



Gratuit novembre - décembre 2019 - janvier 2020

N° 70

Artisans

toute l'information pour votre entreprise

40 ANS

40 ANS AU SERVICE DE L'ARTISANAT

Dossier Anniversaire CMA-NC

ÇA VOUS CONCERNE

Facebook: 10 astuces pour optimiser votre visibilité

BON À SAVOIR

Le point sur la réforme des marchés publics

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



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

NOUVELLE-CALÉDONIE



Mutuelle
du Commerce et Divers



Garantimmo, votre garantie emprunteur !

L'assurance emprunteur de la Mutuelle du Commerce vous propose les meilleures garanties pour votre prêt immobilier* à un tarif mutualiste dans les délais les plus courts !



UN TARIF MUTUALISTE

Economisez 1 000 000 XPF** en profitant d'un tarif d'assurance de prêt immobilier* adapté à votre situation.



LES MEILLEURES GARANTIES

Quel que soit votre projet immobilier et votre situation, vous êtes assurés de profiter des garanties les plus adaptées pour vous protéger ainsi que votre famille.



UNE SOUSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE

Toutes vos démarches peuvent se faire en ligne, avec au besoin l'assistance d'un conseiller. En quelques clics vous recevez votre devis et votre contrat.

CE CONTRAT EST OUVERT À TOUS LES CALÉDONIENS !

Contactez-nous pour plus d'informations
Nouméa 41.08.00 / Koné 47.77.16
Mail : garantimmo@mutcom.nc
www.mutuelleducommerce.nc



GARANTIMMO

**Votre garantie
emprunteur !**

* Prêt immobilier pour l'acquisition et/ou la rénovation/extension de la résidence principale.

** Sous conditions selon profil de l'emprunteur au 31/12/2018. Exemple : pour un couple de 30 ans empruntant 30 000 000 XPF sur 25 ans au taux de 2,5%, assurés à 100% chacun en Décès/Incapacité/Invalidité, le coût moyen d'une assurance emprunteur proposée par les banques dans le cadre de contrats collectifs est de 2 970 189 XPF sur la durée du prêt. Le coût de Garantimmo s'élève à 1 692 691 XPF sur la durée du prêt. L'économie réalisée est supérieure à 1 119 000 XPF.

4
ACTUS

12
FORMATIONS CMA

14
• Énergies renouvelables :
les professionnels du secteur se
forment

16
APPRENTISSAGE

- Aldo Blomme, chef d'entreprise
dans l'électricité et tuteur
- Brandon Bruireu, 21 ans,
alternant en 2^e année
de CAP Electricité

18
INTERNET : VOIR ET ÊTRE VU

20
VOS RENDEZ-VOUS CMA

23
BON À SAVOIR

- l'entretien annuel
- Le point sur la réforme
des marchés publics

32
ÇA VOUS CONCERNE

- FaceBook : 10 astuces pour
optimiser votre visibilité

34
SANTÉ-SÉCURITÉ
ENVIRONNEMENT

- La consigne : retour vers le futur

37
SAVOIR-FAIRE

- Henri Pham,
co-gérant de Bocage Gourmet
- Franck Euvrard, serrurier, gérant
de la SARL Serrurerie Dépannage



Avec la CMA, l'artisanat a de l'avenir !

Nous fêtons cette année nos 40 ans. Un âge qui parle de maturité et d'expérience. Un anniversaire qui dit le chemin parcouru. Un moment d'introspection et un temps pour penser à demain. La Chambre de métiers et de l'artisanat est née en 1979 du désir d'une poignée d'hommes et de femmes de faire exister l'artisanat en tant que secteur à part entière, de porter la voix singulière des entreprises artisanales auprès des décideurs, de défendre nos métiers, de prendre en compte leur spécificités en accompagnant les entreprises avec des outils adaptés. Quatre décennies plus tard, notre secteur économique a connu une expansion phénoménale, que la Chambre consulaire a su accompagner et soutenir. Votre nouvelle équipe d'élus, résolument tournée vers votre avenir, est l'héritière de cette histoire. Elle a désormais une grande responsabilité : celle de vous guider vers la réussite. Avec un mot d'ordre : vous être utile. C'est notre unique ambition. Si les services de la CMA-NC sont tant sollicités, c'est parce que nous sommes dans une démarche d'écoute, d'entre-aide et d'attention portée à chaque besoin. Nos services sont gratuits pour l'immense majorité d'entre eux : c'est pour les rendre accessibles au plus grand nombre, sans frein financier. Ils sont disponibles sur l'ensemble du territoire afin que près de chez vous, vous trouviez un appui. Nos moyens humains, matériels et financiers forment une architecture solide. Dans la lignée des trois présidents qui m'ont précédé, je souhaite une Chambre de métiers qui soit comme une maison pour les artisans : un lieu d'accueil, de ressources, ouvert, où l'on se sente « en famille » et en confiance. Pour voir l'avenir en grand.

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY
Président de la CMA-NC

27

DOSSIER
40 ans
au service de l'artisanat



Week-end GEEK

• Du vendredi 8 novembre au lundi 11 novembre



© Wide Open

Pendant 4 jours ce rendez-vous annuel rassemblera à la Maison des artisans, gamers et autres passionnés calédoniens de **BD, de mangas et d'Internet**. Professionnels et amateurs se retrouvent autour d'une passion commune : la fiction sous toutes ses formes.

Salon de l'artisanat d'art de Noël

• Du vendredi 6 au dimanche 15 décembre



L'Association des Métiers d'Art Calédoniens organise son salon de Noël. 10 jours pour trouver à coup sûr le cadeau idéal, original et authentique : **déco, mode, cosmétiques, bijoux, sculpture sur bois, lapidaire**, etc. Une cinquantaine d'artisans d'art locaux vous y attend de 9h00 à 18h00.

Entrée libre et gratuite

+ d'infos et inscription :

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

Mail : artisans@lagoon.nc

**Calendrier 2020 des Salons
à la Maison des artisans disponible
en décembre !**

MODIFICATIONS :

des formalités essentielles et gratuites

En tant qu'artisan, vous devez signaler à la CMA-NC tout changement concernant votre activité, conformément à la délibération n° 564 relative aux formalités obligatoires émanant des entreprises artisanales. Ainsi, **toutes les informations concernant l'évolution de votre entreprise doivent faire l'objet de mises à jour**. Vos modifications sont inscrites au Répertoire des métiers, le registre officiel des entreprises, et sont gratuites ! Elles peuvent concerner votre activité, vos biens matériels et vos contacts.

Activité :

- Changement de votre activité principale ou secondaire
- Ajout d'activité
- Création d'un nouvel établissement
- Ajout de salarié
- Changement de gérance
- Cessation d'activité

Biens matériels :

- Achat de véhicules utilitaires
- Achat d'engins et machines
- Agrandissement de vos locaux commerciaux, magasin, bureau ou atelier

Contacts :

- Changement d'adresse de domiciliation
- Changement d'adresse de correspondance
- Ajout ou changement de numéro de téléphone
- Ajout ou changement d'adresse mail
- Ajout ou changement d'un site Internet, d'une page Facebook ...

En actualisant ces coordonnées, celles-ci se mettent à jour immédiatement sur le site **www.annuairedesartisans.nc***, consulté par vos clients potentiels !

Pour faire ces modifications, rapprochez-vous de l'un de nos 6 Centres de formalités (CFE) : ils vous accompagnent dans vos démarches dans les antennes CMA ainsi qu'à la case de l'entreprise à Lifou.

CMA Nouméa : Tél. 28 07 49 et cfe@cma.nc

CMA Panda : Tél. 24 32 62 et panda@cma.nc

CMA La Foa : Tél. 46 52 86 et lafoa@cma.nc

CMA Koné : Tél. 47 30 14 et koné@cma.nc

CMA Koumac : Tél. 57 68 56 et koumac@cma.nc

CMA Poindimié : Tél. 42 74 82 et poindimie@cma.nc

**Sous réserve d'avoir accepté la diffusion de ces informations au moment de l'immatriculation de votre entreprise auprès de nos CFE.*

Utilisateurs d'EUREKA : mise à jour disponible !



Vous l'attendiez ? Elle est disponible en téléchargement gratuit depuis votre logiciel : la version 8.04 **du logiciel EUREKA Tenue de comptes**, système de tenue simplifiée et informatisée des comptes de l'entreprise individuelle soumise au régime fiscal du forfait.

Cette mise à jour fait suite à l'application des taux définitifs de la TGC et à la suppression de la TSS.

Pour obtenir cette version actualisée, vérifiez que vous êtes connectés à Internet puis ouvrez votre logiciel, cliquez dans l'onglet « Outils », et choisissez dans le menu déroulant « mise à jours d'EUREKA par Internet ». La version se charge automatiquement et vous n'avez plus qu'à vous laisser guider !

+ d'infos ou besoin d'assistance ?

Contactez un conseiller économique de la CMA-NC.

Tél. 28 23 37 et eco@cma.nc

CONJONCTURE : **quelle est la santé de votre entreprise ?**

Chaque année, votre Chambre de métiers et de l'artisanat mène une enquête d'opinion auprès de ses ressortissants. L'objectif est de maintenir une veille sur le secteur artisanal et la santé des entreprises, et d'en informer les décideurs, élus et responsables institutionnels.

Parmi vous, **400 chefs d'entreprises ont ainsi été interrogés**. Nous vous remercions vivement pour votre contribution.

La phase de recueil est terminée. L'étude de la conjoncture artisanale 2019, réalisée par notre Observatoire de l'Artisanat est en cours. Vous pourrez en retrouver début 2020 les résultats en téléchargement sur notre site internet www.cma.nc.



Impôts mensualisés : **plus de simplicité !**

Lorsque vous êtes soumis à l'Impôt sur le revenu, vous pouvez opter pour le paiement mensualisé de vos impôts. C'est simple et automatique. Vous ne pourrez plus oublier la date de paiement des impôts. Pour cela, vous devez remplir un formulaire téléchargeable sur le site www.dsf.gouv.nc et le déposer avec un RIB à la paierie de Nouvelle-Calédonie **avant le 15 janvier 2020**. Les prélèvements s'échelonnent de février à novembre et sont réalisés tous les 10 du mois sans aucun frais bancaire.

+ d'infos :

Paierie de Nouvelle-Calédonie - Tél. 23 25 00



VAE, Votre expérience reconnu par un diplôme

Le dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience permet d'obtenir, sans formation et sur la seule base de l'expérience, un diplôme professionnel. Le Centre de formation de l'artisanat (CFA) en tant que point relais conseil vous informe sur ce dispositif.

En province Sud, à l'antenne CMA de La Foa, le jeudi 05 décembre à 11h45.

+ d'infos et inscription :

GIEP-NC (Groupement pour l'insertion et l'évolution professionnelles) Tél. 05 07 09 (numéro vert/ Appel gratuit)
1, rue de la Somme, Nouméa - www.vae.nc

Pense-bête **Patente !**



Artisans, la contribution des patentes est exigible par les services fiscaux à partir du 30 novembre et vous avez **jusqu'au 31 janvier 2020** pour la payer. Pensez à provisionner son montant dès à présent : **passé ce délai, son montant sera majoré de 10% !**

Le paiement de la patente s'effectue auprès de la Paierie de la Nouvelle - Calédonie. Tél. 23 25 00

Pour ceux qui ont ou qui vont cesser leur activité en 2019, faites vos formalités de radiation auprès de la Chambre de métiers et de l'artisanat. Effectuée **d'ici le 31 décembre**, cette simple démarche vous évite l'année prochaine de devoir vous acquitter de votre contribution des patentes pour l'année 2020. En effet, l'impôt est réclamé par les services fiscaux sur le principe que « toute année commencée est due ». Et c'est la CMA qui transmet votre dossier de radiation auprès du service de la fiscalité professionnelle.



Contactez un conseiller économique de la CMA-NC.
Tél. 28 23 37 et eco@cma.nc

LE CHIFFRE : 1 274

C'est **le nombre de créations d'entreprises** dans l'artisanat calédonien pour la période de janvier à août 2019, soit une baisse de 2% par rapport à la même période en 2018.

Les créations d'entreprises individuelles diminuent de 4% alors que les créations de personnes morales progressent (+8% par rapport à la même période 2018). 232 sociétés ont ainsi vu le jour depuis le début de cette année et 97% d'entre elles sont des SARL.

La part des sociétés dans l'artisanat augmente depuis plusieurs années : + 11 points en 10 ans, soit 25% en 2019.

Vous êtes ainsi de plus en plus nombreux à faire ce choix juridique pour répondre aux besoins de fonctionnement de votre entreprise : administratif, fiscal, protection de votre patrimoine, visibilité vis-à-vis de vos partenaires, valorisation du capital.

À toutes ces nouvelles structures, entreprises individuelles et sociétés, nous souhaitons la bienvenue dans la famille artisanale !

N'hésitez pas à vous rapprocher de nos services de développement économique et de la formation continue pour tout conseil, accompagnement ou information.

Source : Observatoire de l'Artisanat, d'après les données du Répertoire des Métiers.

Employeurs : Télédéclaration et télépaiement bientôt obligatoires !

Dans une démarche de modernisation des échanges entre les cotisants et la CAFAT, la Loi du pays n°2019-7 a été adoptée le 14 janvier 2019.

VOUS AVEZ ENTRE 5 ET 49 SALARIÉS ? Vous êtes concernés par cette nouvelle législation.

CE QUI CHANGE À PARTIR DU 1^{ER} AVRIL 2020 !

