



Artisans

toute l'information pour votre entreprise



DOSSIER

**facebook pro :
mode d'emploi**

BON À SAVOIR *EMPLOYEUR*

Le dispositif simplifié d'emploi

ÇA VOUS CONCERNE

Devenez maître d'apprentissage !



LES JOURS PRO

— CITROËN —



KIT MAINS LIBRES



ÉCRAN TACTILE



CAMÉRA DE REcul*



* hors plateaux et bennes

LES CONFIGURATIONS DE CITROËN JUMPER

CITROËN JUMPER offre à votre entreprise un choix remarquable de plus de 6 silhouettes configurables pour répondre exactement à vos besoins.



FOURGON TÔLÉ



BENNE



PLATEAU CABINE



BENNE DOUBLE CABINE

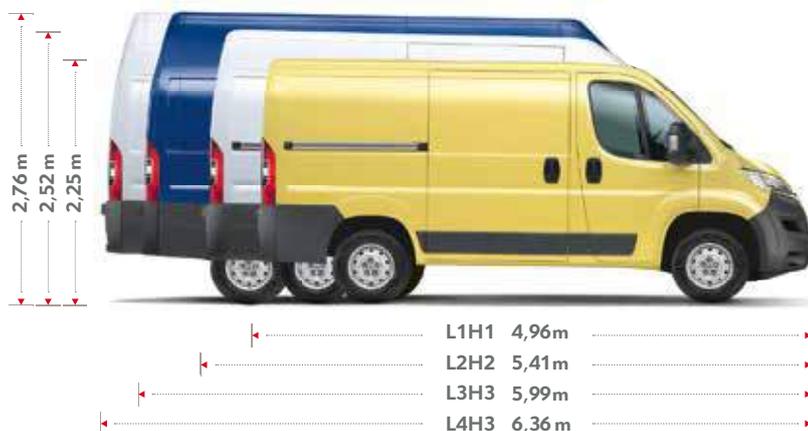


PLATEAU DOUBLE CABINE



PLANCHER CABINE
pour transformation frigorifique

4 LONGUEURS ET 3 HAUTEURS DE 8 À 17M³!



CRÉATIVE TECHNOLOGIE

4
ACTUS

14

FORMATION CMA

Perfectionnement en gestion

16

APPRENTISSAGE

- Entre Nouméa et La Ciotat, le courant passe pour Rémy
- Patrick Muet, maître d'apprentissage

18

INTERNET : VOIR ET ÊTRE VU

20

VOS RENDEZ-VOUS CMA

23

BON À SAVOIR

- Le dispositif simplifié d'emploi : un nouveau procédé pour embaucher et déclarer vos salariés
- TGC Mécanique

34

ÇA VOUS CONCERNE

Devenez maître d'apprentissage

36

SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

L'évaluation des risques professionnels (EvRP)

38

SAVOIR-FAIRE

- Kim Mangiapan, céramiste
- Frédéric Mignard, fabricant de cannes à pêche

27

DOSSIER

Facebook pro :
mode d'emploi !



