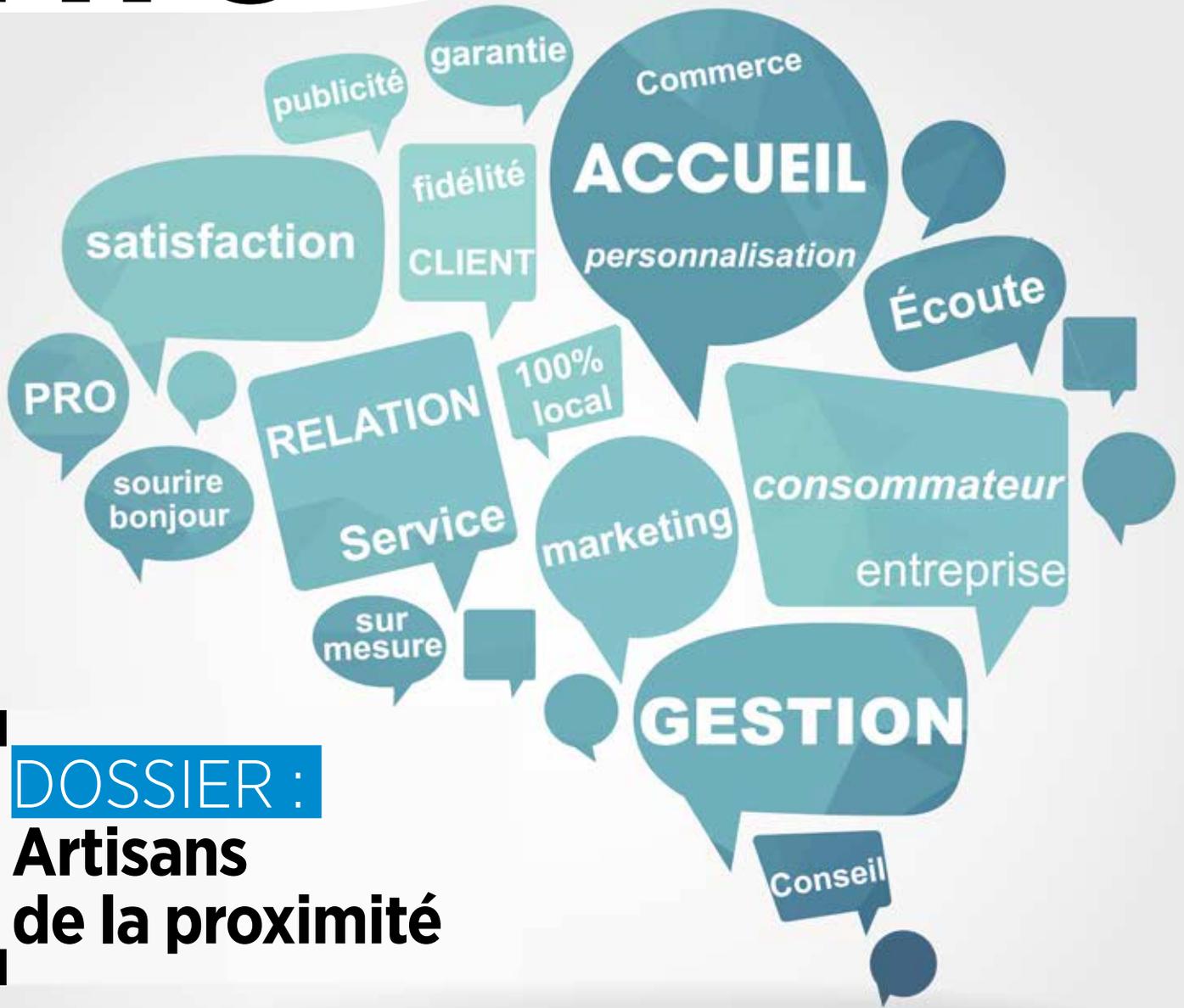


info Métiers



DOSSIER :

Artisans de la proximité

ÇA VOUS CONCERNE

**Neobus : un dispositif dédié
aux entreprises impactées
par le chantier**

BON À SAVOIR

La propriété intellectuelle



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie



Être fiable,
c'est ma marque.

Vito Fourgon,
à partir de 3 190 000^F HTGI*

 **ALMAMETO**
EQUIPEMENTS TÉL. : 41 41 59



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Photo non contractuelle - Conditions de vente chez Almamoto, Pôle Equipements - COUP D'ŒUR

SOMMAIRE

4
ACTUS

12
FORMATIONS

16
APPRENTISSAGE
La pâtisserie en langue des signes
Des passerelles entre le RSMA et le CFA

18
INFORMATIQUE
ET INTERNET

22
BON À SAVOIR
La propriété intellectuelle

27

DOSSIER
Artisans
de la proximité

34
ÇA VOUS CONCERNE
Neobus : un dispositif dédié aux
entreprises impactées par le chantier

36
SANTÉ-SÉCURITÉ
ENVIRONNEMENT
Appel à projets économie circulaire
2016
Employeurs, réalisez votre Évaluation
des Risques Professionnels

38
SAVOIR-FAIRE
● Couturier d'intérieur : BRUNO
ASTRONGATT
● Alchimiste du café : FABIEN
RIMMERMANN

41
ENTREPRISES À VENDRE



ÉDITO



Panda : encore plus de proximité !

Parce que la proximité avec vos clients est votre marque de fabrique en tant qu'artisan, la Chambre de métiers et de l'artisanat se rapproche de vous en ouvrant sa nouvelle antenne, au cœur du Pôle Artisanal PANDA. Son inauguration intervient cinq ans après celle de La Foa. Aux côtés des antennes de Koné, Koumac, Poindimié, et La Foa cette cinquième implantation, sur la commune de Dumbéa, complète un maillage de proximité sur le territoire calédonien au service de ses petites entreprises. La Chambre consulaire se localise ainsi au plus près des 1300 artisans de Dumbéa, mais également de ceux de Païta, et de ceux installés dans le nord de l'agglomération de Nouméa, qui n'auront ainsi plus besoin de se rendre à Nouville pour trouver l'intégralité de notre offre de produits et services. Pour eux, et pour tous les porteurs de projets de la zone, la fréquentation de l'antenne de Panda offre de multiples avantages : limiter les déplacements, gagner un temps précieux, simplifier les démarches, obtenir un accompagnement pour l'entreprise qu'elle soit en phase de création, de développement ou de transmission. Avec 1 entreprise sur 3 du secteur privé exerçant dans l'artisanat, et un taux de croissance du tissu artisanal atteignant 30 % ces cinq dernières années, la commune de Dumbéa est en plein développement. La croissance démographique induit un développement urbain, qui s'accompagne du développement économique. Et soutenir ce développement, n'est-ce pas la mission même de votre CMA ?

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY
Président de la CMA-NC

Salon des Accessoires Automobiles et 4x4

du jeudi 23 juin au dimanche 26 juin



Salon du jardinage et motoculture

du jeudi 7 au dimanche 10 juillet

Quand la Maison des artisans se transforme en jardin : fleurs, plantes, arbustes, palmiers, pots et décoration, motoculture, mobilier d'extérieur, barbecue, piscines et spas.



Salon de la gastronomie et de l'art de la table

du jeudi 28 au dimanche 31 juillet

Un rendez-vous incontournable pour les gourmands, avec produits locaux, savoir-faire maison, et dégustations à la clé.



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

Entreprises : mettez vos données à jour

Un changement d'adresse, de gérance, de téléphone, d'adresse email, la création d'un nouvel établissement, magasin, bureau ou atelier, un achat ou location de véhicules utilitaires supplémentaires et d'engins divers, un agrandissement de vos locaux commerciaux, l'embauche d'un salarié, ... autant de raisons de contacter nos Centres de formalités des entreprises, qui actualisent les données vous concernant. Car si votre entreprise évolue, vous avez l'obligation de nous le faire savoir dans les meilleurs délais, selon l'article 27 de la délibération n° 564 !

Outre l'aspect réglementaire de ces modifications, leur intérêt commercial est non négligeable. Car en actualisant les données relatives à votre entreprise, celle-ci est à jour dans l'annuaire officiel que gère la CMA-NC. Le site Internet www.annuairedesartisans.nc est en effet de plus en plus consulté par vos clients potentiels, et leur permet de trouver en quelques clics l'artisan dont ils ont besoin parmi plus de 11 000 entreprises artisanales référencées !

Des modifications à effectuer ? Contactez votre antenne de la CMA à La Foa, Koné, Koumac, Poindimié et Panda.

A Nouméa, contactez Ghislaine Chambonnier Tél : 28 07 49



Le 4 juillet : parlons coiffure !



La Chambre de métiers et de l'artisanat organise en collaboration avec le syndicat professionnel des coiffeurs de Nouvelle-Calédonie une réunion d'information à destination des professionnels de la coiffure le **lundi 4 juillet à 14h au siège de la CMA-NC**.

Depuis quelques années, on observe une évolution des pratiques dans l'activité de coiffure. Des salons de coiffure, à la coiffure à domicile en passant par la location de fauteuils, il existe plusieurs façons d'exercer la profession. Cette réunion sera l'occasion d'échanger autour de ces conditions d'exercice et d'obtenir une information pratique sur les différents contrats qui peuvent être signés entre professionnels tels que la SEP (société en participation) ou les contrats de location de fauteuils, notamment.

Réservation avant le 30 juin et renseignements auprès d'Emilie Giraut à la CMA-NC
Tél : 28 02 69 et emilie.giraut@cma.nc

Sociétés : obligation de déclarer et payer ses impôts en ligne

Les sociétés qui ont réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 50 000 000 francs au titre de leur dernier exercice clos doivent désormais déclarer et régler l'impôt sur les sociétés (IS) via Internet. C'est la loi du pays n° 2015-8 du 31 décembre 2015 qui institue cette obligation de télé-déclaration et de télé-règlement.

Ainsi, à compter de ce 1^{er} juillet 2016, les personnes concernées relevant de l'IS sont tenues de souscrire par voie électronique les déclarations et documents suivants :

- **les déclarations de résultats et leurs annexes**
- **les déclarations de TSS** souscrites à compter du 1er juillet 2014
- **les relevés de solde** établis pour la liquidation de la contribution sociale additionnelle à l'impôt sur les sociétés
- **les déclarations de contribution** additionnelle à l'impôt sur les sociétés au titre des revenus distribués
- **les déclarations d'impôt sur le revenu de valeurs mobilières** souscrites à compter du 1er mars 2016
- **les déclarations concernant les traitements**, émoluments, salaires ou rétributions imposables, versées par la société
- pour les personnes morales relevant de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, **une copie du procès-verbal de l'assemblée des associés** réglant l'exercice social, à laquelle est joint le détail des sommes imposables à l'I.R.V.M. (dans le mois qui suit l'assemblée)

• **la déclaration des sommes versées à des tiers** au titre de commissions, courtages, ristournes commerciales ou autres, vacations, honoraires occasionnels ou non, gratifications et autres rémunérations, lorsqu'elles dépassent 10 000 F par an pour un même bénéficiaire.

Les sociétés concernées devront par ailleurs s'acquitter de leurs impositions par télé-règlement, via Internet, pour :

- l'IS,
- la TSS,
- la contribution sociale additionnelle à l'impôt sur les sociétés ;
- la contribution additionnelle à l'impôt sur les sociétés au titre des revenus distribués ;
- l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, à compter du 1er mars 2016 ;
- la contribution calédonienne de solidarité due sur les revenus de valeurs mobilières, à compter du 1^{er} mars 2016.

Attention ! Le non-respect de ces obligations entraînera une majoration de 1% du montant des droits, et au 1^{er} juillet 2017, ces dispositions s'étendront aux sociétés ayant un chiffre d'affaire supérieur à 10 000 000 cfp.

Les CMA d'outre-mer à Nouméa

Sous l'égide de l'Assemblée Permanente des Chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA), qui regroupe l'ensemble des CMA nationales, **la Conférence Inter-Régionale des Métiers et de l'Artisanat s'est tenue à Nouméa en mai dernier.** Cette biennale a réuni en Nouvelle-Calédonie **12 Chambres consulaires d'outre-mer et de métropole.** Organisée sur 3 journées, la COIREMA a couvert des sujets d'intérêt commun pour la pérennité et le développement des entreprises ultramarines, en portant des regards croisés, et en prenant en compte les usages en métropole, ceux des départements d'outre-mer et ceux des collectivités d'outre-mer. Plusieurs ateliers de travail ont traité les sujets d'actualité des entreprises artisanales : **la formation professionnelle et la qualification, la prévention des difficultés des entreprises, ou les relations des Chambres de métiers et de l'artisanat avec les collectivités locales.** Il s'agissait pour chaque thématique de faire un état des lieux, de débattre des pistes d'améliora-

tion ou de mise en oeuvre, et d'évoquer les moyens spécifiques pour y parvenir, selon le contexte géo-administratif de chacune des zones concernées. Les travaux ont débouché sur des propositions concrètes, qui sont autant de leviers à activer auprès des décideurs de chaque territoire. Pour la CMA de Nouvelle-Calédonie, la COIREMA a également été l'occasion de mettre en lumière le secteur économique, et de faire passer des messages forts auprès des élus locaux.



Tarifs préférentiels dans **3 déchèteries**

Impulsé par la CMA-NC et développé en partenariat avec la CSP-Fidélío, un **système de prépaiement sous forme de carnets de tickets** est maintenant en place sur les déchèteries de Ducos, Gadji et La Coulée pour les entreprises artisanales qui souhaitent gérer leurs déchets d'activité. Ce carnet correspond mieux aux contraintes et aux attentes des artisans, qui bénéficient de meilleures conditions tarifaires. Il permet ainsi d'encourager l'utilisation des déchèteries et de favoriser l'émergence de nouvelles bonnes pratiques.

Vous pouvez vous procurer un carnet de 10 tickets (vendu à 12 960 F HT) et ainsi payer en fonction du poids par tranche de 100 kg (un ticket = 100 kg de déchets). Adressez-vous au service clientèle du Centre de Transit, Transfert et Valorisation (CTTV) de Ducos. Si vous êtes client de la CSP-Fidélío, une simple demande suffit. Les nouveaux clients devront quant à eux préalablement ouvrir un compte, en remplissant un dossier d'inscription auprès de la CSP-Fidélío et apportant un avis RIDET, la carte grise du véhicule servant à effectuer le dépôt des déchets, ainsi qu'un extrait Kbis pour les sociétés.

Horaires d'ouverture du CTTV de Ducos :

Du lundi au jeudi : de 8h à 12h et de 12h30 à 16h30
Le vendredi : fermeture à 15h30

Contacts : Calédonienne de Services Publics, N° vert : 05 12 34
Email : infoclientele@csp.nc - Site Internet : www.csp.nc

+ d'informations auprès de votre conseiller CMA :

Tél. 28 23 37 - Email : eco@cma.nc

ARTISAN, PROFESSIONNELS & INDUSTRIELS,

POUR BIEN GÉRER VOS DÉCHETS ET VOTRE BUDGET !

LA SOLUTION PRÉPAYÉE

+ FLEXIBLE

3 sites proches de votre entreprise ou de votre chantier (Gadji, Ducos, La Coulée)

+ SIMPLE

plus besoin d'attendre d'avoir une tonne de déchets à traiter !

Profitez des avantages de la facturation par tranche de 100 kg au lieu d'une tonne

+ ÉCONOMIQUE

de meilleures conditions tarifaires

- 1** Présentez-vous à l'accueil du pont-bascule.
- 2** Présentez-vous à l'agent de déchèterie qui vous orientera vers les contenants adaptés à vos déchets.
- 3** Effectuez votre pesée de sortie et réglez avec vos tickets prépayés.