À compter du 2nd trimestre 2020, vous aurez **l'obligation de télédéclarer et télépayer vos cotisations et contributions sociales** via votre « espace privé » sur le site de la CAFAT. **Le règlement de vos cotisations devra être effectué obligatoirement par virement ou prélèvement en ligne.**

À défaut, vous vous exposez à des pénalités et au rejet de vos déclarations.

COMMENT DECLARER ET PAYER ?

Vous devrez utiliser la Déclaration Nominative Trimestrielle (DNT) en ligne sur **www.cafat.nc** ou utiliser l'Échange de Données Informatisé (EDI).



Pratique, ce service vous offre également la possibilité de régler vos cotisations et contributions en ligne par prélèvement ou virement bancaire. Un mode d'emploi vous expliquant toute la démarche est disponible auprès de la CAFAT.

VOUS AVEZ MOINS DE 5 SALARIÉS ? Vous n'êtes pas concernés par cette nouvelle législation et pouvez continuer à utiliser les supports déclaratifs papiers et régler vos cotisations dues par chèque.



www.cafat.nc

Derrière nos agents, des clients comme vous.



Au service de la même exigence.

Arnaud FLOTAT, responsable caisse et comptabilité au centre de traitement postal, fait preuve de dynamisme pour accomplir ses différentes missions. Très organisé, il compte, lui aussi, sur le service de suivi de colis du site opt.nc pour connaître l'état de ses commandes personnelles.



LE MONDE À PORTÉE DE MAIN

Calendrier **des marchés de Noël**

Les marchés de Noël ouvriront bientôt leurs portes aux nombreux clients désireux d'offrir des cadeaux locaux et originaux, ou de prévoir leurs agapes avec de délicieux produits de nos terroirs.. Afin de vous permettre d'organiser votre planning en fonction de vos cibles et des lieux d'exposition, nous vous proposons **une liste non exhaustive des marchés de Noël.**

Pour connaître les tarifs et disponibilités des stands, merci de prendre contact auprès de organisateurs

Marchés de Noël 2019

Lieu	Date	Organisateur	Contact	Int/Ext
Centre ville Nouméa	18 au 24/12	Nouméa centre Ville	ncv@ncv.nc - 28 02 07	Extérieur
Mont-Dore	06 au 08/12/19	Pacific Fair	com@pfair.nc - 28 10 26	Intérieur
Païta	20 au 22/12/19	Pacific Fair	com@pfair.nc - 28 10 26	Intérieur
Ile aux Canards	12/12/2019	Ma Liste Cadeaux.nc	malistecadeau@lagoon.nc - 76 73 63	Extérieur
Maison des Artisans Nouméa	06 au 15/12/10	AMAC	amacsecretariat@gmail.com - 83 20 98	Intérieur
Pacific Market Anse Vata	16 au 18/12/19	Pacific Market	pacific.market.noumea@gmail.com - 96 36 81	Extérieur
Dumbéa	14/12/2019	Océane évènements	oceane.eventnc@gmail.com - 77 22 27	Extérieur
Parc Forestier Nouméa	30/11 au 01/12/19	Marché Alternatif	contact@marche-alternatif-nc.com - 24 74 47	Extérieur Inscriptions closes
L'instant Artisan Nouméa	20 au 24/12/19	L'instant artisan	maloujorrot@gmail.com - 91 36 86	Extérieur



ALTERNANCE : **4 « Job-dating » au CFA !**

Le principe : mettre en relation les entreprises, ayant ou non déjà obtenu l'agrément pour former en alternance et tout ceux désirant apprendre un métier et à la recherche d'une structure susceptible de signer avec eux un contrat d'alternance, qu'ils aient ou non déjà déposé un dossier de candidature auprès du POINT A. Les jeunes à partir de 16 ans et sans limite d'âge et leur famille, ainsi que les chefs d'entreprise sont conviés au Centre de formation de l'artisanat (CFA), 1 rue Juliette Bernard à Nouville pour des job-dating concernant les métiers de la coiffure, boulangerie-pâtisserie, froid et boucherie. Ces rendez-vous sont organisés dans le cadre du recrutement des apprentis en première année.

Les avantages : Pour les entreprises ces rendez-vous permettent de rencontrer différents profils, tester leur motivation, présenter leur structure et ainsi mieux appréhender leur recrutement. Pour les candidats, le job-dating offre un accès privilégié auprès de potentiels employeurs qui leur fait gagner un temps précieux. C'est également pour eux l'occasion d'en savoir plus sur les attendus de la profession en termes de savoir-être et sur les aspects concrets du métier visé et de son marché.

Les rendez-vous :

COIFFURE : lundi 4 novembre de 8H30 à 11H.

BOULANGERIE-PÂTISSERIE : mardi 5 novembre de 10H à 12H.

FROID CLIMATISATION : mercredi 6 novembre de 8H à 10H.

BOUCHERIE : jeudi 7 novembre de 9H à 11H.



+d'infos:

Au CFA, Responsable du pôle accompagnement : Ambre NIOTOU – Tél.25 97 40

Fin du dispositif **de contrôle des marges**

Dans le cadre de la mise en place de la TGC en octobre 2018, le Gouvernement avait adopté une série de textes visant à encadrer les prix pour une période de 12 mois. **Une grande majorité de ces dispositions ne sont plus applicables depuis le 1^{er} octobre 2019.** Ainsi, on constate la suppression de :

- la limitation de la marge en valeur
- l'application d'un coefficient de marge maximal pour les pièces détachées automobiles (néanmoins pour les taux horaires de main d'œuvre le régime de la liberté surveillée reste applicable)
- l'application d'un coefficient de marge maximale sur certains produits alimentaires et non alimentaires
- l'application d'un prix maximal pour certains matériaux de construction.

Cependant, le gouvernement a souhaité **limiter les risques d'inflation** en proposant aux professionnels de signer un accord interprofessionnel de modération des prix de type « **bouclier qualité prix** ». Cet accord s'applique aux fournisseurs et distributeurs du secteur du commerce de détail à dominante alimentaire d'une surface égale ou supérieure à 500 m² hors commerces spécialisés.

+d'info:

Contactez la DAE. Tél. 23 22 50 / dae@gouv.nc

NOUVEAU PEUGEOT PARTNER

OFFRE SPÉCIALE PROS !

À PARTIR DE
21 000 F/MOIS*
HTGC
GARANTIE 5 ANS OU 100 000 KM

MOTION & E-MOTION

DOSSIER DE DÉFISCALISATION À MONTER AVANT LE 30 NOVEMBRE



PEUGEOT
PROFESSIONNEL

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. *Votre PEUGEOT PARTNER 2P au prix de 1 719 161 CFP (tarif en vigueur au 21/10/2019 en HTGC) après de la concession MENARD (Oris 14000582) Financement sous forme de Vente à Crédit. Montant financé : 1 039 300 CFP, déduction faite des frais de Carte Grise de 20 234 CFP, de l'apport SNC de 507 945 CFP et de l'apport client de 171 916 CFP à régler à la concession. Soit 60 échéances mensuelles de 21 000 CFP hors prestations facultatives. Taux nominal de 7.4 % (hors TOF). Coût total du crédit de 1 260 000 CFP - 1ère échéance à 30 jours. Frais de dossier de 25 000 F. Offre réservée aux professionnels éligibles à l'aide fiscale métropolitaine LODEOM, sous réserve d'acceptation du dossier de financement par SOCALFI et de la demande de défiscalisation par I2F NC (Valable jusqu'au 30/11/2019). SOCALFI -SAS au capital de 262 530 000 CFP agréée en qualité de société de financement - Siège Social Centre commercial La Belle Vie- 224, rue J. Lékawé- PK 6 - 98 895 Nouméa Cedex. 650 721 RCS Nouméa. Intermédiaire en assurance n° NC 170047. Adresse du registre d'immatriculation : www.rias.nc - Photo non contractuelle.



MÉNARD
AUTOMOBILES

41 44 70
www.peugeot.nc

CONSTRUISONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE



PEUGEOT NC

L'As de Trèfle 2020

NOS PRODUITS DISPONIBLES SUR WWW.ASDETREFLE.NC



L'As de Trèfle
ENTREPRISES
Une réponse à vos besoins, avec vous au quotidien

CONTACTEZ-NOUS AU
35 20 50



ADT Entreprises

Les diplômés de l'alternance à l'honneur !



Le 13 décembre aura lieu la cérémonie de remise des diplômes aux apprentis du CFA qui ont acquis les savoir-faire et savoir-être indispensables à leur insertion sur le marché du travail.

La remise des diplômes aura lieu au Nouvata en présence des jeunes, de leur famille, de leur maître d'apprentissage, de leur formateur et des institutionnels. A cette occasion, les Trophées de l'apprentissage récompenseront également 3 jeunes diplômés qui se sont distingués pour l'excellence de leur parcours tout au long de leur apprentissage.

Ce moment fort souligne les réussites de la formation par alternance : une filière qui garantit la qualification dans le secteur des métiers.

Le Centre de formation de l'artisanat forme en moyenne chaque année plus de 300 apprentis, toutes sections confondues. En 2018, 144 apprentis se sont présentés aux examens et le taux de réussite a atteint **89%** avec **129 jeunes** ayant obtenu leur diplôme : Certificat d'Aptitude Professionnelle, Mention Complémentaire ou Brevet Professionnel.

La parole aux chefs d'entreprise

Sécurité, taxes, douanes, réglementation, complexité administrative, plan d'urbanisme directeur, concurrence du commerce en ligne, délais de paiement, arrêts maladie, seuils sociaux, méfiance des investisseurs, difficultés de trésorerie, sortie de la période de réglementation des marges... Le gouvernement a recueilli entre septembre et octobre derniers **les propositions et les avis des acteurs du monde économique**, invités à s'exprimer lors de réunions publiques à Nouméa, Koné, Bourail, Poindimié et Lifou ainsi que sur la plateforme d'échanges debatentreprises.nc. Les interventions, nombreuses et variées, ont alimenté les réflexions pour « la loi de relance de l'économie » préparée par le membre du Gouvernement Christopher Gygès.

Ce « grand débat », co organisé par le gouvernement et les chambres consulaires, suivi à Nouméa par près de 300 personnes réunies à la Maison des artisans, a été l'occasion pour les élus de la Chambre de métiers et de l'artisanat de proposer une action urgente pour les fleuristes, pour lesquels plusieurs taux de TGC appliqués à un même bouquet représentent un casse-tête, ainsi que des mesures visant à soutenir l'emploi salarié et à encourager les employeurs dans le secteur des métiers.



Nouveau : un catalogue d'artisanat d'art destiné aux pros.



Commerçants, entreprises et institutions, le constat était unanime : difficile de trouver des artisans locaux en mesure de devenir leurs fournisseurs pour des produits faits-main, en pièce unique, petites séries, ou personnalisables... L'obstacle est désormais levé ! **Un catalogue, exclusivement numérique** et réalisé par la CMA-NC, vient de leur être envoyé de manière ciblée dans une démarche marketing B to B. Il référence **150 créations originales d'artisanat calédonien** et regorge d'idées inspirantes à la veille des fêtes de fin d'année : de la carte postale des baies de Nouméa au totem sculpté à Lifou, en passant par le savon confectionné au Mont-Dore.

Une cinquantaine d'adhérents de la marque collective ARDICI a joué le jeu pour cette première édition 2019-2020. Chaque artisan dispose de sa fiche présentant en photos ses réalisations emblématiques et précisant numéro de référence, lieu de production, dimensions, quantité disponible, délai de livraison, prix unitaire, tarif dégressif pour les commandes en quantité et contacts pour la vente. L'outil se veut pratique avec un classement par univers (artisanat traditionnel souvenirs, cométiques, décoration-art de la table, mode-accessoires, et bijoux). Et s'il emprunte aux codes habituels de la grande distribution, ce catalogue est avant tout un moyen de toucher directement et de manière groupée une clientèle en demande de créations authentiques et typiques de notre Caillou mais délicate à démarcher pour les artisans d'art. Une vision à 360 °C éclairante pour les professionnels quels qu'ils soient : **institutions pour achats protocolaires, Directions et comités d'entreprises pour cadeaux et goodies, ainsi que commerces en recherche de fournisseurs pour dépôt-ventes.**

H-100 double cabine.

Vous pouvez compter sur lui.

Offre hors TGC :

1 313 987 Frs*



*Tarif hors TGC défiscalisé - Offre réservée aux professionnels éligibles à l'aide fiscale métropolitaine sous réserve d'acceptation du dossier défiscalisation par YC CONSULTANT (Offre valable jusqu'au 30 novembre 2019).

ROYAL MOTORS

9, route de la Baie des Dames - Ducos
Tél. : 28 59 12 - www.hyundai.nc

NORD MOTORS

564, rue des cassis - Koné
Tél. : 47 78 77

ALV GARAGE JACQUIER

Village, R.T.3 - Poindimié
Tél. : 42 58 00



Photo non contractuelle - Tarif HTGC défiscalisé clés en main.



Imprimantes



Cartouches jet d'encre



Papier d'impression



Garantie et S.A.V.



Conseils d'experts

EPSON
EXCEED YOUR VISION



Lexmark

brother
at your side

Canon



OFFiCESTORE.NC

Tout pour le bureau



QUARTIER LATIN
65 AV. DU MARECHAL FOCH



LUN-JEU : 8h - 17h
VEN : 8h - 16h

Formations CMA

FORMATIONS SUPPORT À L'ENTREPRISE

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

À Koumac : 25 novembre
1 jour soit 07 heures
tarif : 15 000 F

Apprendre à réaliser des devis et des factures, leur suivi et leur recouvrement. Acquérir les compétences d'utilisation du logiciel Euréka DEVIS - FACTURES.

