

Artisans

toute l'information pour votre entreprise

Dossier

Banque-artisan

pour un dialogue

gagnant-gagnant

BON À SAVOIR

La prévention des risques professionnels

ÇA VOUS CONCERNE

La Banque de Nouvelle-Calédonie et la Chambre de métiers et de l'artisanat scellent leur confiance mutuelle

La revue de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat • NOUVELLE-CALÉDONIE



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

DANS UN MONDE QUI CHANGE,
OSEZ ENTREPRENDRE,
BNP PARIBAS NOUVELLE CALÉDONIE
VOUS ACCOMPAGNE

ENTREPRENDRE
AU FÉMININ

**UN CONSEILLER EST À VOTRE ÉCOUTE
POUR VOUS PROPOSER DES SOLUTIONS DE
FINANCEMENT ADAPTÉES À VOTRE BESOIN.**



BNP PARIBAS

La banque d'un monde qui change

Plus d'informations :

www.bnpparibas.nc

Tél. : 25 84 00

dans votre agence BNP Paribas

4 ACTUS

14 FORMATION CMA

Habilitation électrique
pour les électriciens

16 APPRENTISSAGE

- Maxime Vidal, gérant d'Energie Plus plomberie et Maître d'apprentissage
- Gaël Martin, 22 ans, apprenti en 2^e année de CAP Installations sanitaires

18 INTERNET : VOIR ET ÊTRE VU

20 VOS RENDEZ-VOUS CMA

27

DOSSIER

Banque-artisan
pour un **dialogue gagnant-gagnant**



23 BON À SAVOIR

- La prévention des risques professionnels : tous gagnants !
- La marque

34 ÇA VOUS CONCERNE

- TGC : la facture
- La Banque de Nouvelle-Calédonie et la Chambre de métiers et de l'artisanat scellent leur confiance mutuelle

36 SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

Label « Economie Circulaire »
Édition 2018 : à vos projets !

38 SAVOIR-FAIRE

- Jérémy Lemaître, technicien téléphonique et informatique
- Charlotte et Géraldine Fonck, peintres décoratrices



Allons plus loin ensemble !

La banque est l'un des interlocuteurs incontournables des artisans. Tout au long de la vie de l'entreprise elle peut, et elle doit être un partenaire de confiance : pour le lancement de l'activité ou dans le cadre d'une reprise d'entreprise, pour un besoin ponctuel de trésorerie nécessaire au développement d'un nouveau projet, pour un crédit permettant d'acheter une machine... Autant d'occasions de faire appel à sa banque. Pourtant, seul 1 artisan sur 5 a recours aux prêts bancaires pour ses investissements. Les entrepreneurs restent les bailleurs de leur entreprise, dont le développement est donc souvent bridé à hauteur de leurs strictes capacités d'autofinancement... L'accès aux financements est un enjeu tel que les élus de la CMA-NC l'ont inscrit au cœur de leur Schéma Directeur de l'artisanat 2015-2019. La Chambre consulaire entretient, avec un large panel d'intervenants (Provinces, IEOM, AFD, ADIE, INC...) et les banques en particulier, une collaboration qui vise à consolider le lien entre les entreprises artisanales et leurs financeurs. Informer au mieux les entreprises sur les dispositifs existants, encourager le développement d'aides financières pertinentes, et contribuer à l'amélioration de la relation banque-artisan sont parmi les priorités de votre Chambre consulaire. Car c'est la qualité de ces relations et leur régularité qui garantissent des engagements gagnant-gagnant entre les professionnels et leur établissement financier. Un dialogue indispensable au développement de nos entreprises, que vient renforcer le tout nouveau partenariat conclu entre la Banque de Nouvelle Calédonie et la CMA-NC. Pour que banques et artisans aillent plus loin, ensemble !

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY
Président de la CMA-NC

Forum de l'emploi

● Du vendredi 20 au samedi 21 avril
Deux jours de rencontre entre les public, les entreprises et les institutions. Une vingtaine de recruteurs présents, espaces de dialogue, informations et conseils.

Salon de l'artisanat d'art de la fête des mères



● Du vendredi 18 au samedi 26 mai.
Des idées cadeaux à trouver auprès de nos artisans d'art locaux adhérents de l'association des artisans d'art calédoniens (AMAC)

25^e Salon 4X4 EXPO

● Du jeudi 31 mai au dimanche 3 juin
Véhicules, équipements, accessoires tout l'univers du 4X4 en un seul lieu.

Entrée libre et gratuite

Contact pour exposer : Maison des artisans

Tél : 77 30 90 et 27 65 85 ou artisans@lagoon.nc

Chiffre : 4 409

C'est le nombre de personne reçues à la Chambre de métiers et de l'artisanat durant l'année 2017, à l'occasion de 7368 contacts. Parmi elles, 2 932 sont des artisans déjà en activité. Une fréquentation en hausse par rapport à 2016 due au dispositif d'accompagnement à la Taxe Générale à la Consommation (TGC) ayant généré 1 776 contacts via nos formations collectives.

En 2018, la CMA-NC est toujours à vos côtés pour **vous accompagner à chacune des étapes** de la vie de votre entreprise. À Nouméa ou dans l'une de nos cinq antennes (Koné, Koumac, Poindimié, La Foa et Dumbéa), nos conseillers vous reçoivent ou se déplacent dans votre entreprise quelle que soit votre problématique.



+ d'infos :

Direction des services de développement économique

Tél. : 28 23 37 et eco@cma.nc

Rapport d'activité 2017 de la CMA-NC disponible mi-mai sur

www.cma.nc

Difficultés : Rebond un dispositif pour vous !



Vous êtes chef d'entreprise et vous rencontrez des difficultés depuis plusieurs mois ? Baisse d'activité, sinistre, contentieux avec un client, retard de paiement, problématiques internes à l'entreprise (salarié absent, matériel défectueux, non adaptation au marché, défaut de gestion...) ?

Réagissez dès les premiers signes d'alerte et contactez la Chambre de métiers et de l'artisanat qui vous accompagne dans les moments difficiles avec son dispositif REBOND.

Spécialement conçu pour les entreprises en difficultés, un conseiller dédié reçoit les chefs d'entreprise pour vous aider à franchir les caps difficiles.

Ce dispositif gratuit a pour objectif d'évaluer la situation de l'entreprise avec vous, d'identifier les solutions possibles et de gérer les situations

urgentes avec la mise en place d'un plan d'action à court terme. Il vous oriente également vers les bons interlocuteurs et vous aide à reprendre confiance avec un accompagnement sur-mesure pour le moyen terme.

Depuis sa mise en place en 2016, 68 entreprises ont intégré ce dispositif.

Nouveauté sur votre site www.cma.nc un outil de diagnostic sera bientôt en ligne pour vous permettre de savoir en quelques clics si votre entreprise peut être concernée par ce dispositif.

+ d'infos :

Direction des services de développement économique au 28 02 68 et rebond@cma.nc

Vos rendez-vous **en avril, mai et juin**



Permanences gratuites !

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, Nouville, de 12h00 à 13h30 :

- mardi 15 mai 2018
- mardi 12 juin 2018
- mardi 3 juillet 2018

À la CCI de Koné de 12h00 à 13h30 :

- jeudi 14 juin 2018

☎ d'infos ☎

Auprès d'Orase : 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.

En province Nord, à l'antenne CMA-NC de Koné - Tél. 47 30 14 : **le jeudi 24 mai**

En province Sud, au Centre de formation de l'artisanat, à Nouville Tél. 25 97 40 : **le jeudi 7 juin**

☎ d'infos ☎

IDC-NC - Tél : 05 07 09

(numéro vert) pour les inscriptions
Centre ville 1, rue de la Somme Nouméa

www.vae.nc



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

Alcool Cannabis : Objectif ZERO !

L'alcool et le cannabis sont des causes d'accidents et de mortalité. Ces psychotropes génèrent souvent des comportements violents, déconnectent de la réalité et favorisent l'absentéisme au travail. Ils empoisonnent la vie de tous. La rigueur que l'entreprise aura concernant leur consommation dans le cadre du travail permettra indirectement de changer les mentalités, de changer le regard que les travailleurs ont sur l'ivresse et la consommation d'alcool, que ce soit dans le travail ou dans la vie privée. Cette matinée de la prévention vise à donner aux participants, les tenants et les aboutissants permettant de mettre en place et de faire vivre une politique d'entreprise sans alcool et sans cannabis.

Le mercredi 20 juin à Nouméa au Centre Administratif de la Province Sud (CAPS)

Le jeudi 21 juin à Koné à l'hôtel Koniambo

Le vendredi 22 juin à Poindimié à l'hôtel Tiéti

Vendredi 27 avril

Journée mondiale de la santé et de la sécurité au travail

Le thème 2018 pour la Nouvelle-Calédonie sera la Qualité de vie au travail pour cet événement initié par l'Organisation Internationale du Travail, qui promeut chaque année fin avril l'amélioration des conditions de travail dans le monde entier.

Travailler pour évoluer socialement tout en conciliant vie professionnelle et vie personnelle, mais également travailler pour que son entreprise soit performante, valoriser le savoir des salariés, les responsabiliser, rendre le travail sûr et sain, établir un autre dialogue social : autant d'actions qui renforcent le sentiment d'équité et favorisent la loyauté à l'entreprise, donnent un sentiment de cohésion et participent au maintien en emploi. C'est tout l'objet d'une démarche de Qualité de vie au travail, qui sera au centre des débats à l'occasion de cette journée mondiale 2018.



☎ d'infos ☎

philippe.dimaggio@gouv.nc

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



Joyeux anniversaire Panda !

Voilà maintenant 2 ans que l'antenne de Panda à Dumbéa est ouverte. Depuis mai 2016, la fréquentation n'a cessé d'augmenter. En 2017, nos agents Miryam Nemebreux secrétaire de l'antenne et Marine Calandra animatrice économique ont reçu 248 personnes et effectué 139 formalités. **Artisans de Dumbéa et de Païta surtout mais aussi du Mont-Dore et de Nouméa** vous vous êtes rendu à l'antenne pour des motifs concernant la création et la reprise d'entreprise, la gestion ou encore les questions juridiques. Myriam et Marine vous accueillent toute l'année pour vous permettre de bénéficier de tous les services gratuitement au plus près de votre activité. L'antenne est ouverte tous les matins de 7h30 à 12h et les mardis, mercredis et jeudis de 13h à 16h30.



Antenne de Panda au 24 32 62 et panda@cma.nc



Événement : 19 avril

Jeudi du centre ville Artisanat d'art !

Rendez-vous le 19 avril place des cocotiers pour la 2^e édition du Jeudi du centre ville artisanat d'art ! Une occasion unique pour rencontrer ou découvrir les créateurs de Nouvelle-Calédonie. Issus des trois Provinces du territoire, **95 exposants** seront présents de 9h à 19h30 pour vous présenter leur savoir-faire au sein de 10 univers : **pierre, bois, terre, métal, vannerie, cuir, bijoux, textile, cosmétiques, et décoration**. Au programme de cette 2^e édition : démonstrations, défilé de mode, et nouveauté : des ateliers d'initiation animés par les artisans qui permettront au public d'appréhender diverses techniques artisanales.

Exclusivité : cette journée sera l'occasion pour la CMA-NC de présenter sa marque collective dédiée aux créations artisanales et locales. Cette marque, qui sera attribuée aux adhérents sur dossier, permettra aux consommateurs d'identifier facilement les produits artisanaux de Nouvelle-Calédonie.

Seuls les artisans d'art inscrits au Répertoire des métiers de la CMA-NC, les sculpteurs sur bois et les artisans proposant des

Les apprentis au service des seniors et des personnes en situation de handicap



En 2017, le Centre de formation de l'artisanat en collaboration avec le CCAS de la mairie de Nouméa avaient organisé des sessions de relooking avec les apprentis

des sections coiffure et esthétique à destination des seniors et personnes en situation de handicap dans le cadre de la semaine du bien-être. Forts du succès de ce projet, en 2018 le CCAS et le CFA ont décidé de renouveler l'opération sur plusieurs dates. Ainsi, entre mars et octobre, les apprentis de première et deuxième année de **coiffure et esthétique accueilleront des groupes** de sept à huit personnes pour leur proposer une prestation complète : coupe, brushing, coloration, maquillage jour, soins des ongles et pose de vernis.

Un beau projet pédagogique qui permet à nos apprentis de mettre en application les compétences acquises avec leurs formatrices Marie-Hélène Herrou pour la coiffure et Carine Eskenazi pour l'esthétique.

CFA au 25 97 40 et formation@cma.nc



produits à vocation touristique pourront demander la marque. Ils pourront retirer un dossier de candidature dès le 19 avril au Jeudi du centre ville sur le stand de la marque. La date limite de dépôt des candidatures est le 9 mai pour le 1^{er} Comité d'Attribution qui aura lieu le 6 juin.



Jeudi du centre ville : www.artisanatdart.nc pour retrouver tous les artisans présents et la programmation détaillée.



marque collective : Estelle DELAMARE, Tél. : 28 23 37 et estelle.delamare.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



Foire de Bourail 2018 : c'est parti !

