

info Métiers

DOSSIER :

2015-2019 : un plan d'action pour l'artisanat



ÇA VOUS CONCERNE

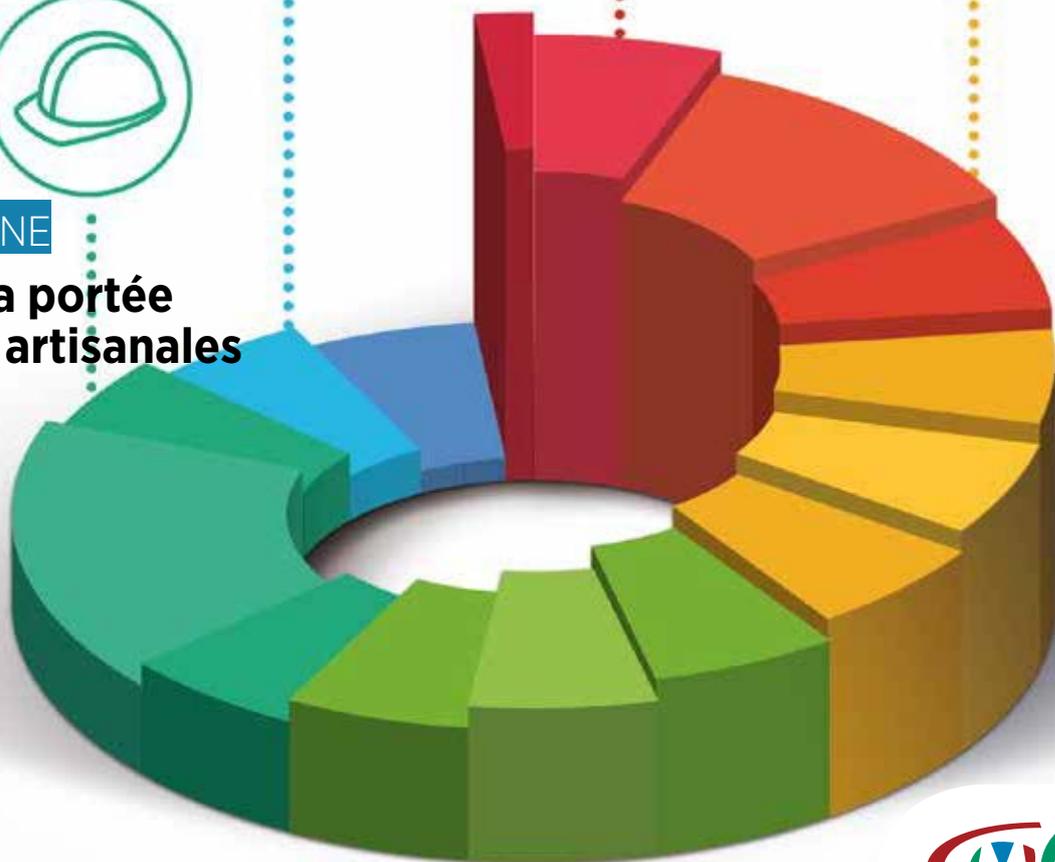
**L'innovation à la portée
des entreprises artisanales**

APPRENTISSAGE

**Coiffure
Une formation
au poil**

ENVIRONNEMENT

**Le traitement
des déchets
professionnels**



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

FOIRE DU PACIFIQUE

Les 17/18/19 et 20 septembre 2015

INVITÉ D'HONNEUR
Nouvelle-Zélande

Le
+ gros
événement
de l'année !

Nouveau :

A Boulari, au centre culturel du Mont-Dore

SOMMAIRE

4

ACTUS

14

FORMATION CMA
COMMUNICATION

16

APPRENTISSAGE
COIFFURE
UNE FORMATION AU POIL

18

INFORMATIQUE
ET INTERNET

21

BON À SAVOIR

- Et si on cassait les préjugés ?

34

ÇA VOUS CONCERNE

L'innovation à la portée
des entreprises artisanales

36

SANTÉ-SÉCURITÉ
ENVIRONNEMENT

Le traitement
des déchets professionnels

38

SAVOIR-FAIRE

- Retour à la terre
- Décapage écolo

41

ENTREPRISES À VENDRE

27

DOSSIER

2015-2019 :
un plan d'action pour l'artisanat



ÉDITO



Un plan d'action pour vous !

Je suis fier de vous présenter le plan d'action que vos élus de la CMA-NC ont élaboré pour le secteur artisanal. Je suis fier de vous présenter notre « *Schéma Directeur 2015-2019* ». Ainsi, ces prochaines années, nous nous attacherons particulièrement à développer l'attractivité des métiers manuels, à renforcer le poids économique du secteur, à dynamiser la compétitivité des entreprises et à les accompagner aux moments clés grâce à des dispositifs spécifiques.

Dans le dossier central de ce numéro, vous découvrirez donc en détail ces quatre axes de travail, déclinés en douze projets, eux-mêmes illustrés de pistes d'action. Ils ont été choisis pour porter haut et fort les valeurs de l'artisanat : esprit d'entreprendre, transmission entre générations, adaptation et inventivité, proximité.

Cette stratégie est le fruit d'un travail collaboratif et prospectif réalisé après consultation des partenaires, institutions de la Nouvelle-Calédonie, personnel et élus de la CMA-NC à l'écoute de vos besoins, au quotidien. Elle s'inscrit dans la continuité de la précédente, en prolongeant certaines actions que nous souhaitons voir aboutir : retraite des indépendants, réglementation de certaines professions, statuts pour les conjoints d'artisans... Elle permet également d'anticiper les évolutions de votre secteur des métiers à cinq ans, et de mener à bien de nouvelles orientations. C'est avec vous tous que nous pourrions atteindre ces objectifs. Pour que l'artisanat demeure la plus grande entreprise de Nouvelle-Calédonie !

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY
Président de la CMA-NC



Salons à la Maison des artisans

Entrée libre et gratuite

5^e Salon de la mer et du bateau

● Du vendredi 4 au dimanche 6 septembre

3^e Forum de l'immobilier

● Du vendredi 11 au samedi 12 septembre

25^e Salon Bât Expo

● Du jeudi 1^{er} au dimanche 4 octobre

Floralies 2015 : un jardin dans la ville

● Du vendredi 23 au dimanche 25 octobre

Visites au Centre de formation de l'artisanat



Le président de la Chambre de métiers et de l'artisanat, Daniel VIRAMOUTOUSSAMY, entouré des élus de la CMA-NC, a présenté en juin les nouveaux aménagements du Centre de formation de l'artisanat aux élus du Congrès, en présence du président de l'Institution Gaël YANNO, accompagné d'une délégation. Ils ont également rencontré les apprentis et formateurs avec lesquels ils ont échangé sur la formation par alternance et leur cadre de travail. Vice-rectorat, MEDEF, IDC-NC, DTE, SMSP Nickel Mining Company etc... Nombre de **partenaires institutionnels et de journalistes** ont également pu visiter les installations neuves et découvrir la nouvelle identité visuelle du Centre. Des visites importantes pour la CMA-NC, qui ont permis de présenter l'outil unique qu'est le CFA en Nouvelle-Calédonie, et de réaffirmer son engagement en matière de formation professionnelle continue et d'apprentissage.

Apprentissage : vers une réforme

Les discussions autour du projet de réforme de l'alternance se poursuivent au Gouvernement. Institutions, chambres consulaires, partenaires sociaux et organismes de formation se sont réunis pour dresser un état des lieux du dispositif calédonien actuel et définir les enjeux de cette réforme ambitieuse qui devrait voir le jour d'ici 2017. Des groupes de travail se sont ainsi constitués autour de 6 thématiques : le contrat unique d'alternance, le financement des filières de formation, les aides aux entreprises, l'amélioration de la performance pédagogique, les facteurs (hors temps de formation) favorisant la réussite et les obligations des Centres de formation. La Chambre de métiers et de l'artisanat et son CFA sont étroitement associés à ces réflexions qui visent à **améliorer le système de l'alternance** afin qu'il soit à la hauteur des défis économiques et sociétaux de la Nouvelle-Calédonie.

1^{ère} journée de la médiation



Arnaud STIMEC

Dans la sphère professionnelle, la médiation permet de **régler à l'amiable des conflits** entre associés, employés, collègues, fournisseurs, clients... La 1^{ère} édition de la journée de la médiation, organisée par les médiateurs de Nouvelle-Calédonie, aura lieu le jeudi 6 août 2015 dans la salle Venezia du Nouvata Parc à partir de 7h30. Cette journée permettra de présenter la médiation et ses différents champs d'application au niveau local et national. Des rencontres avec des médiateurs seront proposées l'après-midi et une conférence sur « La médiation, entre le droit et la vie en société » se tiendra à partir de 18h à l'Université de la Nouvelle-Calédonie, en présence d'Arnaud Stimec, professeur des Universités, médiateur, consultant, formateur et auteur d'ouvrages et publications sur le sujet. Entrée libre et ouverte à tous.

Pour tout renseignement : Tél. : 76 48 19 / 76 28 64.

SPI à Lifou



7 artisans de Lifou ont participé en juillet au Stage Préparatoire à l'Installation (SPI) organisé par la CMA-NC à la Case de l'entreprise, à Wé. Ce stage de deux jours est proposé lors de l'immatriculation de l'entreprise à tout nouvel artisan, quel que soit son statut juridique. Objectif : **prendre la mesure du métier de chef d'entreprise**, être informés des obligations sociales, fiscales, administratives et réglementaires relatives à son activité économique, et enfin identifier les services, outils, et interlocuteurs incontournables lors de l'installation à son compte. Concret et favorisant l'échange, le SPI à Lifou a réuni de nouveaux artisans qui débutent leur activité dans des métiers aussi divers que le nettoyage de locaux, la préparation de plats alimentaires, le terrassement, l'électricité, le dépannage automobile, et la mécanique.

+ d'infos :
conseillers économiques de la CMA
Tél : 28 23 37 ou sur www.cma.nc

Côte Est : formation d'artisans

La CMA-NC, en partenariat avec la province Nord, lance une action de professionnalisation des artisans du bâtiment des communes de Poindimié, Houaïlou, Ponérihouen, Touho et Hienghène. Cette action permettra à un groupe de 12 artisans en activité depuis au moins 2 ans de bénéficier d'un cycle de formation en gestion, techniques du bâtiment, calcul de prix ou encore métré, sur une année, ainsi que d'un accompagnement individualisé sur l'organisation et la gestion quotidienne de l'entreprise. Des réunions d'information sur les sujets liés au bâtiment seront également organisées à l'antenne CMA de Poindimié. Un courrier sera envoyé prochainement aux artisans du bâtiment de ces cinq communes afin que les volontaires puissent se faire connaître pour intégrer ce groupe. Les artisans intéressés peuvent d'ores et déjà contacter Audrey Poabaty au 42 74 82 ou la rencontrer directement à l'antenne CMA de Poindimié.

L'artisanat associé aux travaux sur la compétitivité des filières

Suite à la signature de l'agenda économique, fiscal et social partagé, instituant des réformes à mettre en œuvre dans le but de renforcer la compétitivité de l'économie calédonienne, le Gouvernement a lancé des travaux sur la compétitivité dans quatre filières : **l'agroalimentaire, les produits de grande consommation, l'automobile et les transports, et la construction et le logement.**

L'objectif de ces travaux est d'identifier des leviers d'action, tels que l'évolution de la réglementation, l'amélioration de la productivité du travail, la formation professionnelle, l'adaptation au marché ou encore l'innovation, visant à améliorer la compétitivité des filières. La finalité étant de lutter contre la vie chère et de renforcer le pouvoir d'achat des Calédoniens.

Les entreprises artisanales sont présentes dans ces 4 filières, et plus particulièrement dans la filière automobile et celle de la construction, où elles occupent une place importante.

Comme toute autre entreprise, elles doivent elles aussi prendre en compte les enjeux de compétitivité pour s'adapter au mieux à la conjoncture et pérenniser leur activité. Il est donc important qu'elles soient associées à ces travaux pour approfondir la réflexion sur les problématiques rencontrées par les très petites entreprises, tout en ayant à cœur de préserver les activités et le commerce de proximité, atouts forts de l'artisanat. Les élus artisans et organisations patronales participeront donc aux échanges organisés par le Gouvernement sur ce thème, pour représenter aux mieux les intérêts et réalités des entreprises artisanales.



dernières places à saisir!

Les dernières places sont à pourvoir dans le hall dédié aux artisans de la Foire du Pacifique qui se déroulera du jeudi 17 septembre au dimanche 20 septembre 2015 au centre culturel de Boulari. En tant qu'artisans vous bénéficiez d'un tarif réduit de 40 % pour la location de stands de 7 m², soit 66 000F.

Inscriptions : Rezomédias.
Tél. : 28 63 01 / 77 19 72 / 95 98 79
ou rezomadias@gmail.com

Spécial Nord : un pack pour sécuriser le début d'activité

Les créateurs d'une entreprise artisanale en province Nord bénéficient d'une offre de service exclusive, grâce au partenariat noué entre la CMA-NC et l'institution provinciale. Objectif : renforcer les connaissances et compétences des porteurs de projets, et les accompagner dès leurs premiers pas en tant que chef d'entreprise, pour leur garantir toutes les chances de succès. Ainsi, outre le stage préparatoire à l'installation (SPI), inclus dans les frais d'inscription à la CMA-NC, les nouveaux artisans bénéficient désormais d'un dispositif de prestations complémentaires, qui sécurise leur démarrage d'activité. Sans surcoût, ils se verront proposer en plus du SPI :

- un stage de gestion,
- un stage devis-facture,
- les logiciels EUREKA associés à ces deux formations,
- ainsi qu'un accompagnement sur-mesure à la création d'entreprise avec un conseiller.

Seule condition pour bénéficier de ce « Pack » : l'engagement de l'artisan à suivre l'ensemble du parcours, formalisé par la signature d'une convention avec la CMA-NC.

Attention : nombre de places limité !

- Coût du dispositif pour l'artisan : 6 000 CFP (dont formalités d'inscription Répertoire des métiers - RIDET - patente) sur un total de 50 000 CFP pris en charge par la Province Nord.