COMMENT OBTENIR VOS TICKETS PRÉPAYÉS :

- * rendez-vous au service clientèle de la CSP à Ducos
- * complétez votre dossier d'ouverture de compte :
- * munissez-vous de votre numéro RIDET, votre KBIS et la carte grise de votre véhicule
- * repartez avec vos tickets prépayés

SPÉCIALISTE CALÉDONNIEN DE LA GESTION DES DÉCHETS

infoclientele@csp.nc - www.csp.nc
Calédonienne de Services Publics
N°Vert 05 1234

Service clientèle ouvert du lundi au jeudi de 8h à 12h et 12h30 à 16h30, le vendredi de 8h à 12h et 12h30 à 15h30

CALEDONNIENNE DE SERVICES PUBLICS

Organiser **la prévention des risques professionnels** dans son entreprise

Réunion pour évaluer le risque psychosocial et agir

Troubles de la concentration, du sommeil, irritabilité, nervosité, fatigue importante, palpitations, violences verbales internes et externes ... Un nombre grandissant de salariés déclarent souffrir de symptômes liés à des risques psychosociaux. Le phénomène n'épargne aucun secteur d'activité. Indépendamment de leurs effets sur la santé des individus, les risques psychosociaux ont un impact sur le fonctionnement de l'entreprise (absentéisme, turnover, ambiance de travail délétère ...). Il est tout à fait possible de les prévenir et de tirer parti de ce type de prévention pour améliorer en plus le dialogue social de l'entreprise, son efficacité et son image de marque. Comment ? C'est le point qui sera fait durant cette matinée.

Le 14 juin à Nouméa au Centre administratif de la Province Sud

Le 15 juin à Bourail à la Salle COLISEE du cinéma de Bourail

La prévention : découvrez son intérêt économique !

Pour un grand nombre de dirigeants la prévention des risques professionnels est perçue comme un coût pour l'entreprise. C'est une idée reçue, l'objectif de la matinée est de faire la preuve contraire. Prévention des risques professionnels et performance de l'entreprise sont étroitement liées.

21 juillet à Nouméa au Centre administratif de la Province Sud

22 juillet à Bourail à la Salle COLISEE du cinéma de Bourail



+ d'infos : taniela.luaki@gouv.nc

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

Bâtiment et normes de construction

Le Congrès a adopté en mars dernier une délibération qui établit le principe selon lequel, désormais, des normes de construction seront applicables en Nouvelle-Calédonie. **Un référentiel technique recensera les bonnes pratiques dans les domaines du bâtiment, des travaux publics et du génie civil.**

Ce référentiel sera ainsi constitué de normes de construction rendues applicables sur le territoire et des agréments de matériaux de constructions et de produits naturels de Nouvelle-Calédonie. L'objectif recherché est de **garantir la qualité de conception et de réalisation des ouvrages et de permettre une protection optimale du consommateur.**

Un comité technique :

Le référentiel de base (qui devrait faire l'objet d'un arrêté sous peu) a été établi par le gouvernement en collaboration avec l'AFNOR et Standards Australia, ainsi que les organisations professionnelles du domaine de la construction.

Afin de ne pas figer le marché qui doit pouvoir suivre les évolutions techniques et technologiques ainsi que les évolutions en matière de sécurité, la délibération prévoit la possibilité de rendre applicables toutes normes adaptées au contexte calédonien et émanant d'organismes membres de l'organisation internationale de normalisation (ISO) après avis d'un comité technique d'évaluation.

De la même manière, le texte donne la possibilité aux entreprises de demander un agrément pour les matériaux de construction fabriqués ou importés sur le territoire ainsi que pour les matières premières naturelles, brutes ou semi-transformées produites en Nouvelle-Calédonie et qui n'apparaîtraient pas dans le référentiel de base.

Le comité technique d'évaluation est constitué, notamment, des directions techniques du gouvernement et des représentants des organisations professionnelles concernées. Il a ainsi pour rôle de statuer :

- **Sur les dossiers de proposition d'application de normes** de construction en Nouvelle-Calédonie



- **Sur les demandes d'agréments** en vue d'une importation, d'une production ou d'une fabrication de matériaux de construction
 - **Sur les procédés de mise en œuvre** qui ne relèvent pas des normes fixées dans la liste arrêtée par le gouvernement.
- Après examen des dossiers, le comité technique rend un avis, favorable ou défavorable, au gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.

Un marquage :

Ce référentiel de normes calédonien sera dénommé RCNC et sera apposé sur tous les documents justifiant de l'application des normes de construction. Les produits relevant de ce référentiel seront, quant à eux, marqués par le sigle RCNC. Ce marquage a vocation à faciliter l'information du consommateur et des professionnels.

L'impact de la délibération :

Les normes de construction seront d'application volontaire. Les entreprises devront néanmoins s'adapter rapidement car le marché se chargera de faire le tri.

En effet, le référentiel de normes sera le référentiel sur lequel les assurances et la justice se baseront en cas de litiges. Ce sera également le référentiel qui sera pris en compte dans les appels d'offre.

+ d'infos

conseillers économiques de la CMA
Tél : 28 23 37 - Email : eco@cma.nc



Entreprise
Nicolas VERGES

Terrassement VRD
Enrochement

76 72 47

30 juin : rencontre avec l'artisanat d'art Calédonien !

Le 30 juin prochain aura lieu le premier Jeudi du Centre-Ville dédié exclusivement à l'artisanat d'art calédonien. **Une soixantaine d'exposants**, dont certains tiendront salon pour la toute première fois, seront présents sur la place des cocotiers de 9h à 19h30. Venez nombreux découvrir nos talents



et savoir-faire locaux, car ce jeudi spécial est une occasion privilégiée pour rencontrer des artisans passionnés et constater la diversité des métiers d'art du territoire. Le public pourra assister sur place à la transformation des matières premières telles que le bois, le textile, la pierre, la terre, le métal, les graines... **De nombreuses démonstrations sont programmées** : tournage sur bois, poterie, couture, peinture sur tissu, ou sculpture... Une journée dédiée à la créativité 100 % calédonienne... À ne surtout pas manquer !

+ d'infos : www.cma.nc

Créations d'entreprise les chiffres du 1^{er} trimestre 2016

Les créations et radiations d'entreprises sont moins nombreuses qu'il y a un an à la même époque. Mais davantage d'entreprises artisanales se sont créées que radiées au 1^{er} trimestre 2016, faisant apparaître un solde positif de 57 nouveaux établissements.

87% des entreprises se sont créées en nom propre, et 13% ont choisi le statut juridique de société.

	1 ^{er} trimestre 2016	1 ^{er} trimestre 2015
Créations	510	576
Radiations	453	559
Solde d'entreprises*	57	17

*Créations - Radiations = solde d'entreprises

Source : Répertoire des Métiers - Observatoire de l'Artisanat 2016

Site d'endigage de Koutio/Koueta: bientôt du nouveau

A partir du 2 mai 2017 le dépôt des déchets inertes sur le site d'endigage de Koutio - Koueta deviendra payant lorsque le cumul des dépôts par mois calendaire est supérieur à 3 tonnes. Le tarif de la redevance est de 150 F TTC la tonne, ce qui n'est pas très élevé, mais l'amende en cas de dépôt d'autres types de déchets sera de 15 000 F par tonne, et les astreintes journalières pour récupérer ces déchets de 10 000 F par jour ! Les déposants dont le cumul de dépôt de déchets inertes est inférieur à 3 tonnes par mois sont exonérés de redevance.

Antenne de Panda

Daniel Viramoutoussamy, Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie, a inauguré le 2 mai dernier **la cinquième antenne de la CMA-NC**. Cette nouvelle structure au service de l'artisanat est située sur la ZAC PANDA à Dumbéa. L'inauguration s'est déroulée en présence de M. Philippe LAYCURAS Commissaire délégué de la République pour la province Sud, de Mme Martine LAGNEAU 1^{ere} Vice-Présidente de la province Sud, et de M. Alain GRISET Président de l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat. Une importante délégation de CMA d'outre-mer et de métropole, ainsi que de nombreux partenaires des entreprises étaient également présents.

Ouverte depuis le 3 mai au public, l'antenne de Panda propose une offre de service complète pour les artisans des communes avoisnantes :

- Service global de formalités
- Stage préparatoire à l'installation
- Appui à la création et transmission d'entreprise
- Conseils personnalisés et confidentiels
- Accompagnement au développement de l'entreprise



- Réunions d'information
- Formations professionnelle
- Relais pour l'apprentissage

L'antenne est ouverte tous les lundis, mardis, vendredis de 7h30 à 12h00 et les mercredis et jeudis de 7h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30.

+ d'infos : Tél : 24 32 62 et mail : panda@cma.nc



ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN...

www.bci.nc Photos : Eric Aubry



PROMOUVOIR

ENCOURAGER

DÉVELOPPER

INVESTIR

Premier réseau bancaire de Nouvelle-Calédonie, la BCI développe des vocations multiples. Au service des particuliers tout comme partenaire des entreprises, la BCI est un **acteur majeur du développement** du territoire. Son identité s'inscrit dans la lignée de cet **esprit pionnier et solidaire** qui a forgé ce pays. Par ses engagements et les valeurs qui l'animent, la BCI incarne avec sérénité une vision d'avenir pour, **ensemble, voir plus loin.**

► www.bci.nc



Groupe BRED

Banque Calédonienne d'Investissement • SAEM au capital de 7,5 milliards XPF
Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP K5 - 98849 Nouméa Cedex
Tél. 25 65 65 - Fax (687) 27 40 35 • RCS Nouméa 56 B 015 479 - Ridet n°0 015 479 001

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

L'économie bleue : potentiel de développement pour les entreprises artisanales

L'IEOM a publié en mars une étude sur les perspectives de développement de l'économie maritime ou « économie bleue », qui reste encore sous-développée en Nouvelle-Calédonie au regard de son potentiel. Avec une zone maritime (ZEE) qui couvre 1.4 million de km², les perspectives sont intéressantes en termes d'exportations, d'activité financière induite ou d'emplois générés.

L'économie bleue recouvre des domaines très variés, allant du secteur primaire (pêche et aquaculture en mer), au secteur secondaire (transformation des ressources halieutiques, construction et entretiens de navires et de bateaux de plaisance, production énergétique, pose et entretien de câbles sous-marins), en passant par le tertiaire (prestations de transport de passagers et de fret maritime, exploitation des ports, recherche et développement, sauvetage en mer, aménagement du littoral, formation aux métiers de la mer, ...).

L'étude identifie ainsi des activités ayant un potentiel de développement :

- la réparation et la maintenance de navire ;
- l'entretien de câbles sous-marins pour répondre notamment aux projets de doublement des câbles actuels et d'extension des connexions vers Fidji et la Polynésie ;
- et si la pêche a un fort potentiel de développement à l'export, on observe un manque **d'infrastructures de conservation et de transformation de la marchandise.**



Le développement de ce type d'activités pourrait ouvrir **de nouveaux marchés aux entreprises artisanales**, et offrir des sources de croissance novatrices pour la Nouvelle-Calédonie.

+ d'infos

www.ieom.fr



Vos rendez-vous en juin et juillet



Permanences Médiation

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

À la CMA à Nouméa, de 12h00 à 13h30 :

- Mardi 7 juin 2016
- Mardi 5 juillet 2016
- Mardi 9 août 2016

En province Nord, de 12h00 à 13h30 :

- Jeudi 16 juin 2016 à la CCIDE de Koné
- Jeudi 11 août 2016 à la CCI de Koné
- Mercredi 20 juillet 2016 à la CMA de Poindimié

+ d'infos :

Après d'Orase : 76 48 19 – 76 28 64 – scm@lagoon.nc

www.orase.nc

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

VAE
Validation des Acquis de l'Expérience

Obtenez un diplôme grâce à votre expérience

Pour plus d'informations :
www.vae.nc
N° vert 05 07 09

Obtenir un diplôme grâce à votre expérience

Le dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience permet d'obtenir, sans formation et sur la seule base de l'expérience, un diplôme professionnel. Informez vous sur ce dispositif !

+ d'infos :

Après du Centre de formation de l'artisanat :

- En province Nord, à l'antenne CMA de Koné, Contact tél. 47 30 14
- En province Sud, au CFA à Nouville, Contact Tél. 25 97 40

Après de l'IDC-NC

Centre ville 1, rue de la Somme - Nouméa

Réunion de 17h15 à 18h15

Tél : 05 07 09 (numéro vert) pour les inscriptions.

www.vae.nc



NOUVEAU **BT50** EXPLOREZ AVEC *style*



4X4 - 2,2L ET 3,2L - TDCI
120 CH / 150 CH / 200 CH

Simple cabine à partir de
2 995 000^F

Double cabine à partir de
3 095 000^F

EXISTE AUSSI EN SIMPLE CABINE BENNE BASCULANTE

Possibilité de reprise de votre ancien véhicule*



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

Photos non contractuelles. Prix à partir de sans options.
*Voir conditions en concessions.



**GROUPAMA
M'INDEMNISE
EN CAS D'ACCIDENT
GRAVE**



**JUSQU'À
240 MILLIONS F CFP**

GARANTIE DES ACCIDENTS DE LA VIE PRIVÉE AVEC OPTION PROFESSIONNELLE

Avec le contrat GAV Groupama, ce sont tous les accidents du quotidien : domestiques (chute, brûlure, coupure...), loisirs (sports, bricolage...), médicaux, scolaires, agressions... entraînant une invalidité permanente ou le décès qui sont couverts. Et parce qu'un accident peut survenir n'importe où et n'importe quand, Groupama vous protège aussi en cas d'accidents survenus dans le cadre de votre vie professionnelle*.

Devenez client

25 55 00

GAN OUTRE MER IARD - SA au capital de 7 807 392 euros. 344 877 881 RCS Paris. 8-10 rue d'Astorg 75008 Paris. Entreprise régie par le code des assurances. Document et visuels non contractuels. Mai 2016. Voir conditions en agence, 3 formules (solo, duo et famille) et 3 seuils d'invalidité (5%, 10% et 30%) au choix. Exemple, GAV vie privée avec option «pro» en formule solo à 5% d'invalidité à 39 894 Fcfp par an, tarif 2016. *Option «Pro» réservée aux travailleurs non salariés, à l'exclusion de certains métiers.



Toujours là pour moi.



Une société du groupe
Groupama

• ADMINISTRATION/GESTION

● GESTION 1

À Nouméa : 25 au 26 juillet

À Koné : 13 au 14 juin

À Koumac : 20 au 21 juin

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 Cfp

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

● GESTION 2

À Nouméa : 22 au 23 juin

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 Cfp

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

● DEVIS FACTURES EURÉKA

À Nouméa : 13 juin

À La Foa : 23 juin

À Koné : 11 juillet

1 jour soit 07 heures – tarif : 15 000 Cfp

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

● APPELS D'OFFRES

À Koumac ou Poindimié : 15 au 16 juin

2 jours soit 14 heures – tarif : 15 000 Cfp

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

● CALCUL DE PRIX

À Nouméa : 06 au 07 juin

2 jours soit 14 heures – tarif : 15 000 Cfp

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

● GESTION DU PERSONNEL

À Koné : 04 au 05 juillet

2 jours soit 14 heures – tarif : 31 000 Cfp

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

● MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

À Nouméa : 09 et 23 juin

2 jours soit 14 heures – tarif : 15 000 Cfp

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

● AIDE À L'EMBAUCHE

À Nouméa : 24 juin

1 jour soit 08 heures – tarif : financement Province Sud

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

• FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

● TRP (TRANSPORT ROUTIER DE PERSONNES)

À Koné : 06 au 10 juin

À Nouméa : 18 au 22 juillet et 01 au 05 août

5 jours soit 38 heures – tarif : 78 000 Cfp

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

● HABILITATION ÉLECTRIQUE

À Nouméa : 06 juillet

1 jour soit 07 heures – tarif : 17 000 Cfp

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

● MAINTENANCE CLIMATISATION

À Nouméa : 28 au 29 juillet

2 jours soit 14 heures – tarif : 39 000 Cfp

Pour déterminer et résoudre les dépannages d'une climatisation.