Cette année, La Foire de Bourail se déroulera les 10, 11 et 12 août. Vous êtes artisan d'art et intéressé pour exposer dans le Hall de l'artisanat durant ces journées incontournables ? Contactez la Chambre de métiers et de l'artisanat dans les meilleurs délais, le nombre de place étant limité à 40.



Pour les artisans du Nord de la Province Sud, contactez **Caroline MUSSARD**,
antenne de La Foa Tél. : 46 52 86 et caroline.mussard@cma.nc
Estelle DELAMARE Tél. : 28 23 37 et estelle.delamare@cma.nc

CAFAT : un nouvel espace pour les indépendants et les employeurs.

La CAFAT a ouvert un nouvel espace d'accueil pour les employeurs et les travailleurs indépendants. Il est situé au rez-de chaussée de **l'immeuble Gallieni, face au parking du Banian**, dans le centre-ville de Nouméa. « Plus de confort. Plus de confidentialité. Plus de conseil ». Tels sont les points forts mis en avant par l'organisme social pour ce nouvel accueil. Les travailleurs indépendants y seront accueillis pour leurs formalités d'inscription par une équipe de conseillers pluridisciplinaires. Ils bénéficieront du meilleur accompagnement, en particulier pour le choix de leur formule de cotisation et de protection sociale.



MERCI à Philippe Gastinel, formateur boucherie au CFA !



Une page se tourne au Centre de formation de l'artisanat, après **plus de trente ans d'enseignement** Philippe Gastinel, formateur de la section boucherie, quitte le CFA pour prendre une retraite bien méritée. Arrivé en 1986, c'est plus de 200 apprentis qu'il a formé et à qui il a enseigné le savoir-faire mais aussi le savoir-être et surtout l'excellence. Avec sévérité parfois, mais toujours avec humanité, ouverture et passion il a su transmettre à ces jeunes les valeurs essentielles : précision, amabilité, bonne présentation et respect. Le respect de soi, le respect de l'autre, et le respect pour le travail.

Impliqué dans la filière viande, son expertise est reconnue et sa valeur appréciée par les professionnels du secteur. Un grand merci à lui pour son dévouement et son engagement auprès des jeunes du Centre de formation de l'artisanat.

Depuis le mois de février, Monsieur Gastinel accompagne son successeur, Thomas Laubreaux, dans la prise de ses fonctions. Bienvenue à Thomas et bon vent à Philippe !



Le programme de fidélité des entreprises

Économisez sur votre budget voyages

Faites des économies sur le budget voyages de votre entreprise avec le programme de fidélité entreprise BlueBiz.

Bénéficiez de services supplémentaires

Rentabilisez vos activités et profitez des nombreux services supplémentaires qu'offre BlueBiz à votre entreprise.



BlueBiz et Flying Blue

BlueBiz et Flying Blue forment une parfaite association. Avec un seul et même billet, les entreprises gagnent des Blue Credits et les membres Flying Blue gagnent des Miles.

Adhérez aujourd'hui, facile et gratuit !

BlueBiz permet à votre entreprise d'optimiser son budget voyages et offre de nombreux avantages.

Pour tout savoir sur les avantages

Rejoignez-nous !

www.bluebiz.com

VOTRE CITROËN BERLINGO ALL INCLUSIVE !



À PARTIR DE

29 900 F TTC*
PRIX CLÉ
EN MAIN

- Garantie constructeur 5 ans, 70 000 km
- Contrat d'entretien 5 ans, 70 000 km
- Avec clé relai



citroen.nc

**INSPIRED
BY YOU**

*Offre valable en LLD sur 60 mois sur le modèle CITROËN BERLINGO fourgon 2 places, au prix de vente hors TGI de 1 845 000 F clé en main incluant écotaxe, carte grise, TGC, contrat d'entretien 60 mois 70 000 km, avec clé relai et garantie constructeur 5 ans 70 000 km. Coût total de la location de 1 794 000 F. Soit 60 loyers à 29 900 F, hors assurance, avec restitution du véhicule à la fin du contrat de location. Pour 70 000 kms sur 60 mois, et 10 F du kilomètre supplémentaire. Frais de dossier de 18 000 F. Offre réservée aux professionnelles valable jusqu'au 27 mai 2018 sous réserve d'acceptation du dossier par LOCAUTO.



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

Et les femmes dans tout ça ?

Artisanes, vous dirigez **2 467 établissements sur l'ensemble du territoire** ! 22% des établissements dans l'artisanat calédonien sont ainsi dirigés par vous. Ce nombre reste stable ces quatre dernières années.

19% de vos établissements sont constitués en société. Cette proportion est en hausse de 4 points en 4 ans. Vous privilégiez cependant davantage l'entreprise individuelle comparé aux hommes (81% contre 75% chez les hommes).

Vous êtes essentiellement tournées vers les métiers de services : (les activités administratives, les soins de beauté, le nettoyage, la coiffure). Les services et l'alimentation (la fabrication de plats...) demeurent les secteurs de l'artisanat les plus féminisés pour 52% et 45% d'entre eux. La proportion de femmes dans la production (28%) et le bâtiment (4%) reste identique comparée à il y a 4 ans.

Vos établissements sont plus récents que ceux gérés par les hommes, 77% ayant moins de 10 d'ancienneté contre 72% chez les hommes. 80% de vos entreprises sont implantés en province Sud, et 74% dans le Grand Nouméa.

Femmes, vous avez créé 478 entreprises artisanales en 2017, soit un quart des créations d'entreprises dans l'artisanat. Vous créez **40 nouvelles entreprises en moyenne chaque mois**. À toutes celles qui nous ont rejoint récemment, bienvenue dans la famille artisanale !

Source : Observatoire de l'Artisanat, d'après les données du Répertoire des métiers au 1^{er} janvier 2018.

Retrouvez sur notre site Internet www.cma.nc, la synthèse relative aux Femmes dans l'artisanat calédonien réalisée par l'Observatoire de votre Chambre consulaire.

Bâtiment : du nouveau côté des fédérations

Face aux importants enjeux auxquels les entreprises du BTP doivent actuellement faire face, le secteur dispose désormais de deux structures pour les représenter et les défendre.

Naissance de la Fédération des PME du BTP. La CPME annonce la création du BTP-FPME, nouveau syndicat professionnel, comptant en février 2018 une vingtaine d'adhérents. Elle a vocation à fédérer et **défendre les intérêts des petites et moyennes entreprises calédoniennes** de la construction de bâtiments, du génie civil, de la construction spécialisée, de l'architecture et de l'ingénierie, du contrôle et de l'analyse technique et toutes activités liées au BTP. BTP-FPME a pour objectif d'œuvrer en faveur d'un accès équitable aux marchés publics et privés, d'une réduction des délais de paiement, de la structuration du secteur et de la promotion des compétences des entreprises locales.



En savoir + :

Fédération des PME du BTP (BTP-FPME)

3 rue Simonin - Ducos - BP 27825 - 98863 NOUMEA Cedex

Tél : 24.00.66 et btp.fpme@cpme.nc



Le BTP-NC poursuit sa transformation. Première étape en 2017: son affiliation à la puissante Fédération Française du Bâtiment (FFB) forte de 50 000 entreprises adhérentes en métropole et dans l'outre-mer. Ce rapprochement permet la reconnaissance du secteur calédonien au niveau national, et fournit désormais aux adhérents locaux un accès aux informations techniques hexagonales tout en leur permettant des échanges sur des problématiques communes avec leurs homologues métropolitains. Deuxième étape en février 2018, le changement de nom : BTP-NC devient ainsi La Fédération Calédonienne du BTP (FCBTP). Avec une nouvelle dénomination et sa nouvelle identité visuelle, la FCBTP marque son ambition pour le secteur : poursuite des actions pour la profession, services gracieux aux adhérents plus nombreux, élargissement du réseau d'experts et mise en lumière des besoins et spécificités de la filière du BTP.

En savoir + :

Fédération Calédonienne du BTP (FCBTP)

30, route de la baie des Dames - Immeuble Le Centre - 6^e étage - Ducos 98800 Nouméa

Tél. : 27 79 33 et secretariat@fcbtp.nc

EN VRAI, PROTÉGER SON ACTIVITÉ C'EST ASSURER SON AVENIR.

MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE

Une protection complète
et personnalisée pour votre
activité.



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



Une société du groupe
Groupama



Groupama
la vraie vie s'assure ici

DEVENEZ CLIENT

☎ 25 55 00

Pour les conditions et limites des garanties, se reporter au contrat. GAN OUTRE MER IARD - SA au capital de 7 807 392 euros. 344 877 881 RCS Paris. 8-10 rue d'Astorg 75008 Paris. Entreprise régie par le code des assurances.
Crédit photo : Aurélien Chauvaud - Document et visuels non contractuels. Mars 2018.



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

Formations CMA

FORMATIONS SUPPORT À L'ENTREPRISE

● AMÉLIORER LA RENTABILITÉ DE MON ENTREPRISE : CALCULER SES PRIX, SES TARIFS

À Koné : 25 au 26 juin

2 jours soit 14 heures – tarif : 15 000 Cfp

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

● APPRENDRE À FAIRE DES DEVIS, DES FACTURES AVEC LE LOGICIEL EUREKA

À Koné : 15 mai

À Nouméa : 13 juin

À Nouméa : 09 juillet

1 jour soit 07 heures – tarif : 15 000 Cfp

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

● J'APPRENDS À GÉRER SON ENTREPRISE GESTION NIVEAU 1

À Nouméa : 26 au 27 avril

À Nouméa : 04 au 05 juillet

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 Cfp

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

● SE PERFECTIONNER EN COMPTABILITÉ GESTION NIVEAU 2

À Nouméa : 02 au 03 mai

À Koné : 18 au 19 juin

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 Cfp

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

● EXCEL: PREMIÈRE UTILISATION

À Nouméa : 16 mai

1 jour soit 07 heures – tarif : 16 500 Cfp

Pour acquérir les techniques de base du logiciel Excel. Pour créer des tableaux simples avec formules.

● EXCEL: POUR LE SUIVI DE MON ACTIVITÉ

À Koné : 29 mai

1 jour soit 07 heures – tarif : 16 500 Cfp

Pour acquérir les fonctions permettant de travailler sur de nombreuses données.

● WORD: LE PUBLIPOSTAGE ET LE MAILING

À Koné : 30 mai

1 jour soit 07 heures – tarif : 16 500 Cfp

Acquérir les différentes fonctions du publipostage.

● SURFER SUR INTERNET UTILISER UNE MESSAGERIE

À Koné : 10 avril

À Nouméa : 15 mai

1 jour soit 07 heures – tarif : 16 500 Cfp

Pour surfer sur Internet et communiquer par courrier électronique.

● T.G.C

À Nouméa et dans les antennes CMA-NC de Koné, 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 couts, les prix et les outils de l'entreprise

FORMATIONS RESSOURCES HUMAINES

● EMBAUCHER : QUEL CONTRAT DE TRAVAIL CHOISIR?

À Koné : 04 juin

1 jour soit 07 heures – tarif : 16 500 Cfp

Pour choisir le contrat de travail adapté à sa situation. Pour apprendre à le rédiger dans le respect de la réglementation.

● RÉALISER UNE FICHE DE PAIE

À Koné : 28 mai

1 jour soit 07 heures – tarif : 15 000 Cfp

Pour réaliser les bulletins de salaire de ses employés à partir d'éléments variables.

● AIDE À L'EMBAUCHE

À Nouméa : 18 avril

À Nouméa : 06 juillet

1 jour soit 08 heures – tarif : 18 750 Cfp

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

FORMATIONS TECHNIQUES

● POSE ET MAINTENANCE D'UNE INSTALLATION DE PRODUCTION D'EAU CHAUDE SOLAIRE INDIVIDUELLE

À Nouméa : 19 au 20 juin

2 jours soit 16 heures – tarif : 33 750 Cfp

Dimensionner une installation individuelle solaire pour la production d'eau chaude, poser, entretenir et dépanner un chauffe-eau.

● POSE D'UNE CLIMATISATION SUR TOUS SUPPORTS NIVEAU 1

À Nouméa : 03 au 06 avril

4 jours soit 28 heures – tarif : 66 375 Cfp

Acquérir les techniques et le savoir-faire nécessaire pour installer une climatisation sur tout support dans le respect des règles de sécurité.

● MAINTENANCE ET ENTRETIEN D'UNE CLIMATISATION NIVEAU 2

À Nouméa : 22 au 24 mai

3 jours soit 24 heures – tarif : 57 000 Cfp

Acquérir les techniques et le savoir-faire nécessaire pour intervenir sur de la maintenance et du dépannage de systèmes de climatisation.

● APPRENDRE LA SOUDURE TIG ALUMINIUM NIVEAU 2

À Nouméa : 23 au 25 avril

2,5 jours soit 20 heures – tarif : 51 750 Cfp

Acquérir un premier niveau technique de qualité pour réaliser de petits travaux de soudure au TIG aluminium acceptés dans les activités de la métallerie-serrurerie.