● PRÉVENIR LE PAIEMENT DE SES FACTURES

À Nouméa : 21 novembre
1 jour soit 07 heures
tarif : 15 000 F

Limitier le risque de factures impayées en sécurisant ses ventes.

● APPRENDRE À GÉRER SON ENTREPRISE GESTION NIVEAU 1

À Koumac : 21 et 22 novembre
2 jours soit 16 heures
tarif : 15 000 F

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



● SE PERFECTIONNER EN COMPTABILITÉ GESTION NIVEAU 2

À Koné : 26 et 27 novembre
2 jours soit 16 heures
tarif : 15 000 F

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



● RÉALISER UNE FICHE DE PAIE

À Nouméa : 18 et 19 novembre
2 jours soit 14 heures
tarif : 31 500 F

Apprendre les mécanismes de calcul des éléments d'une fiche de paye.

● AIDE À L'EMBAUCHE

À Nouméa : 2 décembre
1 jour soit 08 heures
tarif : Contacter la DEFE,
tél. 20 36 03

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

RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION

● HYGIÈNE ET SALUBRITÉ POUR LES TECHNIQUES DU MAQUILLAGE PERMANENT, DU TATOUAGE, DU PERÇAGE

À Nouméa : 02 au 04 décembre
3 jours soit 21 heures
tarif : 43 500 F

Obtenir l'habilitation réglementaire afin de pouvoir pratiquer, en toute sécurité et dans le respect de la réglementation, les techniques de maquillage permanent, de tatouage ou de piercing.

● STAGE D'ACTUALISATION HYGIÈNE ET SALUBRITÉ DES TECHNIQUES DU MAQUILLAGE PERMANENT, DU TATOUAGE, DU PERÇAGE

À Nouméa : 25 novembre
1/2 journée soit 04 heures
tarif : 9 000 F

Stage annuel d'actualisation pour être en conformité avec la réglementation en vigueur.



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

À Nouméa : 26 novembre
1/2 journée soit 04 heures
tarif : 9 000 F

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



**● RÈGLES DE SALUBRITÉ
DES DENRÉES ALIMENTAIRES**

À Nouméa : 20 novembre

1 jour soit 08 heures

tarif : 22 500 F

Sensibiliser toute personne traitant des denrées alimentaires à mettre en œuvre les bonnes pratiques d'hygiène alimentaire, de détecter et de maîtriser les risques alimentaires.

**FORMATIONS
DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL**

● DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

À Ouvéa : 18 et 19 novembre

2 jours soit 14 heures

**tarif : Contacter l'EPEFIP,
tél. 45 52 58**

Elaborer sa stratégie commerciale afin de mieux répondre à la demande client et développer sa clientèle.



Renseignez-vous !

● Pour qui ?

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

● Où s'inscrire ?

Nouméa : Centre de formation de l'artisanat, 1 rue Juliette Bernard - Nouville : de 8 h à 11 h 30 et de 13 h à 15 h 30 du lundi au jeudi et le vendredi de 8 h à 11 h 30.

Tél : **25 97 40** Email : fc@cma.nc

Pour une formation en province Sud : contactez Émilie This. Tél : **25 97 40**

Pour une formation en province Nord et dans les îles

Loyauté : antenne CMA Koné. Tél : **47 30 14**

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

Rendez-vous sur www.cma.nc

BNC

**La Banque de Nouvelle Calédonie,
partenaire des artisans
calédoniens**



**Banque de
Nouvelle Calédonie**



**Chambre
de Métiers
et de l'Artisanat**
NOUVELLE-CALÉDONIE

Formations CMA

ÉNERGIES RENOUVELABLES : LES PROFESSIONNELS DU SECTEUR SE FORMENT

Le FIAF a intégré à sa programmation, sur sollicitation du cluster Synergie, des actions de formation à destination des professionnels de la filière des énergies renouvelables. Le CFA de la CMA-NC a été identifié par le cluster, compte tenu de son expérience dans la formation à la pose et maintenance de chauffe-eau solaire, pour mettre en oeuvre plusieurs sessions d'un parcours de formation financé à 100 % par le FIAF.

Fort de son expérience, le CFA a été sollicité par le FIAF et le cluster Synergie pour former des salariés du secteur de l'énergie sur ces installations en constante progression. Les objectifs étant de leur faire acquérir les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à l'installation d'un chauffe-eau solaire individuel, d'estimer la faisabilité du projet en fonction de l'implantation du lieu (ensoleillement, orientation, etc.), de proposer un système adapté et répondant aux besoins du client et de réaliser l'installation et son entretien dans les règles de l'art et en sécurité.

Grâce à la prise en charge à 100% par le FIAF des formations, plus d'une vingtaine de professionnels ont pu bénéficier de ces stages de 2 à 3 jours, organisés entre les mois de juillet et d'octobre dernier.



TÉMOIGNAGE

Florent Charrier, employé par l'entreprise OPSC a pu bénéficier, grâce au financement du FIAF et à la volonté de son employeur, d'une formation en installation de chauffe-eau solaire individuel. Le candidat ne manquait pourtant pas de bagages, « j'ai un Bac pro frigoriste, un BTS fluide énergie environnement, un Brevet Professionnel en génie climatique, et deux CAP en installation sanitaire et en installation thermique. Mais j'ai passé ces diplômes il y a 15 ans, il y a toujours des choses que l'on oublie et j'ai finalement assez peu travaillé sur ce type d'installations. La formation était très intéressante, j'ai appris les différentes règles à respecter, les matériaux à utiliser et la pose proprement dite (...) C'est bien de réactualiser ses connaissances, ce n'est jamais du temps perdu (...) L'échange de pratiques avec les autres participants à la formation a été également très utile. »



FORMATIONS PROGRAMMÉES ET FINANCÉES À 100% FIAF EN 2020 :

INSTALLATION DE CHAUFFE-EAU SOLAIRE COLLECTIF 3 JOURS SOIT 21 HEURES DE FORMATION

CONTENU DE LA FORMATION

- Compiler les informations d'un dossier de consultation et CCTP
- Interpréter les plans et schémas
- Expliquer les principes de fonctionnement du chauffe-eau solaire collectif
- Identifier les différents composants d'une installation collective
- Estimer la faisabilité et l'équipement le plus adapté au client par rapport aux besoins
- Interpréter les masques (implantation selon les zones d'ombre)
- Résoudre les contraintes de toitures, de pentes, et d'étanchéité
- Mettre en pratique la pose et le raccordement d'une installation collective
- Utiliser et interpréter un programme de régulation
- Prescrire les opérations préventives et curatives
- Construire un pré-diagnostic à partir d'observations visuelles et des retours des utilisateurs
- Compiler les informations et les bonnes pratiques à mettre en place et les transmettre au responsable de l'installation.

PREREQUIS :

Expérience professionnelle d'1 an minimum et diplôme de niveau 3* de plombier chauffagiste ou frigoriste / ou expérience de 3 ans comme activité principale dans ces métiers.

LIEU DE FORMATION :

CFA de la CMA à Nouville avec un formateur expérimenté et diplômé.

* Nouvelle nomenclature : Le niveau 3 correspond au niveau V de l'ancienne réglementation.

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

auprès du service Formation Continue du CFA
Emilie THIS, Tél. 25 01 73
Email : fc@cma.nc ou emilie.this@cma.nc

Actu.nc

Hebdomadaire calédonien d'informations générales.

Vous informer, sans rien cacher.

6 MOIS
D'ABONNEMENT
(26 numéros)
1 995^F

EN VENTE
TOUS LES JEUDIS
SUR TOUT
LE TERRITOIRE

1 AN
D'ABONNEMENT
(52 numéros)
3 990^F



LES NEWS DE LA SEMAINE

DES ARTICLES SANS LANGUE DE BOIS

INTERVIEW, POLITIQUE, ÉCONOMIE, SOCIÉTÉ,

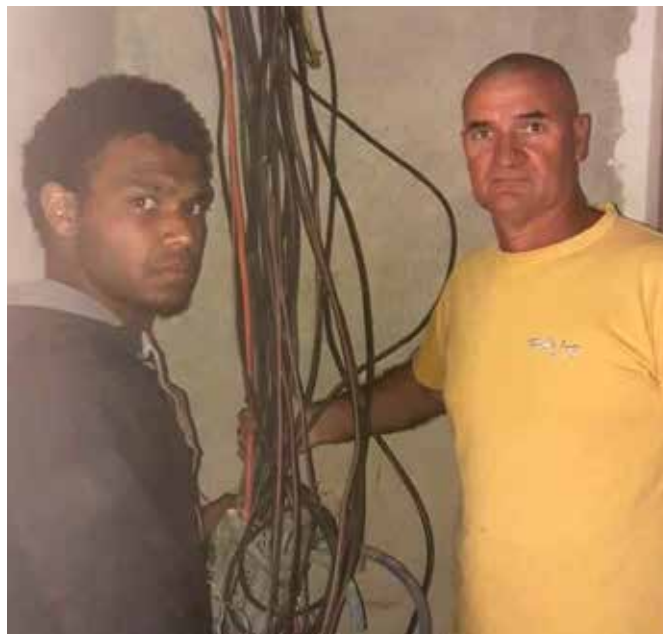
ENVIRONNEMENT, INNOVATION, ...

CONTACTEZ-NOUS : 29 18 08 - contact@actu.nc - www.actu.nc

Apprentissage

Aldo Blomme, chef d'entreprise dans l'électricité et tuteur

Bourailais, Aldo Blomme est établi comme électricien dans sa commune d'origine depuis 1995. Son entreprise travaille essentiellement pour les particuliers et le secteur tertiaire. Il intervient avec son équipe dans un périmètre allant de La Foa à Koné, Poindimié et Canala. Brandon est le deuxième apprenti qu'il forme. « J'ai recruté mon premier apprenti en 2010 et l'ai embauché à l'issue de sa formation. L'année dernière, la mère de Brandon m'a contacté pour savoir si j'étais intéressé pour le prendre en alternance. Jusque-là, il tient la cadence, il est toujours là, ponctuel et ne rechigne pas à la tâche. Le matin, je donne mes directives et il part souvent avec mon employé qui joue le rôle du pédagogue. Aujourd'hui, il est autonome sur l'appareillage, c'est-à-dire la pose des prises, des interrupteurs, des luminaires... mais il est nécessaire que l'on soit derrière pour l'installation des tableaux électriques. Il doit encore s'améliorer sur l'aspect finition et sur le fait de rendre le chantier propre. Il faut répéter jusqu'à ce que cela devienne un réflexe. Je regrette qu'il soit un peu trop réservé : poser des questions, et aller au-delà de ce qu'on demande d'exécuter est important pour mieux comprendre les enjeux. Mais je pense que cela vient d'un manque de confiance en lui, cela viendra. Je compte l'embaucher après son CAP, car l'ouverture du Brevet Professionnel n'aura lieu qu'à la rentrée 2021, et c'est important que d'ici-là, il ne décroche pas. »



Brandon Bruireu, 21 ans, alternant en 2^e année de CAP Electricité

Après sa 3^e au collège public de Bourail, Brandon avait déjà dans l'idée d'intégrer un CAP électricité au CFA, mais faute de trouver une entreprise pour l'accueillir, il a cessé ses études. « J'ai cherché une entreprise sur Bourail car je ne voulais pas travailler sur Nouméa. Je n'en ai pas trouvé alors je suis retourné à la tribu de Bouirou pendant un an. Ensuite, la MIJ de Nouméa m'a contacté pour me proposer de faire une formation de 10 mois au RSMA (ndrl : service militaire adapté) à Koumac. C'était une section particulière pour les mineurs, où j'ai pu découvrir différents métiers ». Après cette expérience, Brandon préfère repartir vers le civil, et travaille comme pompiste polyvalent dans une station-service de Bourail. « Je pense que c'est grâce au RSMA que j'ai décroché ce travail en 2015. J'y travaille encore le week-end ». L'an dernier, Brandon décide de retenter sa chance pour suivre le CAP électricité. « J'étais installé dans une routine, j'avais envie de changer, de voir autre chose ». « L'électricité est un métier très utile et qui n'arrête pas d'évoluer. Cela m'intéresse car j'apprends un peu plus tous les jours. En entreprise, cela se passe bien, il y a une bonne ambiance, j'essaie de m'adapter et mon tuteur fait en sorte que j'apprenne bien. C'est une activité avec des normes de sécurité particulières que l'on ne retrouve pas dans tous les autres corps de métiers. On doit utiliser des équipements spécifiques, ne pas toucher un câble avec une simple paire

de gants, et où l'on doit faire le nécessaire pour assurer la sécurité des clients ». Le prochain objectif de Brandon est de décrocher son diplôme en novembre. « Je voudrais ensuite poursuivre mes études en Brevet Professionnel. Le CFA ne l'ouvre qu'un an sur deux. J'envisage donc de travailler un an en attendant. »

Compétences acquises :

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

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

Pour devenir tuteur en électricité, renseignez-vous auprès de Cédric Klein, chargé de relations entreprises au Centre de formation de l'artisanat, au Tél. : 25 97 40 ou 73 60 37

Examens : dernière ligne droite !

Entre le 13 et le 27 novembre, 194 candidats, dont 115 alternants inscrits au Centre de formation de l'artisanat et 79 candidats libres, passeront leurs épreuves dans 12 diplômes, du Certificat d'Aptitude Professionnelle (CAP) au Brevet Professionnel (BP). **La publication des résultats aux examens est prévue le 6 décembre pour les CAP et le 11 décembre pour les BP.** Bon courage à tous pour cette période de révisions !