Tribune pour notre gouvernance

Le gouvernement œuvre actuellement à la réforme des statuts des trois Chambres consulaires calédoniennes : CCI, Chambre de métiers et de l'artisanat et Chambre d'agriculture. Son objectif ? Simplifier et harmoniser les règles qui en régissent le fonctionnement autant qu'élargir son pouvoir de tutelle sur ces trois structures. La CMA-NC est favorable à l'évolution : en 2009, n'a-t-elle pas demandé elle-même une refonte de ses statuts ? 40 articles balisent ainsi son champ d'action, ses attributions, et son fonctionnement. La CMA-NC tient au respect de sa légitimité. « La Chambre de métiers et de l'artisanat constitue l'organe représentatif des intérêts généraux de l'artisanat auprès des pouvoirs publics » : la CMA-NC a pour mission première de représenter des acteurs privés, les entreprises, auprès de la puissance publique. Fondement de cette représentativité : le vote des artisans qui désignent directement les élus de la Chambre de métiers, eux-mêmes chefs d'entreprises artisanales. Notre gouvernance ? Elle s'appuie au quotidien sur le bien-fondé de sa mission à agir au nom des travailleurs indépendants et des sociétés qui forment le tissu économique de la Nouvelle-Calédonie. Notre gestion ? Les dispositifs de contrôle existants n'ont rien à y redire. C'est celle de dirigeants d'établissements privés qui administrent avec intégrité, dynamisme, prudence et efficacité un établissement public doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Notre place ? Elle est, de fait, singulière : ni dépendante du gouvernement, ni soumise à de quelconques lobbies privés, la Chambre consulaire est un corps intermédiaire et l'autonomie est notre raison d'être. Nous, élus de la Chambre de métiers et de l'artisanat, le disons haut et fort : nous ne transigerons pas avec ces principes fondamentaux. Respecter notre légitimité, c'est accepter notre singularité.

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY
Président de la CMA-NC

Forum de l'immobilier

du vendredi 15 au dimanche 17 septembre
Venez rencontrer tous les professionnels du secteur pour vos projets immobiliers : agences immobilières, notaires, architectes, banques...

Salon BÂT EXPO

du jeudi 28 septembre au dimanche 1^{er} octobre

De la construction en passant par l'aménagement, tous les professionnels du bâtiment réunis en un seul lieu vous proposent les dernières nouveautés.



Weekend Geek

du samedi 28 au dimanche 29 octobre

Entrée libre et gratuite

Contacts pour exposer : Maison des artisans Tél : 77 30 90

et 27 56 85. Mail : artisans@lagoon.nc

Et de 4000 pour le stage préparatoire à l'installation



LES INCONTOURNABLES
Obligations fiscales, sociales, administratives et réglementaires, sociales aux professions, normes à respecter...

DES OUTILS DE GESTION
Méthodes de calcul de prix, plan de trésorerie, planification de l'activité...

NOS CONSEILS PRATIQUES
Organisation, soustraction, pilotage d'activité, commercialisation...

VOS INTERLOCUTEURS
Financiers, relations avec assureurs, CAFAT, clients...



Depuis sa mise en place en septembre 2013, le stage préparatoire a accueilli 4000 participants ! Compris dans les frais d'inscription au Répertoire des métiers, ce stage a pour objectif de sécuriser le démarrage de l'activité, et de limiter le risque d'échec. Organisé sur deux journées et dispensé sur l'ensemble du territoire, il permet aux futurs chefs d'entreprise de prendre la mesure de leurs responsabilités et d'être informés sur leurs obligations administratives, réglementaires, fiscales et sociales. Il permet également d'identifier les bons interlocuteurs et les outils indispensables pour bien commencer son activité.

+ d'infos

Tél : 28 23 37 ou www.cma.nc

Les fleuristes se regroupent

Les fleuristes se regroupent et créent **l'association des fleuristes de Nouvelle-Calédonie**. L'objectif de cette structure est de porter les intérêts et de faire entendre la voix de ces artisans auprès des différents organismes existants. En effet, depuis quelques années ce secteur rencontre des difficultés dans l'exercice de son activité qui mettent en danger l'avenir de la profession sur le Territoire.

Le ralentissement économique, la mise en place de la TGC, et le manque d'information des professionnels sur l'impact possible sur leur santé des traitements réalisés sur les fleurs locales en cours de production et sur les fleurs importées à leur arrivée sur le territoire, sont les trois problématiques majeures sur lesquelles l'association souhaite interpeller les institutions.

Représentés par Isabelle Fessard, présidente de l'association, les adhérents soulignent leur volonté de faciliter les échanges et de collaborer avec les acteurs du secteur dans une démarche constructive.

+ d'infos

Si vous souhaitez rejoindre l'association vous pouvez la contacter à l'adresse mail suivante : associationfleuristesnc@gmail.nc ou sa présidente au 29 90 28.



