CAP Boulanger (2 ans)
CAP Pâtissier (2 ans)

Métiers du bâtiment

CAP Maintenance de bâtiments de collectivités (2 ans)
CAP Installateur en froid et conditionnement d'air (2 ans)
CAP Préparation et réalisation d'ouvrages électriques (2 ans)
CAP Serrurerie-métallerie (2 ans)

Nouveauté 2018 ! TP installateur sanitaire et énergies renouvelables (18 mois)

Métiers de la production

CAP Menuisier fabricant de menuiserie, mobilier et agencement (2 ans)

Métiers des soins du corps

CAP Coiffeur (2 ans)
CAP Esthétique Cosmétique, Parfumerie (2 ans)
BP Coiffeur (2 ans)

Métiers de l'automobile

CAP Maintenance des véhicules auto option véhicules particuliers (2 ans)

Nouveauté 2018 ! Mention Complémentaire en maintenance des systèmes embarqués de l'automobile (1 an)

**Entre 120 et 150
nouvelles entreprises
accueillent chaque
année des apprentis**

" Ils l'ont dit... "

« Issu d'une longue tradition, l'apprentissage est l'ADN de nombreux métiers manuels, qui ne s'apprennent et ne se transmettent que par ce biais (...) Pour la transmission des savoir-faire, pour la perpétuation des métiers, l'apprentissage est donc vital. », Daniel Viramoutoussamy, président de la CMA-NC



« Le rôle de Maître d'apprentissage demande de l'investissement », Marie-Laurent Lepanse, élu de la CMA-NC, président de la commission de la formation professionnelle.



Les aides financières

En tant que maître d'apprentissage, vous pouvez bénéficier d'aides financières :

- Exonérations des cotisations sociales dues à la CAFAT au titre des apprentis sous contrat d'apprentissage
- Exonération des cotisations au fonds d'intervention exceptionnel pour l'emploi des jeunes
- Prime à l'apprentissage accordée aux employeurs par la Nouvelle-Calédonie
 - 180 000F pour le premier apprenti
 - 100 000F pour le deuxième apprenti
 - 100 000F pour le troisième apprenti

Cette prime est versée en une fois après 12 mois d'exécution du contrat de présence de l'apprenti dans l'entreprise

- Une prime d'aménagement du poste de travail peut être accordée à l'entreprise qui souhaite accueillir un apprenti comme travailleur handicapé par la CORH. Celle-ci s'élève à un montant maximum de 200 000F.

Selon son âge et son ancienneté, un apprenti coûte donc à l'entreprise entre 77 848 Fcfp et 140 126 fcp par mois

(Source : Grille de rémunération d'un apprenti à la CMA applicable à partir du 1^{er} août 2017).



2 questions à Dominique Faudet-Bauvais, directrice adjointe de la direction de la Formation Professionnelle Continue de la Nouvelle-Calédonie.

Quelle place tient l'apprentissage en Nouvelle-Calédonie ?

En terme quantitatif, cela représentait 793 apprentis en formation en 2016.

En terme qualitatif, l'apprentissage est essentiel. Pour beaucoup de jeunes, c'est un moyen d'intégrer l'entreprise de façon rapide. Au-delà de la transmission des gestes techniques, cela permet aussi de comprendre le fonctionnement de l'entreprise de l'intérieur et de s'adapter progressivement et plus facilement au monde du travail. (...) **L'apprentissage ne doit pas être considéré comme une voie d'exclusion, au contraire, c'est un mode de formation plus contraignant que la voie scolaire classique, car l'apprenti doit à la fois s'investir en cours et dans l'entreprise, c'est très prenant en termes de temps.** Y envoyer un jeune qui ne serait pas motivé serait voué à l'échec.

Qu'est ce qui va changer avec la réforme de l'alternance ?

Tout l'enjeu de la réforme en cours est d'améliorer le dispositif existant, de partir de ce qui fonctionne pour l'étendre, et travailler sur ce qui fonctionne moins bien. C'est un long travail avec l'ensemble des partenaires. **L'objectif étant de recentrer les moyens entre les entreprises, les apprentis et les CFA, car c'est bien l'alliance de ces trois acteurs qui fait la réussite d'un parcours.** On doit donner les moyens aux entreprises, alléger leurs contraintes administratives et travailler avec les CFA pour les accompagner le plus possible. Car accueillir un apprenti, ce n'est pas toujours simple, les chefs d'entreprises sont souvent de bons techniciens mais ils n'ont pas été formés à la pédagogie. Il y a beaucoup de travail à faire dans la création du lien maître d'apprentissage/apprenti.