Pour bénéficier de ce dispositif :

antenne CMA de Koné Tél : 47 30 14 et kone@cma.nc,
antenne CMA de Koumac Tél : 47 68 56 et koumac@cma.nc,
antenne CMA de Poindimié Tél : 42 74 82 et poindimie@cma.nc



Marché de l'Anse Vata : des places pour les artisans



L'Association Loi 1901 Pacific Market, regroupe actuellement une cinquantaine d'adhérents, dont seulement 10 % d'artisans. Le président de l'association lance donc un **appel à adhésion pour les artisans** qui souhaitent exposer leur production locale. Le Pacific Market installe une quarantaine de stands le second mercredi de chaque mois sous les farés de l'Anse Vata et propose une thématique d'animation différente pour le plus grand plaisir des visiteurs. Les prochains rendez-vous sont prévus le 12 août et le 9 septembre. La clôture des inscriptions a lieu une semaine avant l'événement. Vous souhaitez adhérer ? Il vous faudra fournir un n° RIDET et une assurance responsabilité civile. Le droit d'entrée dans l'association est de 3 000 F et les frais d'adhésion annuels de 5 000 F. Le stand coûte 4 250 F par événement.

+ d'infos :

**René MAINTENAY, président de l'association PACIFIC MARKET,
BP 12841 98802 NOUMEA cedex**

E-mail : pacific.market.noumea@gmail.com - Tél : 77 38 61

Les apprentis coiffent les Miss

Quatre apprentis du Centre de formation de l'artisanat viendront en renfort de l'American Crew pour coiffer les miss Nouvelle-Calédonie lors de l'élection du samedi 22 août 2015. Ces quatre jeunes méritants ont été choisis parmi 14 candidats volontaires de CAP et BP, lors d'un concours organisé fin juillet. Les finalistes ont été sélectionnés sur deux épreuves : coiffure brushing cheveux longs (à réaliser en 1h maximum) et chignon (en 30 mn maximum). Ils étaient évalués sur leur rapidité d'exécution et sur leur capacité à reproduire un modèle à l'identique.



Qui sont **les artisans d'art calédoniens**?

Où exercent-ils ? Dans quelles conditions ? Que produisent-ils ? Quelles problématiques rencontrent-ils ? C'est pour mieux cerner ce secteur d'activité que la CMA-NC démarre un état des lieux auprès des acteurs de l'artisanat d'art. L'objectif de ce diagnostic est de pouvoir, à terme, mettre en place un accompagnement spécifique pour ces chefs d'entreprise, en prenant en compte les spécificités de leur activité, entre artisanat et création artistique. Il s'agit également de **valoriser les métiers d'art** et la production locale. Aujourd'hui, les acteurs sont multiples et pas toujours identifiés, leur production variée et les réseaux de distribution peu structurés. Le développement et la reconnaissance de ce secteur passent donc par l'identification de ses problématiques : réglementation, frein à l'export, accès au marché, transmission de savoir-faire... Estelle DELAMARE, animatrice artisanat d'art au sein de la CMA-NC, est actuellement à pied d'œuvre pour effectuer ce diagnostic.

+ d'infos :

Estelle DELAMARE Tél : 28 23 37 et estelle.delamare@cma.nc



Participez au concours « **Florilège des enseignes calédoniennes** »

Ce concours récompense les artisans et commerçants qui ont su créer une enseigne originale dont le nom est en adéquation avec leur activité. Les Calédoniens sont sollicités pour sélectionner et photographier les enseignes de leur choix, les artisans et commerçants pouvant également participer au concours de leur propre fait. Pour être sélectionnées, les enseignes fixes ou mobiles doivent impérativement être rédigées en français ou en langues océaniques du pays, sans utilisation de mots étrangers ni d'anglicisme, et posséder un nom porteur de sens. Les photos des enseignes doivent être envoyées d'ici le 15 septembre, en précisant leur localisation, ainsi que le type d'activité correspondante, soit par courrier à l'Alliance Champlain - BP 8133 - 98807 Nouméa, soit par courriel à alliance.champlain@offratel.nc

Le jury du concours, composé de membres de l'Alliance Champlain, de la CCI et de la CMA-NC, distinguera les 3 meilleures enseignes, qui seront valorisées dans les médias. Les résultats seront proclamés au mois d'octobre.

+ d'infos :

Alliance Champlain - Tél. 24 11 59

NOUVEAU : **formalités sociétés auprès de la CMA-NC**

Les Chambres consulaires s'organisent actuellement afin de proposer prochainement à leurs ressortissants les formalités du Registre du Commerce et des Sociétés, directement dans leurs locaux (RCS). Ainsi les sociétés à caractère artisanal pourront désormais s'adresser uniquement à la Chambre de métiers et de l'artisanat pour toutes leurs formalités : immatriculation, modification, transfert, et radiation. Plus besoin de se déplacer à la CCI, au tribunal de commerce, ou bien auprès de la DAE ! Les formalités d'entreprise sont centralisées à la CMA-NC pour toutes les activités artisanales, quel que soit le statut juridique de l'entreprise. Un changement qui clarifie le rôle de chaque Chambre consulaire auprès de ses ressortissants, permet de simplifier les démarches des chefs d'entreprises, et leur fait gagner un temps précieux.

+ d'infos :

Armanda ABDELKADER

Tél : 28 23 37 et repertoire@cma.nc

Vos rendez-vous en août et septembre

Permanences Médiation

Un différend avec un client ou un fournisseur ? Une mésentente avec un associé ? Un conflit avec un salarié ? Notre partenaire Orase, expert dans l'amélioration des relations humaines au sein des entreprises, vous propose des permanences gratuites :

À la CMA à Nouméa, de 12h00 à 13h30 :

- Mardi 18 août 2015
- Mardi 22 septembre 2015

En province Nord, de 12h00 à 13h30 :

- Jeudi 20 août 2015 à Koné à la CCI
- Mercredi 23 septembre 2015 à la CMA de Poindimié

+ 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 de Koné de 16h30 à 17h30

Contact Tél. 47 30 14

- Jeudi 17 septembre

En province Sud, au Centre de formation de l'artisanat, à Nouville de 17h15 à 18h15

Contact Tél. 25 97 40

- Mardi 15 septembre

Matinées de la prévention : calendrier 2015 :

- Thème : Évaluation des risques professionnels
- Lieu : Centre administratif de la Province Sud à Nouméa
- Horaires : 7h30/11h30
- Date : 19 août 2015

Contact DTE : isabelle.verlaguet@gouv.nc



Faites connaître votre valeur !



Vous souhaitez faire savoir aux consommateurs qu'ils s'adressent à un professionnel compétent, pouvant justifier d'un savoir-faire reconnu ? Vous voulez faire la différence sur votre marché ? Vous démarquer de vos concurrents ? Demandez le Titre d'Artisan en son métier, ou le Titre de Maître Artisan en son métier !

● Pourquoi ?

Les Titres d' « Artisan en son métier » et de « Maître Artisan en son métier » sont des appellations reconnues au niveau national. En Nouvelle-Calédonie, elles sont également déposées et protégées (article 13 de la délibération n°564). Ainsi, « Nul ne peut utiliser pour dénommer, désigner ou qualifier son entreprise ou son activité une expression dans laquelle entre le mot « artisan » ou ses dérivés s'il ne possède le Titre d'Artisan ou de Maître Artisan(...) ». Ceux-ci reconnaissent la formation et la qualification professionnelle, ainsi que la bonne pratique du métier ou d'une expérience acquise sur plusieurs années. Ils sont des gages de confiance pour vos partenaires (financements, appel d'offres...). Ce sont également des outils de promotion qui vous permettent d'affirmer votre identité artisanale, de valoriser votre savoir-faire, et de renforcer votre relation-client.

● Pour qui ?

Tout artisan exerçant à son compte en Nouvelle-Calédonie depuis plus de deux ans, et qui justifie d'une expérience et/ou diplômes directement en lien avec le métier exercé, peut faire sa demande de Titre auprès de la CMA-NC. La formation professionnelle continue, l'engagement en tant que Maître d'apprentissage ou jury d'examen sont également pris en compte.

● Comment ?

Vous pouvez retirer un dossier de demande auprès du Répertoire des métiers de la CMA-NC, accompagné des justificatifs concernant vos expériences et vos diplômes. La Commission des qualifications de la CMA-NC examinera votre dossier et attribuera le Titre. Une fois obtenu, vous pourrez bénéficier du droit d'utilisation du logo et des outils de communication associés, et ainsi afficher vos compétences techniques.

+ d'infos et demande de dossier :

Répertoire des métiers de la CMA-NC

Dorine BOCAHUT- Tél : 28 23 37,

et auprès de antennes de Koné, Koumac, Poindimié et La Foa.



CONVENTION PRO BCI, SERVICE COMPRIS !

Tous les services utiles à la gestion de **votre compte professionnel** regroupés dans **une convention souple et pratique.**



Compte à vue



Carte bancaire



Banque en ligne



Autorisation de
découvert

+ d'info au **256 990**

coût d'un appel local

► www.bci.nc



Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

Artisans du Nord participez au **PACK PRO BÂTIMENT** et bénéficiez d'avantages concrets!

Créateurs d'entreprise, artisans du gros œuvre, second œuvre et métiers de la finition, le PACK PRO BÂTIMENT est une véritable boîte à outils qui vous donne les clés pour réussir ! Le PACK PRO BÂTIMENT, c'est 4 rendez-vous d'1h30, organisés sur l'ensemble du Territoire. Lors de chaque session collective, un agent économique vous présente une des étapes de votre activité professionnelle.

RDV 1 : Démarrer en toute sécurité : les indispensables à connaître en tant que chef d'entreprise

- Couverture maladie et accident du travail
- Faux patenté : quels sont les pièges à éviter ?
- Votre sécurité sur un chantier
- Responsabilité civile professionnelle
- Assurance décennale
- Qualité : respect des normes / réglementations...

KONE	03 septembre 2015	de 16h00 à 17h30
POINDIMIE	07 septembre 2015	de 8h00 à 9h30
KOUMAC	07 septembre 2015	de 16h00 à 17h30

RDV 2 : Décrocher des marchés : les incontournables pour répondre aux besoins du marché

- Différences entre marchés publics et privés, clients particuliers, professionnels, et institutionnels
- Appels d'offres publics : où les consulter, comment les décrypter ?
- Consultations privées et publiques : comment sont-elles constituées ?
- Répondre seul ou en groupement ?
- Différents types de contrats (sous-traitance, etc...)

POINDIMIE	08 septembre 2015	de 7h30 à 9h00
KONE	09 septembre 2015	de 7h30 à 9h00
KOUMAC	10 septembre 2015	de 7h30 à 9h00

RDV 3 : Réaliser le bon devis : l'essentiel pour fixer votre « juste prix »

- Comment bien composer votre prix
- Méthode de calcul de votre prix unitaire (temps d'exécution à l'unité, coût horaire...)
- Devis et factures : élaborer des documents conformes à la réglementation...

POINDIMIE	14 septembre 2015	de 8h00 à 9h30
KOUMAC	17 septembre 2015	de 14h00 à 15h30
KONE	17 septembre 2015	de 16h00 à 17h30

RDV 4 : Optimiser mon intervention sur un chantier : un focus sur les relations avant, pendant et après travaux

- Rôles et responsabilités de chacun, du maître d'ouvrage aux sous-traitants
- Déterminer votre rôle et votre niveau de responsabilité
- Réglementations et démarches administratives : coupure électrique, occupation de voirie
- Gestion des déchets, évaluation des risques professionnels (EvRP), coordination de chantier...

POINDIMIE	08 septembre 2015	de 9h00 à 10h30
KONE	09 septembre 2015	de 9h00 à 10h30
KOUMAC	10 septembre 2015	de 9h00 à 10h30

Des avantages exclusifs auprès de fournisseurs spécialisés :

En suivant au moins 3 des 4 rendez-vous proposés, vous obtenez la carte PACK PRO BÂTIMENT qui vous permet de bénéficier d'avantages exclusifs auprès de fournisseurs spécialisés en bâtiment : GEDIMAT, MARCONNET, LA SEIGNEURIE, SPOT, DCSM, LA PLOMBERIE DE NOUMEA et LA MAISON DE LA SECURITÉ.

+ d'infos : www.cma.nc.

Inscriptions : Tél. 28 23 37 - eco@cma.nc

ROBUSTESSE - FIABILITE - PERFORMANCE

ISUZU OFFRES PROS



EN STOCK

EN STOCK

**ISUZU
TRUCK 3,5T**

AU PRIX EXCEPTIONNEL DE

3 995 000 FHTGI*

NOUVEAU ISUZU D-MAX
DISPONIBLE EN SIMPLE OU DOUBLE CABINE

AU PRIX DE

2 795 000 FHTGI*

**ISUZU
TRUCK 8T**

AU PRIX EXCEPTIONNEL DE

5 795 000 FHTGI*

VÉNÉRÉ

POUR SA FIABILITE ET SA ROBUSTESSE



**BT 50
CLASSIQUE**



Parking Hickson

Magenta : 24 39 20

Vallée du Tir : 24 39 30



2 345 000 F*

4x4 - Double cabine

Protège benne offert

Yellow box - Photo non contractuelle - * Prix à partir de. Voir conditions de reprise en concession.

FORMATION CMA

• ADMINISTRATION/GESTION

● GESTION 1

À Koné : 10 au 11 août

À Poindimié : 12 au 13 août

À La Foa : 03 au 04 septembre

À Bourail : 10 au 11 septembre

À Nouméa : 21 au 22 septembre

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.

● DEVIS FACTURES EUREKA

À Poindimié : 14 août

À Nouméa : 18 septembre

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.

● APPELS D'OFFRES

À Koumac : 01 au 02 septembre

2 jours soit 14 heures - tarif : 33 000 Cfp

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

● CALCUL DE PRIX

À Nouméa : 17 au 18 août

2 jours soit 14 heures - tarif : 15 000 Cfp

Pour acquérir ou approfondir la méthode de calcul de prix, pour obtenir le juste prix et savoir sur quelles bases calculer ses prix en prenant en compte les éléments décisifs : le temps d'exécution, le coût de la main d'œuvre, le coût des fournitures.

● GESTION DU PERSONNEL

À Koumac : 01 au 02 octobre

À Nouméa : 12 au 13 octobre

2 jours soit 14 heures - tarif : 31 000 Cfp

Pour connaître les sources du droit du travail et les obligations sociales de l'employeur. Pour être capable d'établir un bulletin de paye à partir d'éléments variables simples.

● MAITRE D'APPRENTISSAGE

À Poindimié : 05 au 06 octobre

À Koné : 12 au 13 octobre

2 jours soit 14 heures – tarif : 15 000 Cfp

Pour mieux connaître le statut de l'apprenti et optimiser la formation de l'apprenti pendant son cursus scolaire.

● INTERNET ET MESSAGERIE POUR DEBUTANT

À Nouméa : 01 au 02 septembre

À Koumac : 14 au 15 septembre

2 jours soit 14 heures - tarif : 31 000 Cfp

Pour utiliser les ressources d'Internet au quotidien et faciliter ses recherches. Pour configurer puis envoyer et recevoir des messages électroniques.