Nouvelle grille de rémunérations des alternants

La réforme de l'alternance prévoyait une révision de la rémunération des alternants. Il a été convenu qu'un alternant de moins de 21 ans toucherait désormais 78 284 F (soit 50% du SMG) en 1^{ère} année, et 86 112 F (soit 55% du SMG) en 2^e année. Quant aux alternants de plus de 21 ans, ils percevront 93 941 F (soit 60% du SMG) en 1^{ère} année, et 101 769 F (soit 65% du SMG) en 2^e année. Ce nouveau barème est donc appliqué, conformément à l'article Lp. 522-15 du Code du Travail de Nouvelle-Calédonie, sauf dispositions plus favorables prévues dans l'accord professionnel dont relève l'employeur.



L'expérience A330neo

Voyagez Zen

NOUVELLE CLASSE
**PREMIUM
ECONOMY**

✈️ 🍷 📺 📶 🪑

SIÈGE EXTRA CONFORT
CABINE DÉDIÉE
ACCÈS PRIORITAIRES
CONNEXION INTERNET INCLUSE
ÉCRAN TACTILE 33CM

Le voyage éveille nos sens

 **Aircalin**
Nouvelle-Calédonie

Internet : voir et être vu

Un artisan sur Internet



Stéphane Peretti est un photographe professionnel établi sur Nouméa, qui intervient sur toute la Nouvelle-Calédonie et au-delà.

Parmi ses prestations, il propose **un service spécifique aux métiers du bâtiment : le suivi de chantier en photos**. Une bonne manière de valoriser vos équipes et vos savoir-faire, de garder la mémoire de vos réalisations, mais également d'optimiser votre communication visuelle de façon innovante. Vous pourrez par exemple partager les photos avec vos partenaires, vos clients, par un système de visionneuse simple et efficace, mais aussi illustrer vos dossiers de présentation, vos rapports ou encore diffuser un diaporama lors de l'inauguration. Un tel photoreportage peut également vous être utile pour décorer votre stand lors d'un prochain salon ou étayer votre site Internet d'images de qualité. Habilité pour la prise de vue subaquatique (certificat d'aptitude à l'hyperbarie Classe 1B), Stéphane Peretti a reçu en 2014 le 1^{er} prix photo au Festival de l'Image Sous-Marine de Nouvelle-Calédonie. Il travaille pour les institutions, les entreprises et les particuliers.

Pour plus d'infos : www.noumea-photo.com et pour un exemple de photo reportage de chantier : <https://www.noumea-photo.com/residence-de-tindu>

Info futée

Avec Trello, vous pouvez collaborer davantage et accomplir toujours plus de choses.

Les tableaux, listes et cartes de Trello vous permettent d'organiser vos projets et de définir leur ordre de priorité de façon amusante, souple et enrichissante.

e-mail

TRELLO : une appli partagée pour booster son organisation

Trello est **un outil de gestion de projet collaboratif**, inspiré par la méthode Kanban de Toyota, qui permettait à l'époque de suivre une production en flux tendu, de la commande jusqu'à sa livraison, sur un grand tableau à encoches accroché au mur, en déplaçant des fiches cartonnées, représentant différentes tâches, de la colonne de gauche à la colonne de droite, à mesure de l'avancement du travail. Sur ce même principe, Trello propose un tableau numérique, composé de différentes listes et cartes personnalisables et déplaçables à l'envi, tels des post-it virtuels.

Mais le grand intérêt de cet outil est son application collaborative, idéale pour gérer un projet avec une équipe dont les membres peuvent même être éloignés physiquement les uns des autres. Le tableau peut donc être partagé avec plusieurs personnes, chacune ayant des tâches assignées, selon leur ordre de priorité. Très intuitive et facile d'utilisation, l'application est disponible sur smartphone, tablette ou ordinateur, en version de base gratuite, ou en formule payante pour plus d'options.

Site utile

Vous envisagez de créer votre page Facebook professionnelle mais vous n'y connaissez rien et ne savez pas par quoi commencer ? Pas d'inquiétude, le réseau social met à votre disposition des pages d'aides qui vous expliquent, pas à pas, les différentes fonctionnalités et étapes à franchir. Vous serez bientôt incollables sur l'utilisation de Facebook (création de votre compte, coordonnées professionnelles, ajout de fans, votre page d'accueil, votre messagerie, vos photos, vidéos, vos événements, votre marketplace...), sur la gestion de votre compte (connexion, mot de passe, profil, paramètres, notifications...), ou encore sur la confidentialité et la sécurité (protection de votre compte, comptes piratés ou faux compte...).

www.facebook.com/help

Vos questions :

- Quels sont les noms autorisés sur Facebook ?
- Comment choisir les notifications que je souhaite recevoir sur Facebook ?
- Où puis-je accéder à mes paramètres Facebook ?
- Comment modifier ou réinitialiser mon mot de passe Facebook ?
- Pourquoi un message (l'erreur indiquant que je ne peux pas répondre à une conversation sur Facebook s'affiche-t-il ?



NOUS CROYONS EN VOTRE MOMENT

Aujourd'hui, la BCI accompagne plus
de **13 000 professionnels** dans le développement
de leur entreprise.

BANQUE CALÉDONNIENNE D'INVESTISSEMENT | SAEM au capital de 15 milliards XPF - Siège social : 50, avenue de la Victoire - BP 65 -
Nouméa Cedex - Tél. 25 65 65 - Fax (687) 27 40 35 - RCS Nouméa 56 B 015 479 - Rides n° 0 15 479 001 - RIAS NC170007 VOIR RIAS.NC

www.bci.nc


Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN



Fait juste pour vous : le nouveau Sprinter.
100 % for you : une large gamme d'options et de configurations possibles.



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.



41 40 68 | www.mercedes-benz.nc | 

Construisons notre pays, économisons l'énergie.

Vos rendez-vous CMA



Le PACK PRO NUMERIQUE est une offre gratuite de 3 parcours dédiés aux artisans et à leur conjoint pour répondre aux nouvelles attentes en matière de stratégie commerciale et de visibilité sur Internet.

• InfoTIC

Des réunions d'informations pour vous présenter les différentes solutions envisageables pour être présent sur Internet :

1/ Valoriser mon entreprise sur Internet

« Être visible sur internet avec ou sans site »

2/ Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing

« Les réseaux sociaux : savoir les choisir et en tirer des bénéfices pour mon entreprise ! »

Durée des sessions : 1h30

• Cré@TIC

Des rendez-vous individuels pour être accompagné dans la concrétisation de vos projets web : site Internet, pages professionnelles sur les réseaux sociaux...

Construisez votre projet en 3 étapes :

1/ Diagnostic du projet

2/ Choix de solutions adaptées

3/ Assistance et suivi de la réalisation du projet

• Les ateliers Pr@TIC

1/ Facebook

Apprenez en petit groupe à créer ou optimiser, paramétrer et promouvoir votre page professionnelle sur Facebook en deux demi-journées.

2/ Référencer mon entreprise sur Internet

Appliquez les différentes solutions simples et immédiates permettant de rendre votre activité professionnelle visible sur Internet.

Durée des sessions : 3h30

Agenda PACK PRO NUMERIQUE

SESSIONS GRATUITES	ANTENNES CMA-NC	NOVEMBRE	DÉCEMBRE	HORAIRES
InfoTIC				
Valoriser son entreprise sur Internet	NOUMÉA	18 novembre		16h-17h30
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	NOUMÉA	25 novembre		
Ateliers Pr@Tic				
Facebook (sur deux demi-journées)	NOUMÉA	18 et 25 novembre		8h-11h30
Référencer son entreprise	NOUMÉA	4 novembre	9 décembre	

Tél. : 28 23 37 et tic@cma.nc - Planning des sessions et préinscriptions en ligne sur www.cma.nc

Agenda PACK PRO BÂTIMENT

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

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

Inscrivez-vous !

SESSIONS GRATUITES	NOUMÉA 16h - 17h30	PANDA (8h00-9h30)	KOUMAC (8h00 - 11h00/ 13h30 - 15h30)	KONE 13h30 - 18h30
Assurer mon développement	27 novembre	14 novembre	19 novembre	12 décembre
Décrocher des marchés	4 décembre	21 novembre		
Réaliser le bon devis	11 décembre	28 novembre		
Optimiser mon intervention sur un chantier	18 décembre	5 décembre		

+ d'infos : 28 23 37

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

À noter

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

Shop.nc

Lagoon
INTERNET PASSIONNEMENT



Nos permanences et visites d'entreprises



NOS PERMANENCES					NOS VISITES			
Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes					Un agent CMA se déplace dans votre entreprise l'après-midi. Prenez rendez-vous !			
	Communes	Dates	Horaires	Lieux	Dates	Contact CMA	Antenne	Tél.
PROVINCE SUD	Bourail	Tous les jeudis jusqu'au 19 décembre et à partir du 19 janvier 2020	8h - 11h30	Antenne province Sud	Après-midi sur RDV	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Thio	Sur RDV			Après-midi sur RDV			
	Mont-Dore				Tous les vendredis matins	Lucille DARGELAS	Nouméa	28 23 37
PROVINCE NORD	Canala		Sur RDV			Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Hienghène	8 novembre et 6 décembre	9h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82
	Houailou	26 novembre et 17 décembre	9h - 11h30					
	Koumac	5, 7, 12, 13, 19, 20, 26 et 27 novembre	Toute la journée	Antenne CMA		Bélinda MATHELON / Noellie POADAE	Koné	47 30 14
		3, 5, 12, 19, 20, 26 et 27 décembre						
PROVINCE ILES	Lifou	6 et 7 novembre	9h - 11h30	Case de l'entreprise	Matin et après-midi sur RDV	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37
		4 et 5 décembre						

Permanences de nos partenaires

PARTENAIRES	LIEU	DATES	HORAIRES
 Permanences MEDIATION pour résoudre à l'amiable un différend, un conflit. Permanence téléphonique au 76 48 19 et 76 28 64 orase@lagoon.nc	SIÈGE DE LA CMA-NC	12 novembre et 3 décembre	12h00 - 13h30
ASSOCIATION DES JURISTES LIBÉRAUX DE NOUVELLE-CALÉDONIE PERMANENCES JURIDIQUES GRATUITES	SIÈGE DE LA CMA-NC	tous les premiers jeudis du mois	Sur RDV de 13h30 - 16h30
	ANTENNE CMA DE LA FOA	à la demande	

Bon à savoir *Employeur*

SMG ► SALAIRE MINIMUM GARANTI ► 926,44 F PAR HEURE - 156 568 F PAR MOIS (BASE 169H)

SMAG ► SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI ► 787,49 F PAR HEURE - 133 086 F PAR MOIS (BASE 169H)

	VALEUR DU POINT	JOURS FÉRIÉS ET CHÔMÉS
BTP	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 918 F (Avenant salarial n° 43 du 7 décembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-497/GNC du 5 mars 2019 - JONC n° 3552 du 14 mars 2019).	8 jours fixes (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°37 de 2016) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Ascension • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Boulangerie Pâtisserie	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 920 F (Avenant salarial n° 22 du 14 novembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-23/GNC du 3 janvier 2019 - JONC n°325 du 10 janvier 2019).	4 jours (Article 60 de l'accord, modifié par l'avenant n°13 de 2010) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 2 jours fixés d'un commun accord dans chaque entreprise relevant de la convention
Coiffure	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 969 F (Avenant salarial n°22 du 7 janvier 2019 - Etendu par arrêté n°2019-493/GNC du 5 mars 2019 - JONC n°3551 du 14 mars 2019).	6 jours (Article 59 de l'accord, modifié par l'avenant n°19 de 2016) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 14 juillet • 25 décembre • 2 jours déterminés par les entreprises parmi les jours fériés énumérés au 1 ^{er} alinéa de l'article 59
Commerce et divers	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 794 F (Avenant salarial n° 45 du 12 décembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-495/GNC du 5 mars 2019 - JONC n° 3551 du 14 mars 2019).	7 jours fixes (Article 28, modifié par l'avenant n°42 de 2018) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre
Esthétique	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 1076,5 F (Avenant salarial n°12 du 10 janvier 2019 - Etendu par arrêté n°2019-491/GNC du 5 mars 2019 - JONC n° 3551 du 14 mars 2019).	7 jours (Article 40 de l'accord) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Hôtels - Bars Cafés...	Voir grille salariale (rémunération par catégorie) , à compter du 1 ^{er} janvier 2019 (Avenant salarial n° 28 du 28 novembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-109/GNC du 15 janvier 2019 - JONC n° 567 du 17 janvier 2019).	8 jours fixes (Article 25 de l'accord modifié par l'avenant n°21 de 2014) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre (NB : Le 15 août peut faire l'objet d'une substitution par un autre jour non déjà férié chômé de la liste, par négociation interne dans l'entreprise. Cette substitution sera définitive une fois actée dans l'entreprise lors de la première négociation).
Industrie	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 780 F (Avenant salarial n°34 du 17 janvier 2019 - Etendu par arrêté n°2019-683/GNC du 26 mars 2019 - JONC n° 4931 du 4 avril 2019).	8 jours fixes (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°27 de 2013) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Industries extractives mines et carrières	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 737 F (Avenant salarial n° 22 du 26 novembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-31/GNC du 3 janvier 2019 - JONC n° 327 du 10 janvier 2019).	6 jours (Article 25 de l'accord) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 25 décembre • 3 jours choisis en fin d'année pour l'année suivante dans chaque entreprise
Transports sanitaire et terrestre	À compter du 1 ^{er} janvier 2017 : 1057 F Avenant salarial n°15 du 14 novembre 2017 Etendu par arrêté n° 2018-231/GNC - JONC n°1462 du 8 février 2018.	7 jours fixes (Article 47 de l'accord) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre.