Vos rendez-vous **en septembre et octobre**



Permanences gratuites !

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

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

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

- Mardi 3 octobre 2017
- Mardi 7 novembre 2017

En Province Nord, locaux CCI Koné de 12h00 à 13h30 :

- Jeudi 16 novembre 2017

✚ d'infos ✚

Auprès d'Orase : 76 48 19 – 76 28 64

scm@lagoon.nc - www.orase.nc

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



Obtenir un diplôme grâce à votre expérience

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

En province Sud

Au centre de formation de l'artisanat, à Nouville

le mardi 19 septembre à 17h15

✚ d'infos ✚

IDC-NC

Centre ville 1, rue de la Somme
Nouméa

www.vae.nc

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

Matinée de la prévention : « Syndical 3 »

Formation en prévention des risques professionnels à destination des délégués syndicaux d'entreprises. Session trimestre 3 – Programme : Règlement intérieur, vérifications périodiques obligatoires et registres de sécurité. Durée 4 heures.

Nouméa le 15 septembre à la DTE

Matinée de la prévention « Coordination de la sécurité au travail entre entreprises »

De nombreuses entreprises accueillent pendant un temps donné d'autres entreprises pour la réalisation de travaux, c'est l'objet de la délibération n°37/CP du 23 février 1989, c'est également celui de la délibération n°207 du 12 mars 2012 entre maître d'ouvrage et entreprises. Quelles sont les responsabilités de chacune des parties, comment se met en œuvre la sécurité et la protection de la santé des travailleurs dans ces situations de coactivité seront entre autres l'objet de cette matinée de la prévention.

Nouméa le 20 septembre au Centre administratif de la Province sud
Bourail le 21 septembre à l'hôtel NERA.

« Forum prévention » - CAFAT

Retour sur l'intérêt économique de la prévention avec la présentation des enquêtes menées par les techniciens du service prévention de la Cafat sur des cas concrets de prévention en Nouvelle-Calédonie. Là, il ne s'agira plus de « démonstrations métropolitaines » mais bien d'actions de prévention réalisées par des entreprises calédoniennes. Un événement à ne pas rater.

Nouméa en octobre

Matinée de la prévention « Syndical 4 »

Formation en prévention des risques professionnels à destination des délégués syndicaux d'entreprises. Session trimestre 4 – Programme : Risque psychosocial et relations de travail, formations à la sécurité. Durée 4 heures.

Nouméa le 15 novembre à la DTE



✚ d'infos ✚

philippe.dimaggio@gouv.nc

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

Le chiffre : **353**

C'est le nombre d'établissements exerçant une **activité artisanale liée à la restauration rapide**, soit 3% de l'artisanat et 1 établissement sur 2 dans le secteur alimentaire. Leur nombre a progressé de 12% en 5 ans et de 36% en 10 ans.

49% de ces établissements exercent une activité principale de fabrication de plats, 19% de snack, 12% de pâtisserie, 10% de pizzeria, 7%

de service de gamelles et 3% de sandwicherie et autre. Les activités de pizzeria, snack, fabrication de plats et pâtisserie ont nettement augmenté en 10 ans. En Nouvelle-Calédonie, 40% des entreprises de restauration exercent de la restauration de type rapide.

Sources : Observatoire de l'Artisanat, d'après les données du Répertoire des métiers au 1^{er} janvier 2017 et les données de l'ISEE/RIDET



Appel à participation pour la création d'une marque dédiée à l'artisanat d'art

Dans le cadre de sa mission de développement et de valorisation de l'artisanat d'art sur le territoire, la CMA-NC va créer **une marque collective dédiée à l'artisanat d'art de Nouvelle-Calédonie**.

L'objectif de cette marque est de permettre aux consommateurs d'identifier les produits fabriqués localement par les artisans d'art calédoniens et ainsi de les différencier des produits d'importation.

Pour mener à bien ce projet dans une démarche participative, la CMA-NC organise des réunions d'informations et d'échanges dans les trois Provinces afin de recueillir vos attentes pour répondre au mieux à vos besoins.