● INITIATION INFORMATIQUE

À Koumac : 16 septembre

À Nouméa : 28 septembre

2 jours soit 16 heures – tarif : nous consulter

Pour se familiariser avec l'outil informatique Pour découvrir le WEB et WORD

● CREER LA PAGE FACEBOOK DE VOTRE ENTREPRISE

À Koumac : 17 septembre

À Nouméa : 14 octobre

1 jour soit 08 heures – tarif : 18 000 Cfp

Pour apprendre à créer une page Facebook professionnelle, la configurer et la mettre à jour.

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 Maxime Fabre, **25 97 40**

Pour une formation en province Nord et dans les îles Loyauté : contactez Romain Agosti, Antenne CMA Koné : **47 30 14**

● Consultez toute l'année le planning des formations en ligne ! Rendez-vous sur www.cma.nc

● AMELIORER SA VISIBILITE SUR FACEBOOK

À Nouméa : 20 août

À Koumac : 18 septembre

1 jour soit 08 heures - tarif : 18 000 Cfp

Pour cibler son message et adopter le ton juste. Améliorer sa visibilité sur le réseau social et maîtriser le mode de fonctionnement, les outils et les spécificités du réseau social.

● CREATION DE SUPPORTS DE COMMUNICATION (PROSPECTUS, FLYERS, ETC)

À Koumac : 03 au 04 septembre

À Nouméa : 16 au 17 septembre

2 jours soit 14 heures - tarif : 31 000 Cfp

Pour préparer et mettre en page un document commercial.

• FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

● TRP (TRANSPORT ROUTIER DE PERSONNES)

À Nouméa : 24 au 28 août

À Poindimié : 07 au 11 septembre

À Koné : 14 au 18 septembre

5 jours soit 38 heures – tarif : 78 000 Cfp

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

● HABILITATION ELECTRIQUE

À Nouméa : 10 septembre

À Koné : 07 octobre

1 jour soit 07 heures - tarif : 17 000 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.

● MAINTENANCE CLIMATISATION

À Koné : 03 au 04 août

À Nouméa : 21 au 22 septembre

2 jours soit 14 heures - tarif : 39 000 Cfp

Pour déterminer et résoudre les dépannages d'une climatisation.

● SOUDURE

À Koumac : 05 au 06 août

À Nouméa : 21 au 23 septembre

3 jours soit 20 heures – tarif : 49 000 Cfp

Pour réaliser des assemblages et des profilés en acier (SAEE).

● TEINTURE SUR TISSUS

À Nouméa : 05 au 09 octobre

5 jours soit 35 heures – tarif : 72 000 Cfp

Pour acquérir les techniques de peinture sur tissus Gutta (Serti).
Pour pratiquer les techniques Héliographie. Pour s'initier à la sérigraphie.

● COUTURE TECHNIQUES SPECIFIQUES

À Nouméa : 01 au 03 septembre

3 jours soit 24 heures – tarif : 43 500 Cfp

Pour utiliser de manière efficace une machine à coudre. Pour reproduire un patron et réaliser un élément sur patron. Pour maîtriser les techniques de base de la couture.

● HYGIENE ALIMENTAIRE

À Nouméa : 07 septembre

1 jour soit 08 heures – tarif : 21 000 Cfp

Pour sensibiliser sur les bonnes pratiques d'hygiène alimentaire. Pour détecter et maîtriser les risques en alimentaire.

● MECANIQUE TECHNOLOGIE PNEUMATIQUE

À Nouméa : 04 septembre

1 jour soit 08 heures – tarif : 17000 Cfp

Pour réaliser les opérations de maintenance sur un pneumatique et effectuer la réparation d'un pneumatique sur véhicule.

● MECANIQUE TECHNOLOGIE FREINAGE

À Nouméa : 11 septembre

1 jour soit 08 heures – tarif : 17000 Cfp

Pour réaliser les opérations de maintenance sur les freins et effectuer une réparation sur les freins d'un véhicule. Pour maîtriser les techniques de maintenance et de réparation sur les freins.

● MECANIQUE TECHNOLOGIE CLIMATISATION

À Nouméa : 16 septembre

1 jour soit 08 heures – tarif : 17000 Cfp

Pour réaliser les opérations de maintenance sur la climatisation et effectuer la réparation sur la climatisation sur un véhicule automobile.

● MECANIQUE UTILISATION APPAREIL DE DIAGNOSTIC

À Nouméa : 30 septembre

À Nouméa : 01 octobre

1 jour soit 08 heures – tarif : 17000 Cfp

Pour savoir installer et manipuler l'appareil de diagnostic ACTIA. Pour effectuer une lecture et un effacement des défauts. Pour lire les paramètres.

● FORMATIONS SANTÉ-SÉCURITÉ-ENVIRONNEMENT

● EVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP)

À Nouméa : 10 au 11 août

À Koné : 07 au 08 septembre

À Nouméa : 14 au 15 septembre

2 jours soit 16 heures – tarif : 42 000 Cfp

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

● SENSIBILISATION AMIANTE ENVIRONNEMENTAL

À Poindimié : 01 septembre

½ journée soit 4 heures – tarif : 15 000 Cfp

Pour connaître les bases de la réglementation amiante et être capable d'identifier les activités susceptibles de libérer des poussières.

● SENSIBILISATION AMIANTE BATIMENT

À Poindimié : 01 septembre

½ journée soit 4 heures – tarif : 15 000 Cfp

Pour connaître et évaluer les risques auxquels vous êtes exposés, mettre en œuvre le plan de prévention.

Mutuelle des Patentés et Libéraux



Votre meilleur partenaire santé



4 complémentaires au choix...
1 seule qualité de service...

Tarif à partir de
4.600f
par mois

Renseignez-vous en contactant Floriane au 96 82 67

Voir aujourd'hui,
pour prévoir
demain

www.mnra.fr

Pour **bâtir** une
retraite solide
et **confortable !**

Pour tout renseignement,
notre équipe est à
votre écoute au :

(687) 28 15 97

ou en contactant directement:

Floriane au 28 86 73

ou **96 82 67**

Josiane au 28 86 72

*voir dispositions particulières



www.mpl.nc . mpl@mpl.nc

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

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



Création de supports de communication

• PROSPECTUS, FLYERS, AFFICHES, ETC

PUBLIC CONCERNE:

- Toute personne souhaitant créer un document commercial (plaquette, affichette etc.).

OBJECTIFS:

- Préparer et mettre en page un document commercial.

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours et travaux dirigés avec support d'enseignement sur la base de cas pratique
- A l'issue de la formation, il sera remis à chaque participant un livret de formation relatif à ladite formation.

CONTENU TECHNIQUE DE LA FORMATION :

- déterminer son projet
- élaborer une maquette
- mettre en page
- intégrer des images et graphismes
- assembler textes et images
- vérifier la mise en page et imprimer

Lieux :

Centre de formation de l'artisanat
à Nouville
Antennes CMA Koumac, Poindimié

Dates :

Consulter le planning de formation sur notre
site internet : www.cma.nc

Contacts :

Province Sud : 25 97 40
maxime.fabre@cma.nc et atu.delisle@cma.nc

Province Nord et Iles Loyautés : 47 30 14
romain.agosti@cma.nc

Durée : 14 heures, réparties sur deux journées

Horaires : 8h-16h

Nbre de stagiaires : de 6 à 10 personnes

Tarif : 31 000 cfp

Prochaines formation :

Poindimié : Du 5 au 6 août 2015

Koumac : Du 3 au 4 septembre 2015

Nouméa : Du 16 au 17 septembre 2015





LE CHOIX & LES CONSEILS DE PRO

Matériaux de construction, bois, acier,
clôtures, outillage divers...

ESPACE PRO
Conseils - Etudes - Devis

Bois

Ciment

Colles

Decks

Fer à Béton

Grillages

Panneaux

Isolation

Portes

Profils

PVC

> Service Livraison > Découpe Acier/Bois > Devis Gratuit

☎ 28 04 04

3 MAGASINS À VOTRE SERVICE DUCOS - PAITA - POUEMBOUT



vente@materiauxcenter.nc

www.materiauxcenter.nc

MATERIAUX CENTER
fabical BATI BOIS DECOBat



SFAC

PIÈCES DÉTACHÉES & ACCESSOIRES POUR AUTOMOBILE

27 RUE AMPÈRE - DUCOS - TÉL : 27 87 87 - WWW.SFAC.NC

SFAC

COIFFURE

Une formation **au poil**

LA SECTION COIFFURE A PU PROFITER AU MOIS DE JUIN DE L'EXPERTISE D'ALICE DI MEO, BARBIÈRE À NOUMÉA ET ANCIENNE APPRENTIE DU CFA. LE RASAGE EST UN SAVOIR-FAIRE SUR LEQUEL LES CANDIDATES PEUVENT ÊTRE ÉVALUÉES À LA FIN DE LEUR FORMATION.



Dans quelles circonstances le CFA vous a-t-il sollicité pour intervenir en section coiffure ?

Les apprentis en Brevet Professionnel (BP) doivent choisir entre l'épreuve chignon et rasage à l'examen. J'ai donc 4 heures pour convaincre ! Le rasage n'était plus à l'examen depuis la fin des années 90, il est réapparu il y a 2 ans. Je fais partie du jury depuis et j'ai vu des candidats découvrir le matériel le jour J ! Du coup, le CFA m'a proposé de dispenser une formation par année de BP.

Que leur enseignez-vous ?

Je présente le métier, son histoire (avant les barbiers étaient aussi chirurgiens !), je passe en revue le matériel, leur apprend les rituels du rasage, les gestes et les différentes manières de tenir un rasoir, les sens de coupe... Je leur explique aussi comment affûter le rasoir sur la pierre et le cuir.

Parcours

Son BP coiffure en poche, Alice Di Méo s'envole pour Sydney où elle travaille chez Toni & Guy. Elle se perfectionne en stylisme à Paris et à Montpellier chez Jean Vallon, avant de revenir sur le Caillou où elle exerce plusieurs années dans un salon à Païta. Il y a un an, elle ouvre à Nouméa le Barber shop dont elle a toujours rêvé. À l'étage d'une maison coloniale, rue Sébastopol, Badass & gentlemen, est réservé aux hommes qui se font coiffer et raser à l'ancienne, sur des fauteuils d'époque.

Vous avez été vous même apprentie au CFA, quel souvenir en gardez-vous ?

Je garde un super souvenir de mes années au CFA ! Je voulais faire de la mécanique au départ... mais en visitant le CFA, je suis passée devant la salle de coiffure, c'était le jour de préparation à un concours de chignon, j'ai trouvé ça créatif et artistique, j'ai signé ! Par contre, j'ai très vite réalisé que les mises en plis et les permanentes n'étaient pas pour moi, je me suis donc mise à la coupe de cheveux et j'ai préféré les coupes hommes. Dès la première année, j'ai cherché à me former en tant que barbier, mais à Nouméa, cela n'était pas possible. À l'époque, nous n'avions pas de professionnels de l'extérieur qui venaient nous parler de leurs spécialités.

Comment avez-vous réagi lorsque le CFA vous a contacté pour former les apprentis à l'art du rasage ?

Le jour où l'on m'a demandé d'être jury d'examen, c'était déjà quelque chose ! Et lorsque l'on m'a sollicitée pour dispenser une formation, je me suis dit que la boucle était bouclée !

Quels conseils donnez-vous aux futurs coiffeuses et coiffeurs ?

Je les encourage à la spécialisation. Personne ne peut prétendre savoir tout faire, donc si il y a un domaine précis en coiffure qu'ils préfèrent ou qu'ils maîtrisent : qu'ils se spécialisent ! C'est une vraie reconnaissance quand on oriente un(e) client(e) vers toi parce que tu es «la» spécialiste en chignon, tresse, confection de postiche, coloration, lissage, rasage etc... Je les incite aussi à participer à des concours ou des défilés pour stimuler leur créativité. Et puis je leur prouve qu'ils peuvent tous voyager et se mettre à leur compte s'ils s'en donnent les moyens.

Chaque année de plus en plus de professionnels interviennent au sein du CFA. Ainsi, les apprentis bénéficient de l'expérience et des conseils d'experts dans leurs métiers, de techniques liées à de nouveaux produits et matériels, ou encore d'une sensibilisation à la sécurité, l'environnement et aux nouvelles réglementations. 13 entreprises partenaires sont intervenues auprès des apprentis en 2014.

APPRENTISSAGE

Recrutement des apprentis pour la rentrée 2016

Le recrutement des apprentis pour la rentrée 2016 démarre au mois d'août. Environ 200 places sont ouvertes chaque année dans une quinzaine de métiers. L'an dernier 1 240 dossiers de candidatures ont été retirés pour 238 places. Pour faire connaître nos métiers de bouche, du bâtiment, des soins du corps, de l'automobile et de la production, de nombreux moyens sont déployés comme le bus de l'apprentissage du Point A qui va à la rencontre des jeunes sur tout le Territoire, ou le CFA qui ouvre ses portes aux collégiens avec des visites des ateliers en fonctionnement et une information collective sur l'apprentissage. Ainsi une vingtaine de collègues et organismes de formation ou d'insertion se déplacent pour découvrir les métiers et les modalités d'entrée. Afin d'affiner les projets professionnels, des immersions sont proposées aux jeunes en concertation avec l'équipe pédagogique des structures.

Pour en savoir plus sur les démarches à effectuer pour recruter un apprenti et les avantages que cela représente pour vous, n'hésitez pas à contacter les chargés de relations en entreprises au 25 97 40 et à consulter notre site Internet www.cma.nc



Les gagnants du « CFA Beauty show » à Sydney !

David Hautot et Raïssa Malao les gagnants du « CFA Beauty show » organisé en octobre dernier au JP's, sont partis du 6 au 8 juin à Sydney, pour assister au « Hair beauty show », le salon de l'esthétique et de la coiffure le plus important de l'hémisphère sud. Ils étaient accompagnés des formatrices Mme Herrou et Mme Eskenasi. Les apprentis ont ainsi pu découvrir les dernières techniques et tendances internationales pratiquées dans les domaines de la coiffure et du maquillage et se confronter à l'excentricité anglosaxonne. Ils ont aussi pu regarder travailler les professionnels sur les nombreux plateaux techniques que comptait le salon, apprécier le matériel dernier cri et piocher plein de bonnes idées pour la suite de leurs parcours.



SOPROTEC
L'EXIGENCE DE LA QUALITE

Remorque
Matériel de chantier
Air comprimé
Outillage à main
Groupe électrogène
Machine de jardin
Outils de jardin
Industrie

NOUMÉA • BOULOUPARIS • BOURAIL • KONÉ
OUTILLAGE • JARDINAGE • BÂTIMENT • INDUSTRIE • LOCATION • S.A.V.