● APPRENDRE LA SOUDURE TIG, ARC ET INOX NIVEAU 3

À Nouméa : 02 au 04 mai

2,5 jours soit 20 heures – tarif : 51 750 Cfp

Acquérir un premier niveau technique de qualité pour réaliser de petits travaux de soudure au TIG + ARC INOX acceptés dans les activités de la métallerie-serrurerie.

● PERFECTIONNER SES TECHNIQUES DE SOUDURE TIG ARC ACIER NIVEAU 4

À Nouméa : 25 au 29 juin

5 jours soit 31 heures + 4 heures – tarif : 71 250 Cfp

Acquérir un niveau technique de qualité pour réaliser des soudures qualifiées au TIG + ARC ACIER acceptés dans toutes entreprises certifiées.

● LES TECHNIQUES DE BRASAGE DU CUIVRE

À Nouméa : 15 mai

1 jour soit 08 heures – tarif : 17 250 Cfp

Maîtriser toutes les techniques de brasage relatives au cuivre : lampe à souder et chalumeau oxygène acétylène.

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

À Nouméa : 10 avril

À Nouméa : 05 juillet

1 jour soit 08 heures – tarif : 15 000 XPF

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.

● POSE DE PANNEAUX PHOTOVOLTAÏQUES POUR SYSTÈME RACCORDE AU RÉSEAU MODULE 1

À Nouméa : 16 au 17 avril

2 jours soit 16 heures – tarif : 38 250 Cfp

Pour être en mesure d'évaluer la faisabilité du projet et d'en assurer l'installation et la maintenance dans les règles de l'art.

● PERFECTIONNEMENT PLOMBERIE : MISE EN PLACE D'UN RÉSEAU D'EAU INDIVIDUEL - NIVEAU 2

À Nouméa : 24 au 27 avril

4 jours soit 28 heures – tarif : 57 750 Cfp

Acquérir les connaissances indispensables et de savoir-faire en plomberie afin de réaliser une installation sanitaire simple individuelle.

● COUTURE : RÉALISER UN PARÉO, UNE NAPPE ET DES SERVIETTES NIVEAU 1

À Nouméa : 23 avril

1 jour soit 07 heures – tarif : 15 000 Cfp

Apprendre les techniques de base de la couture et réaliser des productions simples.

● COUTURE : PERFECTIONNER SA TECHNIQUE DE COUTURE NIVEAU 3

À Nouméa : 04 au 05 juin

2 jours soit 14 heures – tarif : 28 875 Cfp

Utiliser de manière efficace les différentes fonctionnalités de sa machine à coudre, maîtriser les techniques de base de la couture et réaliser une robe ou une tunique à partir d'un patronage.

● LES BASES EN ÉLECTRICITÉ NIVEAU 1

À Nouméa : 09 au 12 avril

4 jours soit 28 heures – tarif : 60 000 Cfp

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

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES

● EVRP ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS : ÉBAUCHE DU DOSSIER

À Nouméa : 22 mai

1 jour soit 08 heures – tarif : 21 375 Cfp

Acquérir des méthodes et des techniques pour identifier les risques dans l'entreprise afin d'apporter les réponses adaptées.

● EVRP ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS : RÉALISATION DU DOSSIER

À Nouméa : 21 juin

1 jour soit 08 heures – tarif : 21 375 Cfp

Acquérir des méthodes et des techniques pour identifier

les risques dans l'entreprise afin d'apporter les réponses adaptées relatives à ces situations.

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

À Nouméa : 28 mai

1 jour soit 04 heures - tarif : 9 000 Cfp

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

● **TRP (TRANSPORT ROUTIER DE PERSONNES)**

À Nouméa : 09 au 13 juillet

5 jours soit 38 heures - tarif : 60 000 Cfp

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

● **VLC (VÉHICULE DE LOCATION AVEC CHAUFFEURS)**

À Koné : 02 au 03 mai

À Nouméa : 17 au 18 mai

À Koné : 05 au 06 juin

À Nouméa : 18 au 19 juin

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.

● **HABILITATION ÉLECTRIQUE ÉLECTRICIEN**

À Nouméa : 16 au 17 avril

À Koné : 11 au 12 juin

À Nouméa : 26 au 27 juin

2 jours soit 16 heures - tarif : 36 000 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.

● **HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES NON ÉLECTRICIEN**

À Nouméa : 29 mai

À Koné : 03 juillet

1 jour soit 8 heures - tarif : 15 000 Cfp

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

● **RECYCLAGE HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES ÉLECTRICIENS**

À Nouméa : 02 juillet

1 jour soit 8 heures - tarif : 18 750 Cfp

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

● **RECYCLAGE HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES NON ÉLECTRICIEN**

À Nouméa : 24 avril

À Nouméa : 18 juin

À Koné : 02 juillet

1 jour soit 8 heures - tarif : 18 750 Cfp

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

● **RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES DE MARCHÉS PUBLICS**

À Nouméa : 02 au 03 juillet

2 jours soit 14 heures - tarif : 32 250 Cfp

Pour diversifier sa clientèle, appréhender les marchés publics et se positionner. Pour répondre à la commande publique.

Renseignez-vous !

● **Pour qui ?**

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

● **Où s'inscrire ?**

Nouméa : Centre de formation de l'artisanat, 1 rue Juliette Bernard - Nouville : de 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

LE COIN DU RANGEMENT

BACS pour un rangement optimal

450 x 200 x 180

450 x 300 x 180

600 x 400 x 125

200 x 115 x 95

250 x 150 x 125

350 x 200 x 155

Palettes plastique



Formations CMA

Habilitation électrique pour les électriciens

OBJECTIF GÉNÉRAL

- 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.

CONTENU DE LA FORMATION :

A / PARTIE THÉORIQUE

- Les installations électriques et généralités
- Les risques liés à l'électricité et les conséquences
- La réglementation et les responsabilités encourues
- Les différentes situations d'urgence
- L'habilitation électrique - l'autorisation de travail
- Les fonctions de l'appareillage basse-tension
- Les mesures de protection
- La consignation électrique
- L'emploi d'outillage électroportatif
- Le matériel et technologie haute tension

B / PARTIE PRATIQUE

- Mise en situation pratique : risques face au tableau électrique général

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

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

DATE DES PROCHAINES FORMATIONS HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES ÉLECTRICIENS:

NOUMÉA DU 16 AU 17 AVRIL
KONÉ DU 11 AU 12 JUIN
NOUMÉA DU 26 AU 27 JUIN

Renseignements

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

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

Prérequis : CAP électricien ou niveau CAP ou équivalent ou expérience professionnelle comme électricien de 3 ans

Lieu de formation : Centre de formation de l'artisanat à Nouville et antennes de la CMA-NC de Koné, La Foa et Poindimié

Durée : 16 heures

Nbre de stagiaires : 10 stagiaires

Tarif : 36 000 XPF */ 48 000 XPF

*Prix artisan : les ressortissants de la CMA-NC bénéficient d'un tarif privilégié. Une réduction de 25% sur le coût de leur formation est appliquée systématiquement.





SKYACTIV
TECHNOLOGY

PRENEZ DE LA HAUTEUR



Photos non contractuelles.
yellow box.



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

Mutuelle des Patentés et Libéraux



Soins à l'étranger

Indemnités journalières hospitalisation

Frais d'obsèques

4 types de garanties au choix

Tarif à partir de 4.600F



Votre meilleur-partenaire-santé



Nos conseillères
sont à votre disposition au :

FLORIANE 96 82 67 - JOSIANE 96 96 81

www.mpl.nc - mpl@mpl.nc
NOUMEA 28 15 97 - KONE 47 77 18

Apprentissage

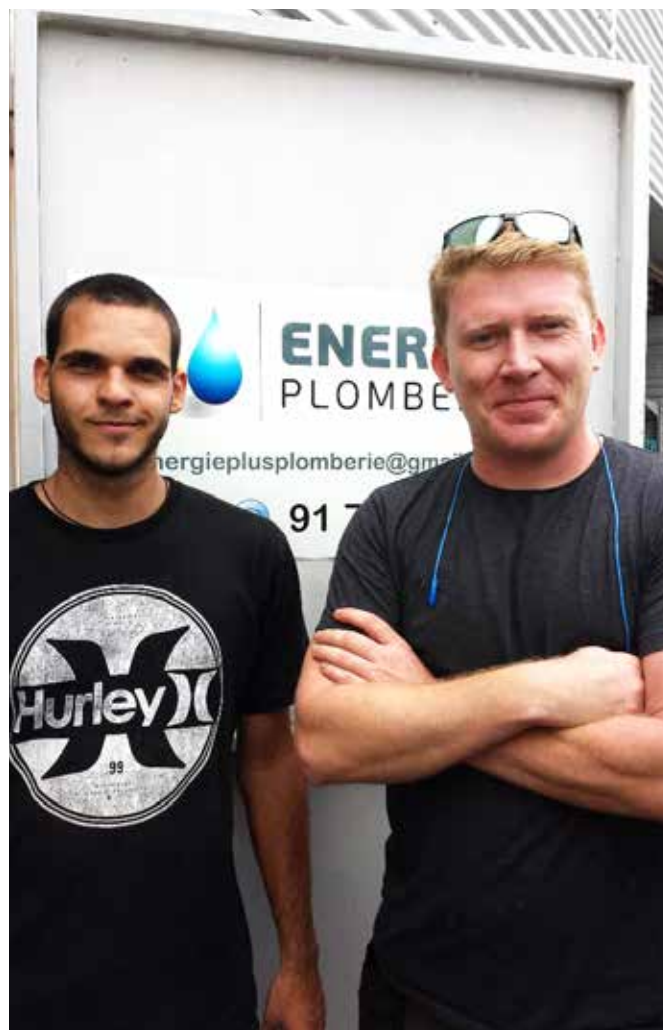
Maxime Vidal, gérant d'Énergie Plus plomberie et Maître d'apprentissage

Ancien compagnon du devoir, Maxime Vidal a été aussi formateur chez les compagnons. « J'avais 15 ans quand j'ai cherché ma première entreprise. Si l'apprenti fait le premier pas, c'est une preuve de motivation. C'est Gaël qui m'a démarché. Il s'est présenté au dock avec son CV. Il avait appelé déjà pas mal d'entreprises avant de me rencontrer. Il s'y est pris en avance, en octobre ou novembre 2016 pour sa rentrée au CFA en février 2017. Je l'ai d'abord pris une semaine en stage, par sécurité pour lui et pour moi. On a travaillé ensemble sur un chantier et cela a été positif. C'est la deuxième fois que je prends un apprenti, le premier n'est resté que trois mois malheureusement. Gaël, lui, est motivé et il a du caractère. Il avait déjà un peu d'expérience en maintenance et en mécanique. Il n'a pas peur de se salir les mains et il connaît les outils. On travaille tous les deux. Je ne me contente pas de lui donner un balai, il travaille avec moi et progresse vite. Le matin, on se donne rendez-vous chez moi car il habite à côté, cela lui évite des frais d'essence. On passe généralement au dock à Normandie avant d'aller

Gaël Martin, 22 ans, apprenti en 2^e année de CAP Installations sanitaires

Après un Bac professionnel en mécanique à Jules Garnier, Gaël travaille trois ans avant de changer de voie. « Ça me plaisait mais j'avais envie d'apprendre de nouvelles choses, de découvrir un nouveau métier. J'ai fait mes démarches auprès du CFA et j'ai cherché une entreprise pour m'accueillir jusqu'à tomber sur Maxime. C'est la première fois que j'ai un Maître d'Apprentissage, il m'explique bien, et quand je ne comprends pas, il prend le temps de me réexpliquer. En entreprise, je perfectionne ce que l'on nous enseigne au CFA. On fait des installations sanitaires, des dépannages, des réseaux air comprimé, des réseaux incendies... Je pense avoir fait le bon choix de passer de la mécanique industrielle à la plomberie. Ce que je faisais en hydraulique ressemble à la plomberie, sauf les soudures, et le fait que ce ne soit pas de l'huile mais de l'eau, c'est plus propre. L'alternance CFA/entreprise ne me pose pas de souci, j'arrive à suivre le rythme. Après le CAP, j'aimerais poursuivre mes études en plomberie en métropole. Cela reste à voir selon le budget, pour payer la scolarité, le logement là-bas... et à condition aussi que je trouve une place en entreprise. Si ce n'est pas possible, je verrai pour rester avec Maxime. »

sur les chantiers. Sur place, ce n'est pas comme au CFA devant un établi, il doit imaginer le travail avant de l'avoir fait. Il doit faire preuve d'initiative car on n'a pas toujours les plans en mains. On fait les prises de cotes nous-mêmes et on doit se figurer le passage pour savoir ce qui va être esthétique ou pas. Il a déjà travaillé le cuivre, le PVC, l'acier. Il a aussi fait du sanitaire, du réseau incendie, air comprimé... Parfois, on intervient dans le domaine industriel, on dépasse un peu les compétences du CAP. Si à l'issue de son CAP, Gaël souhaite rester dans l'entreprise, et que le carnet de commandes le permet, je suis prêt à le garder, mais il a peut-être envie de voir d'autres horizons... »



Pour devenir Maître d'apprentissage dans la plomberie, renseignez-vous auprès de Françoise MAPOU, chargée de relations entreprises au Centre de formation de l'artisanat. Tél. : 25 97 40.