Les fêtes légales

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

L'ENTRETIEN ANNUEL



On a parfois tendance à penser que l'entretien annuel ne concerne que les grandes entreprises. Cette idée est fausse, elle concerne également les plus petites structures. En tant que chef d'entreprise artisanale, vous êtes multi-tâches : production, facturation, recherche de clients et management de vos salariés. Pas facile tout ça simultanément ! L'entretien annuel est justement l'occasion d'organiser, au minimum une fois par an, un temps d'échange privilégié avec votre salarié.

On parle d'un entretien annuel d'évaluation ou d'appréciation ou d'échange. Un conseil : **choisissez d'échanger plutôt que d'évaluer.**

Cet instant vous permet d'aborder avec votre salarié l'activité de l'année écoulée. Vous pouvez constater ce qui s'est passé et chercher à comprendre les difficultés qu'il a rencontrées. N'apportez pas de jugement, il est plus pertinent d'évoquer des faits. L'entretien annuel n'a pas pour objectif d'appuyer les défauts du salarié, mais plutôt de **dresser un bilan du travail réalisé et de réfléchir aux axes d'amélioration.**

C'est l'occasion de comprendre ce qui motive votre salarié, de savoir s'il apprécie son travail, s'il souhaite voir améliorer ses conditions de travail, s'il envisage de suivre une formation ou d'évoluer au sein de l'entreprise. Pour cela, c'est le salarié qui doit parler le plus. Le partage du temps de parole serait de **70 % pour le salarié et 30% pour le manager.**

Les maîtres mots sont **respect, écoute mutuelle et confidentialité.**

Voici quelques conseils (liste non exhaustive) pour maximiser les chances de réussite de l'entretien :

- 1.** Expliquez en amont **la démarche et l'intérêt** de ce moment d'échange à votre salarié pour favoriser son implication.
- 2.** Fournissez avant l'entretien **un formulaire** à votre salarié pour qu'il ait une trame des idées qu'il peut aborder : historique de l'année, moments forts, difficultés rencontrées, souhaits de formation, ...
- 3.** Accordez **du temps de préparation à votre salarié**
Il doit préparer cet entretien. Il ne s'agit pas de lui envoyer un email avec : « on se voit demain sur ce sujet » ou de lui envoyer 15 jours avant sans lui laisser le temps nécessaire à la réflexion.
- 4. Accordez-vous du temps pour préparer l'entretien**
L'entretien est l'occasion de féliciter le salarié, de l'encourager mais également de lui dire les points sur lesquels vous souhaiteriez qu'il s'améliore. Vous devez vous préparer et réfléchir aux formulations et mots que vous allez employer.
- 5. Pendant l'entretien :** respectez le délai que vous aviez fixé, faites parler le salarié, reformulez régulièrement ces propos pour vérifier votre compréhension, concluez sur une note positive, ... et surtout ne l'assommez pas de reproches. Ce n'est pas l'objectif de ce temps de discussion.
- 6. Après l'entretien : rédigez un compte rendu** puis faites-le signer par le salarié afin qu'il valide ce que vous avez retranscrit. Il est intéressant d'utiliser ce compte-rendu comme support pour l'année suivante.

On parle d'entretien annuel, mais rien ne vous interdit, par exemple, de réaliser un entretien trimestriel. N'attendez pas cet unique moment de l'année pour discuter avec lui. **Une seule rencontre dans l'année n'est souvent pas suffisante.**



Échéances **fiscales et sociales**

LES DATES INDICUÉES SONT LES DATES D'ÉXIGIBILITÉ PAR LA PAIERIE DU TERRITOIRE, AVANT LE :

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LE REVENU ET TGC)	JE SUIS EN SOCIÉTÉ, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS ET TGC)
Mes déclarations : Je suis redevable de la TGC : 31/01 : Déclaration de TGC du 4^e trimestre, correspondant aux mois d'octobre, novembre et décembre. NB : Depuis le 1^{er} juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour les déclarations de TGC dès 10 millions de Chiffres d'Affaires Mes règlements : IRPP : 30/11, 31/12 et 31/01 si je suis mensualisé Je suis redevable de la TGC* : TGC : 30/11, 31/12 et 31/01 versement de la TGC collectée aux mois d'octobre, novembre et décembre (CA supérieur à 200 000 000 CFP) ou 31/01 versement de la TGC collectée au 4^e trimestre (octobre, novembre, décembre) (CA inférieur à 200 000 000 CFP) Patente : 31/01 paiement de la taxe pour l'année écoulée * NB : Vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Economique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.	Mes déclarations : 30/11 : Déclaration IS (société clôturant au 31/07) ou 14/12 si déclaration par Internet 30/11 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 30/04) 31/12 : Déclaration IS (société clôturant au 31/08) ou 14/01 si déclaration par Internet 31/12 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/05) 31/01 : Déclaration IS (société clôturant au 30/09) ou 14/02 si déclaration par Internet 31/01 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 30/06) Je suis redevable de la TGC : 31/01 : Déclaration de TGC du 4^e trimestre, correspondant aux mois d'octobre, novembre et décembre. NB : Depuis le 1^{er} juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour les déclarations de TGC, IS et pour les dépôts de Procès-Verbaux dès 10 millions de Chiffres d'Affaires Mes règlements : IS : 30/11 (société clôturant au 31/12 : 2^e acompte, société clôturant au 30/04 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 31/07 : solde) 31/12 (société clôturant au 31/01 : 2^e acompte, société clôturant au 31/05 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 31/08 : solde) 31/01 (société clôturant au 28/02 : 2^e acompte, société clôturant au 30/06 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 30/09 : solde) Je suis redevable de la TGC* : TGC : 30/11, 31/12 et 31/01 versement de la TGC collectée aux mois d'octobre, novembre et décembre (CA supérieur à 200 000 000 CFP) ou 31/01 versement de la TGC collectée au 4^e trimestre (octobre, novembre, décembre) (CA inférieur à 200 000 000 CFP) Patente : 31/01 paiement de la taxe pour l'année écoulée * NB : Vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Economique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.
JE COTISE POUR MA SANTÉ	JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES
Mes déclarations : Aucune déclaration pour les mois de novembre, décembre et janvier Mes règlements : Mutuelle du Commerce : 10/11, 10/12 et 10/01 paiement des cotisations d'octobre, novembre et décembre Mutuelle des Patentés et Libéraux (MPL) : 20/11, 20/12 et 20/01, paiement des cotisations de décembre, janvier et février (si règlement mensuel) ou 20/12, paiement des cotisations du 1^{er} trimestre (si règlement trimestriel) CAFAT (RUAMM et CCS) : 31/12 paiement de la cotisation du 1^{er} trimestre	Mes déclarations : 31/01 : Déclaration trimestrielle CAFAT Mes règlements : Mutuelle du Commerce : 10/11, 10/12 et 10/01 paiement des cotisations d'octobre, novembre et décembre Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/11, 25/12 et 25/01, paiement des cotisations d'octobre, novembre et décembre (entreprise de plus de 9 salariés) ou 25/01, paiement de la cotisation trimestrielle (4^e trimestre) (entreprise de moins de 9 salariés) 15/01 : paiement des cotisations Arrco et Agirc du 4^e trimestre CAFAT : 31/01, paiement des cotisations du 4^e trimestre (prélèvement ou virement bancaire obligatoire si + de 5 salariés)

TGC : Taxe Générale sur la Consommation - **IRPP :** Impôts sur le Revenu des Personnes Physiques - **IS :** Impôts sur les Sociétés
RUAMM : Régime Unifié d'Assurance Maladie-Maternité - **CCS :** Contribution Calédonienne de Solidarité - **CRE :** Caisse de Retraite des Expatriés - **IRCAFEX :** Institution de Retraite des Cadres et Assimilés de France et de l'Extérieur - **ARRCO :** Association pour le Régime de Retraite Complémentaire des salariés - **AGIRC :** Association Générale des Institutions de Retraite Complémentaire des cadres

Le point sur la réforme des marchés publics

La délibération n°424 sur la réglementation des marchés publics remplacera, au 1^{er} janvier 2020, l'actuelle délibération n°136 du 1^{er} mars 1967. Les modifications apportées visent à rendre plus efficace, à simplifier et à faciliter l'accès à la commande publique, en particulier aux petites et moyennes entreprises.



Qu'est-ce qu'un marché public ?

Un marché public est un contrat conclu à titre onéreux entre un prestataire et un organisme public ayant un besoin en matière de travaux, de fournitures ou de services.

Un marché public est soumis à des principes fixés par la législation : liberté d'accès à la commande publique, égalité de traitement des candidats, transparence.

Qu'est-ce qu'un appel d'offres ?

L'appel d'offres est une des procédures permettant un appel à concurrence, tout comme la procédure négociée ou le concours.

Il permet à un commanditaire (le maître d'ouvrage) de déterminer quel sera le soumissionnaire (l'entreprise) auquel il confiera une mission.

Un appel public à concurrence est-il obligatoire ?

Au-delà d'un montant de marché de 20 000 000 F CFP, un appel à concurrence est obligatoirement publié. En dessous de ce montant, l'administration peut, si elle l'estime préférable, passer sans mise en concurrence, un marché de « gré à gré » (des marchés qui peuvent être négociés directement et sans formalisme entre les opérateurs).

Les nouveautés

L'obligation d'allotissement pour les marchés dont le montant est supérieur à 50 Millions F CFP

L'allotissement est le fait de répartir en plusieurs lots les différentes prestations nécessaires à la réalisation d'un projet, ce qui permet de faciliter l'accès à la commande publique pour les petites entreprises qui n'ont pas la capacité de se positionner sur des marchés dans leur globalité. Par exemple, pour un marché de construction, il faudra proposer différents lots pour la partie plomberie, électricité, au lieu d'un seul lot construction.

Simplification des pièces obligatoires et enveloppe unique

La présentation de l'offre se fera désormais à l'aide d'une seule enveloppe. Par ailleurs, l'acheteur peut désormais demander à une entreprise de préciser ou compléter son offre. Il n'y a également plus d'obligation réglementaire pour le candidat de signer l'offre qu'il remet.

La diminution du délai de mandatement :

Le délai de paiement d'un marché public comprend le délai de mandatement et le délai de paiement. Le mandatement est un acte administratif par lequel l'ordonnateur (ex : mairie, province, ...) donne ordre au comptable de procéder au paiement. La nouvelle réglementation a réduit le délai de mandatement de 36 jours à 30 jours.

L'augmentation des intérêts moratoires :

Il s'agit d'une majoration automatique, en pourcentage, des sommes à verser au titulaire d'un marché par l'acheteur public lorsqu'il ne respecte pas le délai de paiement.

Le taux sera calculé ainsi : taux légal + 4% (contre 2% avant).

Lots réservés :

Les acheteurs publics auront la possibilité de réserver jusqu'à 30 % des prestations d'une opération à des entreprises de moins de quinze salariés.

RAPPEL :

La dématérialisation :

Pour les marchés d'un montant égal ou supérieur à 20 000 000 F CFP hors taxes, le maître d'ouvrage peut imposer la transmission des candidatures et des offres par voie électronique.

Pour les marchés d'un montant égal ou supérieur à 40 000 000 F CFP hors taxes, le maître d'ouvrage est tenu obligatoirement de :

- mettre à disposition de manière électronique l'avis de publicité, le dossier de consultation des entreprises ;
- accepter les offres transmises par voie électronique.

www.marchespublics.nc

Cette plateforme de dématérialisation des marchés publics vous permet de :

- Rechercher et consulter les annonces d'information, de consultation et d'attribution
- Télécharger les Dossiers de Consultation des Entreprises (DCE)
- Répondre sous forme électronique aux appels d'offres

Un guide des marchés publics sera disponible en fin d'année 2019 en téléchargement sur le site www.marchespublics.nc



<http://www.ford.nc>



Allons plus loin

VÉHICULES OFFRES CONCESSION ACCESSOIRES ACTUALITÉS RÉSERVER UN ESSAI OCCASIONS CONTACT

NOUVEAU SITE INTERNET



ford.nc



VOUS ÊTES TELLEMENT BIEN
CHEZ FORD !

Construisons notre pays, économisons l'énergie.



En 1979, naissait la Chambre de métiers et l'artisanat de Nouvelle-Calédonie avec l'ambition de faire reconnaître les métiers et les artisans dans leurs spécificités et de défendre leurs intérêts.

2019, 24 chefs d'entreprises viennent d'être élus pour un mandat de 5 ans au sein de la Chambre consulaire. L'occasion de rappeler le rôle de ces artisans qui s'engagent au service de leurs pairs, et qui contribuent à dessiner le futur de l'artisanat calédonien.

Aujourd'hui, ce sont plus de 10 500 chefs d'entreprises, près de 6 000 salariés et plus de 300 alternants qui sont représentés et peuvent faire entendre leur voix à travers la CMA-NC. Au-delà de sa mission de porte-parole du monde artisanal, celle-ci agit au quotidien pour le développement économique, la formation, la structuration des entreprises, leur création et leur transmission, ou l'apprentissage des métiers via l'alternance. Ce dossier spécial anniversaire revient sur l'évolution et les actions concrètes de la Chambre consulaire, reflet de la dynamique entrepreneuriale qui est sa raison d'être.



Le contexte géographique, social et historique de la Nouvelle-Calédonie a permis l'émergence d'une Chambre consulaire dédiée aux entreprises artisanales, selon le principe que les artisans ne sont jamais mieux représentés, conseillés, et soutenus que par eux-mêmes.