Créer nos compétences en interne

Pour NéoBat Pacific, une entreprise tous travaux, le recrutement d'apprentis répondait à une nécessité urgente de main d'œuvre.

« Nous avons un besoin de personnel, rapporte **Alain Agobian** l'un des co-gérants. Nous avons diffusé une annonce d'emploi, mais en deux mois, nous n'avons trouvé personne qui correspondait au profil que nous recherchions. **L'autre façon d'embaucher du personnel compétent, c'était de le former.** Nous nous sommes donc tournés vers le CFA. Nous voulions des apprentis motivés, qui présentent bien vis-à-vis de notre clientèle, avec une certaine capacité d'adaptation et de compréhension. Nous aurions dû attendre la fin de l'année pour recruter mais, coup de chance, deux apprentis en CAP Maintenance de bâtiments de collectivités (MBC) cherchaient à changer d'entreprises. Une chargée de relations entreprises du CFA nous a transmis leurs profils, nous avons eu le choix, on nous a expliqué que notre engagement n'était pas définitif, que si le jeune n'était pas réceptif, nous pouvions en changer. Il s'avère que ces deux apprentis font partie des meilleurs de leurs classes. Nous avons demandé puis obtenu l'agrément de la DTE qui déclare l'entreprise apte à les accueillir. »



Aujourd'hui, nous avons deux apprentis dont nous sommes extrêmement contents. Contrairement à une idée reçue, je ne pense pas que les apprentis ne savent rien faire, ils ont souvent l'impression de ne rien savoir mais ils savent beaucoup de choses et ont déjà quelques compétences. Le CAP MBC est particulièrement intéressant je trouve, car ils peuvent toucher un peu à tout. En entreprise aussi, ils font un peu d'électricité, de maçonnerie, de carrelage, de plomberie, de peinture, de clim'... Cela leur permet d'avoir deux ans de réflexion, sans les perdre, avant de choisir éventuellement leur spécialité. »

UCI
Unicité, Conception, Impact

Nos compétences
au service
de votre imagination !

CHAISES EN ACIER & BOIS EXOTIQUE
DESIGN UCI
DÉCOUPE AU JET D'EAU
FABRICATION À L'UNITÉ OU EN SÉRIE
PRODUIT 100% LOCAL

10 rue de Saint Louis - Numbo - Ducos - 97 77 98 - uci.clientele@gmail.com - www.uci-nc.com

Société Mutuelle d'Assurance Bâtiment & Travaux Publics

SMABTP
BÂTIR L'AVENIR AVEC ASSURANCE

Présent au salon de l'immobilier du 15 au 17 septembre

- **DÉCENNALE**
Ouvrage de Bâtiment et de Génie-Civil
- **RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE**
Artisan, Entreprises de Travaux, Ingénierie, BET, ingénieur conseil, Maître d'œuvre, OPC
- **TOUS RISQUES CHANTIER**
Bâtiment et de Génie-civil y compris
Responsabilité civile Maître d'ouvrage
- **BRIS DE MACHINE**
Bris interne et externe engins de chantier

Nouveau !
CONTRAT SPÉCIAL
Entreprises
de travaux publics
Responsabilité
civile professionnelle
+
Option tous risques
chantier en abonnement

Immeuble Odéon 2002 - 23, route de l'Anse Vata
BP 234 - 98845 Nouméa Cedex - Nouvelle-Calédonie
Tél. : 25 90 25 - Fax : 27 36 31 - Mail : smabtp@canl.nc

PAITA STEEL

www.paitasteel.nc
Tél/Fax : 35 16 06
Gsm : 78 63 19

GRILLES DE PROTECTION **PORTAILS** **CLÔTURES** **GARDES CORPS**

PAITA STEEL FERRONNERIE - BP 7429 - 98890 Païta - E-mail : alweiss@canl.nc
Déplacement GRATUIT sur Nouméa et Grand Nouméa

Interview d'Amanda Bao, directrice du Centre de formation de l'artisanat (CFA).



Qu'est-ce qui démarque l'apprentissage des formations classiques ?

Les apprentis apprennent à la fois au Centre de formation de l'artisanat (CFA) et à la fois en entreprise. L'apprentissage permet de transmettre un savoir-faire, mais aussi un savoir-être, des postures professionnelles, de vivre le métier, cela permet à l'apprenti d'acquérir une plus grande maturité, plus d'autonomie et de responsabilités. C'est un mode de formation idéal pour les jeunes qui n'aiment pas rester passifs.