● SOUDURE ALUMINIUM

À Koné : 18 au 20 juillet

3 jours soit 20 heures – tarif : nous consulter

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

● COUTURE - LA MACHINE À COUDRE

À Nouméa : 28 juin

1 jour soit 04 heures – tarif : 8 000 Cfp

Comprendre le fonctionnement d'une machine à coudre. Entretenir et maintenir en bon état la machine. Réaliser une production simple.

● COUTURE - RETOUCHES NIVEAU 1

À Nouméa : 05 juillet

1 jour soit 07 heures – tarif : 15 000 Cfp

Maîtriser une technique simple de retouches. Prendre les retouches.

● COUTURE - RETOUCHES NIVEAU 2

À Nouméa : 18 au 19 juillet

2 jours soit 11 heures – tarif : 22 000 Cfp

Effectuer des retouches courantes.

● COUTURE - RÉALISATION D'UNE ROBE D'APRÈS PATRON

À Nouméa : 25 au 26 juillet

2 jours soit 14 heures – tarif : 28 000 Cfp

Utiliser un patron. Réaliser le montage d'un vêtement. Prendre des mensurations.

● HYGIÈNE ALIMENTAIRE

À Nouméa : 14 juin

1 jour soit 07 heures – tarif : 21 000 Cfp

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

● PÂTISSERIE

À Nouméa : 08 au 09 juin

2 jours soit 16 heures – tarif : nous consulter

Pour acquérir les bases sur la réalisation de pâtisseries.

FORMATION CMA



• FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

● MÉCANIQUE PNEUMATIQUE

À Nouméa : 11 juillet

1 jour soit 08 heures - tarif : 17 000 Cfp

Réaliser les opérations de maintenance sur un pneumatique. Effectuer la réparation d'un pneumatique sur véhicule.

● MÉCANIQUE DIAGNOSTIQUE

À Nouméa : 08 août

1 jour soit 08 heures - tarif : 17 000 Cfp

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

FORMATIONS SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

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

À Koumac ou Poindimié : 20 juin

À Nouméa : 12 juillet

2 jours soit 16 heures - tarif : 42 000 Cfp

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

Renseignez-vous !

● Pour qui ?

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

● Où s'inscrire ?

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

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

Pour une formation en province Sud : contactez Atu Delisle, 25 97 40

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

Romain Agosti, Antenne CMA Koné : 47 30 14

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

Rendez-vous sur www.cma.nc

VL - Pneus - Batterie - Freins - Vidange - Parallélisme

**Garage
MBB Païta**

Tél / Fax : 43 53 35
MÉCANIQUE TOUTES MARQUES

**Païta Lot 73 rue ZICO / Boucle sud
ZICO BP 1987 - 98890
Mail : garagembb@gmail.com**

Couture

En 2016, la CMA-NC propose quatre formations spécialisées dans le domaine de la couture.

1/ LA MACHINE À COUDRE :

PUBLIC CONCERNÉ :

Artisan, toutes personnes souhaitant s'initier à la couture

OBJECTIFS :

- Comprendre le fonctionnement d'une machine à coudre
- Entretien et maintenir en bon état la machine
- Réaliser une production simple

2/ RÉALISATION D'UNE ROBE D'APRÈS PATRON :

PUBLIC CONCERNÉ :

Artisan, toutes personnes souhaitant se perfectionner en couture

OBJECTIFS :

- Utiliser un patron
- Réaliser le montage d'un vêtement
- Prendre des mensurations

3/ RETOUCHES NIVEAU 1 :

PUBLIC CONCERNÉ :

Artisan, toutes personnes souhaitant s'initier à la couture pour faire des retouches simples

OBJECTIFS :

- Maîtriser une technique simple de retouche
- Prendre les retouches

4/ RETOUCHES NIVEAU 2 :

PUBLIC CONCERNÉ :

Artisan, toutes personnes souhaitant se perfectionner en couture

OBJECTIFS :

- Effectuer des retouches courantes



Lieu de formation :

Centre de formation de l'artisanat, Nouville

Durée :

Entre 4 et 14 heures selon la formation

Nombre de stagiaires :

4 à 8 stagiaires

Tarif :

8 000 F à 28 000 F selon la formation



Prochaines formations :

1/ La machine à coudre : le 28 juin à Nouméa

2/ Réalisation d'une robe d'après patron : du 25 au 26 juillet à Nouméa

3/ Retouches niveau 1 : le 5 juillet à Nouméa

4/ Retouches niveau 2 : du 18 au 19 juillet à Nouméa

LA TRANSMISSION DU SAVOIR FAIRE



BOUCHERIE
AU VEAU GRAS
Tél: 44.12.67

BOIS DE COFFRAGE

TREILLIS SOUDÉS

MÉTAL DÉPLOYÉS

LE CHOIX & LES CONSEILS DE PRO
Matériaux de construction, bois, acier, clôtures, outillage divers...

TRAITEMENTS DE BOIS

Bois Ciment Colles Decks Fer à Béton Grillages Panneaux Isolation Portes Profilsés PVC

> Service Livraison > Découpe Acier/Bois > Devis Gratuit

MATERIAUX CENTER
fabical BAtI BOIS DECO Bat

☎ 28 04 04

3 MAGASINS À VOTRE SERVICE DUCOS - PAITA - POUEMBOUT

f vente@materiauxcenter.nc www.materiauxcenter.nc

La pâtisserie en langue des signes

Sourde, Lucy Moris est apprentie pâtissière. Une semaine par mois, elle suit ses cours au CFA avec l'aide de Sandy Lecoecur, interface de communication en langue des signes.

Comme les autres élèves, Lucy, sourde depuis sa naissance, alterne trois semaines en apprentissage en entreprise et une semaine de cours au CFA. Lucy utilise la Langue des Signes Française (LSF) qui est son moyen de communication. Pour lui permettre de suivre les enseignements théoriques et pratiques, une traductrice, Sandy, appelée dans le jargon « interface de communication en langue des signes », l'accompagne durant les cours et les ateliers afin de traduire en LSF la parole des professeurs.



« J'interviens dans plusieurs établissements selon les besoins des jeunes sourds, explique Sandy Lecoecur, employée par l'association pour la surdité (APS). La langue des signes est une langue visuelle, elle est une langue à part entière au même titre que les langues parlées telles que le français ou l'anglais. Elle a sa propre grammaire et sa propre syntaxe. Elle est constituée de différents paramètres tels que les positions des doigts et de la main, les mouvements, l'emplacement et expressions du visage. »

Lucy n'oralise pas ou très peu. Elle peut comprendre des mots isolés mais elle n'est pas lectrice autonome. « Comme beaucoup de sourds, Lucy ne maîtrise pas bien le français, elle a une compréhension globale et ne sait écrire que quelques mots ».

Lucy a appris à signer dès le primaire dans une classe d'intégration spécialisée pour déficients auditifs (CLIS 2) d'une école élémentaire de Rivière salée. Elle a ensuite poursuivi sa scolarité dans le dispositif ULIS 2 (Unité localisée d'inclusion scolaire pour déficient auditif) au collège de Normandie. Elle s'est d'abord orientée vers un CAP menuiserie en lycée professionnel puis après réflexion, elle a finalement préféré la pâtisserie.

Didier Lefert est son chef pâtissier au CFA. « J'ai déjà enseigné auprès d'élèves sourds et muets au lycée Saint Jean XXIII à Païta. Ils ont une grande qualité d'observation. Pour autant, heureusement qu'il y a des traductrices comme Sandy, car je n'ai pas été formé à la langue des signes. »

Durant les contrôles, Lucy a le droit à un tiers temps supplémentaire pour la traduction. « Souvent, je demande aux enseignants de me fournir les évaluations ou les supports de cours à l'avance pour préparer en amont mes traductions et les rendre les plus fines et fidèles possibles, car ce n'est pas une traduction littérale, il y a beaucoup de paraphrases » précise Sandy.

Pendant les évaluations, Sandy traduit les textes, questions et énoncés à Lucy, qui lui répond en langue des signes, puis Sandy écrit ses réponses en français sur la copie.

« La Langue des signes est une langue purement gestuelle, rappelle Sandy. En plus de son métier, Lucy est obligée d'apprendre un peu de français, ne serait-ce que pour réviser ses cours ou connaître certains termes techniques. Parfois, pour certains mots, il n'existe pas d'équivalent en langue des signes, alors on créé un nouveau geste, comme pour le laminoir, une machine utilisée en pâtisserie pour abaisser la pâte. »

Lucy Moris est apprentie dans l'entreprise de Jean-Baptiste et Kaumoana Hafuni, « Le Fournil de Dumbéa » à Dumbéa-sur-Mer. Un peu plus d'un an après son arrivée dans l'équipe, la patronne ne regrette pas son choix. « Je suis contente, elle se débrouille bien ! ». « On s'est adapté à son handicap et elle s'est adaptée à l'équipe. Cela demande de la patience, je communique avec des gestes et surtout je lui montre l'exemple. Mais, elle apprend vite ! ». Dans la foulée, madame Hafuni a recruté Lisbeth la sœur jumelle de Lucy, sourde elle aussi, et apprentie en boulangerie. « Lucy m'a demandé si je voulais bien prendre sa sœur jumelle, alors on lui a fait une place ! J'avais un peu peur au début car en boulangerie, il y a des sonneries, il faut surveiller le pain et l'équipe est masculine. Mais elle s'est bien adaptée. Elle a réussi son examen et on a embauché Lisbeth. »



Lucy Moris, apprentie en pâtisserie

APPRENTISSAGE

Des passerelles entre le **RSMA** et le **CFA**

Le Centre de formation de l'artisanat (CFA) et le Régiment du Service Militaire Adapté de Nouvelle-Calédonie (RSMA), tous deux acteurs de la formation et de l'insertion professionnelle des jeunes calédoniens, ont noué depuis 2013 un partenariat renouvelé chaque année. A travers cette collaboration, il s'agit :

- **de mutualiser leurs réseaux professionnels** respectifs pour offrir plus d'opportunités aux jeunes en formation, à la recherche de stages ou de contrats d'apprentissage. Le CFA collabore en effet avec près de 300 entreprises du secteur artisanal et le RSMA avec plus de 150 entreprises du territoire.

- **d'orienter les candidats** ayant échoué aux tests d'entrée du CFA **vers les formations du RSMA. Et inversement, pour les jeunes issus du RSMA souhaitant s'engager dans la voie de l'apprentissage, de faciliter leur entrée au CFA**, ou encore de les accompagner dans leur démarche de création d'entreprise, s'ils envisagent d'entreprendre dans le secteur artisanal.

Ainsi, depuis la rentrée de 2016, le CFA accueille huit jeunes du RSMA pour une formation en alternance diplômante. Ces apprentis se forment actuellement aux métiers de la plomberie, de l'électricité, de la métallerie, de la mécanique automobile, du froid et climatisation ou encore de la boucherie.



+ d'infos

sur le **RSMA**
visitez sa page Facebook : **RSMA-NC c'est CHOC**
sur le **CFA**
connectez-vous sur www.cma.nc



BLANQUET YANN

Terrassement / Démolition
Enrochement / Travaux divers

77 97 10

B.P. 19 GA / 98836 Dumbéa
yannter72@gmail.com

INFORMATIQUE & INTERNET

Facilitez le pilotage de votre entreprise grâce au **numérique**

PARTICIPEZ AU PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE ET DÉCOUVREZ TOUTES LES TENDANCES ET OUTILS POUR OPTIMISER VOTRE ACTIVITÉ ! CE DISPOSITIF GRATUIT DE 3 PARCOURS QUI VOUS EST DÉDIÉ, AINSI QU'À VOTRE CONJOINT, VOUS PERMETTRA DE FAIRE LE POINT SUR LES USAGES NUMÉRIQUES ET OUTILS EXISTANTS, ET LEURS AVANTAGES POUR FACILITER LA GESTION QUOTIDIENNE DE VOTRE ENTREPRISE.

• Parcours InfoTic

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

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

Durée des sessions : 1h30

• Parcours Pr@Tic

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

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



• Parcours Cre@Tic



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

PASSEPORT pour l'Économie Numérique		AGENDA			
SESSIONS		JUIN	JUILLET	AOÛT	HEURES
InfoTIC					
Utiliser les outils efficaces pour mon entreprise	DUMBÉA	23 juin			16h-17h30
	KOUMAC	30 juin			
	NOUMÉA		21 juillet	18 août	
Découvrir les logiciels Eurêka	NOUMÉA	7 juin 28 juin	12 juillet	2 août	16h-17h30
	KONÉ		28 juillet		
Valoriser mon entreprise sur Internet	DUMBÉA	16 juin			16h-17h30
	KONÉ	30 juin			
	NOUMÉA		26 juillet		
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	DUMBÉA	2 juin			16h-17h30
	NOUMÉA	14 juin		9 août	
	LA FOA		12 juillet		
	KOUMAC		27 juillet		
Recourir à la signature électronique	DUMBÉA	30 juin			16h-17h30
	NOUMÉA		5 juillet		
Pr@TIC					
	NOUMÉA	entretiens individuels planifiés en fonction de la demande			15h-17h00

À noter

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



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

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

IVECO

LE RETOUR D'UN GRAND CLASSIQUE... LE LÉGENDAIRE 682!

Moteur Cursor 9
Common Rail
380 CV

Suspension
renforcée

Châssis
renforcé

Le nouveau 682 est performant, fiable et a un prix très compétitif.
Inspiré du légendaire Fiat 682, il saura satisfaire une clientèle privilégiant la simplicité et la robustesse,
au meilleur rapport qualité prix.

CIPAC
Industrie

transport@cipac-industrie.nc



Acteur de l'innovation et de la valorisation durable des écosystèmes marins et terrestres

PÔLE INNOVATION

Accélérateur de croissance économique par l'innovation

l'incubateur
IDÉE / PROJET / ENTREPRISE

filiales valorisation
biodiversité laboratoire
aquaculture
diversification
technologies
microalgues
entreprises
agriculture
pisciculture
professionnel
incubateur
stratégie
compétitivité
développement
formations
financements
MARCHÉS
partenariat
diffusion
transferts
innovation
formation
& financements



CTA
Centre
Technique
Aquacole



AMICAL/CTMA
Centre Technologique
Micro Algues



CCDTAM
Centre Calédonien
de Développement et Transfert
en Aquaculture Marine



ZONÉCO



CREA
Centre de Recherches
et d'Expérimentations
Agronomiques



CPA
Centre de
Promotion de l'Apiculture



CTT
Centre des
Tubercules Tropicaux

PÔLE MARIN

PÔLE TERRESTRE

Immeuble Centre Sud - 1 bis rue Berthelot - BP 2384 - 98846 NOUMÉA CEDEX - Tél. +687 24 90 77 - www.technopole.nc

Un artisan sur Internet

Lorsqu'il n'est pas sur ses chantiers, Fred Moll, artisan plombier formé chez les compagnons du devoir, sculpte le métal et en particulier le cuivre, l'acier et l'inox auxquels il intègre parfois du plastique ou du verre.

Sur sa page Facebook « **Metalmorphosenc** », l'artiste poste les photos de ses dernières créations : objets d'art, luminaires, porte-bouteille, chandelier, table basse... Il réalise aussi bien des pièces fonctionnelles que décoratives, sur mesure, à la demande de particuliers, professionnels ou collectivités. Son prochain projet ? Consacrer plus de temps à son activité artistique en vue d'une exposition. A suivre...



Info futée

Pourquoi faire votre Déclaration Nominative Trimestrielle sur www.cafat.nc ?

- 1 Parce que vous pouvez la saisir facilement grâce aux données préremplies et aux fonctionnalités de calcul automatique.
- 2 Parce que vous pouvez modifier votre déclaration tant que vous ne l'avez pas validée.
- 3 Parce que vous recevez un e-mail de confirmation qui atteste de la réception de votre déclaration par nos services.
- 4 Parce qu'elle vous fait gagner du temps : si vous payez vos cotisations par virement, vous économisez des frais postaux ou des déplacements.