Plus d'infos sur
www.SOPROTEC.nc

Des initiations gratuites

LE PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE VOUS PERMET DE SUIVRE LES TENDANCES EN TERMES D'INFORMATIQUE, D'INTERNET ET D'EXPÉRIENCE UTILISATEURS.

• Parcours InfoTic

Des séances de sensibilisation aux TIC sur des sujets d'actualité et adaptées à vos demandes. Les 6 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 - Les sites Internet et les services en ligne utiles pour mon entreprise en Nouvelle-Calédonie
- 2 - Démonstration des logiciels Eurêka (devis, facture et tenue de compte)
- 3 - Mon entreprise sur Internet
- 4 - Communiquer sur les réseaux sociaux
- 5 - Sécuriser mon système informatique
- 6 - Les logiciels adaptés à mon entreprise

Durée des sessions : 1h30



• Parcours Pr@Tic

Des ateliers « pratiques » pour « toucher » la mobilité sur smartphones et tablettes numériques afin de découvrir les nouvelles technologies et de vous familiariser à ces nouveaux outils.

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

• Parcours Cre@Tic

Des entretiens individuels d'accompagnement et de conseil, pour développer la visibilité et la présence des entreprises artisanales sur le web (sites Internet, pages Facebook, etc.).



À noter

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



Nouméa Sessions InfoTIC

Démonstration des logiciels Eureka

Jeudi	6 août	16h-17h30
Jeudi	20 août	16h-17h30
Jeudi	3 septembre	16h-17h30
Jeudi	17 septembre	16h-17h30
Jeudi	8 octobre	16h-17h30

Les logiciels adaptés à mon entreprise

Mardi	1 ^{er} septembre	16h-17h30
Mardi	13 octobre	16h-17h30

Mon entreprise sur Internet

Mardi	11 août	16h-17h30
Mardi	29 septembre	16h-17h30

Sécuriser mon système informatique

Mardi	4 août	16h-17h30
Mardi	15 septembre	16h-17h30

Communiquer sur les réseaux sociaux

Mardi	18 août	16h-17h30
Mardi	6 octobre	16h-17h30

Les sites Internet et les services en ligne utiles pour mon entreprise

Mardi	8 septembre	16h-17h30
-------	-------------	-----------

Nouméa sessions Pr@TIC

Mardi	25 août	15h - 17h
Mardi	22 septembre	15h - 17h

PASSEPORT
pour l'Économie Numérique

+ d'infos :

28 23 37 ou espace.communication@cma.nc

Aux côtés de l'OPT, 1 404 prestataires locaux.



En 2014, l'OPT a fait appel à 1 658 prestataires, dont 1 404 locaux, afin de l'accompagner dans ses missions d'aménagement et de développement du territoire. Toutes ces compétences réunies contribuent au dynamisme économique de la Nouvelle-Calédonie.

www.opt.nc

 **OPT**
Nouvelle-Calédonie
LE MONDE À PORTÉE DE MAIN

Un artisan sur Internet

Nadine et David fabriquent des macarons naturellement sans gluten ni arôme artificiel dans leur atelier boutique du quartier de Tuband à Nouméa. Ils publient régulièrement sur leur page facebook des photos appétissantes de leurs dernières créations aux parfums des plus classiques (café, vanille, chocolat noir, chocolat lait, mangue, framboise, pomme liane, citron, banane, abricot, caramel au beurre salé, thé vert matcha, pomme liane gingembre, cacahuète, coco, cassis, pistache, menthe chocolat...) aux plus incongrus (fraise basilic, malabar, nutella, carambar...). Les artisans confectionnent aussi des verrines, des macarons géants ronds (pâtisserie pour 6 ou 8 personnes, sur commande) ou en forme de cœur pour certaines occasions (sur commande) et proposent des coffrets cadeaux, des réglottes et des pyramides. Les clients de brousse peuvent aussi goûter à leurs produits en commandant via le site www.shop.nc qui livre sur toute la Calédonie (gratuitement pour un montant minimum de 3 000 F). **Page Facebook : Passion macarons NC**



Info futée

La 4G, c'est l'Internet Très Haut Débit. Cette technologie offre la possibilité de télécharger des applications, des fichiers ou des vidéos HD 10 fois plus rapidement, grâce à un débit allant jusqu'à 20 Mb/s, contre 2Mb/s sur le réseau 3G.

Pour en bénéficier, vous devez vous trouver sur une zone couverte par la 4G (consultez la cartographie sur le site de l'OPT), posséder un équipement compatible 4G (un mobile, une tablette ou un modem), disposer d'une carte SIM compatible 4G :

- **l'Internet Mobile à la Demande** vous permet de vous connecter à Internet Mobile sans engagement ni abonnement. Envoyez « IMD » par SMS au numéro 1110 ou 1111, pour bénéficier d'1h pour 100F TTC (n°1110), à 24h d'Internet pour 420 F TTC

(n°1111) sur votre mobile. Idéal pour une urgence ou pour accéder ponctuellement à Internet lors d'un événement particulier (foire, salon...)

- **Les forfaits Internet Mobile** pour smartphone, tablettes ou modem, sur abonnement, permettent de rester connecté à Internet en mobilité. 4 forfaits sont proposés à des tarifs allant de 2 520 F TTC / mois à 12 600 F TTC / mois (en complément d'un abonnement de téléphonie mobile classique).

- **Le forfait Kampus**, réservé aux lycéens, étudiants poursuivant des études supérieures ou en contrat d'apprentissage en Nouvelle-Calédonie, offre un package Internet Mobile au prix étudié de 3 500 F TTC / mois.

Pour plus d'infos, consultez le site www.opt.nc/4G

Site utile

Le site www.annuairedesartisans.nc, accessible aussi depuis la page d'accueil du site de la Chambre de métiers et de l'artisanat www.cma.nc, recense 11 000 entreprises artisanales du Territoire.



Un outil pratique qui permet aux particuliers de trouver en quelques clics le corps de métiers dont ils ont besoin près de chez eux et repérer les professionnels possédant des Titres et des distinctions.

Pour toucher cette clientèle potentielle, nous vous invitons à vérifier la validité de vos contacts publiés sur cet annuaire en ligne. Vous pouvez modifier vos informations (nom du gérant, activité déclarée, adresse, téléphone, mail...), en vous rapprochant du Répertoire des métiers **Tél. : 28 23 37 et repertoire@cma.nc.**

Échéances **fiscales et sociales**

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

• 10 août 2015 | MUTUELLE DU COMMERCE

- Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de juillet 2015

• 20 août 2015 | MUTUELLE DES PATENTÉS ET LIBÉRAUX

- Prélèvement cotisation du mois de Septembre 2015 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel

• 31 août 2015 | IS

- Paiement du 1^{er} acompte de l'IS 2016 pour les entreprises clôturant au 31/01/2016
- Paiement du 2^{ème} acompte de l'IS 2015 pour les entreprises clôturant au 30/09/2015
- Dépôt de la liasse fiscale des entreprises soumises à l'IS et clôturant leurs comptes au 30/04/2015
- Paiement du solde de l'IS 2015 pour les entreprises clôturant au 30/04/2015

• 10 septembre 2015 | MUTUELLE DU COMMERCE

- Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de août 2015

• 20 septembre 2015 | MUTUELLE DES PATENTÉS ET LIBÉRAUX

- Prélèvement cotisation du mois d'Octobre 2015 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel
- Prélèvement cotisation du 4^{ème} trimestre 2015 pour ceux qui ont opté le règlement trimestriel

• 30 septembre 2015 | IS

- Paiement du 1^{er} acompte de l'IS 2016 pour les entreprises clôturant au 28/02/2016
- Paiement du 2^{ème} acompte de l'IS 2015 pour les entreprises clôturant 31/10/2015
- Dépôt de la liasse fiscale des entreprises passibles de l'Impôt sur les sociétés et clôturant leur exercice au 31/05/2015
- Paiement du solde de l'IS 2015 pour les entreprises clôturant au 31/05/2015

• 30 septembre 2015 | RUAMM

- Paiement cotisation du 4^{ème} trimestre 2015

GARAGE MECAUTO
Mécanique · Tôlerie · Peinture
Import de pièces

Vente de véhicule d'occasion

Tél. : 24 01 38 - Fax : 28 89 03 - GSM : 77 37 56
12 rue Réaumur - Ducos - E-mail : mecautosarl@lagoon.nc

BOSCH

Et si on cassait les préjugés ?

VOUS ÊTES NOMBREUX À PENSER QU'ÊTRE EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE (« PATENTÉ »), VOUS OFFRE BIEN MOINS DE POSSIBILITÉS QU'EN ÉTANT EN SOCIÉTÉ (SARL, EURL...). AVOIR ACCÈS À DES FINANCEMENTS OU SUBVENTIONS, OU ENCORE ÊTRE CONTRÔLÉ PAR LES SERVICES PUBLICS (CAFAT, DSF, DAE...), N'EST PAS RÉSERVÉ AUX SOCIÉTÉS. VOUS TROUVEREZ DANS CES PAGES DES EXPLICATIONS ET INFORMATIONS SUR CERTAINES IDÉES REÇUES. À BON ENTENDEUR !



« La patente ce n'est pas une entreprise »

FAUX

L'expression « prendre sa patente » signifie bien « créer son entreprise ! » Lors de votre inscription à la CMA, vous avez démarré une entreprise individuelle ou une société. Il n'y a donc pas de statut de patentés, mais des chefs d'entreprise avec les responsabilités qui en découlent.

« Il n'y a que les « patentés » qui payent la patente »

FAUX

La patente est un impôt dû par « toute personne physique ou morale qui entreprend en Nouvelle-Calédonie l'exercice d'un commerce, d'une industrie ou d'une profession pour son propre compte dans un but lucratif ». Donc, que vous exerciez en entreprise individuelle ou en société, il faudra vous acquitter de la taxe de la patente. Pour plus d'informations contactez la fiscalité professionnelle.

« Il faut être au moins deux pour créer une société »

FAUX

Si vous souhaitez créer une société, afin de protéger votre patrimoine personnel ou optimiser votre fiscalité, mais que vous voulez être le seul décisionnaire, vous avez la possibilité de créer une EURL ou une SARL. Lors de ce changement de statut juridique, il est important d'être accompagné par un professionnel.

« En entreprise individuelle, tout le patrimoine personnel peut être saisi »
VRAI, MAIS

Le statut de l'entreprise individuelle induit une confusion du patrimoine professionnel et personnel. En effet, l'entrepreneur est responsable indéfiniment des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens. Toutefois, il est possible de réaliser un acte notarié appelé « déclaration d'insaisissabilité » permettant de protéger la résidence principale ainsi que tout bien foncier bâti ou non bâti, de la saisie en cas de liquidation.

« Je ne peux pas avoir d'employés si je suis en entreprise individuelle. »

FAUX

Ici encore, le statut juridique n'est pas déterminant. En tant qu'entrepreneur, vous pouvez embaucher. Vous pouvez aussi faire appel à des apprentis, des stagiaires, des intérimaires ou des sous-traitants, en fonction de vos besoins.

RAPPEL :

Entreprise Individuelle	Société (EURL, SARL)
Entreprendre seul	Entreprendre seul ou à plusieurs
Patrimoines confondus (personnel/professionnel)	Protection du patrimoine personnel
Peu de formalités et fonctionnement simplifié	Formalités et fonctionnement plus rigoureux

- **30% DES ENTREPRISES ARTISANALES EMPLOYEUSES SONT DES ENTREPRISES INDIVIDUELLES ET 70% DES SOCIÉTÉS.**
- **LES ENTREPRISES ARTISANALES EMPLOIENT EN MOYENNE 4 SALARIÉS.**

« En entreprise individuelle, je ne peux pas avoir de sous-traitant »

FAUX

Une entreprise individuelle a la possibilité de confier à un sous-traitant une partie de l'exécution d'un contrat, tout en conservant la responsabilité économique finale de ce contrat. Il est alors indispensable d'établir un contrat écrit afin de définir les engagements de chaque partie.

« Je suis « patenté », je n'ai pas droit au compte professionnel auprès de ma banque. »

FAUX

Toute entreprise peut accéder au compte et produits bancaires à destination des professionnels. Certains éléments peuvent vous être demandés à l'ouverture (business plan, prévisionnel...) afin d'avoir une vision globale de votre entreprise.

« Je dois être en société pour bénéficier de la défiscalisation. »

FAUX

Le financement en défiscalisation dépend de l'activité exercée et du type d'investissement que l'entreprise souhaite effectuer. Son statut juridique n'est pas déterminant. Il faut cependant que l'entreprise soit à jour de ses règlements auprès du RUAMM, de la CAFAT et des impôts.

Il en est de même pour l'exonération de TGI (Taxe Générale à l'Importation).

« Je suis « patenté », je n'ai pas de comptabilité à tenir. »

PARTIELLEMENT FAUX

Lorsque vous êtes au régime fiscal du forfait, seul un registre de recettes et de dépenses est obligatoire. Seules les entre-

prises au réel et au réel simplifié doivent tenir une comptabilité selon le plan comptable général. Cependant, tenir ses comptes ne sert pas qu'aux déclarations fiscales ! Une tenue de compte simplifiée mais efficace vous servira à prendre de bonnes décisions et facilitera vos démarches (TSS, déclaration de revenus...).

« Seules les sociétés ont droit au taux de réescompte proposé par l'IEOM. »

FAUX

Toute entreprise peut bénéficier du taux de réescompte, dans la mesure où l'IEOM a procédé à sa cotation IEOM, et que sa note est favorable. Cette cotation est une analyse de la santé financière de votre entreprise et de votre capacité à rembourser. Vous pouvez en faire la demande auprès de votre banque ou directement auprès de l'IEOM, quel que soit votre statut juridique.

Le statut juridique sous lequel vous exercez votre activité n'a pas d'impact sur les droits que vous possédez, il est possible pour un entrepreneur individuel de transmettre son entreprise, d'accéder à des financements, d'utiliser la défiscalisation...

Toute personne qui exerce une activité indépendante sous la forme d'une société ou d'une entreprise individuelle, est soumise à des obligations et règlementations.

Ces dernières peuvent varier selon les activités. Le choix du statut juridique se fait selon les risques pris, la situation personnelle, la protection patrimoniale. Le choix a des incidences sur le fonctionnement administratif et fiscal de l'entreprise. Il est essentiel d'être accompagné dans ses démarches par un comptable, un juriste ou un conseiller CMA.