Services à la population

En Nouvelle-Calédonie comme ailleurs, l'artisanat s'est d'abord développé grâce à **des métiers aux traditions plusieurs fois centenaires**. Se nourrir, se vêtir, bâtir sa maison, réparer ce qui s'use, améliorer son confort en transformant ce qu'offre la nature et en produisant ce qu'elle n'offre pas : autant de besoins basiques qui perdureront toujours.

Entre héritage et inventions, gestes immuables et créativité, la capacité d'adaptation du secteur des métiers aux besoins du pays demeure, avec une constante : **l'écoute et le service aux clients, le sur-mesure** loin des productions de masse standardisées, et **le lien social** créé dans les villes, les villages et jusqu'au cœur des tribus. Aujourd'hui, à travers plus de **280 activités distinctes**, l'artisanat calédonien répond non seulement aux attentes des populations mais poursuit son expansion avec de nouvelles professions.



1^{er} salon d'artisanat d'art en 1982

Liberté d'entreprendre

Un ensemble de facteurs explique que la Nouvelle-Calédonie ait une **densité artisanale deux fois plus élevée qu'au niveau national**, avec 41 entreprises pour 1 000 habitants, et qu'elle dispose en outre de la part la plus élevée d'entreprises sans salariés¹. Dans un pays de pionniers, **la liberté d'entreprendre** est l'une des valeurs phare. C'est la première particularité calédonienne : l'accès à l'exercice d'une activité artisanale est libre sur le territoire, excepté pour six métiers².

La création d'une entreprise y est également facilitée. **Les formalités d'immatriculation sont simples, rapides et peu onéreuses**. Deux facteurs qui encouragent particulièrement le travail indépendant.

Lancer sa propre activité, seul à la barre dans ses prises de décisions, sans capital de départ obligatoire : voilà des motifs qui poussent massivement les porteurs de projet à s'installer « en entreprise individuelle » (E.I.). Ce statut juridique est ainsi adopté par 75 %³ des entrepreneurs dans l'artisanat calédonien.

Ce choix d'exercer en nom propre est également sous-tendu par d'autres motivations administratives et fiscales. Au statut d'E.I., permettant l'exploitation de l'activité sans formalisme particulier, correspond en effet un régime d'imposition fiscale ultra-simplifié, l'IRPP au forfait, avec un fonctionnement de l'entreprise qui s'en trouve allégé au niveau comptable.

1- Source Répertoire des métiers NC et DGE « chiffres clés de l'artisanat édition 2018 » : 87% d'entreprises artisanales sans salariés en Nouvelle-Calédonie contre 66% pour l'ensemble national + DGE « Les entreprises artisanales dans l'économie des territoires - Avril 2017 » : 20 entreprises artisanales pour 1 000 habitants en métropole.

2- Six activités artisanales dont l'accès est soumis à possession de diplôme et/ou à autorisation : esthétique, coiffure, taxis, véhicule de location avec chauffeur, ambulance, et travaux sous-marins.

3- Source Répertoire des métiers NC, contre 53 % en métropole, source DGE : INSEE, SIREN dans « Tableau économique de l'artisanat cahier 1 - Janvier 2016 »

4- Source Répertoire des métiers NC : 52 % des entreprises en Secteur du bâtiment et 16 % en Secteur de la Production-fabrication (contre 49 % et 13 % pour l'ensemble national. Source DGE « chiffres clés de l'artisanat édition 2018 »)



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

Nouvelle-Calédonie

1979

Création
officielle

1984

Création du
**Répertoire
des métiers**
qui recense les
entreprises : elles
sont **2 573** en
1985

1987

Création
du **Centre
de gestion
des métiers**
(CEGESMET)
pour l'aide
comptable aux
entreprises

1989

**4 701
entreprises**
artisanales.
Création de
la Maison
des métiers,
aujourd'hui
**Maison des
Artisans**, lieu de
promotion et
d'exposition

1990-
1993

Création des
**trois antennes
délocalisées**
de Poindimié,
puis de Koumak
et de Koné,
en plus d'un
relais à Lifou
via La Case de
l'entreprise

1993

Construction
du **Centre de
Formation
des Apprentis**
Lucien
MAINGUET à
Nouville

2000

**8 675
entreprises**
artisanales sont
inscrites au
Répertoire des
métiers

2007

Création du **site
Internet** de la
CMA-NC : une
information
accessible
7 jours sur 7,
24 h sur 24



Raymond Bouvard,
1^{er} président de CMA de 1981 à 1990.

Traditions calédoniennes

Autre particularité du tissu artisanal local : **la prépondérance du secteur du bâtiment et la part de celui de la production-fabrication**, même si leur poids tend à diminuer au profit des Services à la personne. Sur « le Caillou », les activités de métallerie et de menuiserie sont parmi les plus anciennes, pour avant tout répondre aux besoins d'aménagement du territoire. Quant aux métiers de bouche, ils sont étroitement liés à ceux de l'agriculture, particulièrement dans l'intérieur et les îles : il fallait transformer rapidement les aliments de base et conserver viandes et poissons malgré la chaleur. Le colportage, autrefois répandu pour la boulangerie, permettait de faire parvenir la nourriture dans des habitats de brousse dispersés. Les services de gamelle en sont les héritiers, perpétuant une tradition typiquement calédonienne.



Salon à la Maison des artisans dans les années 80.

Le temps du Nickel

Durant les années 70, avec le boom minier, les artisans s'investissent dans la mine par centaines. Appel d'air parmi les effectifs de l'artisanat... de 4 000, les effectifs estimés tombent à

2 500 artisans. Mais quelques années plus tard de nombreux « anciens du Nickel » s'installent à leur compte : électriciens, mécaniciens, soudeurs... C'est grâce à la mine, ou plutôt aux économies et à l'expérience cumulées durant les « années fastes », que l'artisanat récupère des forces vives.

Naissance

À la fin des années soixante-dix, les métiers artisanaux se fédèrent autour d'intérêts et de valeurs communes. Dans un contexte économique bipolarisé par les importations et la mine émerge un « **groupement des métiers** ». **A sa tête, un homme énergique, Raymond Bouvard, plombier.** Entouré d'une petite équipe, il a pour ambition de faire reconnaître les spécificités des artisans, travailleurs indépendants exerçant des métiers manuels, ainsi que de répondre aux besoins de leurs entreprises équipées en machines, familiales, à taille humaine, et détenues en capitaux propres. Plus largement, il souhaite valoriser un secteur économique qui mobilise des savoir-faire techniques, créateurs de valeur ajoutée, ainsi que sécuriser leur transmission par des formations adaptées. Selon lui, faire exister l'artisanat en tant que tel commence par sortir du giron de la CCI, dans laquelle la représentation artisanale serait « diluée ». La voix des artisans est entendue et comprise : « **La Chambre de métiers** » est officiellement **créée en Nouvelle-Calédonie le 14 août 1979. Nous sommes 54 ans après la loi portant création des Chambres de métiers votée dans l'hexagone** en 1925 et visant à « donner aux professions des organes leur permettant d'exprimer officiellement leur avis sur les sujets qui les concernent ».



2009

2011

2013

2014

2015

2016

2017

2019

Création d'un poste de **Chargé du développement durable** à la CMA-NC, marquant son engagement pour les enjeux environnementaux

11 480 entreprises artisanales maillent le territoire. Ouverture d'une **4^e antenne à La Foa**

Agrandissement et rénovation des locaux du Siège à Nouville

Finalisation du **Pôle artisanal Panda**, à Dumbéa, et mise en location de 19 docks pour les entreprises artisanales

Rénovation et extension du CFA, rebaptisé Centre de Formation de l'Artisanat avec une double expertise : alternance et formation professionnelle continue

Ouverture d'une **5^e antenne à Dumbéa**

Inauguration de la **nouvelle antenne de Koné**

Mutualisation des moyens CMA-CCI-CANC à l'antenne de Koumact

Dossier

Chaque année quelles actions et pour qui ?

● Développement de l'entreprise

6 000 contacts établis en conseils et accompagnement
2 100 artisans bénéficiaires d'un appui pour développer leur entreprise
1 400 porteurs de projet, conjoints ou salariés conseillés
500 artisans soutenus dans leur gestion et comptabilité
100 permanences organisées dans les communes, hors de nos **6** antennes

● Sensibilisation

Création-Démarrage d'activité : **900** bénéficiaires du stage préparatoire à l'installation
Bâtiment : **220** participations au PACKPRO
Numérique : **150** participations au PACKPRO

● Actions ciblées

TGC : **2 300** entreprises accompagnées et formées
Salons : **700** exposants pour **75 000** visiteurs
Transmission-reprise : **150** contacts établis
Artisanat d'art : **100** adhérents à la marque collective ARDICI
Juridique : **55** bénéficiaires de nos permanences gratuites
Difficultés : **50** entreprises en suivi rapproché

● Formation

Près de **700** stagiaires en formation professionnelle continue
1 personne sur **4** formée en compétences techniques
62 formations distinctes proposées au catalogue

● Qualification

100 personnes informées sur la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
40 artisans Titrés pour leur qualification et /ou expérience
600 candidatures en alternance au CFA examinées
300 alternants formés au CFA
130 diplômés, soit **89 %** de réussite aux examens

● Formalités des entreprises

5 900 dossiers instruits : inscriptions, modifications et radiations
1 200 inscriptions au RUAMM

● Travaux auprès des décideurs

20 avis officiels rendus (réglementations, PUD, marchés publics, environnement...)
52 représentations extérieures de la CMA-NC au sein d'associations, comités, commissions, conseils d'administration, et groupes de travail divers

● Information économique et pratique

85 000 visites sur le site Internet www.cma.nc
20 000 exemplaires de fiche-infos thématiques distribuées en libre accès

Paroles d'artisans élus



Daniel Viramoutoussamy, chaudronnier Président

« Je veux rappeler que la CMA-NC a sa raison d'être dans l'aide aux artisans. C'est un phare qui les guide en leur évitant un maximum d'écueils. Je suis fier du chemin parcouru depuis 40 ans, mais il y a encore beaucoup à faire pour les artisans. La nouvelle équipe consulaire a un rôle important à jouer. Avec notre prochain plan stratégique, **nous devons voir loin, penser grand et viser juste** car on se projette jusqu'en 2024, à trois niveaux : celui de l'économie calédonienne, celui de chacun des 4 secteurs de l'artisanat, et à l'échelle de l'entreprise avec son chef, ses salariés et apprentis éventuels, ainsi que le conjoint ».



Albert Weiss, Ferronnier 1^{er} Vice Président

« A travers mon entreprise, qui compte 2 salariés, je suis en prise quotidienne avec ce que vivent les artisans de mon secteur d'activité. Je pense que nos métiers méritent d'être défendus et le rôle de la Chambre de métiers est essentiel. Pour exemple, il y a en ce moment un projet du gouvernement pour la réglementation de l'accès à certaines professions dans le Bâtiment : il s'agira de réussir cette transition qui va impliquer de grands changements et nous sommes très vigilants concernant l'élaboration de cette réforme. Nous serons également présents dans le cadre de sa mise en œuvre aux côtés des artisans. **En ces temps de baisse d'activité, il va falloir développer et surtout faire connaître largement nos services offerts aux entreprises.** L'enjeu actuel, c'est de permettre le maintien de leur activité. »



Le siège de la CMA dans les années 80 et aujourd'hui

Paroles d'artisans élus



Elizabeth Rivière, fleuriste 2^e Vice-présidente

« Etre proche des artisans, en allant régulièrement à leur rencontre et leur faire découvrir les outils mis à leur disposition. Développer ces services de la CMA-NC et participer à l'ensemble des travaux qui pourront la faire évoluer. Représenter les artisans

dans les organismes où la CMA doit siéger et faire entendre notre voix.

Agir pour préserver nos métiers et éviter que certains ne disparaissent par manque de transmission. Les faire découvrir aux jeunes et ainsi faire naître des passions. C'est tout cela mon engagement d'élue. A la CMA-NC nous n'avons qu'un objectif : apporter du plus aux artisans, leur être utile ».



Marie Provost, gérante d'une société de construction et de rénovation Secrétaire du Bureau

« Mon apport en tant qu'élue c'est de trouver des solutions efficaces aux problématiques des entreprises, en étant force de réflexion et de pro-

position. Selon moi, il est important de **soulager financièrement les artisans** en les aidant à baisser leurs charges, et en facilitant leur accès aux marchés publics et privés. Il est également nécessaire d'améliorer l'image de l'artisanat et aller plus loin pour valoriser les artisans : il me tient à cœur de faire en sorte que l'artisan soit un symbole de réussite sociale et économique, car il porte à travers les époques des gages de stabilité et d'adaptation authentiques au service de la communauté ».



Delphine Tanti, Fabricante de tableaux décoratifs typiques de la Nouvelle-Calédonie Trésorière

« En tant qu'artisane d'art, je veux m'impliquer pour **lutter contre la contrefaçon et l'importation massive de produits que l'on fait passer pour**

artisanaux. Mais au-delà, ce sont tous les métiers de notre secteur économique que je veux promouvoir. Nous avons des intérêts à défendre et c'est pour cela que j'ai rejoint l'équipe de la CMA-NC ».



Michel Purnama, ferblantier 1^{er} secrétaire adjoint

« La CMA-NC permet à chaque artisan d'être informé dans n'importe quel domaine touchant son entreprise : gestion, réglementations, juridique, fiscal, social, commercial... la palette est très large ! L'équité est une valeur que nous devons

garder : **égalité de traitement pour chacun**, quel que soit le statut juridique, la province ou la taille de l'entreprise. On est responsable de plus de 11 000 entreprises : n'est-ce pas là une bonne raison d'être UTILE ? Nous devons aussi être ambitieux pour l'artisanat et se donner les moyens d'agir à la hauteur du potentiel de notre secteur ».