Quand devez-vous faire votre Déclaration Nominative sur www.cafat.nc ?

La Déclaration Nominative en ligne est disponible pendant les périodes d'échéance de déclaration et de règlement des cotisations et contribution, c'est-à-dire :

Cotisations et CCS	Périodes
1 ^{er} trimestre	Du 1 ^{er} au 30 avril
2 ^e trimestre	Du 1 ^{er} au 31 juillet
3 ^e trimestre	Du 1 ^{er} au 31 octobre
4 ^e trimestre	Du 1 ^{er} au 31 janvier

Pour le personnel de maison, les formalités de déclaration et de règlement des cotisations et contribution doivent être effectuées au plus tard les 15 avril, 15 juillet, 15 octobre et 15 janvier.

Une question ?
Un problème ?

Sur « Mon espace privé », vous avez accès à une aide en ligne avec des questions / réponses.

Et si vous êtes toujours bloqué... Nos conseillers sont là pour vous aider ! N'hésitez pas à les contacter :

- par e-mail à l'adresse : e-recouvrement@cafat.nc
- par téléphone au 05.00.44 (appel gratuit).

Déclaration Nominative Trimestrielle des salaires
Simplifiez-vous la vie, déclarez en ligne !



La CAFAT élargit son offre de services en ligne. Les employeurs ont désormais la **possibilité de remplir les déclarations nominatives trimestrielles des salaires sur le site www.cafat.nc** en se connectant sur leurs espaces privés (onglet en haut à droite de la page d'accueil du site). Une nouvelle fonctionnalité qui permet de simplifier la saisie des déclarations grâce aux données préremplies et au calcul automatique, et qui évite frais postaux ou déplacements en payant les cotisations par virement. Autres avantages : la déclaration peut être modifiée jusqu'à sa validation et, à l'envoi du document, un email de confirmation atteste de sa réception par les services de la CAFAT. Pour plus de détails, un dépliant d'information est téléchargeable sur le site de la CAFAT en cliquant sur les rubriques « Employeurs/indépendants », « Les guides et dépliants » et « Dépliant Déclaration nominative trimestrielle en ligne ». Une aide en ligne est aussi accessible sur « Mon espace privé ». Les conseillers CAFAT sont à votre disposition par e-mail à l'adresse : e-recouvrement@cafat.nc ou par téléphone au 05.00.44 (appel gratuit).

Site utile

La charte chantier vert a été mise en place en 2009 en vue de limiter l'impact des chantiers sur l'environnement. Une vidéo pédagogique disponible en ligne sur la plateforme Youtube résume en moins de 10 minutes **les bonnes pratiques à adopter sur les chantiers**, à travers plusieurs exemples concrets. Autant d'actions à mettre en place pour prévenir les pollutions, limiter les rejets polluants, mieux gérer les consommations et les déchets, et respecter le voisinage. A visionner sur le site www.chantiervert.nc en cliquant sur le bouton "VIDEO CHANTIER VERT" en page d'accueil.



Échéances **fiscales et sociales**

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

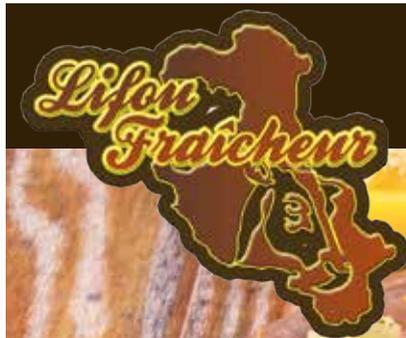
- **10 juin 2016 | MUTUELLE DU COMMERCE**
 - Paiement des cotisations pour le mois de Mai 2016
- **20 juin 2016 | MUTUELLE DES PATENTÉS ET LIBÉRAUX**
 - Prélèvement des cotisations du mois de Juillet 2016 pour ceux qui ont opté pour le règlement mensuel
 - Prélèvement des cotisations du 3^{ème} trimestre 2016 pour ceux qui ont opté pour le règlement trimestriel
- **25 juin 2016 | HUMANIS**
 - Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX du mois de Mai 2016 pour les entreprises ayant moins de 10 salariés
- **30 juin 2016 | RUAMM+CCS**
 - Régularisation et paiement des cotisations RUAMM+CCS du 3^{ème} trimestre 2016
- **30 juin 2016 | IS**
 - Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leurs comptes au 28/02/2016
 - Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2016 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 28/02/2016
 - Paiement du 1^{er} acompte de l'IS 2016 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/11/2016
 - Paiement du 2^e acompte de l'IS 2016 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/07/2016
- **30 avril 2016 | PV AGO**
 - Dépôt des Procès-Verbaux d'Assemblée Générale Ordinaire sur l'Approbation des Comptes des Sociétés clôturant au 31/12/2015
- **10 juillet 2016 | MUTUELLE DU COMMERCE**
 - Paiement des cotisations pour le mois de Juin 2016
- **15 juillet 2016 | HUMANIS**
 - Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX du deuxième trimestre 2016 pour les entreprises ayant moins de 10 salariés
- **15 juillet 2016 | IRPP**
 - S'adresse aux personnes ayant payé plus de 30 000 F d'impôt l'année précédente et qui n'ont pas opté pour le paiement par mensualité ou le prélèvement à échéance. Le montant du 2^e acompte à payer figure sur l'Avis d'Imposition.
- **20 juillet 2016 | MUTUELLE DES PATENTÉS ET LIBÉRAUX**
 - Prélèvement des cotisations du mois d'Août 2016 pour ceux qui ont opté pour le règlement mensuel
- **25 juillet 2016 | HUMANIS**
 - Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX du mois de Juin 2016 pour les entreprises ayant plus de 10 salariés
- **31 juillet 2016 | TSS**
 - Paiement des cotisations TSS du 2^{ème} trimestre 2016 pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel
- **31 juillet 2016 | CAFAT**
 - Paiement des cotisations CAFAT du 2^{ème} trimestre 2016
- **31 juillet 2016 | IS**
 - Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leurs comptes au 31/03/2016
 - Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2016 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/03/2016
 - Paiement du 1^{er} acompte de l'IS 2016 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/12/2016
 - Paiement du 2^e acompte de l'IS 2016 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/08/2016
- **31 juillet 2016 | PV AGO**
 - Dépôt des Procès-Verbaux d'Assemblée Générale Ordinaire sur l'Approbation des Comptes des Sociétés clôturant au 30/01/2016.

Du lundi au vendredi
7h30-19h

le samedi 7h30-12h
et 14h30-19h

le dimanche 7h30-12h

Tél. : 45 08 08
Fax : 45 11 18
lifou-fraicheur@lagoon.nc



Boucherie - Charcuterie
Fruits et Légumes



La propriété intellectuelle

Un de vos concurrents vous a déjà volé une de vos idées, vous avez peur de retrouver des copies de vos produits fabriqués à l'étranger à moindre coût ou des imitations de moins bonne qualité : la propriété intellectuelle (PI) a des outils pour protéger vos créations et minimiser ces risques.

En ce sens, elle valorise et sécurise le patrimoine et le savoir-faire des entreprises. Elle leur permet aussi de se distinguer par la qualité de leurs produits ou de leurs services et de développer leur créativité voire même leur capacité à innover pour gagner de nouveaux marchés. La propriété intellectuelle propose des outils adaptés à chaque situation.

Brevet : protection de l'aspect technique d'une innovation

Marques : protection des signes distinctifs qui permettent de distinguer un produit ou un service

Dessins et modèles : protection de la forme esthétique d'un produit

Droit d'auteurs : protection des œuvres de l'esprit (contenus, créations,...).

Propriété industrielle

Propriété intellectuelle

A l'heure actuelle, en **Nouvelle-Calédonie**, ce sont les dispositions du **code de propriété intellectuelle métropolitain** qui continuent à s'appliquer. Les entreprises déposent et renouvellent leurs titres auprès de l'INPI (Institut National de la Propriété Intellectuelle) en France.

Attention, il revient à chaque entreprise de faire une veille sur son secteur pour identifier les potentiels contrefacteurs et d'engager des négociations si nécessaire !

Le dessin et modèle : pour protéger le design de vos créations

Si vous souhaitez **protéger la forme esthétique** (ses lignes, ses contours, ses couleurs, sa forme, sa texture ou les matériaux utilisés) de votre produit indépendamment de son contenu, orientez-vous vers le dépôt de dessin et modèle.

Quel intérêt à déposer un dessin et modèle ?

En déposant un dépôt de dessin et modèle, le design de vos produits est protégé. Vous êtes le seul à pouvoir l'utiliser et tirer un bénéfice de la création (pendant 5 ans renouvelable 4 fois). Vous pouvez ainsi vous défendre vis-à-vis de contrefacteurs qui le reproduiraient ou l'imiteraient. Dans le même temps, l'identité de votre entreprise et sa créativité sont valorisées.

i Comment s'y prendre ?

Vous pouvez retirer et déposer le dossier et payer la redevance sur le site **www.inpi.fr**. Le dossier devra comporter une reproduction des dessins et modèles (dessin à main levée ou en infographie, une photo ou un échantillon). Avant de procéder au dépôt de vos dessins et modèles assurez-vous que le modèle n'a pas déjà fait l'objet d'un dépôt par une autre personne, que vous êtes bien l'unique auteur ou créateur, que ces dessins et modèles n'ont pas été divulgués par ailleurs (dans une publicité ou sur les réseaux sociaux par exemple).

Une reconnaissance des droits d'auteurs la création même (par exemple sa conception graphique)



Le droit d'auteur : pour rester maître de vos créations

Le droit d'auteur protège des **œuvres de l'esprit** du fait même de la création d'une œuvre, à partir du jour où elle est réalisée et ce, quelle qu'en soit la forme d'expression (écrite ou orale) ; le genre (peinture, roman, photographie...) ; le talent de l'auteur.

Quel intérêt ?

Par le biais du droit d'auteur, vous pouvez :

- vous opposer à une divulgation de votre œuvre, ou revendiquer que votre nom soit mentionné, ou encore autoriser l'utilisation de l'œuvre et percevoir une rémunération en contrepartie.
- agir en contrefaçon en cas d'imitation de votre création.
- cumuler le droit d'auteur avec un dépôt de dessins et modèles ou avec un dépôt de marque pour renforcer la protection sur vos produits

i Comment s'y prendre ?

A la différence des dessins et modèles et de la marque le droit d'auteur naît à partir de la date de création de l'œuvre sans formalités de dépôt.

Pour revendiquer le droit d'auteur il est important que vos créations soient « signées » pour en prouver que vous en êtes l'auteur. En cas de litige, vous devrez apporter la preuve de la date à laquelle l'œuvre a été créée. Cette preuve peut s'apporter par une enveloppe Soleau, disponible auprès de l'INPI, dans laquelle vous introduisez les éléments de la création à dater (textes, schémas, dessins, photos, etc.), en deux exemplaires parfaitement identiques. L'enveloppe sera ensuite cachetée, vous conserverez un exemplaire, le second sera envoyé à l'INPI (environ 2000cfp.)

Et le brevet à quoi ça sert ?

Le brevet protège **les caractéristiques techniques d'un produit** ou d'un procédé innovant.

Quel intérêt de déposer un brevet ?

En déposant son brevet à l'INPI, le porteur de projet obtient un monopole d'exploitation en Nouvelle-Calédonie et en France. Cela signifie qu'il est le seul à pouvoir l'utiliser et peut interdire toute exploitation (utilisation, fabrication, importation...) de son invention. Il peut poursuivre les contrefacteurs devant les tribunaux.

Le brevet renforce la valeur de l'entreprise car il rentre dans son patrimoine : le propriétaire peut alors en disposer selon ses intérêts, en le vendant ou en concédant des licences par exemple, y compris à l'étranger.

i Comment s'y prendre ?

Le dépôt de brevet s'effectue auprès de l'INPI. Le dossier est téléchargeable sur le site www.inpi.fr.

Néanmoins il est vivement conseillé de se faire accompagner, le plus tôt possible, d'un conseiller en propriété intellectuelle pour la conception et la rédaction du dossier. En amont, il est impératif qu'un « point sur l'état de la technique » soit rédigé. Il s'agit d'un rapport de recherche qui assure des résultats positifs des tests techniques. D'autre part, il faut s'assurer qu'aucun brevet similaire n'a déjà été déposé par ailleurs, c'est ce qu'on appelle la recherche d'antériorité. Si vous pensez développer un projet innovant, rapprochez-vous de l'Incubateur d'entreprises innovantes de l'ADECAL Technopole de Nouvelle-Calédonie.

Le dépôt de marque : pour vous démarquer de vos concurrents et vous prémunir de la contrefaçon

La marque est un **"signe" servant à distinguer les produits ou services** d'une entreprise de ceux de ses concurrents (ex : un mot, un nom, un slogan, un dessin, un logo, un signe sonore...). Si vous souhaitez protéger le nom de votre produit ou de votre collection, votre logo ou l'identité graphique de votre entreprise ou de vos produits : pensez au dépôt de marque !

Quel intérêt à déposer une marque ?

La marque représente l'image de votre entreprise et vous permet de développer une véritable stratégie commerciale. En déposant votre marque, vous acquérez un monopole d'exploitation en Nouvelle-Calédonie et en France pour 10 ans renouvelable et pourrez poursuivre en justice toute personne qui l'imiterait ou l'utiliserait. Cette protection peut être étendue au niveau international, en effectuant un dépôt dans chaque pays où vous souhaitez commercialiser vos produits. En contrepartie, vous êtes tenu(e) d'exploiter la marque.

i Comment s'y prendre ?

Vous pouvez retirer et déposer le dossier et payer la redevance sur le site www.inpi.fr.

Vous devez d'abord vous assurer que la marque est disponible, c'est-à-dire qu'elle n'a pas déjà fait l'objet d'un dépôt pour des produits ou des services qui seraient identiques ou similaires aux vôtres. N'hésitez pas à élargir la recherche aux dénominations sociales et aux noms de domaines, pour vous assurer qu'il n'y aura pas de confusion avec une autre entreprise qui interviendrait dans le même champ que vous.

STOP AUX IDÉES REÇUES !

La propriété intellectuelle c'est trop compliqué !

Faux ! La logique de la propriété intellectuelle est accessible à tous. En cas de question sur les procédures, n'hésitez pas à vous rapprocher de votre Chambre de métiers et de l'artisanat. Nos animateurs économiques ont tous été formés afin de vous pouvoir vous délivrer un premier niveau d'information.

La propriété intellectuelle, ce n'est pas pour moi je suis trop petit !

Faux ! Dès lors que vous fabriquez ou créez des produits ou des services ; que vous développez une marque, un logo ou un visuel pour votre entreprise ; que vous proposez de nouveaux produits sur-mesure, pensez à protéger vos créations.

La propriété intellectuelle c'est trop cher !

Faux ! La propriété intellectuelle doit être perçue comme un investissement pour votre entreprise, car elle peut vous apporter beaucoup en termes de notoriété, de nouveaux marchés et de commercialisation. Il est vrai, néanmoins, que cela doit faire partie intégrante de la stratégie de votre entreprise, de façon à ne déposer que ce qui est vraiment pertinent et ainsi maîtriser les coûts. Dans le cas d'un dépôt de brevet vous pouvez obtenir une aide du dispositif CASE de la province Sud qui finance les investissements immatériels.