Nous comptons sur vous pour construire ensemble ce projet !

Les dates des réunions :

En province Nord :

Mardi 29 août 2017 à 08h à l'antenne CMA-NC de Poindimié

Mercredi 30 août 2017 à 16h à l'antenne CMA-NC de Koné

Jeudi 31 août 2017 à 09h à l'antenne CMA-NC de Koumac

En province Sud :

Vendredi 01 septembre 2017 à 9h à l'antenne CMA-NC de La Foa (qui couvre également la zone de Kouaoua et Thio)

Lundi 18 septembre 2017 à 9h en salle Merlet au siège de la CMA-NC

Mardi 19 septembre 2017 à 9h en salle Merlet au siège de la CMA-NC

Mercredi 20 septembre 2017 à 17h en salle Merlet au siège de la CMA-NC

Lundi 25 septembre 2017 à 09h à l'antenne CMA-NC Panda à Dumbéa

En province des Îles :

La 1^{ère} semaine de septembre (date à définir) à Ouvéa

Lundi 11 septembre 2017 à 09h en salle de Réunion - Antenne de la Province - La Roche à Maré

Mercredi 13 septembre à 09h en salle de formation à la Case de l'entreprise à Lifou



Le nombre de places étant limité, merci de vous inscrire au 76 87 41 ou par mail : estelle.delamare@cma.nc

Création d'entreprises : combien êtes-vous à avoir rejoint notre secteur de l'artisanat ?

Au 1^{er} semestre 2017, vous êtes 1 021 nouvelles entreprises à avoir intégré le tissu artisanal local, soit 170 en moyenne chaque mois.

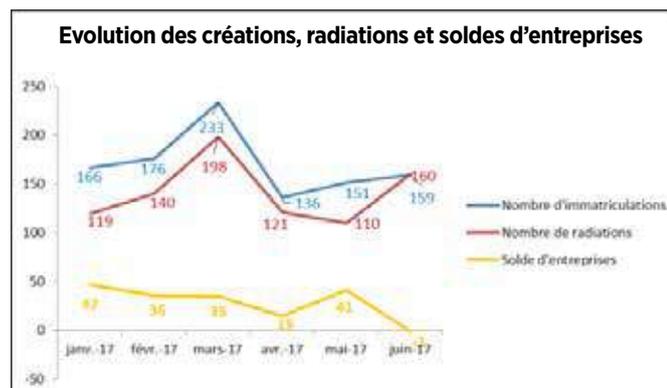
Près de 9 créateurs sur 10 se sont constitués en entreprise individuelle (+4% comparé au 1^{er} semestre 2016).

1 entreprise créée sur 2 exerce dans le bâtiment. Les secteurs de l'alimentation et du bâtiment (fabrication de plats, réhabilitation de bâtiments, travaux de miroiterie, installation d'antennes, climatisation et chaufferie, construction de bâtiments principalement), ont enregistré une hausse du nombre de créations d'entreprises (+14% et +5%), alors que ceux de la production et des services ont connu une très légère baisse (-2% et -1%).

9 créateurs sur 10 se sont implantés en province Sud et 79% sur le Grand Nouméa. Le nombre de créateurs progresse dans le Sud (dans l'agglomération : à Païta, au Mont-Dore et à Dumbéa) et les îles Loyauté, mais diminue en province Nord (sauf la zone VKPP qui voit leur nombre progresser, dans les communes de Poya, Voh et dans une moindre mesure Koné).

Les femmes qui représentent un quart des créateurs d'entreprises, voient leur part diminuer.

Dans l'artisanat, on observe plus de créations que de radiations. Les créations repartent à la hausse (+3% par rapport au 1^{er} semestre 2016), et les radiations sont en baisse (-5%). Ces mouvements d'entreprises permettent au solde de demeurer excédentaire sur le 1^{er} semestre 2017, avec 173 entreprises artisanales de plus.