Marie-Agnès Vernier, gérante d'une société de fabrication vente et pose d'accessoires de piscine 2^e secrétaire adjointe

« **La retraite** pour les travailleurs indépendants est selon moi un sujet central. Mon autre cheval de

bataille est celui de **la transmission** : celle des entreprises et celle du savoir-faire par la formation ».



Sophie Cuvelier, fabricante de thé 3^e secrétaire adjointe

« Il me paraît essentiel d'encourager les consommateurs calédoniens à acheter local. A l'heure actuelle, veiller à ce que les entreprises puissent continuer à vivre de leur activité est fonda-

mental : cela passe par une vigilance particulière pour **la préservation des entreprises de proximité** et les petits commerces indépendants face aux franchises et à la grande distribution qui étouffent le marché ainsi qu'une attention portée à l'évolution du nombre d'entreprises ».



Lionel Medevielle, boucher Membre élu de la CMA-NC

« Nous devons faire face en ce moment à une situation économique préoccupante et aux grosses structures qui détruisent l'artisanat. Faire partie de la Chambre consulaire, c'est agir pour se soutenir en tant qu'artisans. Car c'est ensemble que nous

construisons. Je vis et j'ai mon entreprise à Koumac : je veux donc aussi **contribuer à une meilleure représentation des artisans du Nord** ».

Bruno Guyader, garagiste Membre élu de la CMA-NC

« La qualification est essentielle pour l'avenir de nos métiers. J'ai l'en- vie d'agir pour **encourager la compétence**. Cela passe par la formation. Le niveau doit monter, que ce soit pour les apprentis ou au sein des entreprises. Je me suis engagé aussi en tant qu' élu pour résoudre les problèmes auxquels est confronté mon secteur d'activité ».

Ça vous concerne

Facebook : 10 astuces pour optimiser votre visibilité

Votre entreprise est présente sur Facebook mais vous ne savez pas comment animer votre page professionnelle et attirer de nouveaux fans ? Ces conseils sont faits pour vous.



1. COUVERTURE ET PROFIL : 2 VISUELS À CHOISIR AVEC SOIN

La photo de couverture (Cover) est l'un des éléments les plus marquant et les plus regardé de votre page Facebook. Utilisez-la, et changez-en régulièrement, pour faire passer un message auprès des internautes ou susciter une émotion. L'internaute doit immédiatement être captivé par un visuel coloré, dynamique qui l'invite à en savoir plus. Tout aussi importante, votre photo de profil apparaît dans le fil d'actualité de vos fans. Elle doit être facilement reconnaissable. Privilégiez donc votre logo, devanture de votre local ou tout autre visuel qui vous identifie clairement.

2. PUBLIEZ : NI TROP, NI TROP PEU

Il est essentiel d'organiser et planifier vos publications. Gardez **une certaine régularité** dans vos publications tout en évitant de polluer le fil d'actualité de vos abonnés. Si vos publications sont trop rares, l'utilisateur risque de vous oublier au profit des concurrents. De même, si elles sont trop nombreuses, l'internaute peut se lasser et se désabonner de votre page.

3. DÉMARQUEZ-VOUS

Pour sortir du lot, soyez créatif. Ayez à l'esprit que les membres de votre communauté peuvent également suivre vos concurrents, alors démarquez-vous ! De plus, si votre page sort de l'ordinaire et que vous apportez du contenu exclusif, vous allez attirer de nouveaux abonnés. Veillez cependant à garder une certaine **cohérence entre votre page et votre domaine d'activité**.

Afin de rester attractif, variez les visuels et contenus de vos publications (texte, photo, montage photos, vidéo, lien, partages de publications...).

4. PRIVILÉGIEZ LES PHOTOS ET VIDÉOS

C'est prouvé, la publication d'une **photo génère environ 180% d'engagement de plus qu'une publication normale**. Cependant, pour optimiser leur portée, il est nécessaire de partager des images esthétiques et en bonne résolution. Oubliez les photos floues, coupées ou hors thème, ceci desservira votre trafic sur la page. Optez plutôt pour de belles images, dont la taille répond au format de Facebook. Les publicités vidéo aident les entreprises à se démarquer et à attirer l'attention des internautes avec des animations qui dynamisent le message à faire passer.

5. INTÉRAGISSEZ

Dans vos posts, créez la surprise, posez des questions, des devinettes. Poussez vos fans à réagir à votre message, amenez-les à participer à vos publications. Facebook a mis l'accent sur sa messagerie « **messenger** » la présentant comme **un outil de SAV**. Il est donc possible d'avoir des conversations confidentielles en direct avec ses clients depuis votre page professionnelle. Si vous activez la messagerie, vous devez être prêts à répondre rapidement aux usagers.

6. AVANTAGEZ VOS FOLLOWERS

Les utilisateurs qui suivent votre page doivent se sentir privilégiés pour parvenir à garder leur attention. Tenez-les au courant des **dernières nouveautés**, organisez des **concours**, engagez-les dans vos publications et surtout, ne manquez pas les occasions de les **remercier**. Si vous avez atteint un certain nombre d'abonnés et que vous en êtes fier, publiez une image dans laquelle vous remerciez vos followers. Il est important de montrer que vous appréciez vos adeptes.





7. ANIMEZ VOTRE COMMUNAUTÉ PROFESSIONNELLE

Abonnez-vous aux pages de vos concurrents ce qui vous permettra de **faire une veille** informationnelle et de vous en inspirer pour faire encore mieux. Suivez également les entreprises qui proposent des services complémentaires. Ceci peut être un très bon moyen de créer des partenariats dans le but d'échanger de la visibilité et de vous faire connaître auprès de leurs abonnés. Enfin, suivez les médias professionnels correspondant à votre domaine d'activité.

Il est important de rester proactif sur les réseaux sociaux, alors commentez les posts et interagissez avec les internautes.

8. PARLEZ DES AUTRES

Il n'est bien sûr pas question de faire la promotion de vos concurrents, mais il est toujours bien de partager les liens des informations intéressantes et pertinentes afin d'augmenter l'engagement des internautes. Ceci permet de les impliquer davantage dans votre page. Veillez à éviter les partages d'informations d'ordre politique ou religieux : le but n'est pas de créer des débats houleux, mais d'améliorer votre image de marque sur le web. Privilégiez plutôt les informations qui traitent de culture, de sport, d'événements et d'actualité, mais toujours relative à votre secteur. **Sur Facebook on privilégie généralement 20% de messages promotionnels et 80% de messages généralistes.** En diversifiant vos publications, vous pouvez toucher un public cible que vous aurez eu du mal à atteindre en restant focalisé sur la seule activité de votre entreprise.



9. OBSERVEZ LES STATISTIQUES

Il y a des jours et des heures plus favorables pour publier, cela dépend avant tout de votre audience ! Par exemple, pour un métier de bouche, comme une boulangerie, il est pertinent de publier le matin avant 11h. A vous de définir les créneaux les plus favorables en analysant les statistiques pour chacune de vos publications.

10. ANALYSEZ LES RÉSULTATS ET LA PORTÉE DE VOS PUBLICATIONS

Il est primordial de mesurer les résultats de votre page d'entreprise. **Ces statistiques vous aideront à déterminer sur quoi focaliser vos efforts pour optimiser les publications.** Il est toujours intéressant de comprendre sur quoi interagit votre communauté afin d'optimiser votre stratégie sur le réseau social. Facebook met ainsi à votre disposition plusieurs sections permettant de décortiquer les comportements des abonnés et de mesurer les performances de votre page professionnelle :



- **Mentions *J'aime*** : permet de connaître le nombre total des mentions *J'aime* obtenues chaque jour ainsi que leur provenance géographique
- **Outils de publications** : dans cette section on retrouve la portée des publications, les mentions *J'aime*, les commentaires et les partages
- **Vues de pages** : permet de consulter les visites de pages et d'onglets. Il est également possible dans cette section de connaître le pourcentage des personnes qui ont consulté votre page depuis un site web hors Facebook
- **Publications** : grâce à cet onglet, il vous est possible de savoir à quel moment de la journée vos followers consultent le plus votre page. Ceci permet aussi de connaître les performances des différents types de publications selon leur portée et leur engagement moyen
- **Vidéo** : permet de mesurer la performance des vidéos publiées
- **Personnes** : pour en savoir plus sur ses abonnés selon le sexe, l'âge, le lieu et la langue. Cette fonction permet aussi de connaître les utilisateurs atteints par vos publications et les personnes engagées.

Santé/Sécurité/Environnement

La consigne : retour vers le futur

La province Sud a organisé le 29 août dernier un atelier autour de la « Consigne alimentaire artisanale et industrielle » qui a attiré une soixantaine de participants. L'interdiction des barquettes en plastique fixée au 1^{er} mai 2020 accélère le changement des habitudes de consommation. Solution d'antan, la consigne pourrait s'avérer la plus viable pour l'avenir.



Après l'interdiction des sacs à usage unique non-compostables depuis le 1^{er} août et celle des gobelets, tasses, assiettes, verres, pailles, couverts et cotons tiges depuis le 1^{er} septembre, les entreprises doivent **anticiper la prochaine interdiction qui concernera les barquettes en plastique** pour l'emballage des denrées alimentaires, **prévue au 1^{er} mai 2020**.

Plusieurs chefs d'entreprises ayant, historiquement ou plus récemment, intégré le système de la consigne, ont partagé leurs expériences dans l'hémicycle de la province Sud.

Des sociétés Industrielles, telles que Sogadoc pour leurs bouteilles de gaz, la GBNC pour leurs fûts et bouteilles de CO₂, Les Eaux du Mont-Dore pour leurs bonbonnes, ainsi que des entreprises artisanales comme la micro brasserie de bière **Brouss'mousse** et **AlternaTea**, qui produit des limonades et kombucha, ont détaillé leurs pratiques en matière de gestion de leurs consignes.

Car le système est plus complexe qu'il n'y paraît. Du choix du premier contenant (matière, format), en passant par la solution d'étiquetage, la fixation du prix de la consigne, la communication auprès des consommateurs, la récupération et le stockage des consignes usagées dans les points de vente, la gestion de la facturation, le processus de lavage, le système de fermeture... chacune des étapes exigent réflexion pour conjuguer développement durable, optimisation de l'organisation et rentabilité.

Selon une étude de l'ADEME¹, pour être viable, le système de la consigne - et en particulier le verre dont la production est énergivore - doit pouvoir s'assurer d'un grand nombre de réutilisations, de bonnes performances de lavage et d'un transport réduit. Des conditions à ne pas négliger pour respecter la nouvelle réglementation, mais également pour atteindre ses objectifs écologiques et financiers.

2 questions à Patrice Hervouet, chef du service des installations classées, des impacts environnementaux et des déchets.

À l'approche de l'interdiction des barquettes en plastique fixée au 1^{er} mai 2020, la province Sud a organisé un atelier sur le thème de la consigne est-elle la seule alternative à leur usage ?

Plusieurs mesures ont été identifiées par la province Sud en vue de promouvoir les alternatives aux plastiques à usage unique, avec un axe fort en matière de prévention et de réduction des déchets.

Dans ce cadre, le système de consigne est une des mesures phares. D'autres actions existent et sont mises en œuvre comme la vente en vrac en contenant réemployables qui a fait l'objet d'un 2^e atelier le 26 septembre dernier.

Des solutions en direction des entreprises sont-elles envisagées pour faciliter cette transition vers le système de consigne ?

La province Sud accompagne les acteurs économiques à une transition vers un système de consigne par un dispositif de financement sur des études de faisabilité par exemple ou sur de l'équipement.

Dans le cadre d'un partenariat technique et financier avec l'ADEME qui prévoit la mobilisation de 650 MF CFP d'ici 2021, **la province Sud a lancé des appels à projets** portant sur les **alternatives aux plastiques à usage unique**, ainsi que sur **la réduction du gaspillage alimentaire** et **la prévention des déchets**. Plusieurs sessions ont été fixées en 2019, la dernière de l'année se poursuit jusqu'au 12 décembre 2019. 19 projets en ont déjà été lauréats.

Lors de l'atelier « Consigne alimentaire artisanale et industrielle » l'idée d'une unité de lavage mutualisée a également été soumise par les entreprises afin de faciliter le nettoyage des contenants consignés. Ainsi, la province Sud prévoit d'étudier, en concertation avec les acteurs concernés, la faisabilité d'un tel dispositif.

Pour plus de renseignements sur les prochaines sessions d'appels à projets :

- Réduction du gaspillage alimentaire :
<https://www.province-sud.nc/demarches/appel-a-projets:-reduction-du-gaspillage-alimentaire>
- Prévention des déchets :
<https://www.province-sud.nc/demarches/appel-a-projets:-prevention-des-dechets>
- Alternatives aux produits plastiques à usage unique :
<https://www.province-sud.nc/demarches/alternatives-plastique>

¹ - Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie. Rapport sur l'analyse de dispositifs de réemploi-réutilisation d'emballages ménagers en verre



ESTHÉTICIENNE, PLOMBIER,
ÉLECTRICIEN, GARAGISTE,
FLEURISTE, BIJOUTIER, COIFFEUR,
INFOGRAPHISTE, CARRELEUR,
PATISSIER, TAXI, LAVERIE,
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 >

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.

**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Nouvelle-Calédonie**

La CMA, plus que jamais connectée à vos besoins !