Pour l'entreprise, l'aide d'un jeune est précieuse et, s'il est bien encadré, l'apprenti est rapidement opérationnel.

Qui sont les apprentis qui fréquentent le CFA ?

Au Centre de formation de l'artisanat de Nouville, les effectifs sont stables depuis 2 ans avec 320 apprentis en formation et un peu moins de 200 nouvelles places offertes chaque année. Nos apprentis ont, en moyenne, entre 17 et 23 ans. Il est possible de demander une dérogation au vice-rectorat pour intégrer l'apprentissage avant 16 ans. Nous avons une dizaine de demandes par an dans ce sens.

En termes de répartition garçons/filles, on constate que certaines filières se féminisent comme en mécanique ou en électricité. C'est d'ailleurs une lauréate en section mécanique qui a remporté les Trophées de l'apprentissage l'an dernier, avec à la clé, un stage en métropole. Les filles sont appréciées dans ces métiers car elles sont soigneuses et font attention au matériel. Nous avons aussi un garçon en esthétique, ce qui permet d'ouvrir l'institut à une clientèle masculine. Nous avons tout intérêt à diversifier les genres dans les métiers et à combattre les représentations.

Par ailleurs, si l'on rencontre de plus en plus de profils de jeunes diplômés qui se réorientent vers un métier « passion », nous

constatons aussi une baisse globale du niveau des candidats. Pour remédier à ces lacunes, la CFA travaille avec le Gouvernement à la mise en place de formations préparatoires d'une trentaine de places, réservées aux jeunes intéressés par les métiers artisanaux, et qui ont besoin d'une remise à niveau et d'un accompagnement dans la construction de leurs parcours. Ce dispositif pourrait permettre de limiter les abandons en cours de formation.

" Sans les entreprises, l'apprentissage n'existe pas. "

Qu'en est-il des maîtres d'apprentissage ?

Le nombre de maîtres d'apprentissage reste stable, nous avons un volume fidèle. Nous rencontrons néanmoins des difficultés à en trouver de nouveaux et notamment dans les petites structures.

Notre défi est de soutenir ces artisans qui travaillent seuls, les accompagner dans leurs démarches pour accueillir des apprentis car ces derniers peuvent devenir un facteur de développement économique pour ces entreprises.

Qu'est-ce qui pourrait faire décoller les effectifs ?

Les jeunes sont confrontés à des problématiques récurrentes de transport et d'hébergement qui sont un frein

au développement de l'apprentissage.

Proposer des solutions serait donc un bon levier. L'autre solution serait de délocaliser les formations mais hors du grand Nouméa le tissu d'entreprises est moins dense et sachant que les apprentis y passent trois semaines par mois, cela ne résoudrait pas le problème.

Côté entreprises, il est nécessaire de bien détecter leurs besoins pour faire évoluer l'offre de formation en fonction.

Au CFA nous travaillons étroitement avec le monde économique car sans les entreprises, l'apprentissage n'existe pas.

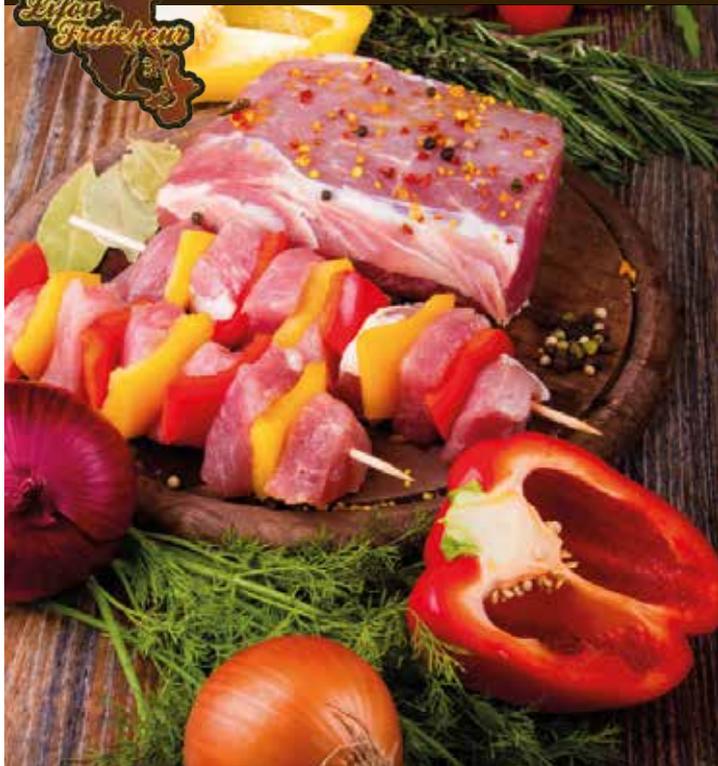
Quelles sont les formations qui ont le plus de succès chez les apprentis ?