Salaire Minimum, valeur du point et jours fériés et chômés

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

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

• BTP

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2016 : **905 F**. À compter du 1^{er} mai 2016 : **907 F** (Avenant salarial n° 37 du 18 novembre 2015 - Étendu par arrêté n° 2016-711/GNC du 5 avril 2016 (JONC n° 9264 du 14 avril 2016) 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015)).
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord** ► 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Ascension • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1^{er} novembre • 25 décembre

• Boulangerie - Pâtisserie

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2016 : **914 F** (Avenant n° 19 du 12 avril 2016 - En attente de l'arrêté définitif en publication au JONC).
- Jours fériés et chômés : **4 jours fériés chômés, selon l'article 60 de la convention modifié par l'avenant n° 13** ► 1^{er} janvier • 1^{er} mai • Ainsi que deux jours fixés d'un commun accord dans chaque entreprise relevant de la convention parmi les jours fériés rémunérés à l'article 74 de l'AIT (sous réserve des négociations annuelles de branche).

• Coiffure

- Valeur du point à compter du 1^{er} février 2016 : **958 F** (Avenant n° 19 du 18 janvier 2016 - Étendu par arrêté n° 2016-719/GNC du 5 avril 2015 (JONC n° 9264 du 14 avril 2016)).
- Jours fériés et chômés : **6 jours obligatoires déterminés par les entreprises**, dont obligatoirement la liste ci-dessous (Article 2 de l'avenant salarial n°19 du 18 janvier 2016) ► 1^{er} janvier, 1^{er} mai, 14 juillet, 25 décembre.

• Commerce et divers

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2016 : **787 F** (Avenant n°39 du 27 novembre 2015 - Étendu par arrêté n° 2016-713/GNC du 5 avril 2016 (JONC n° 9264 du 5 avril 2016)).
- Jours fériés et chômés : **Exceptionnellement 8 jours obligatoires selon la liste ci-dessous (Article 3 de l'avenant salarial n°39 du 27 novembre 2015)** ► 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1^{er} novembre • 25 décembre

• Esthétique

- Valeur du point à compter du 1^{er} avril 2014 : **1070 F** (Avenant n° 9 du 17 février 2014 - Étendu au JONC n°9054 du 29 juillet 2014)
- Jours fériés et chômés : **7 jours déterminés à l'article 40 de l'accord** ► 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1^{er} novembre • 25 décembre

• Hôtels - Bars - Cafés...

- **Voir grille salariale (Rémunération par catégorie)** À compter du 1^{er} janvier 2016 (Avenant n° 23 du 26 novembre 2015 - Étendu par arrêté n° 2016-709/GNC du 5 avril 2016 (JONC n° 9264 du 14 avril 2016)).
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 25 de l'accord et modifié par l'avenant n°21 du 9 avril 2014** ► 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • 14 juillet • 15 août* • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre (* 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 par contre définitive une fois actée dans l'entreprise lors de la première négociation).

• Industrie

- Valeur du point à compter du 1^{er} février 2015 : **770 F** et modif. coeff. Hiérarchiques (Avenant salarial n°29 du 20 février 2015 - Étendu par arrêté n° 2015-617/GNC du 21 avril 2015 (JONC n° 9150 du 30 avril 2015))
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord remplacés par l'article 4 de l'avenant n°27** ► 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1^{er} novembre • 25 décembre

• Industries extractives mines et carrières

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

• Transport sanitaire et terrestre

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

Les fêtes légales

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

Nos permanences et visites d'entreprises



		NOS PERMANENCES			NOS VISITES				
		Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes			Un agent CMA se déplace dans votre entreprise l'après-midi. Prenez rendez-vous pour une des dates suivantes				
	Communes	Dates	Heures	Lieux	Dates	Contact CMA	Antenne	Tél.	
PROVINCE SUD	Boulouparis	03 juin, 1 ^{er} juillet et 05 août	sur RDV	Mairie	03 juin, 1 ^{er} juillet et 05 août	Christian FUZIVALA	La Foa	46 52 86	
	Bourail	08, 09 et 30 juin 28 juillet 10 et 11 août	toute la journée	Antenne province Sud	08, 09 et 30 juin 28 juillet 10 et 11 août				
	Thio	17 juin et 19 août	toute la journée	Mairie	17 juin et 19 août				
	Île des Pins	26 juillet	toute la journée	Mairie	26 juillet	Christelle VANHEE	Nouméa	28 23 37	
	Dumbéa, Païta	02, 09, 16, 23 et 30 juin 07, 21 et 28 juillet 04 et 11 août	sur RDV	Antenne Pôle artisanal Panda	02, 09, 16, 23 et 30 juin 07, 21 et 28 juillet 04 et 11 août	Marine CALANDRA	Nouméa	28 23 37	
					Dumbéa		24 32 62		
PROVINCE NORD	Canala	5 juillet	toute la journée	Pépinière d'entreprise de Canala		Christian FUZIVALA	La Foa	46 52 86	
	Hienghène	03 juin, 08 juillet et 5 août	9h-11h30	Mairie	03 juin, 08 juillet et 5 août				
	Houailou	28 juin et 26 juillet	9h-11h30	Mairie	28 juin et 26 juillet	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82	
	Kouaoua	14 juin	9h-11h30	Mairie	14 juin				
	Ouegoa	08 juin, 13 juillet et 10 août	9h-11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Arielle PINDON	Koumac	47 68 56	
	Pouebo	23 juin	9h-11h30	Annexe Mairie					
	Poum	29 juillet	9h-11h30	Mairie					
PROVINCE ÎLES	Lifou	20 et 21 juillet	9h-11h30	Case de l'entreprise	30 juin et 25 août	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37	
	Maré	08 juin et 04 août	toute la journée	Antenne de la Province des Iles	08 juin et 04 août				
	Ouvéa	7 juillet	toute la journée	Antenne de la Province des Iles	7 juillet				



CE STAGE DE 2 JOURS permet à tout nouvel artisan - quel que soit son statut juridique - d'obtenir les informations et outils indispensables au bon démarrage de son activité. Son prix est compris dans les frais d'inscription au Répertoire des Métiers.

SPI	Lieux	Dates	Horaires			
			1 ^{er} jour		2 ^e jour	
La Foa	Antenne CMA	15 et 16 juin - 26 et 27 juillet - 16 et 17 août	8h-11h30	12h30-16h	8h-11h30	13h-16h30
Koné	Antenne CMA	28 et 29 juin - 26 et 27 juillet	8h-11h30	13h-16h	8h-11h30	13h-16h30
Koumac	Antenne CMA	27 et 28 juin - 25 et 26 juillet	8h-12h	13h-16h	8h-12h	13h-16h
Poindimié	Antenne CMA	21 et 22 juillet	8h-11h30	13h-16h	8h-11h30	13h-16h30
Lifou	Case de l'entreprise	28 et 29 juin - 23 et 24 août	8h-11h30	13h-16h30	8h-11h30	13h-16h30
Dumbéa	Pôle artisanal Panda	7 et 8 juin - 5 et 6 juillet - 2 et 3 août	8h-11h30	13h-16h30	8h-11h30	13h-16h30
Nouméa	Siège	tous les mardi-mercredi et jeudi-vendredi de chaque semaine	8h-11h30	13h-16h30	8h-11h30	13h-16h30



Tu as entre 18 et 26 ans ?
Tu veux apprendre un métier ?
Alors viens au

SMA

Sur Koumac
Adresse : RSMA-NC
BP 41 - 98850 KOUMAC
Tél. 47 88 21
Mail : smarecruite@gmail.com

Sur Koné
Immeuble Henriot
Tous les jeudis
de 7h30 à 11h00
Tél. 47 76 49

Sur Nouméa
Adresse : La maison du SMA
11 Bd Vauban - 98800 NOUMÉA
Tél. 28 98 84 - Mobilis : 87 78 95
Mail : rsmarecrutement.noumea@gmail.com

Site internet : www.rsma.nc

Facebook : RSMA-NS c'est CHOC



Une unité militaire
de formation
professionnelle
au service des jeunes
de Nouvelle-Calédonie

yellow box

Tout l'univers Automobile

TÉL : 27 87 87

[Artisans de la proximité

En Nouvelle-Calédonie, la proportion d'entreprises artisanales par rapport au nombre d'habitants est 3 fois supérieure à la métropole. Une densité rare qui témoigne du lien fort qu'entretiennent les artisans avec la population calédonienne, accentué par l'insularité du territoire.

De nombreuses entreprises artisanales calédoniennes sont des entreprises dites de « proximité » : métiers de bouche, de réparation/dépannage et de services à la personne. Par leur présence, elles contribuent à faire vivre les communes les plus reculées, à renforcer les liens sociaux, à fixer les populations sur place, à former les jeunes, à valoriser les savoir-faire, à créer de l'emploi et à rendre les territoires attractifs. L'artisanat est ainsi l'une des clés du rééquilibrage économique des provinces.

Régulièrement malmené par les évolutions de la société (industrialisation, concurrence de la grande distribution), l'artisanat de proximité n'a de cesse de démontrer sa force qu'il doit en partie à sa grande capacité d'adaptation.

Aujourd'hui, avec une économie calédonienne en mutation, l'économie de proximité est un réel levier de diversification économique. Ces évolutions jouent en faveur de l'artisanat. L'apparition de nouveaux comportements de consommation qui privilégient l'achat local et raisonné, présente une réelle opportunité pour le secteur.

L'économie de proximité reste donc dynamique, les chiffres le confirment : +11% d'entreprises artisanales dans le secteur de l'alimentation et +17% dans le secteur des services entre 2009 et 2014. Quant aux entreprises de réparation de matériels, leur nombre a augmenté de 15% entre 2010 et 2015.

Les entreprises de proximité connaissent un nouvel élan, porté par l'évolution des modes de consommation et de l'émergence des consommateurs. Les clients sont en quête de praticité (faire ses courses près de chez soi), de qualité et de traçabilité (recherche d'un savoir-faire et d'un capital confiance), de personnalisation des produits et services et de sens (achats éthiques, écologiques). Autant d'attentes qui sont dans l'ADN de l'artisanat.

Les artisans de proximité ont donc une vraie carte à jouer. Pour autant, ceux qui tireront leur épingle du jeu seront ceux qui sauront innover sur des modèles qui semblaient appartenir au passé. Car pour surfer sur cette nouvelle vague, les artisans doivent repenser la proximité, la valoriser, en reconsidérant leur stratégie de production et de vente tout en s'appropriant les outils marketing et numériques.

Quelques exemples d'activités artisanales de proximité :
boulangeries-pâtisseries, boucheries-charcuteries, poissonneries, salon de coiffure et d'esthétique, fleuristes, ambulances, location de voiture avec chauffeur, taxis, services de gamelle, fabrication de plats préparés, fleuristes, entreprises de nettoyage, de réparation de matériel divers, de cycles, laveries-blanchisseries, garages, ateliers de couture, de photographies, bijouteries, ... et les entreprises de plomberie, d'électricité, de peinture, de menuiseries lorsqu'elles s'adressent aux particuliers ou concernent des activités de dépannage, etc.



crédit : Marché Broussard



crédit : David Hong



crédit : Shutterstock

Repenser son point de vente

Il ne suffit pas d'avoir pignon sur rue pour que les clients se bousculent. Encore faut-il avoir un emplacement de choix, situé au plus près de sa clientèle, visible, accessible, notamment en terme de stationnement, et donner envie aux passants de pousser la porte. Le local, c'est le « nerf de la guerre » de l'artisan de proximité et souvent un vrai casse-tête.

Réussir son lancement

La boulangerie-pâtisserie **Les petits choux** a ouvert en novembre 2015, rue Galliéni à Nouméa. Un emplacement de choix, en angle de rue, qui capte à la fois la clientèle de bureau du centre ville et celle des croisiéristes. « *Un coup de chance* », résume le bien nommé Eric Boulenger, qui gère l'entreprise avec sa fille et son fils. Ce sont ses enfants qui se sont occupés du lancement de la boutique. Une communication bien ficelée qui a su tirer partie de cet axe routier stratégique. Les semaines précédant l'ouverture de la boutique, des banderoles publicitaires ont été placées sur la vitrine du local le temps des travaux. Une signalétique provisoire qui a laissé place à une enseigne percutante, rose et noire, bien visible sur l'avenue. Pour autant, ce lieu de passage présente aussi un inconvénient. « *Nous avons un problème de stationnement. Toute l'équipe en*

a fait les frais, surtout au début, nous avons écoppé de quelques amendes..., raconte le boulanger (...) *Cela doit aussi décourager une clientèle potentielle qui ne peut pas s'arrêter pour prendre son pain* ». Reste que la boutique bénéficie de la clientèle des bureaux alentours et des touristes australiens, accueillis en anglais par le personnel. « *Quand les bateaux débarquent, c'est l'affluence dans le magasin, il peut y avoir une trentaine de personnes en même temps* ». Pour ne pas rebuter les locaux par les flots de touristes, l'épouse de M. Boulenger a imaginé une entrée spéciale, ainsi les clients qui ne veulent qu'une baguette n'ont pas à faire la queue...

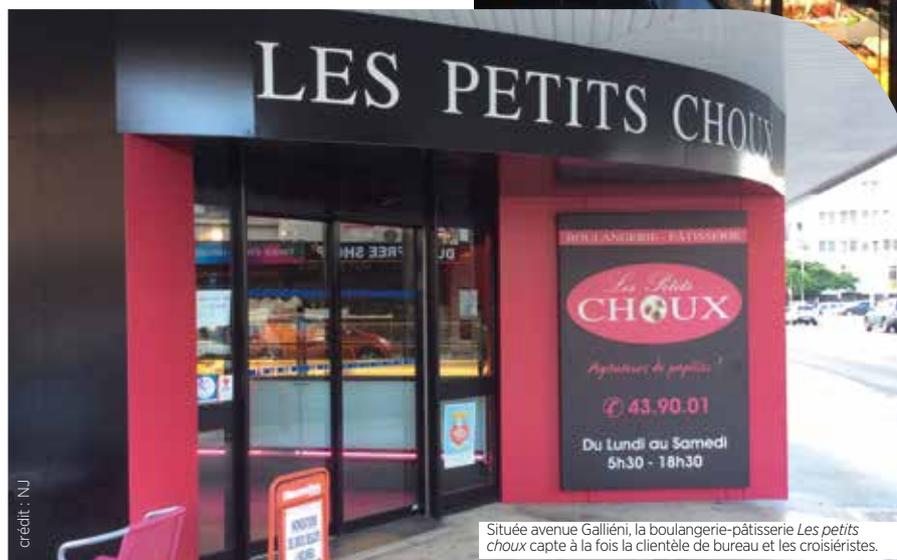
Les techniques marketing au service des artisans

Pour attirer la clientèle sur un point de vente, le design et l'aménagement du lieu

sont essentiels. Un espace accueillant, soigné, rangé et à la circulation bien pensée, donnera envie aux clients d'y entrer.

L'animation du point de vente est aussi primordiale. Plusieurs techniques de marketing traditionnel sont à disposition comme les créations d'offres spéciales (packs produits, cadeaux), le street marketing (animateurs qui distribuent des flyers et des échantillons en interceptant le chaland dans la rue pour l'inciter à entrer dans la boutique), les ventes flashs ou encore les jeux concours (qui présentent le double avantage d'attirer l'attention sur la boutique et de collecter des adresses e-mails et numéros de téléphone portable en vue de futures campagnes marketing).