Bienvenue à toutes ces nouvelles entreprises !



Retrouvez l'analyse détaillée des créations et du renouvellement d'entreprises dans l'artisanat calédonien au 1^{er} semestre 2017 produite par l'Observatoire de l'artisanat, en téléchargement sur notre site internet : www.cma.nc

nouvelle
version !

www.cafat.nc

#plusmoderne #pluspratique



CONCERT

CHEFS D'ENTREPRISE

Simplifiez-vous la vie : consultez toutes les informations utiles
et effectuez vos démarches en ligne !


CAFAT
Votre vie, c'est notre quotidien

Participez à la **Foire du Pacifique** à coût réduit

La traditionnelle Foire du Pacifique fait son retour du jeudi 5 au dimanche 8 octobre **au parking de la Moselle à Nouméa. Avec plus de 25 000 visiteurs attendus sur les 4 jours**, c'est l'occasion pour vous artisans d'art, de l'alimentation, du textile, de l'esthétique, de la coiffure, de la décoration... de venir présenter vos produits au grand public. Les exposants disposeront du choix entre plusieurs univers thématiques : maison-Déco, mode et beauté, bien-être, 100% NC etc..., ainsi que d'un « village des artisans ».

Si vous souhaitez participer la CMA-NC vous propose un coup de pouce financier. L'aide financière s'entend pour un seul stand par artisan et correspond à 40% de remise quel que soit l'univers choisi :

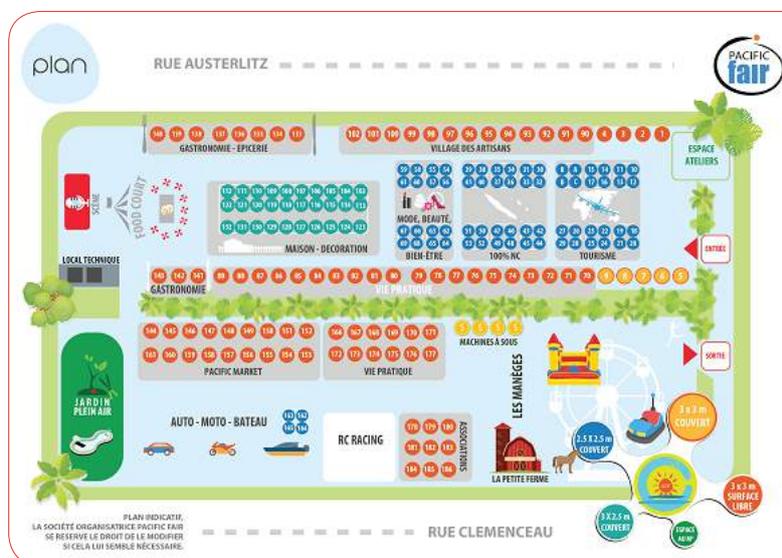
- ⊙ Dans l'une des zones suivantes : 100% NC, MODE, BEAUTE, BIEN-ETRE, MAISON, JARDIN...Stand de 6m2 pré-équipés de panneaux bois pour affiches et/ou banderoles. Le stand remisé à 40% pour les artisans sera proposé à 52 500 F (au lieu de 87 500 F)
- ⊙ Dans la zone VILLAGE DES ARTISANS, espace extérieur de 9m2 où l'artisan installe son propre tivolì. Le stand remisé à 40% pour les artisans sera proposé à 29 400 F (au lieu de 49 000 F)

Le paiement du stand devra s'effectuer par chèque, remise déduite à régler directement auprès des organisateurs de la Foire du pacifique, avec le dossier lu attentivement et complété, et sur présentation de votre certificat du Répertoire des métiers (téléchargeable en page d'accueil du site internet www.cma.nc en entrant les 6 chiffres de votre numéro RM), ou de votre attestation CMA-NC pour les artisans assimilés (à demander auprès de laure.legall@cma.nc).