Salaire Minimum, valeur du point et jours fériés et chômés

SMG ▶ SALAIRE MINIMUM GARANTI ▶ 904,81 F PAR HEURE - 152 912 F PAR MOIS (BASE 169H)

SMAG ▶ SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI ▶ 769,09 F PAR HEURE - 129 977 F PAR MOIS (BASE 169H)

• **BTP**

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2015 : **898 F** (Avenant n°35 du 21 janvier 2015 - Etendu par arrêté n° 2015-615/GNC du 21 avril 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015) (Avenant n°33 du 28 juillet 2014 portant création d'un certificat de qualification professionnelle «Chargé de chantier» et avenant n°34 du 13 novembre 2014 portant création d'un certificat de qualification professionnelle «Technicien supérieur en maintenance d'engin» - Etendu au JONC n° 9131 du jeudi 5 mars 2015)
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 25 de l'accord** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Ascension • 14 juillet - 15 août • 11 novembre • 25 décembre

• **Boulangerie**

- Valeur du point à compter du 1^{er} février 2015 : **912 F** (Avenant n° 18 du 10 février 2015 - Etendu par arrêté n° 2015-613/GNC du 21 avril 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015)
- Jours fériés et chômés : **4 jours, avenant n° 11 article 5 du 22/10/07** ▶ 1^{er} janvier • 1^{er} mai • 2 jours variables fixés en entreprise

• **Coiffure**

- Valeur du point à compter du 1^{er} février 2015 : **954 F** (Avenant n° 18 du 12 janvier 2015 - Etendu par arrêté n° 2015-619/GNC du 21 avril 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015)
- Jours fériés et chômés : **Aucun jour férié chômé dans l'accord ni négocié** ▶ 1^{er} mai (obligatoire AIT)

• **Commerce et divers**

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2015 : **785 F** (Avenant n°38 du 18 novembre 2014 - Etendu au JONC n°9131 du 5 mars 2015) - (Avenant n°37 du 13 novembre 2014 portant création d'un

certificat de qualification professionnelle «Technicien supérieur en maintenance d'engin» - Etendu au JONC n° 9131 du jeudi 5 mars 2015)

- Jours fériés et chômés : **7 jours obligatoires, article 28 de l'accord remplacé par l'avenant salarial n°33** ▶ 1^{er} janvier • 6 avril (Pâques) • 1^{er} mai (Fête du Travail) • 25 mai (Pentecôte) • 14 juillet • 24 septembre • 25 décembre (Noël)

• **Esthétique**

- Valeur du point à compter du 1^{er} avril 2014 : **1070 F** (Avenant n° 9 du 17 février 2014 - Etendu au JONC n°9054 du 29 juillet 2014)
- Jours fériés et chômés : **7 jours déterminés à l'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)** Modification de l'article 21 / la prime d'assiduité à compter du 1^{er} janvier 2015 (Avenant n° 22 du 26 novembre 2014 - Etendu au JONC n°9131 du 5 mars 2015)
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 25 de l'accord et modifié par l'avenant n°21 du 9 avril 2014** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • 14 juillet • 15 août (peut faire l'objet d'une substitution par un autre jour non déjà férié chômé de la liste par négociation interne à l'entreprise. Cette substitution sera par contre définitive une fois actée) • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre

• **Industrie**

- Valeur du point à compter du 1^{er} février 2015 : **770 F** et modif coeff. Hiérarchiques (Avenant salarial n°29 du 20 février 2015 - Etendu par arrêté n° 2015-617/GNC du 21 avril 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015)
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord remplacés par l'article 4 de l'avenant n°27** ▶ 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**

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2015 : **731 F** et modif coeff. Hiérarchiques (Avenant n°19 du 22 décembre 2014 - Etendu par arrêté n° 2015-611/GNC du 21 avril 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015)
- Jours fériés et chômés : **6 jours, article 25 de l'accord/3 jours obligatoires** ▶ 1^{er} janvier • 1^{er} mai • 25 décembre et 3 jours choisis en fin d'année pour l'année suivante dans chaque entreprise

• **Transport sanitaire**

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2015 : **1055 F** et modif. coeff. hiérarchique (Avenant n° 12 du 8 décembre 2014 - Etendu au JONC n° 9131 du jeudi 5 mars 2015)
- Jours fériés et chômés : **7 jours déterminés à l'article 47 de l'accord** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1^{er} novembre • 25 décembre

Les fêtes légales

Les fêtes légales ci-dessous sont des jours fériés (code 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.

Nos permanences et visites d'entreprises

PERMANENCES

Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes. Horaires 9h - 11h30

• PROVINCE SUD

- **BOULOUPARIS** (à la mairie uniquement l'après-midi) • vendredi 7 août • vendredi 4 septembre • vendredi 2 octobre
- **BOURAIL** (à l'antenne de la province Sud) • mercredi 12 août • jeudi 13 août • mercredi 16 • jeudi 17 septembre • mercredi 7 octobre • jeudi 8 octobre
- **THIO** (à la mairie) • vendredi 21 août

Contact CMA ▶ Christian Fuzivala ▶ **Tél. 46 52 86**

• PROVINCE NORD

- **CANALA** (à la Pépinière d'entreprises de Canala) • mardi 1^{er} septembre

Contact CMA ▶ Christian Fuzivala ▶ **Tél. 46 52 86**

- **HIENGHÈNE** (à la mairie) • vendredi 14 août • vendredi 4 septembre • vendredi 9 octobre

- **HOUAÏLOU** (à la mairie) • mardi 25 août • mardi 22 septembre

- **KOUAOUA** (à la mairie) • mardi 15 septembre

Contact CMA ▶ Audrey Poabaty ▶ **Tél. 42 74 82**

- **POUEBO** (à l'annexe de la mairie) • mardi 18 août

- **POUM** (à la mairie) • vendredi 28 août

- **OUEGOA** (à la mairie) • mardi 1^{er} septembre

Contact CMA ▶ Arielle Pindon ▶ **Tél. 47 68 56**

• PROVINCE ILES LOYAUTES

- **LIFOU** (à la case de l'entreprise) • jeudi 27 août • mardi 29 septembre • mercredi 30 septembre

Contact CMA ▶ Jocelyne Houmbouy ▶ **Tél. 28 23 37**

VISITES

Un agent CMA se déplace dans votre entreprise l'après-midi. Prenez rendez-vous pour une des dates suivantes :

• PROVINCE SUD

- **BOULOUPARIS** (à la mairie uniquement l'après-midi) • vendredi 7 août • vendredi 4 septembre • vendredi 2 octobre

- **BOURAIL** • mercredi 12 août • jeudi 13 août • mercredi 16 septembre • jeudi 17 septembre • mercredi 7 octobre • jeudi 8 octobre

- **THIO** • vendredi 21 août

Contact CMA ▶ Christian Fuzivala ▶ **Tél. 46 52 86**

• PROVINCE NORD

- **CANALA** • mardi 1^{er} septembre

Contact CMA ▶ Christian Fuzivala ▶ **Tél. 46 52 86**

- **HIENGHÈNE** • vendredi 14 août • vendredi 4 septembre • vendredi 9 octobre

- **HOUAÏLOU** • mardi 25 août • mardi 22 septembre

- **KOUAOUA** • mardi 15 septembre

Contact CMA ▶ Audrey Poabaty ▶ **Tél. 42 74 82**

• PROVINCE ILES LOYAUTÉ

- **LIFOU** • jeudi 27 août • mardi 29 septembre • mercredi 30 septembre

- **MARE** • jeudi 6 août • jeudi 8 octobre

- **OUEVA** • mercredi 23 septembre

Contact CMA ▶ Jocelyne Houmbouy ▶ **Tél. 28 23 37**



CE STAGE DE 2 JOURS permet à tout nouvel artisan - quel que soit son statut juridique - d'obtenir les informations et outils indispensables au bon démarrage de son activité. Son prix est compris dans les frais d'inscription au Répertoire des Métiers.
Lieux : CMA-NC de Nouméa et ses antennes de La Foa, Koné, Koumac et Poindimié.

Horaires : de 8 h à 11h30 et de 13h à 16h

- **À Nouméa :** tous les mardis et mercredis, tous les jeudis et vendredis

Inscription ▶ **Tél. 28 23 37**

- **À La Foa :** mardi 18 et mercredi 19 août

Inscription ▶ **Tél. 46 52 86**

- **À Poindimié :** jeudi 20 et vendredi 21 août

Inscription ▶ **Tél. 42 74 82**

- **À Koumac :** mardi 11 et mercredi 12 août

mardi 29 et mercredi 30 septembre

Inscription ▶ **Tél. 47 68 56**

- **À Koné :** mardi 25 et mercredi 26 août

mardi 22 et mercredi 23 septembre

Inscription ▶ **Tél. 47 30 14**

- **À Lifou :** mardi 25 et mercredi 26 août

Inscription ▶ **Tél. 28 23 37**

Tous Commerces

avec le



**Finies les saisies manuelles...
Scannez tout !**

Développé par notre pool ingénierie, le logiciel **Scan NC** s'interface avec votre logiciel de gestion pour vous permettre de créer et d'éditer en toute simplicité des codes-barres puis de systématiser leur utilisation au quotidien lors :

- Des réceptions de commandes fournisseurs.
- Des préparations de commandes clients.
- Des mouvements de stocks.
- Des inventaires tournants ou annuels.

**Jusqu'à 60 % de temps gagné
chez nos clients calédoniens !**



Livraisons



Inventaires



Préparation de commandes



Mouvements de stocks



Réception de marchandises



www.officeplus.nc
65 avenue Foch

Tél : 24 20 40
Fax : 27 89 32



UCI

Usinage Conception Import

**DECOUPE AU JET D'EAU
DU SUR-MESURE SUR TOUS MATERIAUX**

Création originale et reproduction
Sculpture,
Moblier,
Bois - Verre - Carrelage - Plastiques



Art



Habitat

Garde-corps,
Palissades,
Résilles,
Grilles de sécurité,...

Industrie

Platines et brides rondes,
Goussets et oeillets,
Plaques de frappe,
Pignons et engrenages,...

Acier doux - Acier dur - Inox - Aluminium - Titane



uci.clientele@gmail.com 97 77 98 - 24 88 55
www.uci-nc.com



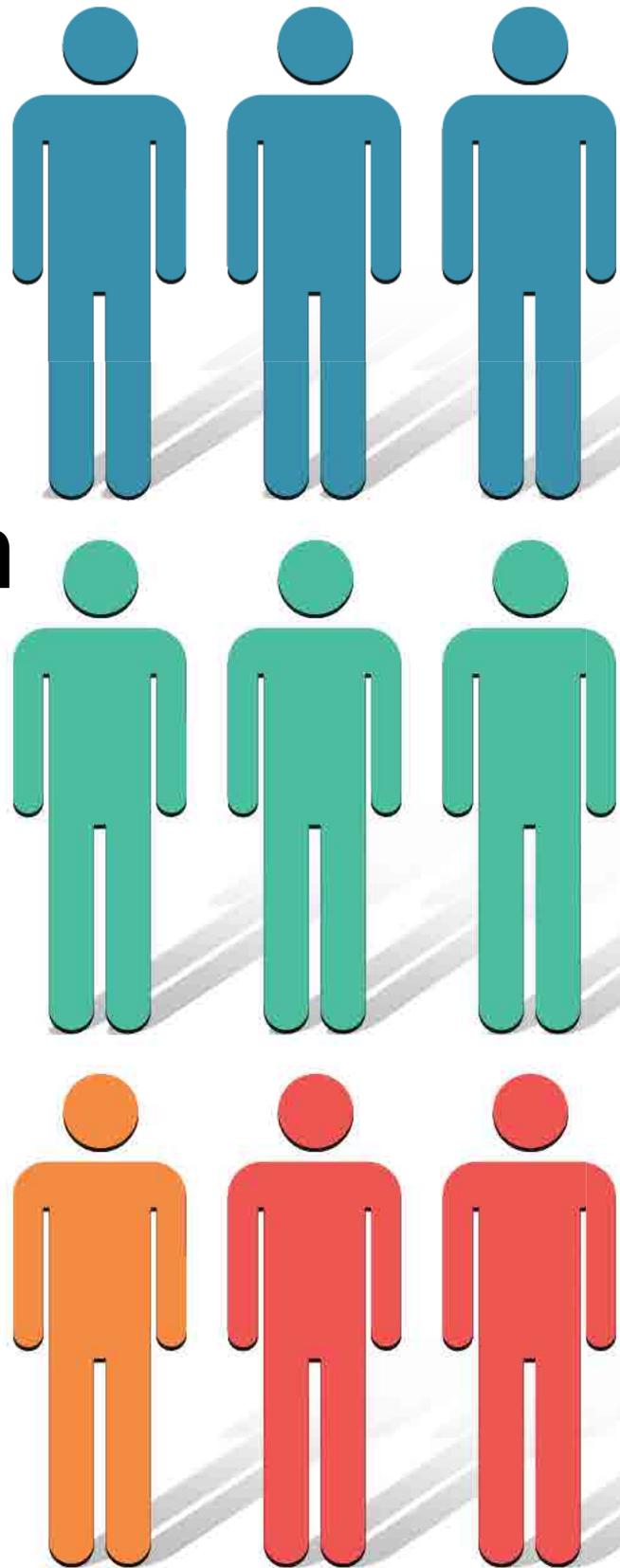
2015-2019 : un plan d'action pour l'artisanat

Le « Schéma Directeur de l'artisanat » guide l'action de la CMA-NC durant les cinq années à venir pour le secteur des métiers. Cette stratégie sert désormais de feuille de route pour mettre en place des actions et proposer des outils en phase avec les attentes des artisans. Elle affiche notre ambition auprès des décideurs pour encourager le développement qualitatif de la plus grande entreprise de Nouvelle-Calédonie.

Avec 17 000 actifs, 125 milliards de chiffres d'affaires, et près de 280 activités qui représentent autant de savoir-faire, l'artisanat a de multiples atouts que la CMA-NC s'attachera à valoriser. Les enjeux sont importants pour la Nouvelle-Calédonie, en terme économique et d'aménagement du territoire. A l'échelle de nos petites structures artisanales, les défis à relever sont d'autant plus importants qu'ils sont quotidiens : obtenir des financements, être compétitif, trouver du personnel qualifié, transmettre son entreprise, simplifier les démarches et gagner du temps...

C'est la mission de la CMA-NC que d'agir pour répondre à vos problématiques concrètes, qui concernent la vie de votre entreprise et les conditions de son exploitation. Notre raison d'être est aussi d'œuvrer dans l'intérêt général de l'artisanat en apportant expertise et éclairage, en veillant à ce que nos spécificités soient reconnues, et en s'assurant que les réglementations prises (fiscales, sociales ou économiques) soient adaptées.

Explications en détail, avec vos élus de la CMA-NC.