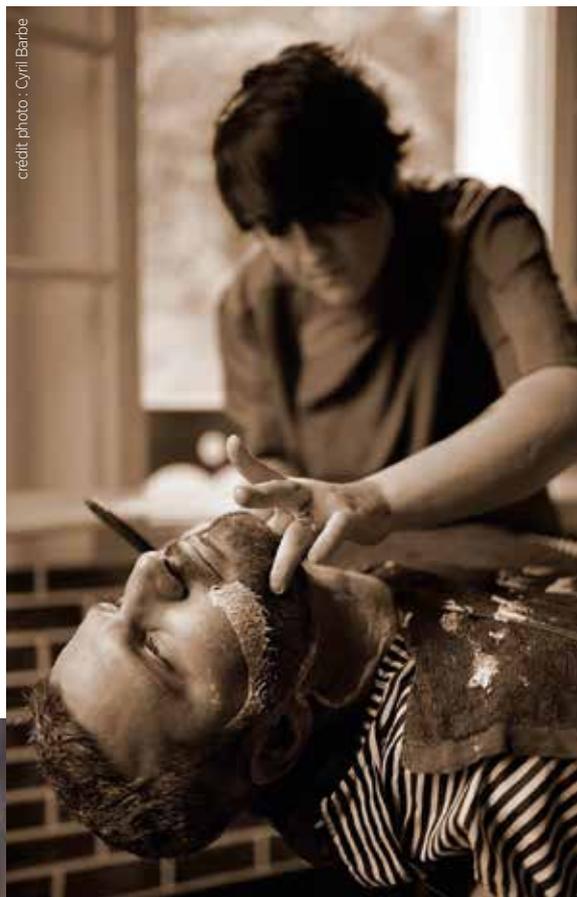
Tous ces outils peuvent aujourd'hui se relayer sur le site Internet de l'enseigne, via les réseaux sociaux, ou encore par emailing ou sms pour augmenter leur impact.





Dans le barber shop d'Alice, les clients plongent dans un univers vintage.

crédit photo : Hong David



crédit photo : Cyril Barbe

Offrir une expérience à ses clients

L'époque du vendeur statique derrière son comptoir est révolue ! **Les clients qui viennent acheter un produit ou une prestation aiment être choyés, surpris voire dépayés.** Chez **Badass and gentlemen**, le barber shop d'Alice, l'accès est interdit aux femmes pour préserver l'intimité masculine. Dans ces dix mètres carrés situés à l'étage d'une maison coloniale de la rue Sébastopol à Nouméa, la patronne a réussi à créer un univers vintage à souhait. Fauteuils de barbiers d'époque, meubles chinés, trophées de cerf, lampes rétro... le crépitement d'un vieux vinyle en fond sonore, les clients sont plongés hors du temps. Dans la micro-salle d'attente, les amateurs de jeux vidéo peuvent patienter en jouant aux toutes premières consoles Nintendo et autres Séga. Une parenthèse ludique et dépayésante qui plaît, preuve en est que le salon ne désemplit pas.

Quant à **L'Atelier Gautier**, il a créé dernièrement l'événement en lançant sa première collection, à l'instar des grandes enseignes de coiffure. Défilé, marché nocturne spécial femmes, cocktail dinatoire et ambiance musicale avec DJ, une démarche commerciale novatrice qui illustre l'inventivité des artisans calédoniens.

En métropole, certains bouchers proposent des cours de cuisine au sein même de leur boutique, mais aussi des vidéos en ligne,



crédit photo : Hong David

sur leur site Internet ou leur page Youtube. Un ferronnier d'art propose en plus de ses prestations, des cours d'initiation à son savoir-faire. D'autres artisans encore associent plusieurs activités au sein d'un même lieu comme ce café-laverie-lieu culturel à Rennes ou ce café vélo à Londres (<http://www.lookmumnohands.com>).

Autant d'exemples qui illustrent la transformation d'un simple acte d'achat en une expérience de consommation, renforçant au passage le lien entre le client et l'artisan-commerçant.

Aller au-devant de sa clientèle

Les ambulants : un retour vers le futur

Les jumeaux, installée à Poindimié est la seule boucherie de la côte Est. Le patron, Erik Watanabé, a concrétisé il y a trois ans un projet de longue date : ouvrir une boucherie ambulante. « *On passe à Hienghène le mardi et le vendredi matin, les jours où se tiennent le marché et les diverses permanences administratives et médicales. Les habitants de la commune n'attendaient que ça, ils nous en remercient encore. Avant, ils devaient venir jusqu'à Poindimié et ceux qui ne peuvent pas se déplacer mangeaient surtout de la viande surgelée. A chaque fois nous sommes très bien accueillis, c'est très chaleureux. Certains clients viennent nous voir du fond de la vallée.* »

Grâce à la diversification de son mode de distribution, la boucherie a comblé un besoin tout en gagnant une nouvelle clientèle.

« Ces matinées-là, nous réalisons un meilleur chiffre d'affaires à la roulotte qu'au magasin. » L'artisanat nomade aurait de beaux jours devant lui. En 6 ans, le nombre de snacks ambulants a augmenté de plus de 50%, témoignant du succès des foods trucks jusque sur le Caillou.

« Nous défendons les circuits courts et les produits exclusivement locaux, explique Alexia Mudet, coordinatrice de l'association. Nous fonctionnons grâce aux subventions de la province Sud, des communes et des chambres consulaires comme la CMA qui finance le marché broussard organisé chaque année en décembre à la Maison des artisans. Nos adhérents sont à la recherche de nouveaux circuits de commercialisation. Le contact en face à face avec le consommateur

est un vrai plus, il y a une valorisation du produit et du savoir-faire qu'ils ne retrouvent pas avec le dépôt en magasin. » Une quinzaine d'événements annuels sont organisés à Nouméa, au Mont-Dore, à Dumbéa et pour la première fois cette année à Païta. 30 à 40 exposants producteurs sont présents et accueillent entre 1500 et 3 000 visiteurs selon les marchés.



La boucherie ambulante Les Jumeaux est sur Hienghène deux matinées par semaine.

Les circuits courts portés par la tendance locavore

Les circuits courts, du producteur au consommateur, connaissent aussi un bel essor, surfant sur la vague locavore, une tendance de consommation en hausse qui privilégie l'approvisionnement local. Certaines grandes et moyennes surfaces l'ont d'ailleurs bien compris, et valorisent les producteurs locaux à travers des campagnes de promotion dédiées.

L'association Le marché broussard, créée en 2011, compte une soixantaine d'adhérents dont près de la moitié sont artisans. Ces rendez-vous mensuels sur les communes du Grand Nouméa, permettent aux artisans de brousse d'élargir leur zone de chalandise et aux habitants de l'agglomération d'avoir accès aux produits du terroir calédonien.

Ventes et boutiques éphémères

Certains artisans, faute de point de vente physique, par choix ou contraints par l'aspect financier, organisent et/ou participent à des ventes éphémères, la plupart du temps collectives. C'est le cas du menuisier ébéniste **Les meubles de Guy** qui, quelques jours avant Noël, expose ses créations de petit

clients et de cibler de nouveaux prospects. En métropole, ces « pop-up store », boutiques de courte durée, fleurissent, jusqu'à élire domicile pour quelques jours ou semaines, dans des locaux qui peinent à se louer sous des formes plus conventionnelles (bail commercial). **Les boutiques éphémères offrent une solution de crise aux centres villes en manque de dynamisme et deviennent un nouvel outil de développement local.** En été, certaines communes touristiques pallient à cette vacance commerciale en mettant à disposition des artisans d'art des espaces vides, qu'ils achalandent, animent et gèrent en autonomie.

Adapter ses produits et services à la clientèle

La proximité géographique avec le client va souvent de pair avec la proximité relationnelle. Ce rapport quasi familial est un avantage comparatif essentiel pour l'artisan. Il permet de tisser un lien de confiance avec le client et de rester réactif vis-à-vis des attentes qu'il exprime notamment en matière de **personnalisation, de qualité et de traçabilité des produits**. Entre l'artisan et son client, les notions de fidélisation et de conseil priment. Ce sont de véritables atouts à entretenir pour pérenniser la relation commerciale.

Une demande pour les produits « santé » et écologiques

Ancré dans la culture calédonienne, les services de gamelles entretiennent une proximité particulière avec leurs clients en livrant à domicile ou sur le lieu de travail. Un contact privilégié qui permet à ces artisans des métiers de bouche d'être particulièrement à l'écoute des besoins de leur clientèle.



crédit : Marché Broussard

Certaines enseignes ont ainsi adapté leurs menus, en proposant des plats diététiques, végétariens ou encore sans gluten. Certains boulangers, s'essayent aussi à la confection de pain sans gluten pour satisfaire une partie de leur clientèle, voire en gagner une nou-

velle. **G'Délices**, charcuterie artisanale, adhérente de **l'association Le marché broussard** propose, elle, des « produits élaborés sans aucun colorant ni conservateur et préparés avec amour ! », un positionnement dans l'air du temps.

Courrier ou colis ?

Ne vous posez plus la question !

Nouveau format du courrier :

épaisseur maximum
3cm



Poids maximum
2kg




La proximité offre la possibilité d'anticiper l'émergence de nouveaux besoins voire de nouvelles réglementations, à l'instar de **Biopac Sud et Nord**, deux entreprises artisa-



nales de fabrication de produits techniques et d'hygiène biodégradables et sans matières toxiques à usages professionnels et domestiques. Garages, restaurants, hôpitaux, collectivités, particuliers mais aussi opérateurs miniers et du BTP leur passent commandes, d'autant que les produits de « degreasing » à base d'hydrocarbures et d'additifs inflammables, très irritants pour la peau, sont désormais interdits sur les sites miniers.

Le marché de la silver économie

Certains métiers artisanaux comme les coiffeurs ou les esthéticiennes, adaptent l'exercice de leurs activités au plus près des besoins de leur clientèle, en réalisant leurs prestations à domicile pour les personnes qui manquent de temps ou celles qui ne peuvent pas se déplacer. En 25 ans, le nombre des + de 60 ans a doublé en Nouvelle-Calédonie. Les seniors représentent désormais 12% de la population. Avec cette évolution démographique, apparaît un nouveau marché, sur lequel les artisans sont bien placés. **Les métiers de soins à la personne mais aussi les métiers de bouche ou de la production ont une carte à jouer dans la silver économie** : coiffeurs et esthéticiennes itinérants, mais aussi transports de personnes (taxis, ambulances, VLC...), traiteurs et services de gamelles ou encore prothésistes et menuisiers pour l'aspect paramédical et ergonomique.

Exigence de qualité et de traçabilité

De plus en plus soucieux de la provenance des produits achetés, de leur qualité et du savoir-faire associé, les consommateurs s'informent et se fient aux divers labels qui peuvent garantir leurs achats. Une démarche qu'ils appliquent plus encore lorsqu'il s'agit du contenu de leur assiette.

En Nouvelle-Calédonie, **l'OCEF**, établissement public industriel à caractère commercial, assure depuis 1963, la traçabilité de la viande, des élevages jusqu'aux étals des bouchers, notamment de Nouméa et du Grand Nouméa qui ont l'obligation de s'y approprier. « *L'OCEF garantit que la viande a été élevée, transportée, abattue et conservée dans les règles d'hygiène et de respect de l'animal* », souligne Christophe Nourry, président du **Groupe Professionnel des Bouchers et des Charcutiers de Nouvelle-Calédonie**. « *Chaque carcasse est numérotée et permet de remonter la filière de production jusqu'à l'éleveur* ».

Sur l'aspect qualité, **l'IVNC**, l'interprofession viande Nouvelle-Calédonie, a réformé il y a peu la grille de classification permettant de segmenter le marché en fonction de critères spécifiques (poids, engraissement, couleurs de la viande...). Les viandes sont ainsi classées en catégories : C (carcasses à faible rendement, plutôt destinée aux transformations), B (moyen de gamme), A (haut de gamme), jusqu'à la catégorie Extra, qui garantit une viande bovine de grande qualité. Parmi elle, la viande classée « extra sélection » se retrouve estampillée dans les vitrines des bouchers. Un « label », mis en place depuis 7 ans environ, qui contente une clientèle en quête de bœuf haut de gamme, valorise le travail des éleveurs (la surenchère des bouchers leur est reversée), et qui vise à dynamiser la filière. A l'issue de l'enchère, un certificat est édité en double exemplaire, un pour l'affichage vitrine du boucher, l'autre pour l'éleveur qui peut ainsi savoir dans quelle boucherie retrouver le fruit de son travail et y goûter...

L'IVNC travaille actuellement sur un autre projet « *une pince écusson à clipper sur les étiquettes dans les vitrines qui précisera la provenance locale de la viande*, explique Christophe Nourry. *La Direction des Affaires Economiques nous oblige déjà à différencier la viande locale de la viande importée, mais sur les étiquettes actuelles, cette mention reste peu visible et s'efface lorsqu'on les nettoie* ».

En parallèle, Christophe Nourry, patron de deux boucheries à Port Plaisance et au Casino de La Coulée, est en train de mettre en place un étiquetage spécifique dans ses boutiques. « *J'ai investi dans une imprimante pour éditer mes propres étiquettes, plus lisibles pour mes clients et pour mon personnel. Au recto, je pourrai noter le type de viande, le morceau, son prix au kilo, sa provenance... et au verso reporter le type de viande pour que le personnel puisse se rendre compte d'une éventuelle erreur d'étiquetage, mais aussi le temps de cuisson pour conseiller au mieux les clients. Au rayon traiteur, il sera possible d'ajouter la mention « cuisiné sur place » par exemple* ».

Un véritable "plus" visuel qui mettra en valeur les produits, renforcera l'identité visuelle des étals, tout en respectant les normes de la signalétique alimentaire.

Au plus près des besoins de la population, les artisans font vivre la proximité au quotidien. En valorisant cette qualité qui les caractérise, ils révèlent leur potentiel de dynamique économique des territoires, de création de lien social, d'emploi et de transmission des savoirs.

Si vous souhaitez développer votre stratégie commerciale et votre visibilité, n'hésitez pas à faire appel au service de développement économique de la CMA.

Nos animateurs sont là pour vous accompagner !



L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Les carburants TOTAL EXCELLIUM nettoient les moteurs, tous les moteurs.

Énergisons la vie. Chaque jour



TOTAL
COMMITTED TO BETTER ENERGY

Néobus : un dispositif dédié aux entreprises impactées par le chantier

Les travaux du Néobus ont démarré. En 2019, la première ligne reliera le centre ville de Nouméa au Médipôle en 33 minutes. Une véritable aubaine pour le développement économique des entreprises. Celles situées aux alentours du chantier devront néanmoins anticiper les éventuelles perturbations générées par le chantier.

« La première ligne du Néobus comptera 13km, de la Place Moselle au Médipôle, pour un temps de trajet de 33 minutes contre 1H en voiture en heure de pointe en 2020, rappelle Christophe Lefèvre, directeur du SMTU. En empruntant ce nouveau transport en commun, les voyageurs gagneront un tiers de temps par rapport à un trajet en automobile. »

Au-delà de proposer un nouveau moyen de transport collectif, l'objectif du Néobus est bel et bien de redynamiser l'activité économique de l'agglomération et du centre-ville.

« Plusieurs exemples récents ont montré à Reims, Dijon ou encore Le Mans que le TCSP (transport collectif en site propre) est un moteur de redynamisation du centre ville », souligne Christophe Lefèvre. « Les commerces situés dans la zone d'influence du TCSP bénéficieront d'une meilleure accessibilité et d'une liaison rapide entre le centre-ville et les différents quartiers desservis, qu'aucun projet routier ne peut permettre. L'aire de chalandise de cette zone commerciale en sera élargie d'autant. »

De manière plus indirecte, « la requalification de l'espace public et la réorganisation de la circulation auront des répercussions positives sur les commerces. Les réaménagements de « façade à façade », comprenant les trottoirs, les voies de circulations, le stationnement... offriront une nouvelle image, une nouvelle identité à l'agglomération qui bénéficiera d'une augmentation de la « commercialité » des secteurs commerciaux ».

Calendrier des travaux

A Dumbéa-sur-mer, les travaux ont déjà commencé, ils ont été intégrés à l'aménagement de la zone. Dès le mois de juin

2016, le chantier concernera le quartier de Rivière Salée à Nouméa et celui de Koutio à Dumbéa avec le tronçon qui ira du terrain de rugby à la piscine de Koutio. Puis début 2017, s'ajouteront les travaux dans les quartiers de Montravel et de la Vallée du Tir et de la rue Becquerel à Dumbéa. Mi-2017, le chantier débutera au centre ville, le secteur le plus compliqué car le plus contraint.