Certaines filières du CFA ont la côte chez les apprentis, comme la mécanique, l'électricité, la coiffure, le froid et la climatisation... Ce qui correspond aussi à des métiers bien visualisés par les jeunes.

Ces métiers attractifs ont aussi un très bon taux d'insertion, notamment pour certaines activités transverses comme l'électricité ou la mécanique. Pour ce qui est de la coiffure et l'esthétique, leur succès s'explique aussi par le fait que le CFA est seul à proposer ces formations. Nous veillons néanmoins à ne pas saturer le marché. Le Brevet Professionnel par exemple n'est pas ouvert chaque année.

A contrario, les sections qui ont plus de mal à se remplir alors même qu'il y a un besoin sont la boulangerie, la pâtisserie, la plomberie, la maintenance et rénovation du bâtiment ou encore la menuiserie. Charge à nous d'attirer les jeunes vers ces débouchés. Nous envisageons d'ailleurs d'ici 2019 d'ouvrir une section menuiserie aluminium, en plus de la menuiserie bois que nous proposons déjà.

Boucherie - Charcuterie
Fruits et Légumes



Du lundi au vendredi 7h30-19h
le samedi 7h30-12h et 14h30-19h - le dimanche 7h30-12h
Tél. : 45 08 08 - Fax : 45 11 18 - lifou-fraicheur@lagoon.nc



FABRICATION
LOCALE DEPUIS
25 ANS

Conception - Isolation - Protection

**SANS DÉMONTAGE
DES ANCIENNES TÔLES
(MÊME ROUILLÉES...)**



**ÉTANCHÉITÉ
ET RÉNOVATION**

**ISOLATION
THERMIQUE
ET PHONIQUE**



Tél. : 25 30 31

Email : isotechnic@isotechnic.nc

www.isotechnic.nc



Mutuelle des Patentés et Libéraux



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

Remboursement
72h

Votre meilleur partenaire santé

**Tarif mensuel
à partir de
4.600f**

Les tiers-payant

Ici...
Pharmacies, laboratoires, opticiens,
ophtalmologues, les 3 cliniques,
soins dentaire à Koné,
audioprothésistes,
scanners,
irm...



Ailleurs...
Institut Mutualiste Montsouris à Paris,
Hôpital Bumrungrad à Bangkok,
Clinique St Vincent à Sydney.

Les garanties facultatives

- ✓ Indemnités Obsèques
- ✓ Indemnités Journalières Hospitalisations



Renseignez-vous en contactant :
Floriane au 28 86 73 / 96 82 67
Josiane au 28 86 72 / 96 96 81

www.mpl.nc . mpl@mpl.nc

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

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



Ça vous concerne

Opter pour la TGC : qui est concerné et comment faire son choix ?

Votre chiffre d'affaires annuel est inférieur au seuil à partir duquel une entreprise est de fait redevable de la TGC ? Mais savez-vous que vous pouvez avoir intérêt à opter pour la TGC à la fin de la marche à blanc quelle que soit votre activité ? La CMA-NC est là pour vous accompagner à faire le choix le plus approprié à votre situation.

QUI EST CONCERNÉ PAR L'OPTION ?

La loi* prévoit un seuil de chiffre d'affaires annuel, en dessous duquel les entreprises sont « dispensées » de TGC, on dira alors qu'elles sont **en franchise en base**. Cela signifie **qu'elles ne facturent pas de TGC** à leur client **mais qu'elles ne déduisent pas non plus la TGC** supportée sur leurs charges. Les seuils sont les suivants :



Les entreprises qui réaliseront à titre exceptionnel un chiffre d'affaires annuel supérieur aux seuils bénéficieront d'une année de tolérance et ne basculeront pas dans le régime T.G.C **dans la limite de 9 millions CFP pour les services et 30 millions CFP pour les livraisons de biens et prestations immobilières** (article Lp. 509) **d'une année.**

La loi prévoit que ces entreprises en dessous du seuil de chiffre d'affaires **peuvent toutefois opter pour la TGC si cela s'avère plus avantageux pour elles** (art. Lp. 509-1).