Nouvelle formation en apprentissage : DNC ISER

En 2018, le diplôme de la Nouvelle-Calédonie **Installations en Sanitaires et Energies Renouvelables** (ISER) remplacera le CAP Installations sanitaires, dont la dernière promotion sera diplômée cette année.

Dans un contexte de transition énergétique, la Nouvelle-Calédonie doit pouvoir s'appuyer sur des professionnels particulièrement aguerris à la pose et au dépannage de systèmes de productions d'eau chaude (solaire, gaz, pompes à chaleur héliothermique, électrique). Ce nouveau diplôme, créé par un groupe de travail composé de professionnels en collaboration avec la Direction de la formation professionnelle continue, vient répondre à ce besoin en compétences spécifiques.

Durée de la formation : 18 mois - du 15 juillet 2018 à fin novembre 2019.

Rythme de l'alternance : 1 semaine de cours au CFA et 3 semaines en entreprise

Volume des enseignements : 663 heures dont 80% d'enseignements pratiques et 20% d'enseignements généraux

Enseignements pratiques : Equipement, pose et raccordement des appareils sanitaires sur des installations individuelles et collectives et de production d'eau chaude (au gaz, électrique, chauffe-eau solaire et pompe à chaleur).

Enseignements généraux : santé hygiène environnement, mathématiques appliquées, communication professionnelle écrite et orale, lecture de plans.

Cette formation intègre également la préparation à l'habilitation en électricité et en travaux en hauteur.

Modalités d'examen : mise en situation professionnelle sur une installation sanitaire grandeur nature, épreuve théorie écrite, entretien oral technique et professionnel. L'ensemble des épreuves seront évaluées par un jury composé uniquement de professionnels.

Les professionnels de la plomberie souhaitant accueillir un apprenti et les jeunes de 16 à 25 ans intéressés par cette formation, peuvent se renseigner auprès de Françoise Mapou, chargée de relations entreprises ou Yoann Gauvin, formateur, Tél. : 25 27 40.

Les contrats d'apprentissage peuvent se conclure dès le 16 avril.



LA MAISON DU FILM SOLAIRE
Le n°1 du film Solaire en Province Nord
Film solaire en direct des États-Unis



KING PARE-BRISE
Les pare-brise les moins chers du pays
Spécialiste du vitrage automobile toutes marques



LA MAISON DU FILM SOLAIRE PARE-BRISE
ZI KATAVITI Lot 5
ARC O PAINT
RT1
Aérodrome de Koné
Hôtel Koniambo

Tél. **87 80 76** SUR RENDEZ-VOUS Koné - Lot n°5 - Zone Kataviti
lamaisondufilmsolaire@outlook.fr / kingpare-brise@outlook.fr

Internet : voir et être vu

Un artisan sur Internet

Marie-Lou Jorrot crée des lampes et des photophores en noix de coco et bois flotté.

Une fois éclairées, les motifs (mandalas, lotus, papillons, arbres de vie...) créent des effets de lumière qui plongent la pièce dans une ambiance douce et apaisante et habillent les murs et les plafonds. Un éclairage idéal pour les soirées à l'atmosphère tamisée ou les chambres. Marie-Lou travaille sur commande via sa page **Facebook My Pacific Wood Light** Email : mypacificwoodlight@gmail.com Tél. : 91 36 86. Vous pourrez retrouver ses créations sur la place des cocotiers le 19 avril lors du Jeudi du centre-ville consacré à l'artisanat d'art calédonien.



Info futée



Le RCS vers la dématérialisation

Dans une volonté de simplification et de modernisation des démarches administratives, le gouvernement a lancé le site Internet **www.infogreffe.nc**. Ce nouveau service permet d'accéder en ligne à toute l'information légale (extraits Kbis, comptes annuels...) des 30 000 entreprises calédoniennes immatriculées au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS). Au cours de l'année 2018, tous les usagers, entreprises, mandataires, juristes, consultants, experts comptables... devraient également pouvoir y déposer leurs formalités obligatoires (immatriculation, modifications statutaires...), évitant ainsi les déplacements et les attentes.

Site utile

Le nouveau site de la **Direction des affaires économiques (DAE)** offre une navigation plus ergonomique et une information plus complète sur les différentes réglementations économiques applicables en Nouvelle-Calédonie. Une entreprise artisanale peut y trouver facilement des renseignements concernant les règles d'affichage des prix, d'étiquetage, les démarches concernant les professions réglementées (coiffure, esthétique...), les régimes d'aides aux entreprises artisanales (exonération de TGI sur les emballages et les matières premières, ...), la réglementation relative aux professionnels de la réparation, du dépannage et de l'entretien, au secteur de la laverie, blanchisserie, teinturerie ou encore de l'automobile, ainsi qu'aux pratiques commerciales en général (soldes, liquidations...). Les nombreux formulaires téléchargeables sur le site pourront prochainement être aussi remplis en ligne, évitant ainsi aux usagers de se déplacer physiquement à la DAE pour retirer ou déposer un dossier.

www.dae.gouv.nc





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

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	AVRIL	MAI	JUIN	HORAIRES
InfoTIC					
Utiliser les outils efficaces pour mon entreprise	KONÉ		3 mai		16h-17h30
Découvrir les logiciels Eurêka	KONÉ	04 avril			16h-17h30
	POINDIMIÉ		31 mai		
Valoriser mon entreprise sur Internet	NOUMÉA	09 avril	07 mai	18 juin	16h-17h30
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	NOUMÉA	23 avril	28 mai	25 juin	16h-17h30
Atelier Cré@TIC Facebook					
	NOUMÉA (sur 2 matinées)			04 et 11 juin	8h-11h30
	LA FOA		30 mai		8h00-16h00

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	05 juin	8H - 11H30	Antenne province Sud	Après-midi sur RDV	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86	
	Bourail	05, 19 et 26 avril 03, 17, 24 et 31 mai 07, 14, 21 et 28 juin.	8H - 11H30		Après-midi sur RDV				
	Thio	29 mai	9H - 11H30		Après-midi sur RDV				
	Dumbéa, Païta	17 et 24 avril 15, 22, 23, 29 et 30 mai 12, 13, 19, 20, 26 et 27 juin	sur RDV	Antenne Pôle artisanal Panda		Marine CALANDRA	Nouméa	28 23 37	
							Dumbéa	24 32 62	
	Hienghène	06 avril 04 mai 1 ^{er} juin	9h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82	
	Houailou	24 avril 29 mai 26 juin	9h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV				
	Kouaoua	17 mai	9h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV				
PROVINCE ÎLES	Lifou	25, 26 et 27 avril 29, 30 et 31 mai 26, 27 et 28 juin	9h - 11h30	Case de l'entreprise	25, 26 et 27 avril	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37	
	Maré	15 mai	toute la journée	Antenne Province des Iles					
	Ouvéa	10 et 11 avril 12 et 13 juin	toute la journée	Antenne Province des Iles	10 et 11 avril				

PARTENAIRES	LIEU	DATES	HORAIRES
ORASE	SIÈGE DE LA CMA-NC	1 ^{er} avril	12h00 - 13h30
		15 mai	
		12 juin	
	CCI DE KONÉ	14 juin	
ADIE	POLE ARTISANAL DE PANDA (DUMBEA)	tous les jeudis	08h00 - 12h00
ASSOCIATION DES JURISTES LIBERAUX DE NOUVELLE-CALÉDONIE	SIÈGE DE LA CMA-NC	tous les premiers jeudis du mois	Sur RDV de 13h30 - 16h30
	ANTENNE CMA DE LA FOA	12 avril - 17 mai	

Agenda **PACK PRO BÂTIMENT**

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

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



Inscrivez-vous !

SESSIONS GRATUITES	NOUMÉA	PANDA 8h - 9h30	LA FOA 8h30 - 16h	POINDIMIÉ 8h - 11h	KONÉ 13h30 - 18h30
Assurer mon développement	04 avril de 8h-9h30 ; 06 juin de 16h-17h30	22 mai	24 avril 26 juin	14 mai	5 avril 7 juin
Décrocher des marchés	11 avril de 8h-9h30 ; 13 juin de 16h-17h30	29 mai			
Réaliser le bon devis	18 avril de 8h-9h30 ; 20 juin de 16h-17h30	12 juin		18 mai	
Optimiser mon intervention sur un chantier	25 avril de 8h-9h30 ; 27 juin de 16h-17h30	19 juin			

Bon à savoir *Employeur*

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 2018 : 915 F <i>Avenant salarial n°39 du 1^{er} janvier 2018 - Etendu par arrêté N° 2018-229/GNC du 26 janvier 2018 JONC n° 1462 du 8 février 2018</i>	8 jours fixes (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°37 de 2016) ► 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 2018 : Pour le personnel - de fabrication de boulangerie/viennoiserie : 918 F - de livraison : 920 F - non boulanger : 918 F - pâtissier : 918 F <i>(sous réserve de parution au JONC. Avenant salarial N° 21 du 17 janvier 2018).</i>	4 jours (Article 60 de l'accord, modifié par l'avenant n°13 de 2010) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 2 jours fixés d'un commun accord dans chaque entreprise relevant de la convention
Coiffure	À compter du 1 ^{er} février 2018 : 965 F <i>(sous réserve de parution au JONC. Avenant salarial n°21 du 15 janvier 2018).</i>	6 jours (Article 59 de l'accord, modifié par l'avenant n°19 de 2016) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 14 juillet • 25 décembre • 2 jours déterminés par les entreprises parmi les jours fériés énumérés au 1 ^{er} alinéa de l'article 59
Commerce et divers	À compter du 1 ^{er} janvier 2018 : 792 F <i>(sous réserve de parution au JONC. Avenant salarial n°42 du 11 janvier 2018)</i>	7 jours fixes (Article 28, modifié par l'avenant n°42 de 2018) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • Fête de la Toussaint • 24 septembre • 25 décembre
Esthétique	À compter du 1 ^{er} janvier 2018 : 1072 F <i>(sous réserve de parution au JONC. Avenant salarial n°11 du 9 janvier 2018)</i>	7 jours (Article 40 de l'accord) ► 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 2018 <i>(sous réserve de parution au JONC. Avenant salarial n°27 du 22 novembre 2017).</i>	8 jours fixes (Article 25 de l'accord modifié par l'avenant n°21 de 2014) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre <i>(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).</i>
Industrie	À compter du 1 ^{er} avril 2018 : 777 F <i>(sous réserve de parution au JONC. Avenant salarial n°33 du 23 janvier 2018).</i>	8 jours fixes (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°27 de 2013) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Industries extractives mines et carrières	À compter du 1 ^{er} janvier 2018 : 735 F <i>(sous réserve de parution au JONC. Avenant salarial n°21 du 17 novembre 2017).</i>	6 jours (Article 25 de l'accord) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 25 décembre • 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 <i>Avenant salarial n°15 du 14 novembre 2017 Etendu par arrêté n° 2018-231/GNC - JONC n°1462 du 8 février 2018.</i>	7 jours fixes (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 du 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.

La prévention des risques professionnels : tous gagnants !

On dénombre pour l'année 2016, tous secteurs confondus, 4 303 accidents du travail, de trajet et de maladies professionnelles. La prévention des risques professionnels est, au-delà d'une obligation pour l'employeur (art Lp 261-1 du Code du travail), un outil d'amélioration de la performance de l'entreprise. La prise en compte des risques auxquels sont soumis les salariés permet de préserver leur santé et leur sécurité mais aussi d'améliorer leurs conditions de travail afin de développer leur bien-être, et donc leur productivité. Tous ces éléments contribuent à la bonne image de l'entreprise.

Cette démarche consiste à mettre en œuvre toutes les mesures nécessaires pour prévenir, supprimer, et réduire les risques et dangers liés au travail : troubles musculo-squelettiques, chutes, coupures, maladies, incendie, accidents de la route, stress,

POURQUOI METTRE EN PLACE UNE PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS ?

Accident du travail : des conséquences à ne pas sous-estimer

Un accident de travail affecte le salarié et l'entreprise :

- ⊙ Pour le salarié, cela peut représenter un manque à gagner, un « choc psychologique », voire même une invalidité,
- ⊙ Pour l'entreprise, c'est souvent synonyme de charges supplémentaires : versement d'indemnités, remplacement du salarié, retards occasionnés dans la production, ou la réalisation d'une prestation,

La prévention des situations à risque est parfois moins coûteuse que la réparation de l'accident.

La prévention des risques = outil de performance

L'anticipation des risques est l'occasion de réaliser une réflexion plus globale sur le processus de production, la réalisation d'une prestation, ou l'organisation de l'entreprise.

Par exemple, les troubles musculo-squelettiques se développent lorsque le salarié répète régulièrement certains gestes pouvant être remplacés par une machine. Cette substitution aura alors un double effet : la suppression d'un geste monotone pouvant entraîner une maladie professionnelle, et le gain de temps dans la fabrication.

Cette démarche participe à l'amélioration des conditions de travail, qui favorise l'implication et la motivation du salarié.