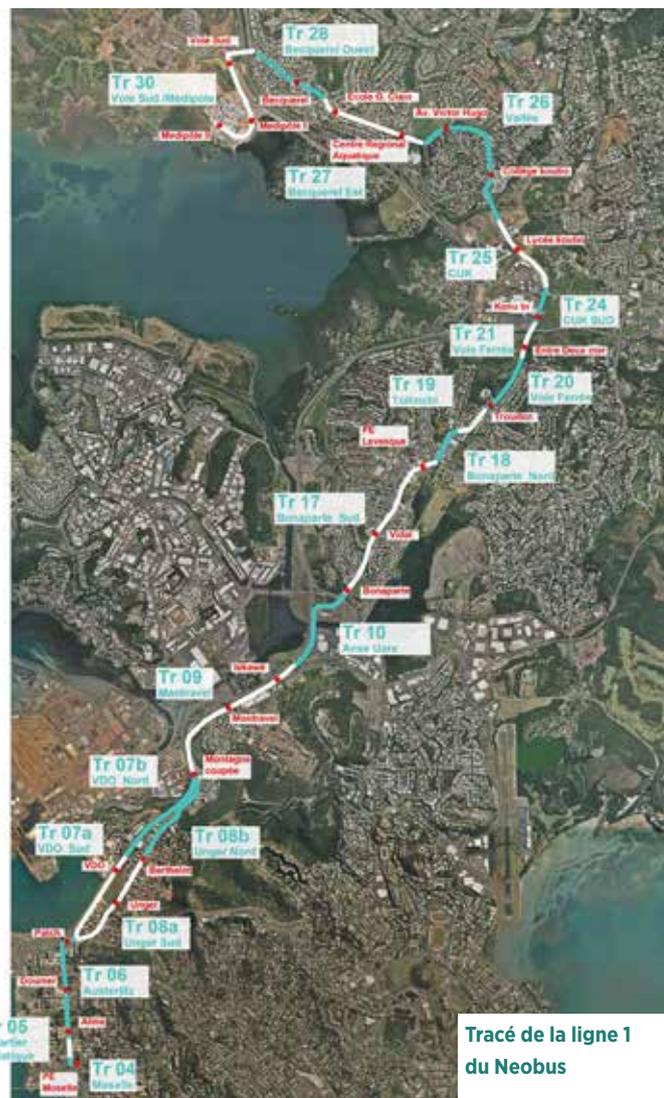
« La première chose à faire est de prendre connaissance du tracé précis du Néobus, conseille le directeur du SMTU. Une carte dynamique est disponible en ligne sur le site www.neobus.nc »

[135 entreprises ont été recensées sur le tracé, dont une vingtaine d'entreprises artisanales.]

135 entreprises ont été recensées sur le tracé, dont une vingtaine d'entreprises artisanales. Si une fois achevé ce projet bénéficiera au développement de leurs activités respectives, quelques ajustements seront à prévoir durant le temps du chantier. **Le SMTU et la SECAL ont ainsi mis en place un dispositif d'accompagnement individuel des entreprises.**

« Les entreprises concernées doivent anticiper, avec l'appui de l'équipe projet Néobus, les éventuelles difficultés liées aux travaux, pour limiter l'impact sur leur activité économique, souligne Christophe Lefèvre. Un dispositif d'ac-

compagnement est prévu. Des médiateurs de terrain seront déployés dès le 1er juin durant toute la période des travaux. Leur rôle est d'entretenir le lien entre les commerçants, les entreprises et le projet. Ils s'assureront que les consignes données aux entreprises de BTP soient respectées sur place pour le bon déroulement des travaux (ex : libérer le trottoir, laisser vacantes certaines places de stationnement...), ils



diffuseront les informations relatives au dispositif d'accompagnement et remonteront les besoins des entreprises. J'invite les commerces et entreprises à se rapprocher d'eux pour leur faire part de leurs fonctionnements et de leurs contraintes logistiques (heures de livraisons, types de véhicules utilisés...) afin de les intégrer au mieux à l'organisation du chantier. »

Le rôle des médiateurs de terrain est d'entretenir le lien entre les commerçants et artisans, les entreprises de travaux et le projet Néobus.

« Dans certains cas, il faudra peut-être envisager de retarder certains recrutements, voire de déplacer provisoirement l'activité sur un autre site...des conséquences dont le projet Néobus est conscient et qu'il pourra accompagner. De même, particulièrement pendant la tranche de travaux du centre-ville, nous pourrions mettre en œuvre des campagnes d'animations commerciales afin de limiter les désagréments causés. »

Commission de soutien à l'activité

Et si malgré tous les arrangements mis en place pour minimiser l'impact sur leurs activités économiques, des entreprises seraient toujours pénalisées par ces travaux, elles pourront saisir une commission de soutien à l'activité.

« Cette commission sera constituée de membre des chambres consulaires, de l'ordre des experts comptables, d'élus des

communes et de la Province Sud, et sera présidée par un magistrat. Une association de commerçants pourra y être associée avec une voie consultative, explique le directeur du SMTU. Cette commission pourra être saisie en tout dernier recours, si l'entreprise estime qu'elle a subi un préjudice financier correspondant à une perte de marge brute. Un guide sera prochainement édité et distribué pour expliquer le fonctionnement de cette commission. »

Dumbéa CMK - après les travaux



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



EMC COLLECTE GRATUITEMENT ET RACHÈTE VOS MÉTAUX
FERREUX ET NON FERREUX



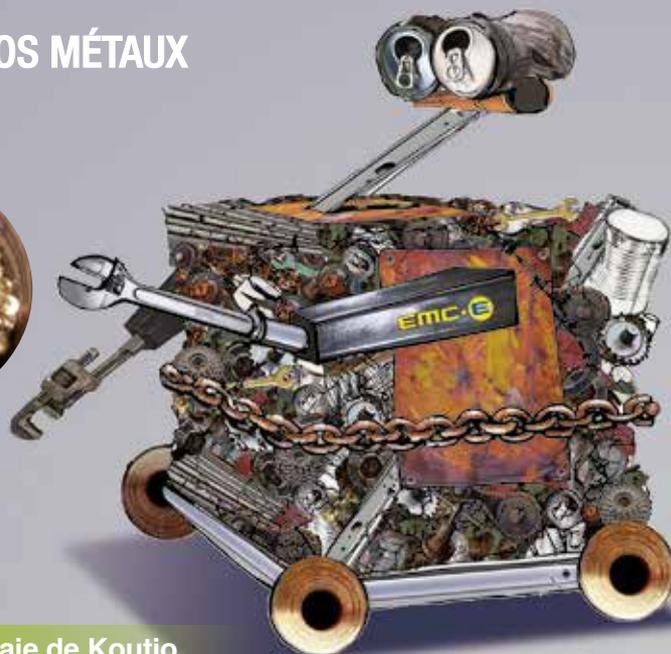
Cuivre



Aluminium



Laiton



260 260

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



EMC Nouméa

Appel à projets Economie circulaire 2016

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

Qu'est-ce que l'Economie Circulaire ?

L'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (ADEME) définit l'économie circulaire comme « Un système économique d'échange et de production qui, à tous les stades du cycle de vie des produits (biens et services), vise à augmenter l'efficacité de l'utilisation des ressources et à diminuer l'impact sur l'environnement tout en développant le bien-être des individus ». Avec l'économie circulaire, il s'agit de faire plus et mieux avec moins.

Pourquoi répondre à l'appel à projets Economie Circulaire ?

Si votre projet est retenu, il pourra bénéficier de l'accompagnement technique et financier d'un Comité Technique et sera également valorisé par le biais du label « Economie Circulaire » et d'une communication autour de votre projet. Ainsi vous mettez toutes les chances de votre côté pour sa réussite !

Quels sont les critères de sélection des projets ?

Votre projet doit reposer sur au moins 2 piliers de l'économie circulaire, correspondant à au moins 1 des 3 domaines d'action, et répondre à tout ou partie des critères suivants :

- **Structurant pour le territoire** (ex. il permet de réduire l'enfouissement des déchets),

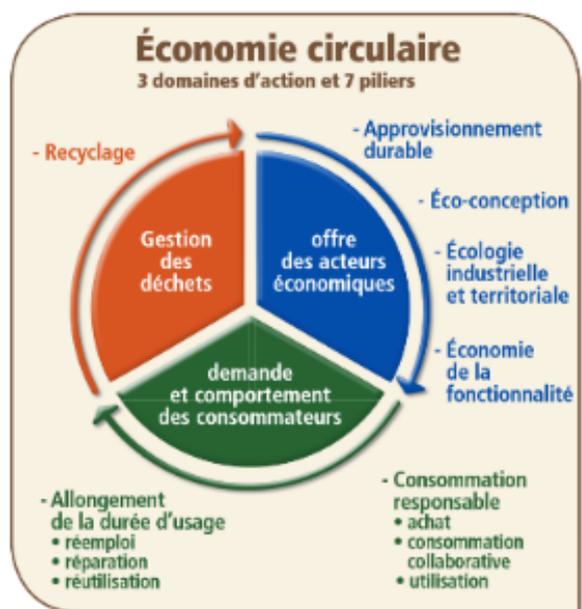
ou dans une dynamique de développement d'une filière locale (ressources et débouchés locaux),

- **Reproductible, innovant**, novateur et/ou démonstratif,
- **Exemplarité** environnementale,
- **Viabilité** technique, économique, juridique et financière,
- **Qualité des moyens** mis en œuvre (mobilisation des acteurs, modes organisationnels, pérennité du projet),
- **Gouvernance du projet** (capacité à porter le projet, projet collectif ou collaboratif, etc.),
- **Retombées** en termes d'emploi et de développement économique durable.

Comment répondre à l'appel à projets ?

Vous devez déposer un **dossier de candidature auprès de l'ADEME NC avant le 1^{er} Juillet 2016** comprenant :

- Un courrier avec exposé des motivations,
- Une présentation du projet (cahier des charges pour les études),
- Un calendrier et un plan de financement prévisionnels,
- Des éléments administratifs et comptables.



Un nouvel appel à projets aura lieu au second semestre pour lequel les dossiers devront être déposés avant le 1^{er} Octobre 2016.

Nous pouvons vous accompagner à constituer votre dossier.

N'hésitez pas à contacter votre conseiller développement durable à la CMA
contact : 28 23 37
et tristan.allignol@cma.nc

+ d'infos

- Site de l'ADEME en Nouvelle-Calédonie : <http://www.nouvelle-caledonie.ademe.fr/domaines-dintervention/economie-circulaire>
- La plate-forme de l'économie circulaire : www.economiecirculaire.org
- L'institut de l'économie circulaire : www.institut-economie-circulaire.fr

Employeurs, réalisez votre Evaluation des Risques Professionnels

Depuis le 1er janvier 2015, **toute entreprise employant au moins un salarié doit obligatoirement réaliser l'évaluation des risques professionnels** (EvRP). Il s'agit d'un outil permettant de réduire, jusqu'à un niveau acceptable, les risques représentés par l'activité en mettant en œuvre des mesures de prévention et de protection des travailleurs, pour leur santé et leur sécurité. La Direction du Travail et de l'Emploi de la Nouvelle-Calédonie (DTENC) met à disposition des employeurs un logiciel d'aide à la réalisation de l'EvRP. Téléchargeable sur le site internet de la DTENC*, cet outil prend la forme d'une application Excel gratuite et constitue un exemple de mise en forme d'un dossier d'EvRP.

PRÉSENTATION

Sélectionnez une unité de travail (à renommer si besoin)

Vous accédez à un tableau (à compléter pour chaque unité de travail)

Unité 3

Local / poste	Danger / Événuel	Évaluer le type de risque associé	Évaluer la gravité	Évaluer la fréquence	Évaluer le niveau de gravité	Évaluer la fréquence
Elève	Fils électriques de sol dans le passage	Chute de plein pied	Accident sans arrêt de travail	1	1	1
	sol inégal	Chute de plein pied	Accident sans arrêt de travail	1	1	1
	Niveau d'éclairage 140 lux	Éblouissement	Très grave - Accident mortel	1	4	1
	Objets présentant une partie de conduite	Chute de hauteur	Très grave - Accident mortel	1	4	1
	Équipement de hauteur les escaliers	Chute de hauteur	Très grave - Accident mortel	1	4	1
	Manœuvres répétitives (rotation de charge)	Troubles musculo-squelettiques	Accident sans arrêt de travail	1	1	1

Indiquez ici les dangers auxquels sont exposés les salariés (ex. fils électriques au sol)...

...le risque associé à ces dangers (ex. chute de plein pied)...

...la présence d'éventuelles conditions aggravantes (ex. présence de mobilier face à la zone de chute)...

...la gravité du dommage en cas d'accident (faible à très grave)...

... renseignez ici le niveau de gravité (de 1 pour faible à 4 pour très grave)...

... puis la fréquence d'exposition des salariés au danger (de 1 pour faible à 4 pour très fréquent)...

...il en ressort une **priorisation** des actions correctrices à mettre en œuvre !

L'EvRP devra ensuite être **révisée chaque année** et au plus tard tous les 3 ans, ainsi que lors de tout aménagement important dans l'entreprise susceptible de modifier les conditions de travail et de sécurité.

Besoin de vous former ?

La CMA propose une formation qui vous permettra d'acquérir des méthodes et techniques pour identifier les risques dans l'entreprise et y apporter les réponses adaptées.

Tél : 25 97 10

Email : formation@cma.nc

Vous pourrez alors remplir votre plan d'action visant à réduire le risque jusqu'à un niveau acceptable...

...et enfin le résultat de ces actions c'est-à-dire la gravité résiduelle du danger après mise en œuvre des actions correctrices

Date constat	Action corrective à réaliser	Calculer le	Réaliser le
2015/01	Installer une garde-fus de sol	2015/02	2015/03
2015/02	Remplacer les escaliers	2015/03	

Plan d'action

Gravité résiduelle	RESULTAT
1	Projeté d'accident évité
2	La gravité d'un accident reste forte
3	La gravité d'un accident reste forte
4	URGENT ! Nouvelle action à prévoir

+ d'infos

contactez votre CMA
Tél : 28 23 37
eco@cma.nc

*<https://dtenc.gouv.nc/nos-actions-et-contributions/sante-et-securite/evaluation-des-risques-professionnels-evrp>

Couturier d'intérieur

Parcours

Bruno Astrongatt a d'abord suivi un CAP dessinateur en bâtiment puis un CAP dessinateur en mécanique avant de décrocher un diplôme national d'arts et technique aux Beaux Arts de Reims. Après ses études, il enseigne ensuite la technologie, travaille dans des agences d'architecture à Reims et à Nice, avant de se tourner vers un métier plus manuel. Embauché comme apprenti par un artisan tapissier, il apprend le métier durant deux ans, à Nice puis se met à son compte. Un an plus tard, il repart dans sa région natale, à Soissons près de Reims, où il ouvre une boutique de tapisserie. Il rachète ensuite une sellerie spécialisée dans les sièges automobiles qu'il revend quatre ans après. En 2002, l'artisan se forme à la voilerie bateau à Antibes avec le projet de reprendre une affaire en Nouvelle-Calédonie où est installée une partie de sa famille. Le projet ne se concrétise finalement pas et il crée Indigo en 2003, rue de Soissons, face à la rue de Reims...



Bruno Astrongatt
tapissier

Depuis treize ans, Bruno Astrongatt a installé son atelier de tapisserie au Faubourg Blanchot à Nouméa. Il confectionne et restaure des canapés, fauteuils, des têtes de lits, des selles de motos, des tapis de billards, de poker, pose des toiles tendues ou encore des portes capitonnées.

Le tapissier d'ameublement est l'héritier des artisans du Moyen-Age qui confectionnaient des courtines (rideaux) et des courtpointes (couvertures piquées) ou qui posaient des tentures et des tapisseries. Un métier d'art auquel Jean-Baptiste Poquelin alias Molière, avait été initié par son père, alors tapissier du roi.