COMMENT CHOISIR ?

Plusieurs facteurs seront à prendre en compte pour faire un choix adapté. Ces facteurs varient d'une entreprise à une autre, en fonction :

- de l'organisation administrative
- du montant du chiffre d'affaires réalisé
- de la nature et du montant des charges et de la TGC à payer sur ces charges
- de la nature de sa clientèle (particuliers ou entreprises)
- du ou des taux définitifs qui seront applicables dans votre activité (ces taux ne seront connus qu'à l'issue de la marche à blanc),...

**La CMA-NC a mis en place un outil de simulation pour vous accompagner dans ce choix.
Prenez contact avec votre antenne la plus proche !**

* Loi du pays n°2016-14 du 30 septembre 2016, instituant une taxe générale sur la consommation.

FRANCHISE EN BASE OU OPTION TGC, QUELLES CONSÉQUENCES POUR MON ACTIVITÉ ?

Vous décidez de rester en franchise en base

- **Vous ne facturez pas de TGC** à vos clients (le prix reste HT), **mais vous ne déduisez pas non plus la TGC** que vous facturent vos fournisseurs
- Vous n'avez pas de formalités déclaratives tous les trimestres
- Vous devez indiquer la mention « **franchise en base TGC non applicable** » sur les factures délivrées à vos clients.

Vous décidez d'opter pour la TGC

- Vous facturez de la TGC à vos clients et vous déduisez toute la TGC que vous payez sur vos charges
- Vous réalisez **vos formalités déclaratives** tous les trimestres **et payez la TGC redevable**
- Vous devez **tenir une comptabilité permettant de justifier des éléments portés sur vos déclarations**
- Vous adaptez vos outils de devis/ factures pour y intégrer la TGC.

ÊTRE "DISPENSÉ" DE TGC

LES AVANTAGES

- Le prix client (particuliers ou entreprises) est hors taxe, donc potentiellement inférieur à un concurrent qui facturera à lui, de la TGC
- Pas de frais de comptabilité supplémentaires (« coûts de conformité »)
- Pas de formalités déclaratives à faire.

LES INCONVÉNIENTS

- La TGC réglée sur les achats faits auprès des fournisseurs ou prestataires de l'entreprise ne peut pas être déduite. Il existe donc « des taxes cachées » dans vos charges et votre prix de revient, ce qui aura aussi un impact sur le prix de vente final
- Risque de perte de marchés professionnels: les clients professionnels de l'entreprise « dispensée » ne pourront pas déduire la TGC puisque non facturée. Ils pourraient faire le choix de changer de prestataire.



Attention, le passage à la TGC est irrévocable (définitif), le choix de l'option doit donc être bien réfléchi. Si vous êtes dans ce cas, vous n'avez **AUCUN INTÉRÊT à opter pour la TGC pendant la marche à blanc.**

Profitez de cette période pour vous renseigner et observer ce qui sera le plus avantageux pour vous lors du passage définitif.

Une subvention pour l'achat de bacs de rétention : bénéficiez d'un financement de 80% pour vous équiper !



La CMA-NC organise un achat groupé de bac de rétention afin d'aider les professionnels adhérents à l'opération Garage Propre à optimiser la gestion de leurs déchets dangereux à moindre coût.

Les activités de réparation mécanique et de carrosserie-peinture sollicitent l'utilisation de produits chimiques et génèrent des déchets dangereux tels que : bombes aérosols usagées, filtres à huile et à carburants, chiffons et absorbants souillés aux hydrocarbures, liquides inflammables (peintures, solvants, diluants, vernis...), liquide de refroidissement...

Ces derniers peuvent avoir un impact considérable sur la santé, la sécurité et sur l'environnement notamment sur les sols et la ressource en eau, s'ils ne sont pas gérés convenablement.

Les adhérents à l'opération Garage Propre, s'engagent à faire éliminer la totalité de

leurs déchets et en particulier les déchets dangereux conformément à la réglementation. Ils s'engagent également à utiliser, et si besoin d'acquérir, du matériel de stockage des produits et déchets adapté à leur dangerosité :

- ⊙ tous les déchets dangereux doivent être stockés dans des contenants fermés, étiquetés et adaptés aux produits qu'ils contiennent
- ⊙ et tous les produits neufs et déchets dangereux liquides sont placés sur des bacs de rétention de capacité adaptée, à l'abri de la pluie.