PAR OÙ COMMENCER ?

La prévention démarre par l'**Évaluation des Risques Professionnels (EvRP)**. Ce document référence tous les dangers auxquels sont soumis les salariés.

Pour ce faire, différents outils sont accessibles :

- ⊙ La documentation : sites Internet, livrets édités par des organisations professionnelles
- ⊙ Les formations au CFA : www.cma.nc
- ⊙ Un accompagnement par des professionnels : conseiller CMA-NC ou entreprises spécialisées

Une fois votre évaluation réalisée, il faudra dérouler un plan d'actions afin de réduire ou supprimer le danger que vous avez identifié : investissement dans des équipements, utilisation de produits moins dangereux, formation des salariés,....

QUELQUES EXEMPLES CONCRETS :

Action	Bénéfice direct pour le salarié (et donc pour l'entreprise)	Bénéfice direct pour l'entreprise
Acquisition d'un porte seau à roulettes	Réduction des postures pénibles	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction des mouvements pouvant conduire à un accident de travail • Gain de temps entre chaque recharge.
Aménagement des véhicules (bâtiment)	Réduction des manipulations pouvant provoquer des accidents	Préservation du véhicule, du matériel et de l'outillage
Formation des salariés à l'aiguisage de couteaux (boucherie)	<ul style="list-style-type: none"> • Facilité de réalisation des découpes • Diminution des risques de coupure 	Gain de temps
Fixation de roulettes sous les paniers à pains (boulangerie)	Simplification d'une tâche contraignante et peu valorisante	Gain de temps dans les manipulations
Installation d'un monte-charge	Réduction des manipulations de charges lourdes	Réduction des mouvements pouvant conduire à un accident de travail

QUELLES SONT LES AIDES EXISTANTES ?

La CAFAT peut accorder des subventions permettant de financer entre 15 et 50% du montant de certains aménagements et formations. Les aides de la CAFAT concernent :

- ⊙ l'achat de matériel : hotte aspirante, échafaudages, chariot de port de car-casse.
- ⊙ la participation à des formations : montage et démontage échafaudage MDS, CACES, ...

La demande est à adresser par courrier au directeur de la CAFAT. Pour plus de renseignements, vous pouvez contacter le service Prévention des risques professionnels par email : preventionat@cafat.nc ou au 24 50 05.

Si la prévention des risques nécessite des investissements plus importants d'autres solutions de financement peuvent être envisagées : défiscalisation, financement bancaire,.... Les conseillers de la CMA-NC peuvent vous accompagner dans ces démarches.

Échéances **fiscales et sociales**

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

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LE REVENU, TSS ET TGC)	JE SUIS EN SOCIÉTÉ, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS, TSS ET TGC)
<p>Mes déclarations :</p> <p>Régime fiscal du forfait : 15/05 : Télé-déclaration IRPP (habitants de Nouméa) 22/05 : Télé-déclaration IRPP (habitants hors Nouméa)</p> <p>Régime fiscal du réel/réel simplifié : 30/04 : Déclaration IRPP 30/04 : Déclaration de TSS pour le 1^{er} trimestre 2018 (janvier, février, mars)</p> <p>Mes règlements :</p> <p>Si mensualisation pour l'IRPP : 30/04, 31/05, 30/06 : paiement de la mensualité de l'IRPP</p> <p>Régime fiscal du réel/réel simplifié : 30/04 : versement de la TSS pour 1^{er} trimestre 2018</p>	<p>Mes déclarations :</p> <p>TSS, société clôturant au : 31/03, 30/06, 30/09, 31/12 31/01, 30/04, 31/07, 31/10 28/02, 31/05, 31/08, 30/11 30/04 : déclaration 31/05 : déclaration 30/06 : déclaration</p> <p>IS, société clôturant au : 31/12 31/01 28/02 30/04 : déclaration 31/05 : déclaration 30/06 : déclaration</p> <p>Mes règlements :</p> <p>TSS, société clôturant au : 31/03, 30/06, 30/09, 31/12 31/01, 30/04, 31/07, 31/10 28/02, 31/05, 31/08, 30/11 30/04 : paiement 31/05 : paiement 30/06 : paiement</p> <p>IS, société clôturant au : 31/05, 30/09, 31/12 31/01, 30/06, 31/10 28/02, 31/07, 30/11 30/04 : paiement 31/05 : paiement 30/06 : paiement</p>
<p>NB : Dès 10 millions de chiffre d'affaires, télé-déclaration obligatoire pour la TSS, la TGC, l'IS et pour les procès-verbaux. Lors de la télé-déclaration TSS, TGC, IS, le délai de déclaration est augmenté de 14 jours.</p> <p>TGC :</p> <p>Si mon chiffre d'affaires est inférieur à 200 000 000 F CFP :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 30/04 : déclaration et paiement du 1^{er} trimestre (janvier, février, mars) <p>Si mon chiffre d'affaires est supérieur à 200 000 000 F CFP :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 30/04 : déclaration et paiement du mois de mars • 31/05 : déclaration et paiement du mois d'avril • 30/06 : déclaration et paiement du mois de mai 	
JE COTISE POUR MA SANTÉ	JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES
<p>Mes déclarations :</p> <p>Régime fiscal du réel / réel simplifié : 30/04 : déclaration de ressources 2017 (RUAMM + CCS)</p> <p>Mes règlements :</p> <ul style="list-style-type: none"> - CAFAT (RUAMM et CCS) : 30/06, paiement de la cotisation du 3^e trimestre et de la régularisation N-1 - Mutuelle du Commerce : 10/04, 10/05 et 10/06 - Mutuelle des Patentes et Libéraux (MPL) : 20/04, 20/05 et 20/06 (si règlement mensuel) Ou 20/06 (si règlement trimestriel) 	<p>Mes déclarations :</p> <p>30/04 : Déclaration trimestrielle CAFAT, Déclaration nominative des salaires N-1 à la DSF, Déclaration nominative des honoraires N-1 à la DSF</p> <p>30/06 : Télé déclaration nominative des salaires N-1 à la DSF, Télé déclaration nominative des honoraires N-1 à la DSF</p> <p>Mes règlements :</p> <ul style="list-style-type: none"> - CAFAT : 30/04, paiement des cotisations du 1^{er} trimestre - Mutuelle du Commerce : 10/04, 10/05 et 10/06, - Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/04, 25/05 et 25/06, paiement des cotisations de Mars, Avril et Mai (entreprise de plus de 9 salariés) ou 25/04, paiement de la cotisation trimestrielle (1^{er} trimestre 2017) (entreprise de moins de 9 salariés)

Lexique :

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

La marque

QU'EST-CE QU'UNE MARQUE ?

Une marque est un **signe distinctif** qui identifie les produits et services d'une entreprise donnée et les distingue de ceux vendus ou fournis par les entreprises concurrentes.

Elle est **différente du nom commercial** qui fait référence à l'entreprise. Une société peut proposer plusieurs gammes de produits et/ou services sous différentes marques. Exemple : c'est la société DAIMLER, qui propose les véhicules sous la marque MERCEDES BENZ.

La marque est constituée par un nom propre, un mot, un chiffre, une expression ou un symbole visuel.

La marque est une des composantes de la propriété industrielle qui regroupe la marque, le brevet et les dessins et modèles.

À QUOI SERT UNE MARQUE ?

Une marque est un **outil de la stratégie commerciale**, elle sert à :

- Identifier son produit ou service
- Se différencier de la concurrence
- Véhiculer une image positive, de qualité

POURQUOI PROTÉGER SA MARQUE ?

La protection de sa marque bloque son utilisation par les concurrents, qui pourraient profiter de la renommée, de la qualité, de l'image d'une entreprise. Il est donc indispensable de réaliser cette démarche.

La protection se fait par un dépôt de marque auprès de l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle).

- Grâce à ce dépôt, vous obtenez le **monopole d'exploitation** de votre marque pour 10 ans, renouvelable indéfiniment.
- Vous bénéficiez du droit exclusif de l'utilisation de cette marque. Vous êtes donc le seul à pouvoir l'employer, et vous avez le droit **d'interdire** aux autres de se servir de ce nom, ou sinon de mettre en place des **accords commerciaux**.
- En retour, vous avez l'obligation d'exploiter cette marque durant les 5 premières années suivant le dépôt.
- Dans le cas de l'usage de votre marque par une autre personne que vous, il est possible de mettre en œuvre des poursuites juridiques.



COMMENT CHOISIR SA MARQUE ?

Le choix de la marque doit être réfléchi ! C'est une des premières informations que vous donnerez à vos clients ou futurs clients. Elle représente votre produit ou service, elle reflète l'image que vous voulez leur donner.

Quelles sont les questions que vous devez vous poser avant de réfléchir au nom de marque ?

? Quel message faire passer ? ? Quel est mon univers ?

Ex : pour un service haut de gamme, je peux utiliser les mots privilège, luxe, ...

? Qui sont mes clients ? Des enfants, des particuliers, des professionnels ?

Si les clients sont des enfants, je peux faire de l'humour.

S'ils sont des professionnels, il faudra utiliser un vocabulaire adapté.

? Où se situe mon marché ? ? À l'international ?

Si je veux exporter, la marque doit être compréhensible, facilement lisible, même pour des clients ne parlant pas français

Une fois que vous avez sélectionné un nom de marque, il faut procéder à certaines premières vérifications :

- Est-il facile à lire, à prononcer, à épeler, à comprendre, à mémoriser ?
- Est-il trop long ? Il est souvent conseillé un maximum de 3 syllabes
- Est-il clair ? Porte-t-il à confusion ?
- Est-il possible de l'intégrer dans des supports publicitaires ou dans un logo ?
- Est-il déclinable en nom de domaine pour un site Internet ?

COMMENT DÉPOSER SA MARQUE ?

Vous avez choisi votre marque, mais est-elle déposable ?

Le dépôt de marque doit se faire avant le lancement du produit et/ou du service.

Plusieurs étapes sont à respecter pour déposer une marque :

- Contrôle du caractère déposable de la marque (tous les mots ne sont pas déposables)
- Choix des catégories de services et produits, et de la zone géographique
- Recherche d'une antériorité

La vérification de la disponibilité est primordiale !

Le dépôt à l'INPI n'inclut pas la vérification de l'existence préalable de la marque. Charge à vous de contrôler la disponibilité de la marque : est-elle déjà déposée ? Est-ce que c'est une marque notoire (marque très connue mais non déposée), une dénomination sociale, ou un nom de domaine ?

- Dépôt de la marque
- Suivi de l'utilisation de la marque

Le dépôt se fait en ligne : www.inpi.fr.

Il est conseillé de réaliser la démarche avec un cabinet de conseil en propriété industrielle, qui pourra vous accompagner dans le choix des catégories, dans la vérification de la disponibilité et dans la rédaction des documents.

Le dépôt pour 10 ans coûte entre 25 000 F et 30 000 F pour protéger dans 3 catégories, puis 5 000 F par catégorie supplémentaire.

N'hésitez pas à contacter un conseiller dans l'antenne la plus proche de chez vous

Les conseillers de la CMA-NC peuvent vous informer et vous accompagner sur les premières étapes du dépôt de marque.

TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

Déclarez vos ressources annuelles sur ***www.cafat.nc***

**Vous bénéficiez d'un délai supplémentaire
jusqu'au 10 mai 2018.**

www.cafat.nc

En savoir + : e-recouvrement@cafat.nc



05.00.44 (appel gratuit)



CAFAT
Votre vie, c'est notre quotidien

Banque-artisan pour un dialogue gagnant-gagnant



A lors que les banques sont des partenaires incontournables de l'entreprise, force est de constater que les artisans ne se saisissent pas toujours des outils offerts par les établissements financiers : par méconnaissance des produits et services qu'ils peuvent offrir, par habitude de l'autofinancement ou encore du fait d'une mauvaise expérience ou d'un sentiment d'incompréhension...

De leur côté, les banques sont soumises à un nombre croissant d'exigences réglementaires et sont tenues d'accorder des crédits en mesurant les risques pris. Leur grille d'analyse, leurs besoins, les critères qui fondent leurs décisions sont peu connus et parfois mal compris par les chefs d'entreprise sollicitant leur établissement financier... lorsqu'ils les sollicitent !

Entreprises artisanales et établissements bancaires ont pourtant tout intérêt à instaurer un dialogue pour établir une relation gagnant-gagnant. En effet, les TPE¹ représentent 98% du tissu économique en Nouvelle-Calédonie, où une entreprise sur 4 est artisanale. Un marché conséquent pour les banques qui déploient des dispositifs financiers dont les artisans doivent s'emparer.

Que cela soit pour un démarrage d'activité, une reprise d'entreprise, un besoin de trésorerie ou un projet d'investissement, le financement est un levier essentiel. Qui plus est dans le contexte actuel de mutations économiques, où il demeure un enjeu majeur conditionnant la pérennité, la croissance et la compétitivité des entreprises.

Pour le chef d'entreprise, s'informer sur les modes de financement et comprendre les mécanismes pour y accéder est donc primordial. Quant aux banques, elles gagnent à mieux connaître les particularismes attachés à nos métiers et nos besoins pour orienter au mieux leurs clients artisans vers les dispositifs existants et leur proposer des solutions adaptées.