**Savoir tirer la
sonnette d'alarme
à temps...**

Artisans, ayez le bon réflexe.

Dès les premiers signes de difficultés de votre entreprise, réagissez rapidement !
Le dispositif REBOND est là pour vous accompagner.

REBOND
FRANCHISSONS LES CAPS DIFFICILES

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

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

Entretiens confidentiels et gratuits



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

NOUVELLE-CALÉDONIE



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

*Par le meilleur
partenaire santé !*

CAFAT 40%
+ MPL 60% =
100%
remboursé

Remboursé
en 72h

**LA MUTUELLE DES
PATENTÉS & LIBÉRAUX**

 www.mpl.nc - mpl@mpl.nc

NOUMÉA : 85 bis route de l'Anse Vata ☎ : **28 15 97** - **KONÉ** : Maison de la Mutualité - ZI Pont blanc ☎ : **47 77 18**

Force & maîtrise



BT50 Double cabine

4X4, 2,2 L TDCI 120 CV AVEC BOÎTE MANUELLE
EXISTE EN VERSION 150 CV 200CV BV6 ET BVA & SIMPLE CABINE


mazda



Magenta : 24 39 20
Vallée du Tir : 24 39 30
 **Parkingshickson**

**PARKINGS
HICKSON**

yellow box

Savoir-Faire

La cuisine en bocaux

Parcours

Henri a grandi en Nouvelle-Calédonie. Après un bac comptabilité, il part faire son service militaire en métropole et y reste une vingtaine d'années. « J'ai travaillé quelque temps dans un laboratoire de photographie. Avec l'arrivée du numérique, je me suis tourné vers la restauration car je cuisine depuis mon plus jeune âge, ma mère était restauratrice. À la moindre occasion, j'aidais et mettais la main à la pâte dans le petit restaurant familial. Il y a quinze ans j'ai eu la chance de faire la rencontre de Christophe, un passionné comme moi, au solide parcours professionnel et dont l'ambition était d'ouvrir son restaurant ». Le binôme ouvre avec succès deux établissements dans la rue très animée d'Oberkampf, dans le quartier République à Paris. Mais au bout de quelques années, Henri a le mal du pays... Les restaurateurs ont l'opportunité de revendre leur affaire, l'occasion rêvée de redémarrer quelque chose en Nouvelle-Calédonie, « loin du stress Parisien ». En 2017, Henri et Christophe créent Bocage Gourmet et le restaurant, Le Diablos, dans la ZAC Panda de Dumbéa.

Sous la marque Bocage Gourmet, Henri Pham cuisine terrines et plats préparés, commercialisés en bocaux de verre consignés.

Plus d'une vingtaine de recettes, du bœuf bourguignon au plus calédonien carry de cochon à l'ananas, prêtes à réchauffer, sans céder sur la qualité d'un bon repas mijoté.

L'idée de réaliser cette cuisine traditionnelle stérilisée en bocaux lui est venue des clients qui fréquentaient son restaurant parisien. « Certains d'entre eux n'avaient pas le temps de faire la cuisine et nous commandaient nos fameux plats du jour. Ils nous demandaient souvent quel était leur temps de conservation au réfrigérateur », explique Henri.

À son retour sur le caillou, le Calédonien et son associé se lancent donc dans la préparation de plats préparés, stérilisés en bocaux pour une conservation allant de deux à trois ans. « Utiliser le verre est en accord avec notre philosophie. C'est un matériau recyclable, propre et sain pour la conservation des aliments. En rapportant leur contenant, nos clients nous permettent de poursuivre nos cycles de production et font un geste pour la planète et notre île ! ».

Soucieux d'une production locale, Bocage Gourmet favorise le circuit court et la saisonnalité des produits en collaborant le plus possible avec les producteurs et fournisseurs locaux. « Cela nous permet d'avoir du stock toute l'année en produisant au maximum lors de la saison de certains produits, tel que le saumon des dieux ».

Dans son laboratoire à Dumbéa, Henri cuisine des recettes traditionnelles françaises comme le poulet basquaise ou la blanquette de veau, l'oriental tajine d'agneau, et des plats plus calédoniens comme



Henri Pham,
co-gérant de Bocage Gourmet

le poulet au caramel, le carry de cochon à l'ananas ou encore la terrine de zazard et crevettes...

« Nous avons racheté les murs de ce local dont l'aménagement en laboratoire était réalisable. L'espace dispose aussi d'une grande salle que nous avons décidé d'exploiter en restaurant, baptisé Le Diablos ».

Avec leurs deux activités, les journées sont bien remplies. « Elles sont rythmées par nos plannings de production : la réalisation de nos recettes, les phases de stérilisation, les préparations de commandes et les livraisons chez nos clients professionnels (commerces de proximité, épicerie fines, boulangerie, cavistes, crèmerie, station-service..., ndr!). Nous apportons un soin particulier à la réception et au contrôle des marchandises. Nous imprimons aussi nous-mêmes nos étiquettes que nous chapotons à la main sur tous nos bocaux, du vrai artisanat car nous sommes présents tout au long de la chaîne (...) Les consommateurs sont très sensibles à la consignation et rapportent pour 20% d'entre eux les bocaux vides et propres au point de vente de leur choix qui leur rembourse le montant de la consigne. Nous les décontaminons avant une nouvelle utilisation. Au niveau économique, plus nous aurons de retours, mieux cela sera, car leur coût d'importation comprenant frais de transport, droits de douane et taxes diverses, sont une réelle charge et représentent une avance de trésorerie. Les gens ne pensent pas encore forcément à les apporter quand ils sortent de chez eux faire leurs courses. C'est juste une question d'habitude qui viendra avec le temps. Certains les trouvent jolis et pratiques, de très bonne qualité pour y mettre épices, pâtes, stylos, savons, etc... Mais nous restons confiants, quand il y en aura toute une collection à la maison, cela deviendra vite très encombrant et les retours seront plus conséquents ».

Page Facebook : Bocage Gourmet

Savoir-Faire

Artisan sous haute sécurité

Parcours

Franck Euvrard est arrivé en Nouvelle-Calédonie à l'âge de 8 ans et a grandi à Nouméa. « J'ai passé mon BEP serrurerie métallerie en 1982 au lycée technique à l'Artillerie. Puis je suis parti 14 mois en métropole pour faire mon service militaire. A mon retour, j'ai travaillé 5 ans dans le commerce en tant que représentant en vins, spiritueux et alimentation générale, dans l'objectif d'économiser pour créer ma société. Ma femme a ensuite créé son entreprise d'encadrerie d'art, elle avait besoin de quelqu'un pour la seconder, elle m'a formé au métier, cela devait durer un ou deux ans et j'y ai finalement passé 10 ans ! Après quoi j'ai enfin créé ma société de serrurerie, en 1999 ».

Franck Euvrard fabrique, vend, installe, répare, reproduit et dépanne en urgence des serrures. Un métier technique et minutieux que l'artisan exerce avec passion depuis 20 ans, en itinérant, à bord de son fourgon aménagé.

« J'ai toujours été attiré par la serrurerie. Enfant, je m'amusais à ouvrir les cadenas à code et à crocheter les serrures », se souvient Franck Euvrard. Aujourd'hui encore, l'artisan se prend au jeu. « Plus c'est difficile, mieux c'est ! C'est excitant de réussir à ouvrir quelque chose de compliqué. Des ouvertures, j'en ai fait des milliers, mais cela reste un challenge à chaque fois ! Il faut rester très concentré, très calme ».

Les circonstances de la vie ont fait que Franck n'a exercé son métier que 17 ans après y avoir été formé. « Les techniques avaient évolué, j'ai donc suivi plusieurs remises à niveau et stages de perfectionnement en métropole, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Je suis spécialisé en serrures anglo-saxonnes, c'est intéressant car on en trouve ici, et cela n'a rien à voir avec les serrures européennes, sur lesquelles je travaille également. »

Le serrurier intervient chez les particuliers mais aussi dans les administrations ou les sociétés, pour lesquelles il conçoit des organigrammes. « Par exemple, dans une école, on décide qu'une même clé pourra ouvrir certaines salles mais pas d'autres, selon que l'on soit personnel de direction, enseignant, agent de propreté... ».

Le professionnel travaille également avec des agences immobilières, mais aussi à la demande de la police, la gendarmerie ou d'huissiers.

« Je gère beaucoup de codes et de serrures. Je préfère travailler seul pour des questions de sécurité. Ainsi, mes clients sont en totale confiance. »

Les journées de Franck sont rythmées par les interventions d'urgence. « On m'appelle pour l'ouverture de toutes sortes de portes, de garages, de véhicules, de coffre-fort...pour l'extraction de clés cassées dans des serrures, pour sécuriser un lieu à la suite d'un cambriolage... C'est valorisant comme métier, car en cas d'urgence, les



Franck Euvrard, serrurier, gérant de la SARL Serrurerie Dépannage

gens sont toujours contents de nous voir et sont parfois impressionnés par notre savoir-faire. Parfois, il y a des moments difficiles, quand les pompiers ou la police me sollicitent pour ouvrir une habitation... cela n'arrive qu'une ou deux fois par an mais c'est marquant...C'est le seul point noir du métier. (...) J'ai également un rôle d'expertise et de conseils sur les risques et la recherche d'intrusions sans effraction. Parfois, les gens se font visiter régulièrement, ils constatent des vols mais il n'y a pas de traces d'effractions. Avec l'expérience, j'arrive à déterminer l'endroit par lequel les cambrioleurs sont passés. »

Après ses interventions, l'artisan retourne à son atelier pour reconstituer ses stocks et répondre aux commandes. « Je m'attèle à la fabrication souvent le soir, car c'est un travail méticuleux, il ne faut pas être déconcentré ou dérangé. »

Franck Euvrard a reçu il y a deux ans, le Titre d'Artisan en son métier. « Je remercie pour cela la Chambre de métiers et de l'artisanat, ce titre est une fierté et une reconnaissance pour toutes ces années de travail ».

Passionné par sa profession, le serrurier pense déjà à l'après. « Je pense continuer mon métier encore quelques temps avant de prendre une retraite bien méritée et me consacrer à mes passe-temps favoris que sont l'apiculture et l'agriculture. J'ai une propriété à Boulouparis où je m'occupe de mes 24 ruches et cultive un potager et un verger ».

SARL Serrurerie Dépannage

Tél. : 76 64 16 – Email : sdfranceuvrard@gmail.com

Site web : <https://sarlserrurieriedepannage.site123.me>

Page Facebook : Serrurerie Dépannage

PAITA STEEL

www.paitasteel.nc



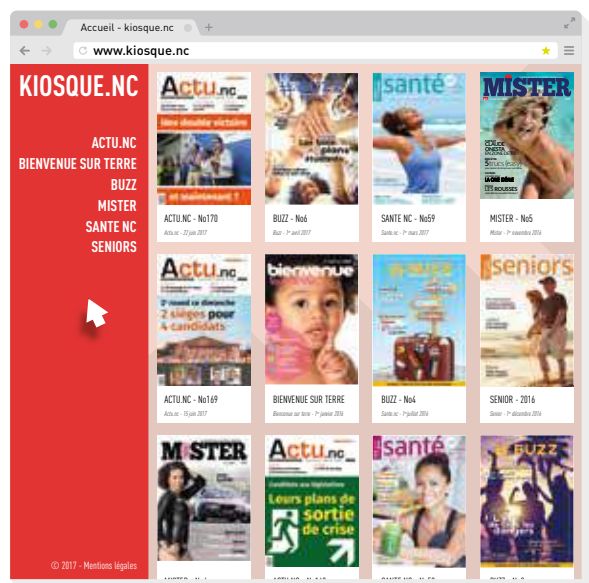
L'Art de fabriquer des objets en fer
Grilles, portails, ouvrages métalliques
amélioration de l'habitat, garde corps.

47 morcellement Georget La Tansoa
98 890 PAITA

Tél/Fax : 35 16 06
Mobilis : 78 63 19

KIOSQUE.NC

Vos magazines calédoniens préférés maintenant en ligne



à retrouver sur www.kiosque.nc

DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

Artisans et chefs d'entreprise.
Le parc d'activités PANDA vous propose des terrains :

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



Choisissez votre terrain
www.panda.nc



PANDA
PARC D'ACTIVITÉS



PROVINCE SUD



secal

46 70 10



RENAULT
La vie, avec passion

Hello le (très) utile !

À partir de

2.010.191 F HTGC*
DEFISC

À quoi sert un utilitaire s'il n'est pas utile ?

Renault **Trafic**
Utile, fiable et fort
bien équipé.



* Offre réservée aux professionnels éligibles à la défiscalisation métropolitaine. Sous réserve d'acceptation du dossier de défiscalisation par NC Finance. Renault Trafic utilitaire 3 places L1H1 (5 m³) 2.695.021 F HTGC. Eco participation et frais de mise à la route inclus. Hors TGC. Sous réserve d'abattement fiscal de 25%.

Construisons notre pays, économisons l'énergie.

3
ANS GARANTIE
ou 100 000 km
1^{er} terme échelonné, sauf taxi.
Voir conditions générales.

www.renault.nc
www.groupejeandot.nc



SODAUTO I MAGENTA AÉRODROME I NOUMÉA I 25.05.05 I sodauto@hgj.nc
PARKING DU NORD I KONÉ I 47.50.60 I parkingdunord@mls.nc

AGENTS : NTA 27 27 12 • GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94 • BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 • LOCA V LIFOU 45 07 77 • LE PARKAUTO POINDIMIÉ 77 66 29

SODAUTO
ASSISTANCE 24/7
24.24.90