Développer l'attractivité des métiers



« Nous souhaitons voir se concrétiser la mise en place d'un système de retraite solidaire, par répartition, pour les travailleurs indépendants. Il nous semble incontournable de réduire les situations de précarité, de reconnaître la contribution des travailleurs indépendants à l'essor économique et social, de les sécuriser socialement et de favoriser l'anticipation de l'arrêt de l'activité. L'instauration d'un statut pour le conjoint d'artisan participant à l'activité s'inscrit dans la même logique. »

Albert WEISS 1^{er} Vice Président CMA
Fabrication d'éléments en métal
pour le bâtiment

La CMA-NC poursuit le travail engagé pour **VALORISER LE STATUT DES ARTISANS ET DE LEUR CONJOINT**. Elle apporte son expertise auprès des décideurs pour la **mise en place d'un système de retraite par répartition pour les travailleurs indépendants**. Elle souhaite aussi créer **un statut officiel pour le conjoint d'artisan** et proposer **un parcours professionnel de qualification qui lui soit dédié**.



« L'apprentissage n'est pas suffisamment valorisé. La formation par alternance est pourtant essentielle pour transmettre nos métiers et préserver nos savoir-faire. Les jeunes s'orientent encore trop souvent vers un métier manuel par défaut. Du côté des entreprises, des freins doivent être levés pour leur permettre de faire le choix de l'apprentissage en plus grand nombre. »

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY Président
Chaudronnerie - Ferronnerie

Nous souhaitons **FAIRE DE L'APPRENTISSAGE UNE FILIÈRE DE CHOIX**. Avec près de 75 % des apprentis qui occupent un emploi à la fin de leur formation, l'apprentissage est un des chemins les plus sûrs vers l'insertion professionnelle. L'artisanat est également une voie royale de création d'entreprise et de réussite professionnelle. Ces réalités doivent être valorisées par la **promotion de l'apprentissage et des métiers auprès des jeunes et du grand public**. Aussi, pour **renforcer l'attractivité de l'apprentissage auprès des artisans**, nous souhaitons réduire le coût de l'apprentissage, créer des incitations financières pour les Maîtres d'apprentissage et leur proposer des formations pédagogiques. Enfin, l'apprentissage doit se projeter dans l'avenir et s'adapter aux nouveaux métiers.



« L'artisanat d'art reste relativement méconnu sur le Territoire : les acteurs sont multiples et leurs productions variées mais pas toujours identifiables et valorisées. Il existe des problématiques de filières (réseaux de distribution, approvisionnement, réglementations...) qui compliquent le développement de ce secteur économique. »

Gaston PODLEJSKA
Secrétaire adjoint du bureau CMA
Fabrication de bijoux fantaisie

Les métiers d'art sont vecteurs d'attractivité culturelle et touristique, et participent à créer une dynamique économique et territoriale ainsi qu'un lien social de proximité. Nous comptons **DÉVELOPPER L'ARTISANAT D'ART SUR LE TERRITOIRE**, en tissant **des partenariats au niveau local et international pour leur mise en valeur**. Mais aussi **en identifiant et en accompagnant le développement des acteurs et de leur production**. Nous pensons aussi à **labéliser une production calédonienne et à créer dans le Répertoire des métiers un cinquième secteur artisanal : celui des métiers d'art**.

Renforcer la place de l'artisanat dans l'économie



« En Nouvelle-Calédonie l'installation en tant qu'artisan est simple, sans condition de diplôme ou d'expérience dans une majorité de métiers. Cette souplesse a l'avantage de favoriser l'auto-emploi, mais entâche parfois aussi l'image des professionnels qui ne sont pas toujours reconnus comme tels. »

Patrick TOURIGNY Élu-CMA
Réparation installation électrique

Il est important de **RÉGLEMENTER L'ACCÈS AUX MÉTIERS PRÉSENTANT DES RISQUES POUR LA SANTÉ OU LA SÉCURITÉ DES PERSONNES**. Le but est de permettre une installation de qualité, une professionnalisation des secteurs et une valorisation des métiers, tant pour l'artisan que pour ses clients et partenaires. Dans cet objectif, nous poursuivons le travail engagé pour **la réglementation des métiers d'électricien, plombier et garagiste, jugés prioritaires**, avant de l'étendre à d'autres activités sensibles. Ce travail se fait dans une étroite collaboration avec les organisations professionnelles.



« En tant qu'employeurs, les artisans ont besoin d'appui : l'aspect administratif de la gestion du personnel peut être compliqué. Comment fidéliser ses salariés ? Comment motiver son équipe ? Comment faire monter en compétence un employé ? C'est d'autant plus vrai que l'accès à la formation professionnelle continue est difficile pour nos entreprises artisanales. »

Didier BIREAU
Secrétaire adjoint du bureau CMA
Carrosserie - Peinture

Depuis 2009, le nombre de salariés de l'artisanat ne cesse d'augmenter. 13% des entreprises artisanales étaient pourvoyeuses d'emplois en 2014. Nous nous devons d'**ENCOURAGER L'EMPLOI SALARIÉ** dans ce secteur. Pour ce faire, **il faut accompagner l'artisan en tant qu'employeur** en facilitant les procédures d'embauche et en développant l'offre de formation au Centre de formation de l'artisanat. La formation des salariés est aussi un élément crucial pour disposer d'une main d'oeuvre compétente et motivée, nécessaire à la productivité de l'entreprise. Nous voulons **renforcer la qualification des salariés de l'artisanat** en oeuvrant pour la mise en place d'un dispositif de financement de la formation pour les entreprises de moins de 10 salariés.



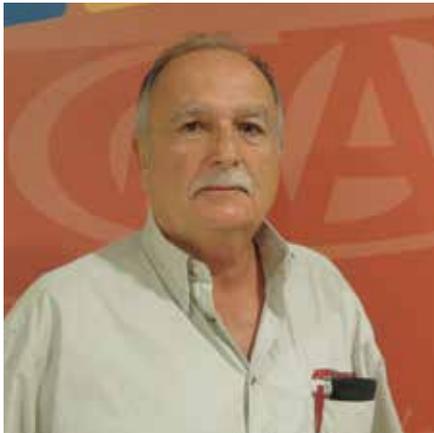
« Il y a une vie économique au-delà du Grand Nouméa. De l'alimentation au bâtiment, de la production aux services, en passant par l'artisanat d'art, les entreprises artisanales contribuent à la fixation des populations, à l'équilibre des territoires, à la formation des jeunes, à l'emploi et au dynamisme économique. »

Wamo WAITHIKO Élu-CMA
Maçonnerie - Gros œuvre

L'artisanat est un acteur de l'aménagement du territoire et de la proximité, particulièrement en Nouvelle-Calédonie, avec une présence dans l'ensemble des communes. Pour **FAVORISER UNE DYNAMIQUE DE PROXIMITÉ SUR LES TERRITOIRES, nous accompagnons les communes dans leur stratégie de développement de l'artisanat et encourageons l'implantation et le maintien de l'immobilier d'entreprise artisanale.**



Dynamiser la compétitivité des entreprises artisanales



« Certaines entreprises artisanales connaissent des difficultés de trésorerie et peinent à trouver des financements, ce qui entrave leur développement et donc leur compétitivité. »

Christian HOUTOULO

2^e Vice Président CMA

Réparation mécanique automobile

Pour **FACILITER L'ACCÈS AU FINANCEMENT DES ENTREPRISES ARTISANALES**, la CMA-NC favorisera l'accès des entreprises aux différents dispositifs de financement, en informant au mieux les entreprises sur les dispositifs existants et en contribuant au développement d'aides financières pertinentes. La Chambre **contribue aussi à la qualité de la relation banque/artisan** pour permettre une meilleure prise en considération des besoins des entreprises artisanales par les établissements bancaires.



« Les entreprises artisanales ont un potentiel d'innovation qui n'attend qu'à être révélé et développé. »

Philippe COURTOT Élu-CMA

Construction & rénovation bâtiment

Dans le contexte socio économique actuel, il est important de **SENSIBILISER LES ENTREPRISES ARTISANALES À L'INNOVATION**. Pour ce faire, nous pouvons favoriser l'innovation dans les pratiques des entreprises artisanales, en identifiant et valorisant leurs pratiques innovantes, en leur permettant d'accéder à une veille technologique, en proposant des formations techniques aux nouveaux produits, nouvelles techniques, nouveaux matériaux, ou encore en les accompagnant pour la certification de leurs produits. En parallèle, nous pouvons accompagner les entreprises pour l'optimisation de leurs coûts par ces pratiques innovantes : en encourageant les groupements et réseaux d'entreprises pour mutualiser les coûts et les compétences, en limitant la pression des charges des entreprises sur certains postes clés et en accompagnant au changement de pratiques organisationnelles.



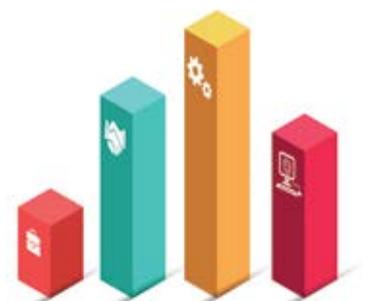
« Les chefs d'entreprises artisanales manquent de temps et de ressources pour mettre en oeuvre une stratégie commerciale, qui, pourtant, leur permettrait d'être plus compétitifs. »

Laurence ACITINO

Trésorière adjointe CMA

Service d'ambulances

Pour **AIDER LES ENTREPRISES À DÉVELOPPER LEUR MARCHÉ**, la CMA-NC travaille sur deux volets. Le premier consiste à **accroître la notoriété des entreprises artisanales** en animant une stratégie de labélisation pour la qualité des produits et des services des entreprises, en valorisant les productions artisanales auprès du grand public et en aidant les entreprises artisanales à s'afficher sur Internet. Le deuxième volet vise à **développer leurs compétences en stratégie commerciale**, grâce à des actions de formation, à la diffusion d'informations sur la stratégie commerciale et sur les technologies de l'information et de la communication (TIC).



ESTHÉTICIENNE, PLOMBIER, ÉLECTRICIEN, GARAGISTE, FLEURISTE, BIJOUTIER, COIFFEUR, INFOGRAPHISTE, CARRELEUR, PATISSIER, TAXI, LAGERIE, COUTURIERE, MENUISIER, BOULANGER, MAÇON, SCULPTEUR, CORDONNIER, PEINTRE, BOUCHER...

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

WWW.ANNUAIREDESARTISANS.NC

L'ANNUAIRE DES ARTISANS NC
11 000 entreprises en ligne

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Nouvelle-Calédonie

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

La CMA, plus que jamais connectée à vos besoins !

BNC

les **nautilus** de l'innovation ^{2^{ème} édition}

À GAGNER :
2 100 000 F
Du 15 juin au 31 août 2015

Infos et modalités d'inscription :
www.nautilus-innovation.nc
ou sur notre page Facebook :
banque de nouvelle calédonie.

Règlement complet disponible dans toute agence BNC ou chez maître Olivier Lesson.

Banque de Nouvelle Calédonie
La banque, en mieux.

BPCE

Banque de Nouvelle Calédonie S.A au capital social de 9.843.480.000 F. CFP - RCS Nouméa 74B047688 - Ridet 047 688 001 - Siège social : 10 avenue Foch - BP L3 98849 Nouméa Cedex Nouvelle Calédonie. Intermédiaire en assurances - assurance professionnelle et garantie financière conformes aux articles R 514-15 et R 530-11 du Code des assurances - Tél : (687) 25 74 00 - Fax : (687) 27 41 47 - Courriel : contact@bnc.nc - Juin 2015.

Accompagner les entreprises aux moments clés



« Le manque d'anticipation dans la gestion de l'entreprise, la survenue d'évènements familiaux ou encore l'évolution soudaine des conditions du marché, peuvent rapidement fragiliser une entreprise artisanale. »

Marie-Laurent LE PANSE Trésorier CMA
Menuiserie-Ebénisterie

La CMA-NC œuvre pour la **MISE EN PLACE D'UN DISPOSITIF D'IDENTIFICATION, DE PRÉVENTION, D'ACCOMPAGNEMENT ET DE SUIVI DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉS**. Elle mobilise les différents partenaires pour la mise en œuvre d'un dispositif de prévention qui permette aux interlocuteurs des entreprises artisanales **d'orienter au plus tôt celles qui se trouveraient en difficultés financières vers la CMA**. Elle propose également **un accompagnement spécifique pour permettre aux entreprises de passer les caps difficiles**.



« Les démarches administratives sont trop lourdes et trop complexes pour les chefs d'entreprise artisanale qui doivent s'atteler avant tout à leur cœur d'activité. »

Vincent BEZE Secrétaire du bureau CMA
Boucherie-Charcuterie

La CMA-NC se doit d'alléger les contraintes des artisans, simplifier leurs démarches administratives, et leur faire gagner du temps. Elle compte en ce sens **OFFRIR UN SERVICE GLOBAL DE FORMALITÉS AUX ENTREPRISES** qui permette de **faire en un seul lieu toutes les démarches** (déclarations CAFAT, services du Gouvernement, formalités sociétées artisanales...). La **dématérialisation de certains services, formalités et informations est également une priorité**.



« Près du quart des chefs d'entreprise artisanale de Nouvelle-Calédonie sont âgés de plus de 55 ans. Ils représentent autant de candidats potentiels à la transmission d'entreprise, dont les enjeux (pérennité du tissu économique, sauvegarde des emplois, maintien de savoir-faire et des services de proximité) sont essentiels pour l'artisanat. »

Christian NAUD Élu-CMA
Boucherie - Charcuterie

Il faut mener une action volontariste auprès des partenaires et des potentiels cédants ou repreneurs pour **ENCOURAGER LA TRANSMISSION ET LA REPRISE D'ENTREPRISE**. D'une part, en **persuadant les partenaires des avantages de la reprise / transmission d'entreprise**, et d'autre part, **en renforçant le dispositif de la CMA-NC sur l'accompagnement des vendeurs et repreneurs d'entreprise artisanale**.



Toutes ces pistes d'actions sont inscrites dans le Schéma Directeur de l'Artisanat 2015-2019, qui traduit l'ambition de la CMA-NC pour les cinq années à venir. Ces projets, en cours ou à venir, seront prioritaires, déclinés de façon opérationnelle, suivis et évalués tout au long de ce prochain quinquennat.

Envoyez votre courrier en toute simplicité
FACILE, RAPIDE et PRATIQUE!

Prêt à poster
CAGOU



Enveloppes déjà
timbrées

Plusieurs formats,
pour toutes les
destinations

Avec ou sans
fenêtres

Faites des économies,
achetez-les par 10!



OPT (EPIC de la NC) - 2 rue Paul Montchovet 98841 Nouméa Cedex - RCS Nouméa B 132 720

 **OPT**
COURRIER ET COLIS

www.opt.nc

Nouveau Citan.

CITAN Pro

à partir de

2 290 000^{F*}



*Prix HTGL. Offre réservée aux professionnels.