Ce n'est qu'à ces conditions que les entreprises artisanales favoriseront leur développement.

Dossier

181 milliards de Fcfp d'encours de crédits d'investissement aux entreprises alloués par les banques locales au 30 juin 2017. ²

42% des entreprises artisanales ont investi l'année dernière. ³

1,6 millions de Fcfp, c'est le montant moyen de l'investissement d'une entreprise artisanale. ⁴



ARTISANS INVESTISSEURS

Au 30 juin 2017, l'encours des crédits d'équipements alloués aux entrepreneurs individuels par les banques locales s'élevait à 4,9 Milliards de Fcfp, soit 2,8 % de l'encours des crédits d'équipements destinés aux entreprises calédoniennes⁵.

Dans l'artisanat, composé à 76 % d'entreprises individuelles, force est de constater que les investissements sont très majoritairement issus de l'autofinancement : 86%, loin devant le recours aux prêts bancaires. **19% seulement des artisans ont ainsi sollicité leurs banques** pour financer des besoins d'investissement l'an passé.⁶

Entrepreneurs dans l'âme, les artisans sont pourtant de perpétuels investisseurs. Une caractéristique inhérente à leurs activités qui impliquent des besoins réguliers en équipement, matériel, matières premières, véhicules utilitaires... En 2017, le premier poste d'investissement restait, pour 8 entreprises sur 10 ayant investi, le matériel de production, suivi du matériel informatique et du mobilier devant les véhicules professionnels.

S'AUTOFINANCER : EST-CE LE MEILLEUR CHOIX ?

Largement privilégié, l'autofinancement révèle une caractéristique forte des entreprises artisanales : l'autonomie. À tort ou à raison, les artisans ont tendance à agir seuls, voire de manière isolée, par habitude mais aussi par méconnaissance des alternatives financières possibles, ou encore pas crainte du banquier, souvent plus assimilé à un « censeur » qu'à un partenaire. « *J'ai préféré me débrouiller par moi-même, confie une esthéticienne de la place qui a investi sur fonds propres pour aménager son institut. Si j'avais dû solliciter des aides quelconques ou attendre une réponse de la banque, je ne sais pas si je serai là aujourd'hui* ».

L'anticipation d'une réponse négative, la sous-estimation de la capacité réelle d'endettement de l'entreprise, la méfiance vis-à-vis des établissements financiers, l'exigence d'une caution ou encore la méconnaissance des alternatives autres que les prêts bancaires classiques conduisent souvent les artisans à puiser sur leurs propres ressources.

Or, ce réflexe fragilise leur trésorerie, limite leur possibilité d'embauche éventuelle et peut avoir des conséquences à plus ou moins long terme sur leur développement. Doris GOPFERT, chargée d'étude au service marketing de la Banque de Nouvelle Calédonie explique :



« Le recours à l'autofinancement par rapport à l'emprunt n'est pas toujours judicieux. En effet, les artisans n'ont pas forcément connaissance des outils de financement qui peuvent répondre à leurs besoins, qu'ils soient sur leur cycle d'exploitation* ou sur leurs investissements. Et c'est par la proximité de l'entrepreneur avec sa banque que les solutions les plus appropriées pourront être trouvées ».

ENTRE REACTIVITE ET ANTICIPATION DES BESOINS

Le recours à l'autofinancement s'explique aussi par la nécessaire réactivité des artisans au regard des marchés qui s'ouvrent à eux. Une réactivité qui est aussi la preuve de leur adaptabilité, intrinsèque aux petites structures. Néanmoins, une meilleure anticipation des besoins permettrait au chef d'entreprise d'envisager un investissement global pour lequel il pourrait trouver une solution de financement adaptée, plutôt que de recourir à de plus petits investissements au coup par coup. « Le manque d'anticipation oblige l'entreprise artisanale à trouver des solutions rapidement et pas forcément adaptées », poursuit Doris GOPFERT à la BNC.

À ce facteur, s'ajoute parfois « **une réticence face aux démarches** de constitution d'une demande de prêt bancaire ». Or, les banques sont soumises à des exigences réglementaires de plus en plus rigoureuses pouvant impliquer une certaine lourdeur administrative. « La réglementation bancaire est destinée à soutenir la solidité et l'intégrité des établissements de crédit (...) Les banques sont par ailleurs soumises à des instances de contrôle et de surveillance et depuis la crise financière de 2008, cette réglementation s'est encore renforcée. Ainsi, le gestionnaire de clientèle se doit de bien connaître son client, et notamment ses revenus, son patrimoine, ses dettes, sa situation familiale, etc... La connaissance du client passe aussi par la collecte de multiples documents justifiant les déclarations du demandeur. Tout cela permet de renseigner nos bases d'information et de répondre aux exigences de la réglementation ».

Pour autant, « toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, sont éligibles au financement bancaire, rappelle la BNC. Les critères d'octroi d'un crédit sont divers et variés tels que la nature de la demande, sa justification économique, l'apport personnel dans le projet démontrant l'implication de l'entrepreneur ou encore les garanties apportées. Mais c'est avant tout un projet de financement préparé en amont et porté par le demandeur qui fera la différence. Le banquier a besoin d'évaluer le risque qu'il prend en faisant confiance à l'entrepreneur. Pour cela, il faut lui donner les moyens d'être rassuré ! »

*voir page 32 : « les solutions bancaires adaptées »



2 et 5. Source : publication IEOM Infos financières octobre 2017- Evolutions bancaires et monétaires en Nouvelle-Calédonie au 30 juin 2017

3, 4 et 6 Source : Observatoire de l'artisanat CMA-NC, février 2018, base enquête d'opinion annuelle « Note de conjoncture » réalisée fin 2017 auprès de 317 entreprises représentatives de la population artisanale calédonienne.

PROXIMITE ET DIALOGUE

Il est vrai qu'en tant que personne de terrain, affairée à la production, l'artisan ne dispose souvent que de peu de temps pour les démarches administratives. Mais cette réalité peut être parfois interprétée comme de la négligence par leurs interlocuteurs financiers.

Cette exigence d'immédiateté n'est pas toujours compatible avec les contraintes propres des établissements bancaires, et des délais de prise de rendez-vous ou de réponse, perçus comme trop lents par les artisans. « *Le client d'hier n'est plus celui d'aujourd'hui, poursuit Doris GOPFERT, il est plus volatile. Il veut une réponse immédiate à sa question, sans se déplacer, avec un besoin de proximité croissant mais en ayant de moins en moins de temps... La BNC a ainsi mis en place un « chat », accessible directement depuis la page d'accueil de son site web, à travers lequel un téléopérateur répond en temps réel aux questions les plus courantes des usagers. La digitalisation est un phénomène sociétal qui a également un impact sur le secteur bancaire et sa relation client.*

À cette problématique de proximité s'ajoute **chez les artisans le sentiment d'une méconnaissance de leurs spécificités et de leurs réalités de terrain.** « *Nous sommes petits, nous ne faisons pas le poids et nos contraintes quotidiennes ne les intéressent pas, lâche désabusé un artisan du bâtiment qui se sent « incompris et pas entendu ». « Sans parler des chargés de clientèle qui tournent tout le temps. On n'a pas le temps de faire connaissance qu'il faut tout recommencer, il n'y a pas de suivi ». Difficile dans ces conditions d'établir une relation de confiance, base d'un dialogue constructif. Car le temps du « banquier de famille » est révolu.*

« *La relation entre les banques et leurs clients souffre de nombreux paradoxes que les évolutions rapides et profondes de ces dernières années ont exacerbés* » reconnaît Doris GOPFERT. « *La tendance à une plus grande mobilité des salariés du secteur bancaire, parmi les jeunes générations notamment* » est avérée⁷. « *Et on peut comprendre que les clients manifestent leur mécontentement face à cette mobilité grandissante de leurs conseillers* », poursuit la représentante de la BNC. Mais « **la Banque est avant tout un partenaire de l'entreprise,** souligne la BNC.

Son objectif est d'accompagner le professionnel dans le développement de son affaire. Toute occasion est bonne pour rencontrer son conseiller : lors de la remise du bilan, la présentation d'un projet, même sur ceux en cours de réflexion ». Les établissements financiers sont demandeurs de relations régulières avec leurs clients. « *Et surtout anticiper ses besoins, qu'ils soient sur du fonctionnement ou sur des investissements* », insiste Doris GOPFERT.

MON BANQUIER, MON PARTENAIRE

Lorsque chef d'entreprise et banquier prennent le temps de se rencontrer régulièrement et de comprendre leurs contraintes respectives, un vrai partenariat gagnant-gagnant s'instaure. « *Je prends rendez-vous avec ma banquière trois fois par an, pour faire le point, l'informer de la situation de l'entreprise et lui parler des projets à venir, explique le chef d'une entreprise de menuiserie. Lorsque j'ai une demande particulière pour un financement, je prends la peine de présenter mon projet dans un dossier écrit, accompagné d'un prévisionnel que j'élabore au préalable avec mon comptable. J'ai*

compris que cela rassure la banque, cela fait plus sérieux et légitime ma demande. Et lorsque je vois que certains règlements vont traîner, que je risque d'avoir des soucis pour payer mes fournisseurs et mes employés, j'appelle mon chargé de compte pour trouver une solution ».

Il n'est en effet pas recommandé d'attendre d'être au pied du mur pour contacter son banquier. « *Développer une relation de proximité et de confiance avec son client permettra pour une banque d'anticiper également toute situation pouvant devenir préoccupante (...)* Le premier signal d'alerte, c'est bien souvent une trésorerie tendue qui se répercute sur une utilisation du découvert plus soutenue ou pas forcément justifiée par le cycle d'exploitation de l'entreprise, explique la BNC. *Il faut rester vigilant afin de réagir rapidement par une analyse approfondie de sa situation. Cette analyse peut permettre de mettre en place des mesures préventives ou de nature à limiter rapidement l'aggravation.* »

« Le rôle de la banque est d'accompagner son client ! L'objectif est de construire une relation équilibrée, en s'appuyant sur une confiance et une transparence mutuelle (...) Ces relations ne peuvent fonctionner correctement qu'à travers des engagements réciproques entre le professionnel et sa banque. Elles seront garantes d'un conseil adapté, efficace et réactif », conclut la BNC.

7 Rapport de l'Association Française des Banques de juin 2017 sur la situation des effectifs, des embauches et des départs du secteur bancaire, portant sur 200 000 salariés des banques adhérentes.



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.

Pour tout renseignement et visite : Agence Caillard et Kaddour, Stéphanie au **24 21 13**



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Nouvelle-Calédonie

DES SOLUTIONS BANCAIRES ADAPTEES

• À COURT TERME : FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION

La facilité de caisse

Il s'agit d'un découvert accordé sur une période courte, en général inférieure à 6 mois et destiné à faire face à des besoins ponctuels de trésorerie.

Le découvert

Destiné à couvrir les besoins de trésorerie plus permanents de l'entreprise, il doit être justifié par la nature même de l'activité de l'entreprise : crédit clients, cycle de production, stocks...

L'escompte

Il s'adresse aux entreprises qui sont payées par effets de commerce et permet de bénéficier d'une avance de trésorerie par cession de l'effet de commerce. La banque se réserve le droit de ne pas escompter un effet de commerce si l'émetteur présente un risque de non-paiement à son échéance. À ce titre, le refus d'escompte pour ce motif doit inciter l'artisan à la plus grande prudence vis-à-vis de son client.

Les avances en loi DAILLY

Ce dispositif concerne principalement les règlements publics. Il permet d'obtenir une avance de trésorerie sur des factures acceptées par l'administration. Dans la pratique, l'artisan signe une convention générale avec la banque, dite « convention Loi DAILLY », puis cède les factures acceptées via un bordereau de cession DAILLY. En général, l'avance de trésorerie n'excède pas 80 % de la facture.

• À MOYEN/LONG TERME

Les prêts à l'investissement

Ils sont destinés à financer, en complément des apports en fonds propres, tout investissement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise.

Les prêts de trésorerie

Ils peuvent dans certains cas se substituer au découvert quant à leur destination. Ils visent à renforcer le fonds de roulement de l'entreprise par la mise à disposition de capitaux à moyen ou long terme.

BON A SAVOIR !

La cotation IEOM pour décrocher des taux d'emprunts moins élevés

En remettant vos éléments comptables à votre banque et en demandant une cotation de l'Institut d'Émission d'Outre-Mer, vous obtiendrez une note dite « cotation IEOM », qui pourra permettre ensuite de bénéficier d'un taux de réescompte lors d'un emprunt bancaire. Ce taux dit « taux réescomptable » est un taux bonifié par l'IEOM en faveur des entreprises appartenant à certains secteurs économiques ou exerçant leurs activités dans des zones de développement jugées prioritaires, dont la majorité des activités artisanales font partie. Pour connaître le taux réescomptable connectez-vous sur le site de l'IEOM : www.ieom.fr



Un compte professionnel, pour quoi faire ?