Les bacs de rétention permettent de stocker correctement les produits et les déchets dangereux et d'éviter les déversements accidentels sur les sols, limitant ainsi les risques pour la santé, la sécurité et l'environnement.



Les capacités de rétention sont fonction des volumes et de la dangerosité des produits qu'ils supportent et certains produits doivent être placés sur des bacs séparés pour des raisons d'incompatibilité.



Pour vous accompagner dans cette démarche, la CMA-NC organise **une opération d'achat financée par la province Sud en partenariat avec l'ADEME, de bacs de rétention**, réservée aux adhérents à l'opération Garage Propre.

Cette initiative vous permettra d'acquérir ce type d'équipement en bénéficiant d'un tarif très avantageux : vous devrez vous acquitter uniquement de **20%** du montant des bacs de rétention dont vous avez besoin, **les 80 % restant seront pris en charge par la subvention de la province Sud et de l'ADEME**, dans la limite des subventions disponibles.

Votre conseiller est à votre disposition pour vous aider à déterminer vos besoins en équipements et pour vous faire parvenir une proposition tarifaire prenant en compte la subvention de la province Sud et de l'ADEME, ainsi que les modalités de leur acquisition.



+ d'infos :

Cette opération vous intéresse ?

Vous souhaitez adhérer à l'opération Garage Propre ?

Besoin d'un renseignement sur la gestion de vos déchets ?

Contactez au plus tôt votre conseiller en développement durable

de la CMA-NC par téléphone au 28.23.37

ou par email à l'adresse dd@cma.nc.

Savoir-Faire

Un boucher engagé

Parcours

Christophe Nourry a grandi à Douala, au Cameroun où ses parents tenaient une boucherie. « À 14 ans, je trainais plus que je ne travaillais alors on m'a envoyé en France chez mes grands-parents. À la sortie de la 3^{ème}, j'avais dans l'idée de travailler dans l'alimentaire. On m'a conseillé l'apprentissage et j'ai choisi la boucherie, même si je n'avais jamais eu l'occasion de travailler avec mon père ». Christophe Nourry passe un CAP puis un Brevet de maîtrise à Angers. Durant deux ans, il fait des saisons, quelques remplacements et travaille au rayon boucherie de grandes surfaces. En 1996, il repart au Cameroun pour aider au sein de l'entreprise familiale qu'il rachète en 2000. En 2008, une annonce dans une revue spécialisée attire son attention : un supermarché de Nouméa recherche un boucher pour une location-gérance. La candidature de l'artisan est retenue, il vend sa boutique et s'installe en Nouvelle-Calédonie. Il y a 3 ans, la boucherie Nourry reprend le rayon boucherie du Casino du Mont-Dore. L'entreprise a triplé ses effectifs sur les deux boutiques. Une « réussite familiale » selon Christophe Nourry qui est épaulé par son épouse sur la partie administrative.

En une dizaine d'années, Christophe Nourry a su se faire un nom sur la place calédonienne. A la tête de deux boucheries, à Nouméa et au Mont-Dore, l'artisan est aussi très investi dans la transmission de son savoir-faire et contribue à la structuration de la filière viande du pays.

Autrefois réservé à quelques privilégiés, le métier de boucher s'est démocratisé au fil des siècles, à mesure de l'augmentation de la consommation de viande des populations. Aujourd'hui, cette profession continue d'évoluer notamment avec les progrès de la génétique.

Au niveau local, cette problématique est d'ailleurs au cœur des réflexions. « Nous avons revu dernièrement les méthodes de classification des bovins pour valoriser la viande de veau, explique Christophe Nourry, président du groupement des bouchers. Avec l'évolution des recherches génétiques, le veau calédonien n'est plus le même qu'il y a 10 ans. Il a fallu revoir les barrières de poids pour offrir aux consommateurs une viande de qualité bouchère. » Un travail animé par l'Interprofession viande de Nouvelle-Calédonie (IVNC), qui a nécessité une concertation de tous les acteurs, des éleveurs jusqu'aux détaillants. Autre exemple, l'action en cours sur la filière porcine, « l'an dernier nous avons pâti d'une pénurie de viande de porc durant les fêtes. Nous nous sommes donc tous mis autour de la table pour réfléchir à la façon de lisser la production tout au long de l'année. »