Quand Bruno Astrongatt ouvre sa boutique au faubourg Blanchot, Nouméa compte deux autres tapissiers. « Je suis allé me présenter à eux et ils m'ont rapidement donné du travail en sous-traitance ». L'un des premiers contrats qu'il signe en indépendant, est avec le cinéma de la commune. « J'ai équipé les salles du Cinecity. Le tissu tendu a des propriétés acoustiques, il absorbe le son. C'est un tissu technique que je fais venir, il est traité anti feu (...) Nous avons aussi fait la salle de conférences de la Chambre de métiers et de l'artisanat. Chaque année, nous réalisons encore quelques pièces de home cinéma chez les particuliers et nous allons équiper prochainement les deux salles du cinéma de Koné. »

L'activité principale de l'atelier consiste à restaurer des chaises, fauteuils ou canapés. « Nous rénovons des fauteuils de style

(Louis XV, Louis XVI, Voltaire...) et contemporains ». Après avoir relevé les mesures, le tapissier coupe le tissu selon son gabarit et procède au garnissage avec de la mousse et de la ouate. Puis, il cloute le tissu sur la carcasse du siège, et le décore par la pose de passementerie (galons, passepoil). Si l'assise est abîmée, l'artisan refait les ressorts, met des sangles... Il fait aussi un peu de cannage, « possible sur certains modèles mais pas sur tous ».

« Nos clients se partagent entre les particuliers, les institutions, les entreprises et les hôtels. Quelques décorateurs nous font aussi confiance pour la fabrication, nous avons par exemple réalisé les banquettes du Château Royal. Chaque année, nous refaisons quelques fauteuils de l'auditorium du Conservatoire de musique. Nous pouvons répondre à des demandes importantes comme pour le Sheraton ou le Bingo pour lesquels nous avons restauré respectivement 400 fauteuils et 400 chaises. Cela reste intéressant de rénover plutôt que de remplacer car le mobilier neuf coûte cher et la qualité ne suit pas forcément. L'achat de mobilier peut être défiscalisé, il vaut mieux acheter de la bonne qualité au départ, car dans le temps l'assise tient bon, c'est le tissu qui lâche ».

Le tapissier intervient aussi là où on l'attend moins, chez les notaires ou les avocats pour des portes capitonnées ou au Casino pour les tables de poker. L'artisan rénove aussi les selles de motos pour les rendre plus confortables, habille des tours et têtes de lits et pose des tapis de billards.

INDIGO

rue de Soissons, Faubourg Blanchot, Nouméa - Tél : 26 22 64

Mutuelle des Patentés et Libéraux



Votre meilleur partenaire santé



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

Tarif à partir de
4.600f
par mois

Renseignez-vous en contactant Floriane au 96 82 67

Voir aujourd'hui,
pour prévoir
demain

www.mnra.fr



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

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

(687) 28 15 97

ou en contactant directement:

Floriane au 28 86 73

ou 96 82 67

Josiane au 28 86 72



www.mpl.nc . mpl@mpl.nc

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

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



PAITA STEEL

www.paitasteel.nc

Tél/Fax : 35 16 06

Gsm : 78 63 19



GRILLES DE PROTECTION

PORTAILS

CLÔTURES

GARDES CORPS

PAITA STEEL FERRONNERIE - BP 7429 - 98890 Païta - E-mail : alweiss@canl.nc

Déplacement **GRATUIT** sur Nouméa et Grand Nouméa

Alchimiste du café

Parcours

Fabien Rimmermann, arrière petit fils d'émigrés russes polonais, a commencé à travailler à l'âge de 15 ans dans le prêt-à-porter. « Je suis originaire d'une famille de tailleurs. Pendant la 2ème guerre mondiale, mon grand-père confectionnait les tenues pour les cavaliers de l'armée française. Après la guerre, il taillait des vêtements pour la marque La Redoute, au tout début du prêt-à-porter ». En 2000, Fabien quitte Paris pour la Nouvelle-Calédonie. Il travaille comme instructeur de plongée avant de racheter en 2002 avec son épouse, l'entreprise distributrice de la marque Malongo sur le territoire. Treize ans plus tard, l'entrepreneur est à la tête de 5 sociétés dont *La brûlerie*, entreprise artisanale de torréfaction de café.



Fabien Rimmermann,
torréfacteur

Depuis 4 ans déjà, Fabien Rimmermann torréfie du café sous licence de la marque française Malongo, au Café Store, sa boutique de l'Anse Vata. Un savoir-faire traditionnel qu'il développe désormais à plus grande échelle, depuis qu'il s'est équipé d'un torréfacteur industriel. La nouvelle marque de café locale, La brûlerie, est ainsi commercialisée en grandes surfaces.

La découverte de la torréfaction se serait faite par hasard, au XIV^{ème} siècle au Yémen. Deux moines chargés de la récolte du café en seraient revenus un jour trempés par la pluie. Pour faire sécher les grains, ils les auraient placés dans une cheminée où brûlait un bon feu avant de se rendre à la prière. A leur retour, les grains secs et rôtis exhalaient une odeur délicieuse...

« La récolte du café peut se faire de manière mécanique ou à la main, explique Fabien Rimmermann. On cueille ce que l'on appelle les cerises, qui contiennent chacune deux grains de café. Plusieurs méthodes peuvent être ensuite utilisées. La méthode humide par exemple, consiste à laisser moisir la cerise dans l'eau avant d'en extraire le noyau. Ces noyaux sont ensuite étalés sur une dalle et séchés soit au soleil (pendant une dizaine de jours), soit sous ombrage (2 à 3 semaines), en étant brassés régulièrement. »

C'est cette matière brute, sous forme de grains verts, que Fabien Rimmermann reçoit. « Selon la provenance du café, nous devons respecter un cahier des charges précis avec des recettes élaborées par Malongo que nous avons apprises et sur lesquelles nous continuons d'être formés deux fois par an (...). La torréfaction est une alchimie entre

l'hydrométrie de l'air et l'humidité du café. Le café vert peut contenir entre 16 et 20% de taux d'humidité. On va donc sécher le grain avant de le cuire. En séchant, il gagne en volume et perd en poids ».

Le café suit une courbe de cuisson. Selon la méthode traditionnelle, la température est comprise au départ entre 180°C et 220 °C, puis chute à 75 °C et remonte à 200 °C en 18 à 20 mn environ. Le rôle du torréfacteur, appelé aussi grilleur, est de contrôler le processus et de sortir le café au bon moment, une fois qu'il a libéré tous ses arômes. « Le torréfacteur (ndlr : l'artisan et sa machine portent le même nom) est semi-automatique, c'est donc à l'homme, de déterminer le temps de cuisson, grâce à son acuité visuelle, en veillant à la couleur du grain, auditive, en écoutant son craquement, et olfactive. »

Une fois cuit, le café est moulu et sa couleur contrôlée à l'aide d'une colorette, un appareil à fibre optique qui mesure la couleur du café. Pour chaque cru, un barème est à respecter. « Si un café est trop clair il sera acide, s'il est trop foncé, il sera amer. Il faut que les deux soient bien dosés pour que le café soit bon. »

La brûlerie prévoit une production de 35 tonnes la première année, réparties entre ses ventes en grandes et moyennes surfaces et l'hôtellerie-café-restauration. « C'est le début d'une grande aventure, s'enthousiasme Fabien Rimmermann qui en produisant localement se voit libéré des quotas d'importation. Quand on a la chance de pouvoir être au contact direct avec la matière première ça change tout ! C'est excitant car on a toujours l'envie de faire mieux. »

Malongo Café Store

107 promenade Roger Laroque, Anse Vata, Nouméa Tél : 26 25 90

ENTREPRISES À VENDRE

LISTE CONSULTABLE ET TÉLÉCHARGEABLE SUR WWW.CMA.NC

TRANSMETTRE/REPRENDRE UNE ENTREPRISE, LA CMA À VOS CÔTÉS !

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

Nouveau

VOILERIE/SELLERIE Réf. : prod391

SARL - Vente des parts sociales, société ayant tout le matériel nécessaire à l'activité de sellerie et de couture (3 machines à coudre professionnelles), Clientèle de particuliers et de professionnels. Société créée en 2006.

■ **Date création/reprise > 2014**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 12 U



COIFFURE Réf. : serv392

El - Local situé au centre-ville avec une clientèle de proximité, **permettant de travailler jusqu'à 3 personnes en même temps**. Local rénové fin d'année 2015.

■ **Date création/reprise > 1984**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 6 U



COIFFURE Réf. : serv371

SARL - Local situé au centre-ville, **clientèle fidèle**, aucun investissement à prévoir dans l'immédiat, accompagnement par le vendeur

■ **Date création/reprise > 1993**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 7,5 U



Nouméa

ESTHÉTIQUE Réf. : serv89a

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

■ **Date création/reprise > 1990**

■ **Rayonnement > Grand Nouméa**

Prix : 25 U

ESTHÉTIQUE Réf. : serv169a

SARL - **Local bien situé dans le quartier Sud** - matériel opérationnel - bonne rentabilité - 3 cabines dont une avec un accès douche direct. Local entièrement rénové en début d'année 2016.

■ **Date création/reprise > 2008**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 7,4 U



ESTHÉTIQUE Réf. : serv1764f

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

■ **Date création/reprise > 1996**

■ **Rayonnement > Grand Nouméa**

Prix : 12 U négociable



COIFFURE MIXTE Réf. : serv1764b

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

■ **Date création/reprise > 1975**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 6 U

COIFFURE HOMMES Réf. : serv1764a

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

Date création/reprise > 1997

Rayonnement > Nouméa

Prix : 7 U négociable

INFORMATIQUE Réf. : serv301

El - Activités : dépannage informatique et vente de matériel - local situé sur un axe passant au sein d'un centre commercial, complètement aménagé et opérationnel - **fichier clients existant** - entreprise rentable - accompagnement par le vendeur

■ **Date création/reprise > 2009**

■ **Rayonnement > Nouvelle Calédonie**

Prix : 12 U

BTP Réf. : bat175a

SARL - Vente des parts de la société - CA conséquent - **Clientèle professionnelle avec contrats signés** - Vingtaine de salariés autonomes et professionnels - Accompagnement par le vendeur. Cause départ en retraite.

■ **Date création/reprise > 1999**

■ **Rayonnement > Nouvelle Calédonie**

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

SOUDURE Réf. : prod174a

El - Cause changement d'activité - **Bien équipée et opérationnelle** - clé en main - travaillant en atelier - Excellente rentabilité et bon potentiel de développement

■ **Date création/reprise > 2007**

■ **Rayonnement > Nouméa**

Prix : 30 U

ENTREPRISES À VENDRE

LISTE CONSULTABLE ET TÉLÉCHARGEABLE SUR WWW.CMA.NC

TRANSMETTRE/REPRENDRE UNE ENTREPRISE, LA CMA À VOS CÔTÉS !

Nouvelle Calédonie

POSE DE DECK

Ref. : bat281a

SARL - vente des parts sociales - société ayant déjà acquis une bonne notoriété - commandes prévues pour le début de l'année (environ 9 000 000 F) - aucun investissement de matériel n'est à prévoir - bonne rentabilité - accompagnement par le vendeur - vente pour cause de départ du territoire

■ **Date de reprise** ▶ 2012

■ **Rayonnement** ▶ Province Sud

Prix : 12.8 U

MAROQUINERIE

Ref. : prod193a

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

■ **Date création/reprise** > 2013

■ **Rayonnement** ▶ Mont-Dore et Nouméa

Prix : 3,25 U

FROID CLIMATISATION

Ref. : bat1764f

SARL - Vente de 2 sociétés spécialisées dans l'installation et la maintenance en froid-climatization (société A) / l'importation et la distribution de matériel frigorifique (société B). CA en hausse régulière, excellente rentabilité, stocks importants - Outils productifs fonctionnels et équipes parfaitement opérationnelles. **Livrées «clé en main» avec accompagnement cédant.** Cause départ en retraite.

Société B Date création/reprise ▶ 2001

Société A Date création/reprise ▶ 2008

■ **Rayonnement** ▶ Nouvelle Calédonie

Prix : > Société A : 50 U avec stock

> Société B : 140 U

ÉLECTRICITÉ RÉNOVATION

Ref. : bat 1764g

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

■ **Date création/reprise** ▶ 1997

■ **Rayonnement** ▶ Nouvelle Calédonie

Prix : 12 U

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

UCI
Usinage Conception Import

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

Art
Création originale et reproduction
Sculpture,
Mobiliers,
Bols - Verre - Carrelage - Plastiques

Habitat
Garde-corps,
Palissades,
Réseaux,
Grilles de sécurité,...

Industrie
Platines et brides rondes,
Goussets et oeillets,
Plaques de frappe,
Pignons et engrenages,....
Acier doux - Acier dur - Inox - Aluminium - Titane

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

ARTISAN, PROFESSIONNELS & INDUSTRIELS,

POUR BIEN GÉRER VOS DÉCHETS ET VOTRE BUDGET !

LA SOLUTION PRÉPAYÉE

+ FLEXIBLE

3 sites proches de votre entreprise ou de votre chantier (Gadji, Ducos, La Coulée)

+ SIMPLE

plus besoin d'attendre d'avoir une tonne de déchets à traiter !

+ ÉCONOMIQUE

de meilleures conditions tarifaires

Profitez des avantages de la facturation par tranche de 100 kg au lieu d'une tonne



1 Présentez-vous à l'accueil du pont-bascule.

2 Présentez-vous à l'agent de déchèterie qui vous orientera vers les contenants adaptés à vos déchets.

3 Effectuez votre pesée de sortie et réglez avec vos tickets prépayés.

COMMENT OBTENIR VOS TICKETS PRÉPAYÉS :

- rendez-vous au service clientèle de la CSP à Ducos
- complétez votre dossier d'ouverture de compte : munissez-vous de votre numéro RIDET, votre KBIS et la carte grise de votre véhicule
- repartez avec vos tickets prépayés



SPÉCIALISTE CALÉDONIEN DE LA GESTION DES DÉCHETS



infoclientele@csp.nc - www.csp.nc
Calédonienne de Services Publics

N°Vert 05 1234

Service clientèle
ouvert du lundi au jeudi de 8h à 12h et 12h30 à 16h30,
le vendredi de 8h à 12h et 12h30 à 15h30



PEUGEOT PROS

VOUS AVEZ DES BESOINS, NOUS AVONS LES SOLUTIONS



Félicitations, vous venez de lancer votre nouvelle activité professionnelle !
L'équipe Peugeot Pros est à votre disposition pour vous accompagner dans
vos choix de véhicules et vous conseiller pour cette acquisition.
Nous vous laissons découvrir nos solutions et restons disponibles pour vous
accompagner dans votre nouvelle aventure.

L'équipe Peugeot Pros



www.peugeot.nc

UNE GAMME LARGE ET COMPLÈTE

VÉHICULES UTILITAIRES



volume max. :
Partner 3,7m³ - Expert 5m³ - Boxer 13m³

CITADINES, BERLINES, SUV ET 4X4



PEUGEOT PROS VOUS ACCOMPAGNE VERS LA RÉUSSITE DANS VOS MÉTIERS



GROS VOLUME



MÉTIERS SPÉCIFIQUES :
TPMR*, AMBULANCE, AUTO-ÉCOLE...



MARQUAGE EXTÉRIEUR
DU VÉHICULE



ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS
ET AMÉNAGEMENT



CONTRATS
D'ENTRETIEN



SOLUTIONS DE FINANCEMENT
ET DÉFISCALISATION



EXTENSION
DE GARANTIE



CONSEIL
ET ACCOMPAGNEMENT

UNE ÉQUIPE À VOTRE DISPOSITION



conseillers commerciaux Nouméa :

Morgann au 79 78 82
mcranois@cfao.com

Gaël au 70 16 66
gscour@cfao.com



conseillers commerciaux Koné :

Kenny au 79 18 60
kauffret@cfao.com

Warrer au 74 43 70
wcondoya@cfao.com