 **ALMAMETO**
ÉQUIPEMENTS — TÉL. : 41 41 59

 Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

L'innovation à la portée des entreprises artisanales

L'innovation est à la portée des entreprises calédonniennes, qui disposent désormais d'un cadre pour faire éclore leur projet. Explications avec Christophe CARBOU, directeur de l'Incubateur d'Entreprises Innovantes de l'ADECAL Technopole.

Qu'est ce qui caractérise une innovation ?

Tout d'abord, il ne faut pas confondre invention et innovation. L'invention ne suppose pas une réussite commerciale, l'innovation oui. On dit généralement qu'une innovation est une invention qui a trouvé

son marché. Par exemple, le Concorde a été une formidable prouesse technologique, mais un échec commercial. Cet avion se cantonne au rang des grandes inventions, pas des grandes innovations. À l'inverse, l'iphone est l'exemple d'une innovation réussie. Pourtant, c'est le résultat de l'association inédite et ingénieuse de technologies préexistantes qui en font un produit innovant.

L'innovation est souvent associée à la haute technologie, or elle revêt bien d'autres formes...

Effectivement, l'innovation technologique a été longtemps la seule mise en avant, mais il ne faut plus occulter l'innovation non technologique, aujourd'hui essentielle à la compétitivité des entreprises. On associe aussi souvent une innovation à la mise sur le marché d'un nouveau produit, mais l'innovation peut aussi être un service, qui se caractérise par une nouvelle approche de la relation au client. Ou encore un procédé, souvent invisible pour le client, qui modifie la façon de fabriquer un produit et permet d'atteindre de nouvelles fonctionnalités, ou d'en réduire le coût de fabrication.

Enfin, il faut encore nuancer toutes ces définitions en fonction de l'environnement dans lequel on se trouve. S'agit-il d'une in-



Christophe Carbou, Directeur de l'Incubateur d'Entreprises Innovantes de l'ADECAL Technopole; Thibault Clavier, stagiaire; et Léna Heuea, chargée d'affaires innovation, devant les nouveaux bureaux dédiés à accueillir les porteurs de projets sur le site de l'IRD.

Les outils pour protéger et exploiter les innovations

L'Institut national de la propriété Industrielle (INPI) donne accès à toute l'information en la matière. Il délivre aussi les brevets, marques, dessins et modèles. Néanmoins, toutes les innovations ne sont pas protégeables, dans ce cas, le secret et la rapidité d'accès au marché sont préférables.

novation mondiale ou locale ? Sans toutefois se targuer d'une innovation régionale si tout le monde ailleurs le fait déjà...

Pouvez-vous nous donner des exemples de projets innovants portés par des entreprises artisanales ?

Dans l'incubateur métropolitain pour lequel je travaillais précédemment, nous avons, entre autres, accompagné un charpentier qui s'est spécialisé dans la conception et la fabrication d'habitat sur l'eau pour l'hôtellerie de plein air. Sa société, Zenzilot, a été lauréate des trophées de l'innovation 2012 de la CMA de la Charente-Maritime, et compte depuis, plusieurs produits à son catalogue.

En Nouvelle-Calédonie, sur les quatre premiers projets intégrés au dispositif de l'incubateur de l'ADECAL créé l'an dernier, une entreprise artisanale, Aedes System, détentrice d'un procédé empêchant les gîtes larvaires dans les gouttières et les regards, est promise au succès.

Innover, est-ce forcément investir ?

Si inventer ne nécessite pas forcément un gros investissement, l'invention pouvant même être une pure œuvre de l'esprit, l'innovation suppose atteindre un marché. La concrétisation de cette démarche entraîne généralement une prise de risque financière. L'innovation, par sa rupture avec l'existant, implique également de rassurer son marché ou ses investisseurs, et de remplir les obligations réglementaires. Des études d'impacts et de conformités sont donc parfois incontournables. Enfin, un autre poste de dépenses à ne pas

négliger est la protection industrielle qu'il faut mettre en place pour conserver son avantage concurrentiel. L'incubateur du pôle innovation de l'ADECAL apporte son appui pour aborder tous ces points, les hiérarchiser et les traiter.

Quelle est la mission de l'incubateur de l'ADECAL Technopole ?

Notre première mission est l'évaluation des projets en émergence sur le Territoire. Dans cette phase préalable, nous nous appuyons sur nos partenaires des chambres consulaires, des directions du développement économique et des cellules de valorisation de la recherche pour la détection des projets.

Une fois les projets innovants détectés, quel accompagnement proposez-vous ?

Les projets qui répondent aux critères de maturité et de pertinence à l'innovation sont proposés à notre comité de sélection. S'ils sont acceptés, nous proposons un contrat d'incubation qui, sur une durée de deux ans, offre conseil, appui, mise en réseau et éventuellement hébergement dans nos locaux dédiés.

Notre rôle essentiel est de sécuriser la maturation de projets innovants. Nous aidons les créateurs à vérifier que leur projet est en cohérence avec leurs ambitions, qu'il est susceptible d'intéresser une clientèle solvable, qu'il se démarque de la concurrence existante, qu'il est réalisable financièrement etc ...

Existe-t-il localement des aides au financement pour les

projets innovants ?

Oui, en province Sud, il y a Sud Innovation (en partenariat avec bpifrance) et indirectement le CASE (code des aides pour le soutien à l'économie). Les deux autres provinces disposent de leurs propres outils dédiés ou adaptables.

Il y a aussi l'association Initiative NC qui intègre désormais les spécificités des projets innovants dans leurs critères de sélection et dans la déclinaison de leurs outils.

Qu'est ce qui fait le succès d'une innovation ?

Il n'y a malheureusement pas de recette toute faite, cependant les incubateurs qui existent depuis 16 ans en métropole ont maintenant un historique qui permet de préconiser des règles de bonnes pratiques. Tout d'abord, un projet est avant tout une aventure. La qualité, la détermination et la disponibilité de l'équipe qui le porte sont fondamentales dans sa réussite. Autre point, il n'y a pas de projet sans son marché ! Aussi, il est important, pour certains projets, de préserver leur avantage concurrentiel en protégeant leur propriété industrielle (ndlr : voir encadré). Enfin, il faut bien évaluer les besoins financiers nécessaires à l'aboutissement du projet et trouver les fonds !

Il est aussi démontré que les causes qui conduisent à l'échec ou au contraire au succès, sont récurrentes d'un projet à l'autre. D'où l'importance des structures d'accompagnement comme les incubateurs, les couveuses d'entreprises ou les pépinières qui capitalisent cette expérience pour en faire profiter les porteurs de projets.

L'ADECAL Technopole est constitué de trois entités :

- **Un pôle marin et un pôle terrestre, qui apportent leur soutien aux filières aquacoles (pisciculture et crevetticulture), et aux filières maraichage, apiculture, grandes cultures et aux tubercules tropicaux.**
- **Le pôle innovation vient compléter l'action des deux pôles thématiques comme accélérateur de croissance économique par l'innovation pour les entreprises, artisanales comprises.**

Le traitement des déchets professionnels

Selon les codes de l'environnement, celui qui produit ou détient des déchets doit en organiser le tri, le stockage, la collecte, le transport et le traitement. Concrètement, l'artisan est responsable des déchets de son activité, et ce jusqu'à l'élimination finale du déchet. Alors que faire des déchets de votre activité ?



Catégories	DECHETS NON DANGEREUX INERTES	DECHETS NON DANGEREUX NON INERTES	DECHETS DANGEREUX REGLEMENTES SUR LE PRINCIPE DE LA RESPONSABILITE ELARGIE DES PRODUCTEURS (REP)	AUTRES DECHETS DANGEREUX
Provenance	Activités du secteur du bâtiment	Tous types d'activités	Activités de la réparation mécanique, d'installation et réparation en froid, climatisation et électricité...	Activités de la réparation mécanique et carrosserie, du bâtiment, imprimeries...
Remarques	Traiter les déchets contenant de l'amiante en tant que déchets dangereux. Lorsque le volume est > à 3 m ³ , un bordereau de suivi des déchets inertes doit être rempli et conservé 5 ans.	Déchets en grande partie récupérables et valorisables : réemploi, recyclage, compostage, etc.	Les pneus, bien que classés comme déchets non dangereux, sont également réglementés selon le principe de la REP	Déchets à manipuler avec la plus grande attention. Tous les produits dangereux doivent être stockés dans des contenants adaptés, fermés et étiquetés. Les contenants de déchets dangereux liquides doivent être placés sur bacs de rétention de capacité adaptée et à l'abri de la pluie. Un bordereau de suivi des déchets dangereux doit être rempli et conservé 5 ans.
Traitement	- Valorisation comme par exemple via chantier provincial d'endiguage Koutio-Kouéta à Nouméa, - Elimination (enfouissement)	- les pneumatiques usagés sont découpés et utilisés comme matériaux drainants à l'installation de stockage des déchets de Gadji, - le verre, les papiers, cartons et emballages plastiques sont recyclés localement ou à l'étranger - les déchets verts peuvent être compostés - les déchets carnés sont incinérés - les huiles végétales usagées servent de biocarburant dans les centrales électriques - les autres déchets non dangereux sont stockés localement	- Les huiles minérales sont valorisées énergétiquement par la SLN - Les batteries sont exportées à l'étranger pour traitement - Les piles et accumulateurs sont envoyés en France pour recyclage - Les D3E sont exportés pour traitement ou valorisation	Ces déchets dangereux sont prétraités localement avant export
Que faire ?	- Les réutiliser sur d'autres chantiers, - les apporter au chantier d'endiguage Koutio-Kouéta ou en déchèterie (NB : les déchets inertes en petite quantité sont acceptés dans certaines déchèteries)	- les apporter en déchèteries ou faire appel à des prestataires privés spécialisés pour collecte et traitement - Pour les pneumatiques : • En province Sud : les apporter aux points d'apports volontaires (PAV) mis en place par TRECODEC, y compris dans les déchèteries • En province Nord : enlèvement possible par TRECODEC chez les professionnels à leur demande		Faire appel à des prestataires privés spécialisés pour collecte et traitement Nb. : les professionnels de de l'automobile et de la réparation mécanique peuvent adhérer à l'opération Garage Propre qui leur permet de bénéficier de tarifs négociés sur la collecte et le traitement de ces déchets. Plus d'information sur : http://www.cma.nc/artisans-tout-savoir/developpement-durable/loperation-garage-propre

Contacts

Chantier provincial d'endiguage Koutio-Kouéta : Direction de l'équipement de la province Sud : 20 40 92

Déchèteries :

- Grand Nouméa : CSP Fidelio : **05 12 34**
- Boulouparis, Bourail, La Foa, Thio : SIVM Sud : **44 36 77**
- Province Nord : SIVM Nord : **42 54 84**
- Province Iles : déchèterie de Wé : **45 75 00**
- TRECODEC : Liste des Points d'Apport Volontaires et contacts pour enlèvement : **Tél : 05 28 28 / www.trecodec.nc**
- Prestataires privés : Consultez le « Guide des déchets des entreprises » de la CCI **www.cci.nc/guide-des-dechets-des-entreprises-2014** ou contactez votre conseiller en Développement Durable de la CMA-NC **Tél. : 23 28 37 ou tristan.allignol@cma.nc**

Professionnels de l'électricité en province Sud : comment gérer vos ampoules et matériels électriques d'éclairage ?

Professionnels de l'électricité, ne jetez en aucun cas vos ampoules et matériels électriques d'éclairage avec vos ordures ménagères non recyclables ! Depuis 2014, il existe en province Sud une nouvelle filière qui apporte des solutions concrètes pour la gestion de ces déchets.

Vos déchets recyclables :

- **Le matériel d'éclairage :** projecteur, projecteur LED, lanterne, hublot, applique, spot, éclairage de sécurité, support d'éclairage ...
- **Les ampoules :** néon, lampe basse consommation, LED, autres lampes à décharge (à vapeur de sodium...). Collectées et regroupées, les ampoules sont broyées sous vide dans des chambres de confinement afin de récupérer les gaz contenus.

Une fois compactée, la matière est exportée pour traitement et revalorisation en Nouvelle-Zélande.

NB : les ampoules à filament, halogène, li-nolite NE sont PAS recyclables.

Vos points de dépôt :

La majorité des importateurs et distributeurs de ces produits, ainsi que les déchèteries du Grand Nouméa et de brousse, sont désormais équipés d'une borne de collecte. Retrouvez le réseau de collecte sur l'application mobile TRECODEC, www.trecodec.nc ou au n° vert : 05 28 28

Gros volumes et grands néons:

Les néons de dimensions supérieures à 60 cm sont à déposer chez les professionnels de l'électricité et dans les déchèteries. Contactez directement TRECODEC pour étudier votre demande concernant les gros

volumes. Des contenants de collecte pourront vous être mis gracieusement à disposition.

Est-ce payant ?

Le dépôt de ces déchets est gratuit. Attention ! Si vous les apportez en déchèterie, ils ne doivent pas être mélangés à d'autres déchets sous peine d'être refusés.

Vous importez ?

Si vous importez directement des ampoules ou du matériel d'éclairage, vous êtes concernés par une réglementation particulière. L'éco-organisme à but non-lucratif TRECODEC a été créé pour répondre à ces obligations et mutualiser les moyens. Peine encourue en cas de non-respect de la réglementation : 2 ans d'emprisonnement et près de 9 millions XPF d'amende.

Renseignez-vous auprès de TRECODEC !

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



EMC, AGRÉÉ PROVINCE SUD POUR LE TRAITEMENT DES DEEE



Dépôts gratuits

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



Retour à la terre

Parcours

Fils d'un artisan-commerçant huilier, Clovis Mutin a appris très tôt à manier les outils. Électromécanicien de formation, Clovis a aussi des compétences en électricité, plomberie, ferronnerie et en charpente. À 20 ans, il quitte Dijon pour La Réunion, où il participe à la construction d'une centrale thermique, puis fabrique des fauteuils roulants pour une société de matériel paramédical. Il s'installe ensuite à Mayotte où il réalise les réseaux de fluides médicaux d'un hôpital, avant de partir en Australie fin 2007.

Dans la région de Perth, il apprend les techniques de construction en pisé. Un procédé très développé dans le bush où l'approvisionnement en matériaux est compliqué. Il y construit des maisons mais aussi une école et une église. Fin 2009, il arrive en Nouvelle-Calédonie et travaille sur divers chantiers. En 2013, il décroche un appel d'offres pour le collège de Païamboué, créé la SARL Alternative Constructions et investit dans des machines (chargeuse, nacelle, compresseur, compacteur...) grâce, notamment au prêt d'honneur d'Initiative Nouvelle-Calédonie.

Clovis Mutin s'intéresse depuis plusieurs années au pisé, une technique ancestrale qui consiste à construire des murs en terre. Devenu expert dans la mise en œuvre de ce procédé, l'artisan participe à la construction du collège Païamboué à Koné, une première du genre en Nouvelle-Calédonie.