Christophe Nourry,
boucher et gérant des boucheries Nourry

Sur ses étals du Mont-Dore et de Nouméa, le boucher a pris le parti de valoriser la viande locale. « L'élevage calédonien progresse, je suis cette dynamique en achetant un maximum de produits locaux (...) Contrairement aux importations standardisées, les carcasses ici sont toutes uniques. Selon l'éleveur, la race, le pâturage, la viande est différente. Dans mes boucheries, nous mettons en avant chaque morceau en fonction de la qualité de la carcasse et de la demande des consommateurs ». La viande qu'il préfère travailler ? « Le bœuf, car on peut en faire plein de choses, et la viande n'est jamais pareille grâce à notre élevage de plein air. »

Le quotidien de l'artisan boucher se partage entre sa boutique à La Coulée, qui avec ses chambres froides spacieuses, constitue la base arrière des deux commerces, et celle de Port-Plaisance. Chaque matin, la découpe primaire des carcasses se fait sur le Mont-Dore avant qu'une partie des produits carnés parte à Nouméa pour la finition. Le patron peut s'appuyer sur une équipe de 37 personnes au total. « La moitié des effectifs sont des femmes, et 50% sont des apprentis ou anciens apprentis devenus salariés ». Christophe Nourry tient à leur transmettre la passion du métier. « Lorsque l'on s'engage dans la vie active, on signe pour 45 ans ! Si tu y vas à reculons, ce sera 45 ans de souffrance. Il faut donner du sens à ce que l'on fait, se faire plaisir (...) C'est important aussi de ne pas travailler par habitude, de toujours se remettre en question, d'innover, le métier de boucher évolue ! » D'ailleurs, l'artisan qui se forme régulièrement, s'apprête à partir à Paris pour suivre une formation dédiée à la « volaille festive ». « Je compte y prendre de nouvelles idées pour les fêtes qui approchent et les adapter aux produits calédoniens ».

Page Facebook : Boucherie Nourry Sarl

Savoir-Faire

Coiffeuse de mariées

Parcours

A 38 ans, Claudia Frémont a un parcours atypique. Ancienne manipulatrice radio, la jeune femme décide à 24 ans de se réorienter dans la coiffure. « J'ai passé un bac S option SVT à l'issue duquel j'ai choisi de me former au métier de manipulatrice radio. J'ai suivi 4 ans d'études en métropole. A mon retour, j'ai travaillé un an à la clinique Magnin. Mais je me suis rendue compte que le milieu hospitalier ne me convenait pas. Je voulais au départ faire de l'esthétique mais cette année-là, en 2003, le CFA n'ouvrait pas de 1ère année de CAP dans cette section. Je me suis donc orientée vers la coiffure, le CAP à l'époque était sur 3 ans. Je me suis dit, « j'ai 24 ans, c'est jouable ! ». J'ai fait mes 3 premières années d'apprentissage dans un salon à Nouméa. Puis, j'ai rencontré mon mari, qui était un client. On s'est installé à Païta où j'ai continué mon apprentissage dans le salon que je gère actuellement. J'avais plus de 25 ans mais j'ai pu bénéficier d'un contrat de qualification qui m'a permis de financer mon Brevet professionnel. Au bout de deux ans ma patronne m'a proposé de racheter le salon en 2010. Elle m'a beaucoup aidé pour y parvenir, notamment en me proposant une location gérance la première année ce qui m'a permis de faire un apport dans le rachat du fonds de commerce. » Aujourd'hui, le salon compte deux employées et deux apprenties.

Ancienne manipulatrice radio, Claudia Frémont s'est reconvertie depuis une quinzaine d'années dans la coiffure. Un métier qu'elle s'applique à transmettre à son tour à ses apprenties, dans son salon à Païta, qui s'est fait une spécialité des coiffures de mariage.

« Au fil des années, ce métier est devenu une passion, j'aime beaucoup aller au travail. Mon objectif était d'avoir le brevet pour ouvrir mon salon ». Il y a 7 ans son rêve se réalise. « Punk'y coiffure était le premier salon de la commune de Païta, ma patronne avait une bonne clientèle ». Depuis son rachat, Claudia a déjà formé quatre apprenties dont deux ont décroché leur CAP et deux sont encore en formation. « Mes deux salariées sont aussi d'anciennes apprenties du Centre de formation de l'artisanat (...) Tous les matins, on se retrouve toutes une demi-heure avant l'ouverture, c'est notre rituel. On prend notre petit déjeuner sur la terrasse. On parle de ce qui s'est passé la veille, on fait le point sur la journée à venir, on discute de tout et de rien et dès que l'on ouvre le rideau à 8h, on est en mode boulot ».