- Pour obtenir des solutions bancaires adaptées aux professionnels
- Pour dialoguer et être accompagné par un conseiller professionnel, formé et sensibilisé aux besoins et problématiques des entreprises
- Pour isoler les opérations financières de votre entreprise
- Pour faciliter la gestion et la tenue comptable de son entreprise en ne mélangeant pas dépenses professionnelles et dépenses personnelles.

ENTREPRISES

DÉVELOPPER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES

Sélectionnez parmi une large gamme, le TPE (Terminal de Paiement Électronique) qui répond à vos besoins : FIXE, MOBILE, NOMADE ou CONNECTÉ.



Banque de Nouvelle Calédonie



www.bnc.nc

Banque de Nouvelle Calédonie

BANQUE DE NOUVELLE CALÉDONIE SA au capital de 12 097 944 000 FCFP – RCS de Nouméa 74 B 047 688 – Ridet 047 688 001 – Siège social : 10 avenue du Maréchal Foch – BP L3 – 98 849 Nouméa Cedex – Nouvelle-Calédonie – intermédiaire en assurances – assurance professionnelle et garantie financière conformes aux articles Lp 512-6 et Lp 512-7 du Code des assurances. - Tél : (687) 25 74 00 - Fax : (687) 27 41 47 – Courriel : contact@bnc.nc - Mars 2018



ARTISANS

LA SMABTP VOUS ACCOMPAGNE

ET VOUS PROPOSE

UN CONTRAT D'ASSURANCE

RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE

ADAPTÉ À VOS BESOINS

Garantissant les risques auxquels vous êtes exposés

Du fait de vos activités professionnelles

En cas de dommages causés aux tiers, par vous ou vos préposés

Également garanties : décennale, tous risques chantier, bris de machine



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

RÉNOVER SIMPLEMENT AVEC LES PANNEAUX ST

ISOTECHNIC
Conception - Isolation - Protection

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

ÉTANCHÉITÉ ET RÉNOVATION

ISOLATION THERMIQUE ET PHONIQUE

DÉDUCTIBLE D'IMPÔTS

Tél. : 25 30 31

Email : isotechnic@isotechnic.nc
www.isotechnic.nc

FABRICATION LOCALE DEPUIS 25 ANS

Je produis Calédonien

Ça vous concerne

TGC : la facture

La T.G.C est entrée en vigueur depuis le 1^{er} avril 2017 avec une période de « marche à blanc » (du 1^{er} avril 2017 au 1^{er} juillet 2018) entraînant des modifications sur vos devis et factures.

Voici quelques informations sur l'application de cette nouvelle taxe sur vos factures.

Qu'est ce qui change sur ma facture depuis le 1^{er} avril 2017?

Pour rappel, la facture est **obligatoire** entre professionnels.

Pour les particuliers, si la somme est égale ou supérieure à 5 000 F T.T.C (Toutes Taxes Comprises).

Pendant la période de la marche à blanc **du 1^{er} avril 2017 au 1^{er} juillet 2018**, il y a une superposition des taxes. C'est-à-dire que la T.S.S est cumulée à la T.G.C avec des taux provisoires (0.25%, 0.35%, 0.50%, 1%).

Si vous dépassez un certain seuil de chiffre d'affaires, et que vous êtes donc redevable de la T.G.C, cette dernière doit être indiquée sur vos factures. **Elle est calculée sur le montant hors taxe (HT).**

Si vous appliquez la T.S.S :		Si vous n'appliquez pas la T.S.S :	
Si vous réalisez des prestations de services soumises à la T.S.S, il vous faut donc faire apparaître les deux taxes (T.S.S + T.G.C).		Si vous réalisez une activité qui n'est pas soumise à la T.S.S , vous devez indiquer sur votre facture la T.G.C au(x) taux provisoire(s) approprié(s).	
Avant le 1^{er} avril 2017		Avant le 1^{er} avril 2017	
Total HT	200 000 F	Total HT	200 000 F
T.S.S	10 000 F		
Total T.T.C	210 000 F	Total T.T.C	200 000 F
Après le 1^{er} avril 2017		Après le 1^{er} avril 2017	
Total HT	200 000 F	Total HT	200 000 F
T.S.S	10 000 F	T.G.C (0.35 %)	700 F
T.G.C (0.35 %)	700 F		
Total T.T.C	210 700 F	Total T.T.C	200 700 F

Il est possible que sur une même facture, différents taux de T.G.C s'appliquent (0.25%, 0.35%, 0.50%, 1%). Il faut donc détailler pour chaque taux le montant de la taxe correspondante et la base d'imposition.

Exemple :

DESIGNATION	QTE	UNITE	PRIX UNITAIRE	TOTAL
Réparation mécanique	4	Heure	6 000 F	24 000 F
Pièces changées sur le véhicule	2	Unité	5 000 F	10 000 F
			TOTAL HT	34 000 F
T.G.C sur	24 000 F	10 000 F	T.S.S (5%)	1 200 F
Taux	0.35%	1%	T.G.C	184 F
Soit	84 F	100 F	TOTAL A PAYER	35 384 F

Quelles sont les nouvelles mentions obligatoires de la facture avec la mise en place de la TGC ?

- Les entreprises qui sont dispensées de T.G.C n'ont pas à facturer de T.G.C en plus de la T.S.S. Il faut faire apparaître sur la facture la mention « **Franchise en base - T.G.C non applicable** »
- Le montant de la taxe à payer et pour chaque taux d'imposition, le total hors taxe et la taxe correspondante.
- Lorsque vous réalisez une opération pour des clients qui bénéficient de la procédure d'achat en franchise, c'est-à-dire que vous ne leur facturez pas de T.G.C* (secteur de l'agriculture, des mines, ...), la mention « **Opération réalisée en franchise de taxe conformément à l'article Lp. 506-2 Lp 506-3 du codes impôts** » doit être indiquée.
- Le cas échéant, la référence au fondement juridique de l'exonération de l'opération. Exemple pour les travaux de construction pour des logements sociaux : la mention « **Opération exonérée de TGC - article Lp. 488-5** ».
- Le cas échéant, **la mention de l'option pour les débits prévue à l'article Lp.500-2.**
- Lorsque vous réalisez une opération qui fait l'objet d'une taxation sur la marge, la mention de ce régime particulier doit être indiquée.

* vous devez obtenir une attestation certifiant la non facturation de la T.G.C par votre client. Cette attestation doit être soigneusement conservée.

+ d'infos :

RDV sur le site www.tgc.nc
et sur www.cma.nc rubrique TGC.
N'oubliez pas que la CMA-NC est là pour vous accompagner.
Des formations gratuites sur la TGC sont toujours dispensées au Siège et dans toutes les antennes.



La Banque de Nouvelle-Calédonie et la Chambre de métiers et de l'artisanat scellent leur confiance mutuelle

Une convention de partenariat a été conclue, le 28 février dernier, entre la Chambre de métiers et de l'artisanat et la Banque de Nouvelle-Calédonie. Ce partenariat, qui s'inscrit dans la stratégie du Schéma Directeur de l'Artisanat 2015-2019, vise à accompagner le développement économique des entreprises artisanales par l'amélioration de la qualité de la relation banque-artisan.

Dans un contexte économique en mutation et devant la complexité croissante de l'environnement juridique et réglementaire, la Banque de Nouvelle-Calédonie et la CMA-NC ont décidé de mettre en œuvre un partenariat permettant d'apporter aux artisans un accompagnement personnalisé.

Pour la Banque de Nouvelle-Calédonie, l'objectif est de se familiariser avec l'offre de services de la Chambre consulaire afin de la promouvoir, mais aussi de personnaliser son offre pour la rendre plus accessible et plus adaptée aux besoins des artisans.

Pour la Chambre de métiers et de l'artisanat, les objectifs sont doubles : à la fois, la dynamisation de la compétitivité des entreprises artisanales en agissant en faveur de leur financement, et une meilleure prise en compte des spécificités de l'artisanat pour un accompagnement adapté des entreprises dans les moments clés de leur existence.



Le Directeur général délégué Didier BRUGUET pour la BNC, et le président Daniel VIRAMOUTOUSSAMY pour la CMA-NC scellent leur partenariat avec la signature d'une convention.

3 questions à Didier BRUGUET Directeur Général délégué de la BNC



Qu'est-ce qui a amené la BNC à signer un partenariat avec la CMA-NC ?

L'accompagnement des entreprises locales fait partie de l'ADN de la Banque de Nouvelle-Calédonie et de ses collaborateurs. Nous nous sentons investis dans cette mission.

Composé essentiellement de petites entreprises, le secteur de l'artisanat est en fait un **acteur majeur de l'économie** calédonienne. Les artisans jouent un rôle primordial de proximité en faveur des clients du territoire. Les valeurs qui sont portées par la CMA-NC sont très proches de celles que nous portons, d'où l'idée de ce partenariat qui nous est apparu comme une évidence !

Quels services spécifiques la BNC prévoit-elle de mettre en place à destination de la clientèle artisanale ?

La Banque de Nouvelle-Calédonie s'est engagée à proposer et développer une offre commerciale adaptée avec notamment des

conditions spécifiques.

Sans entrer dans le détail, l'offre prévoit des packages qui répondent aux différents besoins des artisans de tous les secteurs, qu'ils soient dans le bâtiment, dans les métiers de bouche ou encore dans les services.

Par ailleurs, des conditions tarifaires spéciales seront accordées à toute entreprise artisanale. Mais au-delà des aspects tarifaires, ce que nous souhaitons développer à l'occasion de ce partenariat repose sur une **meilleure compréhension des spécificités de vos métiers**. Mieux comprendre les artisans pour mieux les conseiller et ainsi mieux les servir.

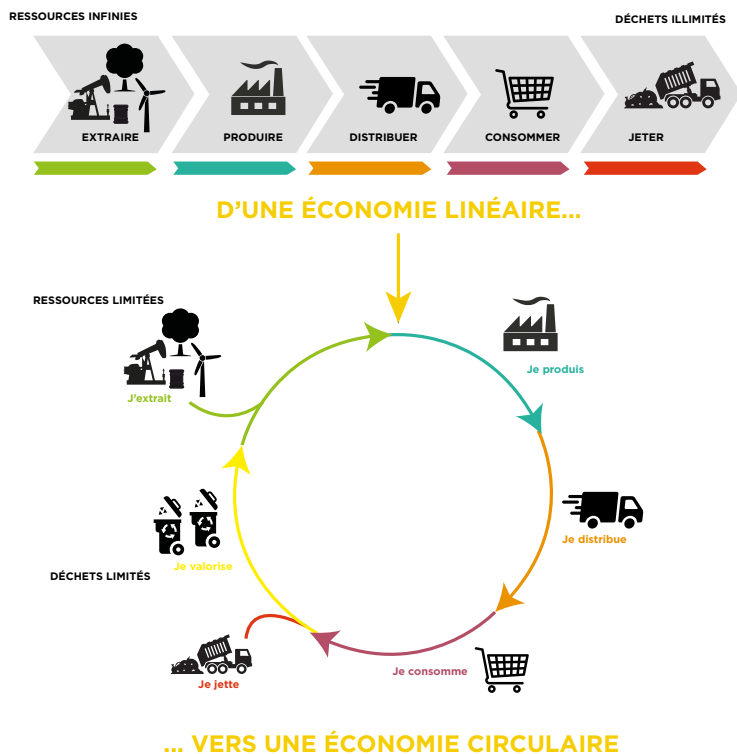
En quoi pensez-vous que ce partenariat peut contribuer à améliorer la relation banque-artisan ?

Améliorer la relation banque-artisan passe, selon nous, par un **dialogue franc et direct**. Nous savons que l'artisan est souvent un homme ou une femme seul(e) qui peut avoir besoin de partenaires à ses côtés. Nous souhaitons que chaque artisan considère cet engagement comme une véritable opportunité ! Force est de constater qu'aujourd'hui, les entreprises artisanales n'ont pas systématiquement recours aux conseils et services des banques. Une porte leur est désormais ouverte, celle de la Banque de Nouvelle-Calédonie !

Santé/Sécurité/Environnement

Label « Economie Circulaire » Édition 2018 : à vos projets !

L'ADEME, en lien avec le gouvernement, les provinces et les Chambres consulaires, renouvelle cette année l'opération d'appel à projets label « Economie circulaire ». L'objectif : encourager les organisations calédonniennes (entreprises, associations et collectivités) à promouvoir l'économie circulaire dans leur activité.



D'une économie linéaire vers une économie circulaire

Le modèle actuel d'économie dite linéaire consiste principalement à extraire, produire, consommer et jeter. Ce dernier a atteint ses limites, les ressources n'étant pas inépuisables. Face à la nécessité d'optimiser les ressources et de limiter les déchets, un nouveau modèle s'impose, celui de l'économie circulaire.

L'économie circulaire est un système économique d'échange et de production dont l'objectif est de produire des biens et des services tout en limitant la consommation et le gaspillage des matières premières, d'eau et des sources d'énergie à tous les stades du cycle de vie.

C'est dans la perspective d'une optimisation de la consommation des ressources conciliant croissance, emploi local et diminution des impacts environnementaux, que les acteurs économiques calédonniens sont invités à reconsidérer les systèmes de production et de consommation.