L'inscription ouvre droit à la possibilité de faire des démonstrations dans un espace dédié. Précisez à l'organisateur que vous souhaitez faire des démonstrations de votre savoir-faire lors de votre inscription.

Chaque stand aidé financièrement bénéficiera via la CMA-NC d'une signalétique spécifique à maintenir sur le stand durant toute la durée de la Foire.

L'installation s'effectuera à partir du mercredi 4 octobre, et la désinstallation ne devra pas se faire avant le dimanche 8 octobre 17h00.



+ d'infos :

- Pacific Fair : Bruno AURELIO au 28 10 26 et 95 98 79 et cp2@pfair.nc
- CMA-NC : Estelle DELAMARE au 76 87 41 et estelle.delamare@cma.nc ou Laure LE GALL au 28 02 63 et laure.legall@cma.nc

La branche « Industries » modernise sa convention collective

Dans le cadre de l'agenda social partagé entre le Conseil du Dialogue Social et le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie concernant la modernisation des conventions collectives, la branche « Industries » a manifesté son intérêt pour la modernisation de sa convention collective.

Suite aux travaux de préparation à la négociation qui se sont déroulés depuis le mois de janvier 2017, l'accord-cadre a été signé par les organisations syndicales des employeurs et des salariés reconnues représentatives.

Cet accord-cadre détermine les principaux éléments du diagnostic

partagé de la branche, l'organisation des négociations et les principales thématiques qui y seront abordées :

- ⊙ Emploi, métiers et déroulement de carrière
- ⊙ Rémunération et primes
- ⊙ Temps, durée et rythmes de travail

Les 18 mois de négociations prévus ont commencé le 18 juillet 2017.

+ d'infos :

- la DTE au 27 55 72 à Nouméa
- ou au 47 77 58 pour l'antenne de Koné.

« Notre tradition... »



...vous servir »

AFFINER L'EMPLOYABILITE DE NOTRE RESSOURCE

Depuis 2014, la formation ne fait plus partie du champ d'intervention de Cap Emploi ainsi que les problématiques liées aux phénomènes de l'illettrisme.

La performance de l'activité de placement qui est le cœur de métier de Cap Emploi se vérifie principalement par une bonne adéquation entre un profil de demandeur d'emploi et le profil de poste affiché par l'employeur commanditaire.

Nous observons encore aujourd'hui de trop grandes fluctuations entre la qualité de nos viviers de demandeurs d'emploi et le niveau d'exigence de leur employabilité décliné par l'entreprise.

Cap emploi extrait des données (2016/2017) qui informent sur des « blocs » de demandes d'emplois formulées par les cohortes de candidats et qui identifient précisément quels sont les domaines d'activités impactés par ces demandes.

La principale donnée nous renseigne sur l'incompatibilité de la formation du demandeur d'emploi avec le projet professionnel qu'il mentionne dans son souhait d'emploi recueilli par son conseiller référent.

Le secteur du BTP continue d'attirer la plupart des intérêts avec plus de 230 demandes soit 96 pour la « Maçonnerie » (41%) et 135 pour la « Conduite d'engins de terrassement et de carrières » (59%).

Les activités de « Service à la personne et à la collectivité » avec près de 294 postulants constituent encore une demande forte pour des publics recherchant souvent des revenus d'appoint et sans qualification même si tout de même les problématiques d'hygiène et sécurité sont très souvent avancées de nos jours.

Ces métiers tendent à se professionnaliser fortement notamment dans la « Sécurité et surveillance privées » (20%) comme dans « l'assistance auprès d'adultes » (30%).

L'emploi pour les « Nettoyages de locaux » ou autres techniciennes de surface restent très fort à près de 51% des candidats de ce secteur essentiellement des femmes à 92%.

On constate également, malgré le manque d'attractivité de ce domaine, un regain d'intérêt pour les métiers de l'agriculture (105 candidats) de la part des demandeurs d'emploi notamment pour les activités « d'espaces verts » (71%). De plus en plus de jeunes recherchent à être employés sur les exploitations en tant qu'ouvrier agricole polyvalent (30%).