Claudia tient à entretenir des relations conviviales au sein de son équipe. « Je pense que c'est ce qu'il faut pour que les jeunes réussissent dans leur choix professionnel et pour leur donner envie de faire ce métier ». Pour autant, la maîtresse d'apprentissage ne brûle pas les étapes. « Je confie à mes apprenties des clientes que je suppose



Claudia Frémont,
coiffeuse, gérante du salon Punk'y coiffure

ouvertes à cela. Au début, elles font les shampoings, les soins, les massages. Petit à petit, elles font les brushings puis les coupes de rafraîchissement. En fin d'année de CAP, quand l'apprentie connaît bien le cheveu de la cliente et qu'une relation de confiance s'est installée, elle réalise des coupes de transformation. »

En quelques années, le salon s'est bâti une certaine réputation dans les coiffures de mariage. « C'est ce que je préfère, confie Claudia, pour le côté artistique. J'y ai été initié par Marie-Jo, ma première maîtresse d'apprentissage. »

De fait, l'activité du salon est particulièrement intense les vendredis et samedis, entre les mois de juin et septembre. « La saison des mariages correspond à celle de la culture de l'igname. J'ai une clientèle principalement océanienne, avec beaucoup de mariages mixtes, entre toutes les ethnies, les cultures se mélangent et les traditions aussi. (...) Lors de notre premier rendez-vous, la future mariée vient en général avec une idée de ce qu'elle veut, avec à l'appui des photos trouvées sur Internet ou sur le site web du salon. La tendance est au chignon mais flou, version bohème, hippy chic. Il y a aussi de plus en plus de mariages à thème, avec un code couleur par exemple ». Claudia les conseille sur le mouvement qui les mettra en valeur, les rassure... « Pour les plus réticentes, je propose un essai mais la plupart du temps, ce n'est pas nécessaire. La veille du mariage, je prépare le cheveu avec un soin et le jour J il faut compter jusqu'à 3 heures de coiffage et de mise en beauté réalisée par un maquilleur ».

Ses projets ? « M'associer pour pouvoir me dégager du temps, notamment pour me former au maquillage en métropole. »

Punk'y Coiffure 11, rue des Bougainvilliers R.T.1 Païta
Tél. : 35 34 53 Page Facebook : Punky Coiffure

Confiez la gestion des déchets de votre entreprise à des professionnels



**PLUS DE 300 ENTREPRISES CLIENTES
SUR TOUT LE TERRITOIRE.**

Nos métiers

- Location de contenants (Bacs, Bennes, Compacteurs...)
- Collecte de tous types de déchets (Déchets Industriels banals, Déchets Recyclables, Déchets Dangereux, DASRI...)
- Conseils et assistance technique (Optimisation, Sécurité, Etude de faisabilité....)
- Rapports d'activité (Traçabilité, Données Détaillées, Analyses....)

Efficace

Un interlocuteur unique pour tous vos déchets.

Economique

Des conseils pour réduire vos coûts.

Sécurisé

Des professionnels qui travaillent en toute sécurité.



2 sites d'activités

En Province Sud - Nouméa 41 rue Nobel

En Province Nord - Kaala Gomen Route Territoriale 1

 **26 47 57**

commercial@vivaenvironnement.nc



Vous informez de la **fermeture des permanences** durant les vacances scolaires soit du **18 décembre 2017 au 18 Février 2018** dans les communes suivantes :

ETH ESPACES DE L'OUEST :

Voh - Pouembout - Poya/Népoui

ETH GRAND NORD :

Kaala-Gomen - Ouégoa - Poum - Pouébo - Bélép

ETH CÔTE OCÉANIQUE :

Hienghène - Touho - Ponérihouen

ETH SUD MINIER :

Kouaoua - Houaïlou

Les permanences reprendront à compter du Lundi 19 Février 2018

Les agences de CAP Emploi restent cependant ouvertes et à votre disposition

ETH ESPACES DE L'OUEST	ETH GRAND NORD	ETH CÔTE OCÉANIQUE	ETH SUD MINIER
Agence de Koné Tél : 47.26.65	Agence de Koumac Tél : 47.19.91	Agence de Poindimié Tél : 47.52.62	Agence de Canala Tél : 47.55.10

Mail : recrutement@cap-emploi.nc

Les horaires d'ouvertures au public :

Lundi au Jeudi : 7h30-11h30 / 12h30-16h30 - Vendredi : 7h30-11h30