Les lauréats de l'appel à projet économie circulaire 2016 :

Sur les douze candidats reçus, six projets innovants ont été labellisés « Economie circulaire », parmi lesquels figurent quatre entreprises artisanales :

- **Recy-Verre** qui transforme localement des déchets de verre en matière première valorisée, notamment pour le BTP

- **Ressac** qui fabrique des articles de maroquinerie à partir de déchets textiles (tels que des bâches de bateau, aile de kite...) évitant ainsi leur enfouissement et favorisant leur réutilisation en objets du quotidien
- **Métal'morphose** qui fabrique à Koumac des objets d'intérieur (mobiliers design, objets d'art, décoration intérieure, ornementation...), avec des matières premières puisées dans les déchets industriels métalliques
- **Eco-Recycle**, spécialiste de la réparation des déchets d'équipement électriques et électroniques (DEEE), qui par son activité limite le gaspillage en favorisant la réparation et l'utilisation de pièces détachées d'occasion, et en remettant sur le marché des appareils rénovés à des prix accessibles

Vous vous lancez dans un projet innovant, permettant de réduire votre impact sur l'environnement et d'optimiser l'utilisation des matières premières et de l'énergie ? Répondez à l'appel à projets Economie Circulaire 2018 pour booster votre activité et bénéficier vous aussi :

- d'un avis technique permettant d'envisager un accompagnement financier via les dispositifs d'aide existants sur le territoire
- d'une valorisation de votre initiative par le biais du label « Economie Circulaire »
- d'une communication autour de votre projet

Dates limites de dépôts des dossiers :

- Première session, le 2 mai 2018
- Deuxième session : le 02 octobre 2018

Pour tout savoir sur le règlement de cet appel à projets (type d'activités et de projets concernés, critères d'éligibilité...) et obtenir une aide au montage de votre dossier, n'hésitez pas à contacter votre conseiller développement durable à la CMA-NC Tél. 28.23.37 et reena.chooramun@cma.nc



+ d'infos :

Site de l'ADEME en Nouvelle-Calédonie :
www.nouvelle-calédonie.ademe.fr

La plate-forme de l'économie circulaire :
www.economiecirculaire.org

L'institut de l'économie circulaire :
www.institut-economie-circulaire.fr

Savoir-Faire

Artisan 2.0

Parcours

Depuis tout petit, Jérémy Lemaître s'intéresse à l'informatique et à l'électronique. Enfant, il démontait ses voitures télécommandées. Une curiosité accentuée par les prédispositions de sa génération dite Z, née depuis 1995, qui a grandi avec les smartphones et les réseaux sociaux. « *Je suis autodidacte, je me suis notamment formé par des cours en ligne*, explique Jérémy qui regrette d'avoir été orienté vers un BEP hôtellerie restauration, alors qu'il espérait intégrer une formation en électronique. Mais ce n'était que partie remise. « *J'ai abandonné en 1^{ère} année de Bac pro hôtellerie restauration au lycée Escoffier. J'ai travaillé quelques mois dans ce secteur avant de reprendre mes études avec le GRETA. J'ai passé un BAC pro électrotechnique en accéléré sur 1 an et demi au lieu de 3 ans* ». Son diplôme en poche, le jeune homme s'engage finalement comme volontaire des armées. Il exerce un peu plus d'un an le métier de marin-pompier sur la base Chaleix, avant de revenir dans le monde civil. « *J'ai cherché du travail, mais je n'ai pas trouvé, j'ai donc décidé de monter ma propre entreprise, Repairphone* ».

À 21 ans, Jérémy Lemaître créé Repairphone, une entreprise de réparation de téléphones mobiles, de tablettes, de matériel informatique et de consoles de jeux. Un an et demi après, son activité florissante lui permet d'accueillir un stagiaire et d'embaucher prochainement un apprenti.

Les techniciens en téléphonie et informatique font partie des multiples métiers qui ont fait leur apparition avec le boom du secteur informatique et du secteur dit « gris » (téléphonie, fax, imprimantes...) portés par l'évolution numérique. Des professions promises à un bel avenir au regard du développement de l'économie circulaire.

« *J'ai commencé mon activité en novembre 2016*, retrace Jérémy Lemaître, dans un conteneur aménagé à Ducos. *J'ai sollicité l'ADIE, l'association pour le droit à l'initiative économique, qui m'a octroyé un prêt d'1 million de francs CFP pour l'achat de stock et de matériel, contre un bilan prévisionnel. Très rapidement, j'ai déménagé dans un local au centre-ville. J'ai créé une page Facebook et fait beaucoup de publicité à travers elle, cela a fonctionné tout de suite ! Mes premières réparations étaient essentiellement sur des smartphones, puis j'ai eu de la demande pour des tablettes, de l'informatique et des consoles. J'ai élargi au fur et à mesure mes prestations. Aujourd'hui, les particuliers représentent 80% de mon activité et les professionnels 20%, via les SAV de magasins.* »



Jérémy Lemaître,
technicien téléphonique et informatique

Contre paiement des frais de port, Jérémy Lemaître renvoie ses déchets électroniques à ses fournisseurs en Chine où ils sont reconditionnés.

Pour le technicien, ce métier exige trois qualités essentielles, « *du sérieux, de la minutie et beaucoup de patience...* ». Etablir des diagnostics de pannes nécessite réflexion et les interventions sur des composants miniatures demandent beaucoup de méticulosité.

« *La plupart des réparations consistent à remplacer des écrans cassés, des batteries, des connecteurs de charge, des prise jack, à intervenir sur des appareils photos défectueux, des appareils tombés dans l'eau, ce qui engendre l'oxydation de certaines pièces, mais aussi à réinstaller des logiciels suite à des bugs. Ce sont des réparations récurrentes mais sur des appareils différents, il faut donc connaître les différents protocoles de démontage et de remontage selon les modèles* », explique Jérémy qui a passé dernièrement les certifications Apple pour rester à la page. « *J'aime tout dans mon métier, le contact avec les clients, le travail en atelier et le fait de continuer d'apprendre avec l'évolution des technologies.* »

Peu de temps après le lancement de son activité, le chiffre d'affaires dépasse ses espérances. « *En moins de 6 mois, j'ai atteint le chiffre d'affaires prévisionnel de l'année !* ». Une croissance qui lui vaut d'être récompensé en février dernier du trophée CREADIE, parrainé par la BCI, dans la catégorie développement économique local, doté d'un chèque de 120 000 F. La couverture médiatique qui s'ensuit lui est bénéfique, « *le nombre d'entrée de matériel s'est multiplié par 2 voire par 3 !* ». L'entreprise, qui est passée depuis en SARL, accueillera en juin un stagiaire en école d'ingénieur en électronique. Jérémy prévoit également de recruter dans l'année un apprenti pour la partie vente et marketing et déménagera début mai dans des locaux flambants neufs et aux normes à Koutio.

Repairphone Tél. 28 30 20 page Facebook : Repairphonenc

Savoir-Faire

Quand les murs prennent vie

Parcours

Avec un père artisan dans le bâtiment et une mère bricoleuse, Charlotte et Géraldine Fonck ont toujours baigné dans les activités manuelles. Après un bac général, Charlotte se dirige vers une école de décoration intérieure à Rennes où elle s'initie durant une année à la peinture mais aussi à l'architecture, au dessin, à la couture et à la tapisserie d'ameublement, avant de s'orienter vers une formation de peintre décorateur à Nantes. Elle s'installe à son compte à Quimperlé et travaille régulièrement avec une autre professionnelle sur des chantiers de rénovation. Six ans plus tard, la jeune femme suit son compagnon en Nouvelle-Calédonie, travaille quelques mois pour le compte d'une entreprise en bâtiment, avant de se lancer en indépendante en 2011. Sa sœur Géraldine, titulaire d'un CAP signalétique enseigne et décor et d'un brevet des métiers d'arts en décors peints, la rejoint deux ans plus tard.

Expertes en enduits décoratifs, patines et béton ciré, les sœurs Fonck maîtrisent aussi l'art du trompe l'œil et les effets de matières - faux bois, pierre, métal, marbres - à s'y méprendre. Un savoir-faire aussi technique qu'artistique.

La peinture décorative puise ses origines à travers l'histoire de l'art pariétal des grottes préhistoriques, en passant par les peintures à caractère sacré des tombeaux égyptiens, des temples incas ou des églises, aux murs et plafonds peints des châteaux, des hôtels particuliers luxueux jusqu'aux décors de théâtre.

Charlotte et sa sœur Géraldine travaillent principalement pour des particuliers, qui représentent 80% de leur clientèle, « *le bouche-à-oreille fonctionne bien, de même que notre page Facebook sur laquelle nous publions des images et vidéos de nos créations et les salons Bât expo et Habitat Décoration auxquels nous participons chaque année* ».

Cependant, c'est surtout leurs réalisations dans les lieux publics qui offrent une belle visibilité à leur savoir-faire. « *Nous avons peint le comptoir du Barista Café au centre-ville de Nouméa, en imitation rouille. Nous avons aussi réalisé un décor façon cabane de mineur en faux bois pour le musée de la mine de Thio. Nous collaborons régulièrement avec des architectes d'intérieur comme Stéphane Thomas de l'agence Vu du phare avec lequel nous avons travaillé sur différents projets : un enduit de terre avec une incrustation de bambous pour le gîte Nataiwatch à l'Île des pins, un revêtement en raphia pour l'office du tourisme, un décor peint pour la Maison de la famille... Nous avons aussi décroché des appels d'offres pour le Médipôle via le 1% artistique. Des projets qui nous ont donné une certaine crédibilité auprès de nos clients* ».

Le duo a ainsi peint des décors sur plusieurs murs de l'hôpital comme l'accueil du service de radiothérapie, le bloc obstétrical, un lieu sen-



Charlotte et Géraldine Fonck, peintres décoratrices

sible qui imposait une contrainte technique particulière, « *nous devons utiliser une peinture qui empêche le développement des bactéries en surface mais qui limitait du même coup l'usage de certaines couleurs* », ou encore la décoration des salles de recueil de l'aide médicale à la procréation, « *un lot qui comprenait des décors muraux et du mobilier, sur lequel nous avons répondu en groupement avec une art thérapeute* ».

Que ce soit pour les petits ou les grands projets, les sœurs Fonck mettent un point d'honneur à personnaliser leurs décors. « *Nous répondons à la demande du client. Parfois celle-ci est très précise, parfois moins* ». Les artisanes ont à leur disposition un panel de techniques, de matières et d'outils. « *Nous travaillons au pinceau, au rouleau, à la brosse et à l'éponge, avec diverses qualités de peinture (à l'huile, acrylique, pigments, chaux, argile...) en fonction des supports, des goûts du client, de l'endroit où se trouve le mur et du type de décor que l'on veut réaliser* ». « *Si par exemple, nous reproduisons une fresque Pompéienne, nous allons utiliser une technique particulière pour le côté vieilli, avec de l'enduit décoratif. Pour chaque chantier, nous présentons des échantillons de matières et proposons différents projets que l'on réajuste ensemble, avec nos clients, en fonction du budget, du lieu, des objets, du mobilier... Lors de la réalisation des décors, nous travaillons à partir d'une maquette dessinée et informatisée à l'échelle* ».

Parmi leurs dernières réalisations, une fresque pour l'accueil du Centre de Soins de Suite et de Réadaptation. Une surface de 45 m² représentant un paysage de rivière qui a demandé aux deux sœurs cinq semaines de travail. « *J'aime particulièrement les grands formats* », confie Charlotte qui espère un jour réaliser un trompe l'œil en milieu urbain, « *Avec Géraldine, on a déjà repéré quelques murs sur Nouméa...* ».

Retrouvez Charlotte et Géraldine Fonck au Jeudi du Centre Ville Artisanat d'Art le 19 avril place des Cocotiers à Nouméa.





Page Facebook :

Charlotte et Géraldine Fonck, Peintres décoratrices

DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose
des terrains :

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



Choisissez votre terrain
www.panda.nc



PANDA
PARC D'ACTIVITÉS



secal | 46 70 10

Le nouveau Crafter. Façonné par des pros pour des pros !



Trophées Argus
2018

Élu meilleur véhicule utilitaire

Réservez-le
dès aujourd'hui!



Nouveau Crafter, plus fort que fort !

Il y a une multitude de bonnes raisons d'opter pour le nouveau Crafter. Mais la première est sans doute qu'il a été désigné « *International Van of the Year 2017* » avant même sa commercialisation ! Le nouveau Crafter que nous avons créé est un utilitaire tout simplement révolutionnaire. Nous l'avons repensé de fond en comble afin qu'il puisse combler tous les besoins de nos clients en matière de transport tout en restant très économique. Le nouveau Crafter est notre réponse aux exigences et aux très diverses de ses utilisateurs. Nous avons voulu en faire le meilleur véhicule de sa catégorie.

De 11.5m³ à 16.3m³

Motorisations : 2.0L TDI 140ch Boîte Manuelle • Boîte Automatique • Traction ou 4motion

Modèles : Crafter Fourgon, Crafter Plateau et Crafter Bus 23 places.



Volkswagen