« 60% de la population mondiale vit dans des habitations en terre crue », rappelle Clovis Mutin. Le palais de l'Alhambra en Espagne, certaines pyramides ou encore des pans de la muraille de Chine ont été construits en pisé.



**Clovis Mutin,
constructeur**

« Il existe plusieurs techniques de mise en œuvre de la terre crue, explique l'artisan, Le pisé consiste, lui, à tasser très vigoureusement des couches de terre dans des coffrages en bois pour monter directement des murs ».

La terre est extraite à proximité du chantier, « selon sa qualité et sa granulométrie, on y ajoute un peu de ciment pour la stabiliser. Nous versons ensuite ce mélange en fines couches que nous compactons au fur et à mesure dans les banches de 60 cm de hauteur ». Une fois le coffrage plein, il est clippé aussitôt au-dessus pour être à nouveau rempli, sans temps de séchage. « Sur ce collège, pour des raisons de normes de construction, le pisé est utilisé en murs de façade, tout autour d'une ossature en béton. Mais en Australie, qui a plus de 40 ans de recul sur l'emploi de ce matériau, le pisé est utilisé en structure porteuse. ».

« Le pisé possède une inertie thermique. Si le bâtiment est bien orienté, il accumule la chaleur le jour et la restitue la nuit ». Une propriété particulièrement adaptée au climat calédonien. « Nous avons par exemple monté un mur de ce type à l'école Ouayaguette dans la chaîne où il y a de grands écarts de températures ». Autres avantages de ce matériau, « il n'y a pas besoin de l'enduire, le crépir, le plaquer ou de le peindre, et sa mise en œuvre permet d'être très précis au niveau des aplombs, des alignements. »

Le collège, qui pourra accueillir 400 élèves, sera livré en février 2016. Clovis Mutin et son équipe de cinq ouvriers auront quant à eux terminé leur travail d'ici fin août. Le chef d'entreprise espère que cette réalisation à grande échelle convaincra d'autres maîtres d'ouvrage de se lancer dans la construction en terre, à l'instar de la province Nord qui a relevé le défi et fait confiance au savoir-faire d'un artisan.

**Alternative Constructions, SARL 32 Ter rue Coudelou Ducos
Tél. : 99 67 67 Email. : alternativeconstructionsnc@gmail.com**

Appel à témoins

**Vous êtes passionné(e) par votre métier ?
Et vous aimeriez faire partager votre savoir-faire
et votre parcours aux lectrices et lecteurs d'InfoMétiers ?
N'hésitez pas à contacter Laure Le Gall au 28 02 63
ou par e-mail : laure.legall@cma.nc**

La rédaction se réserve le choix des sujets traités dans cette rubrique qui n'est pas de la publicité.

UN SERVICE PERSONNALISÉ, POUR UNE GESTION FACILITÉE DE VOS DÉCHETS

LOCATION DE CONTENANTS

Euroconteneur
Compacteur
Benne
Bac



COLLECTE DE DÉCHETS

Déchets Industriels Banals
Déchets métalliques
Déchets verts
Déchets inertes
Déchets recyclables
DASRI



CONSEIL ET ASSISTANCE TECHNIQUE

Etudes déchets
Audit gestion déchets
Identification de filières

VIVA

ENVIRONNEMENT

E-mail : commercial@vivaenvironnement.nc

Tél : 26 47 57 / Fax : 26 47 37

1 rue Papin - ZI Ducos
BP 7100 - 98801 Nouméa

Décapage **écologique**

Parcours

Laurent Berger a passé une partie de son enfance à Nouméa avant de suivre son père expatrié en Côte d'Ivoire puis au Burkina Fasso et en métropole. Il se forme à l'École Supérieure des Cadres et Techniciens de Saint Dizier et passe la dernière année de son cursus à Londres. Il revient s'installer en Nouvelle-Calédonie en 1992, entre comme technico-commercial dans la branche téléphonie de l'actuelle CIPAC, puis crée son entreprise de climatisation et matériel de télécommunication électronique. Il intègre ensuite la société Soprotec comme responsable import, puis dirige une entité oeuvrant à la promotion du commerce australien. Il y a 4 ans, il rachète Urbaclean avec la participation de ses parents, actionnaires de l'entreprise.

Laurent Berger, gérant de la société Urbaclean, nettoie et décape en douceur les tags, la rouille, la peinture ou encore la saleté. La petite entreprise travaille aussi sur des chantiers d'envergure, comme dernièrement sur l'une des tours de Saint Quentin grâce à un procédé innovant.

En tant que spécialiste de l'hydrodécapage, Laurent Berger a travaillé comme support technique sur la partie sablage pour l'une des tours de Saint Quentin dont les peintures étaient amiantées. « Nous sommes équipés d'une machine américaine qui permet de décaper sans poussière, grâce à un mélange d'eau, d'air et de granulats. Ce procédé génère quatre fois moins de sable qu'un sablage traditionnel. (...) C'est la première fois que nous travaillons dans de telles conditions, à 45 m de hauteur, avec 75 m de tuyau et dans des espaces confinés. Même l'inventeur de la machine nous a dit ne l'avoir jamais vue employée dans de telles conditions de sécurité ». Une fois les 15 000 m² de peinture décapés, les déchets de granulats repartiront en Nouvelle-Zélande, d'où ils ont été importés, pour y être traités.

Cette méthode avec du verre broyé recyclé a valu à Urbaclean un prix aux Nautiles de l'innovation BNC.

L'autre spécialité de l'entreprise artisanale est l'aérogommage appelé aussi hydrogommage, « une technologie qui existe depuis une quinzaine d'années ». Elle est utilisée, entre autres, pour enlever les tags, le coeur de métier de la société. « Cela consiste à projeter de l'air, du granulats et éventuellement de l'eau, à très faible pression, entre 1 et 5 barres. Cette technique permet d'enlever l'encre d'une



Laurent Berger, décapeur-nettoyeur

carte de visite sans abîmer le papier ! Ainsi, je décape en douceur les tags mais aussi la rouille, la peinture, la saleté... »

Selon le support ou la nature de l'inscription (encre, peinture...), un nettoyage à l'eau chaude haute pression avec des produits spécifiques peut suffire. « Nous travaillons notamment avec les produits Biopac, fabriqués localement. 90% des tags dans le monde sont réalisés à la bombe. Ici, ils représentent moins de 10%. La plupart sont faits au feutre ou au cirage. ». Le nettoyage est aussi préconisé dans certains cas pour des engins de mines ou même des tombes.

L'entreprise travaille principalement pour les collectivités et les industriels, mais aussi pour quelques particuliers qui souhaitent décapier leur portail ou encore les jantes de leur voiture de collection...

Lorsqu'il n'est pas sur site, Laurent Berger est à la gestion administrative de son entreprise. « La gestion, c'est ce qui fait que la société va durer », souligne l'artisan. Bien qu'expérimenté dans ce domaine, il a préféré passer l'ensemble du Passeport Pour l'Économie Numérique proposé par la Chambre de métiers et de l'artisanat, un outil « fabuleux ! ».

Grâce au travail acharné de son gérant et à sa gestion sans faille, Urbaclean, rachetée il y a tout juste 4 ans, a doublé son chiffre d'affaires et recruté un salarié.

**Urbaclean 239, rue de Moratia - 98809 Pont des Français
Mob. 77 64 17 - Tél. : 41 67 27 - Email : urbaclean@lagoon.nc**

Appel à témoins

***Vous êtes passionné(e) par votre métier ?
Et vous aimeriez faire partager votre savoir-faire et votre parcours aux lectrices et lecteurs d'InfoMétiers ?
N'hésitez pas à contacter Laure Le Gall au 28 02 63
ou par e-mail : laure.legall@cma.nc***

La rédaction se réserve le choix des sujets traités dans cette rubrique qui n'est pas de la publicité.

ENTREPRISES À VENDRE

LISTE CONSULTABLE ET TÉLÉCHARGEABLE SUR WWW.CMA.NC

TRANSMETTRE REPRENDRE UNE ENTREPRISE, LA CMA À VOS CÔTÉS !

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

Nouméa

COIFFURE MIXTE

Réf. : serv1764b

SARL - Salon de coiffure très bien situé en centre-ville - Local de 44 m² - Clientèle fidélisée (depuis 15 ans) - Potentiel de 3 coiffeurs - Chiffre d'affaires à développer - Vente cause retraite

■ **Date création/reprise** ▶ 1975

■ **Rayonnement** ▶ Nouméa

Prix : 6 U

COIFFURE HOMMES

Réf. : serv1764a

El - Salon aménagé, bien situé en centre-ville, avec parking public - Clientèle fidélisée, de proximité - Très bonne rentabilité

■ **Date création/reprise** ▶ 1997

■ **Rayonnement** ▶ Nouméa

Prix : 7 U négociable

ESTHÉTIQUE

Réf. : serv169a

SARL, Local bien situé dans le quartier Sud, Matériel opérationnel, Bonne rentabilité, Travaux d'aménagement de la 3^e cabine en cours et potentiel de diversification de l'activité (soins du corps)

■ **Date création/reprise** ▶ 2008

■ **Rayonnement** ▶ Nouméa

Prix : 6,9 U

ESTHÉTIQUE

Réf. : serv89a

Produits et prestations THALGO - Clientèle fidélisée depuis 25 ans - exigeante et ayant un bon pouvoir d'achat - Local de 50 m² comprenant 3 cabines dont 1 complètement indépendante - Potentiel de 2 esthéticiennes - Possibilité de proposer de nouveaux services (épilation des hommes, ongles et maquillage) - Accompagnement-formation par la vendeuse

■ **Date création/reprise** ▶ 1990

■ **Rayonnement** ▶ Nouméa ▶ Grand Nouméa

Prix : 25 U

ESTHÉTIQUE

Réf. : serv1764f

SARL - Local idéalement situé et aménagé (2 cabines et zone de stockage) - Matériel nécessaire à l'activité opérationnel et bien entretenu, pas d'investissement à prévoir - Fort potentiel

■ **Date création/reprise** ▶ 1996

■ **Rayonnement** ▶ Nouméa ▶ Grand Nouméa

Prix : 12 U

FLEURISTE

Réf. : serv1765h

SARL - Local de 60 m² aménagé pour la fabrication et la vente - Pignon sur rue - Clientèle fidélisée - Bonne rentabilité - Marge de développement intéressante

■ **Date création/reprise** > 1984

■ **Rayonnement** ▶ Nouméa ▶ Grand Nouméa

Prix : 15 U

LAVERIE

Réf. : serv1764j

Urgent cède pour changement d'activité, entreprise de laverie située à Nouméa. Equipements récents et chiffre d'affaires croissant.

■ **Date création/reprise** ▶ 2011

■ **Rayonnement** ▶ Nouméa ▶ Grand Nouméa

Prix : 7 U

BTP

Réf. : bat175a

Cause retraite, vente des parts de la société, CA conséquent, clientèle professionnelle avec contrats signés, vingtaine de salariés autonomes et professionnels, accompagnement par le vendeur

■ **Date création/reprise** ▶ 1999

■ **Rayonnement** ▶ Nouméa

Prix : 28 U hors stock (variation de stock de 12 à 25 U)

Nouveau

SOUDURE

Réf. : prod174a

Cause changement d'activité, vente entreprise de soudure, bien équipée et opérationnelle, clé en main, travaillant en atelier, excellente rentabilité et bon potentiel de développement

■ **Date création/reprise** ▶ 2007

■ **Rayonnement** ▶ Nouméa

Prix : 30 U

ÉLECTRICITÉ RÉNOVATION

Réf. : bat 1764g

EURL en Electricité Générale, dépannages, rénovations. Clientèle professionnelle en hausse. Matériel complet + 2 Véhicules utilitaires Rentabilité stable, Cotation à l'IEOM. Accompagnement par le vendeur

■ **Date création/reprise** ▶ 1997

■ **Rayonnement** ▶ Nouvelle Calédonie

Prix : 12 U

FROID CLIMATISATION

Réf. : bat1764f

Cause départ en retraite, vente de 2 sociétés spécialisées dans l'installation et la maintenance en froid-climatisation / l'importation et la distribution de matériel frigorifique. CA en hausse régulière, excellente rentabilité,

stocks importants. Outils productifs fonctionnels et équipes parfaitement opérationnelles. Livrées «clé en main» avec accompagnement cédant.

■ **Date création/reprise** ▶ 2001 et 2008

■ **Rayonnement** ▶ Nouvelle Calédonie

Prix : > 50 U avec stock / 140 U

ENTREPRISES À VENDRE

LISTE CONSULTABLE ET TÉLÉCHARGEABLE SUR WWW.CMA.NC

TRANSMETTRE REPRENDRE UNE ENTREPRISE, LA CMA À VOS CÔTÉS !

Nouveau

MAROQUINERIE

Réf. : prod193a

Cause familiale, vente du matériel complet pour la fabrication d'objets en cuir, et du stock d'articles déjà fabriqués, contact direct au 84 47 89

■ **Date création/reprise > 2013**

■ **Rayonnement ▶ Mont-Dore**

Prix : 3,25 U

MENUISERIE

Réf. : prod1764c

SARL - cause départ retraite - Menuiserie à forte notoriété - fabrication et pose de meubles et aménagement - CA stable - Position dominante sur marché

■ **Date création/reprise > 1992**

■ **Rayonnement ▶ Nouvelle Calédonie**

Prix : 50 U

Plus
d'informations
au 28 23 37,
demandez
un conseiller
transmission-
reprise.



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



Une institution
qui appartient
à tous les Calédoniens

SIMPLE ET GRATUIT

**UN SEUL NUMÉRO
POUR JOINDRE
LE CONGRÈS**

N° Vert

05 20 14

Appel gratuit

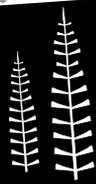


Toute l'actualité et les séances en direct sur
WWW.CONGRES.NC



CONGRÈS
DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE

LES PRODUITS D'ICI



partenaires des producteurs calédoniens

PARTENARIAT

Valoriser nos relations commerciales
dans un partenariat sain et durable

CHOIX

Répondre aux attentes de plus en plus fortes
pour les produits calédoniens

CONFIANCE

Acheter en confiance et développer les
liens entre consommateurs et producteurs

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Agir en faveur de l'environnement
(moins de temps de parcours car moins de transport)

PROXIMITÉ

être un acteur privilégié de la consommation
et soutenir l'économie locale

SAVOIR-FAIRE

Mettre en avant le savoir-faire
des producteurs calédoniens



Tous les produits retenus « Produits d'Ici » sont issus de la terre, de la mer et de l'élevage et sont fabriqués par des artisans, des TPE ou des PME calédoniennes.