Les secteurs de la « Maintenance » et de « l'Hotellerie, restauration... » constituent par ailleurs des souhaits croissants d'emploi de la part des candidats en activité de recherche.

La démarche aujourd'hui consiste à s'approcher des services de la formation professionnelle et de l'insertion de la province NORD afin d'affiner la mise en œuvre de leur programmation institutionnelle de formation professionnelle grâce à des données plus objectives que Cap emploi est actuellement en mesure de leur fournir. Nous parlons ici de mettre en corrélation nos cohortes de demandes d'emplois (Blocs/Tendances) par filières avec la politique publique en vigueur.



Pour tout renseignement :

CAP Emploi

BP 47 – 98860 KONE

Tél : 42.54.13

Courriel : recrutement@cap-emploi.nc

Nouveaux horaires à l'antenne CMA-NC de Panda

Depuis le mois de juillet, l'antenne CMA-NC de Panda est désormais ouverte le lundi et vendredi de 07h30 à 12h00 et le mardi, mercredi, et jeudi de 07h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30. Artisans de Dumbéa et Païta pour répondre à vos besoins croissants, l'antenne est désormais ouverte deux jours entiers dans la semaine pour vous proposer une offre de service complète :

- Service global de formalités
- Stage préparatoire à l'installation

- Appui à la création et la transmission d'entreprise
- Conseils personnalisés et confidentiels
- Accompagnement au développement de l'entreprise
- Réunions d'information
- Formation professionnelle
- Relais pour l'apprentissage

d'Infos

Tél. 24 32 62 et panda@cma.nc



Téléprocédures obligatoires pour les sociétés dont le chiffre d'affaires excède 10 millions de francs

Depuis le 1^{er} juillet 2017, des téléprocédures fiscales sont devenues obligatoires pour toutes les sociétés dont le chiffre d'affaire est supérieur à 10 millions au titre de leur dernier exercice clos.

Ainsi, pour les obligations fiscales suivantes, les sociétés concernées sont tenues de s'acquitter des procédures de déclaration et du paiement en ligne sur le site www.impots.nc :

l'impôt sur les sociétés (IS) ; la TSS ; la TGC ; la contribution sociale additionnelle à l'impôt sur les sociétés (CSA) ; la contribution additionnelle à l'impôt sur les sociétés au titre des revenus distribués (CAIS) ; l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières (IRVM) ;

la déclaration nominative des honoraires (DNH) ; la déclaration nominative des salaires (DNS) ; le procès-verbal d'assemblée générale.

Pour rappel cette obligation provient de la loi du pays n° 2015-8 adoptée le 31 décembre 2015. Celle-ci étendait le champ des télé-services en instituant une obligation de télédéclaration et de télé-règlement pour les sociétés ayant réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions de francs depuis le 1^{er} juillet 2016.

Le non-respect de ces obligations entraînera une majoration de 1% du montant des droits.

Attention aux radiations : actualisez vos données auprès des CFE

En 2016, plus de 500 entreprises ont été radiées d'office pour cause d'absence de coordonnées valides (téléphone, adresse de correspondance postale, mail).

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

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



d'Infos

Auprès des centres de formalités de la CMA-NC

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

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

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

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

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

CFE antenne de Koumac
BP 127 - 98850
Tél. 47 68 56
Fax 47 63 64
koumac@cma.nc

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

PROFESSIONNELS

OPTIMISER SA TRÉSORERIE

avec le Compte Excédent
Professionnels



Avec le Compte Excédent Professionnels, la **BNC** vous propose de rémunérer en toute sécurité vos excédents de trésorerie, disponibles à tous moments.



BANQUE DE NOUVELLE CALÉDONIE S.A. au capital social de 12.097.944.000 F. CFP - RCS Nouméa 74B047688 - Ridet 047 688 001 - Siège social : 10 avenue Foch - BP L3 98849 Nouméa Cedex Nouvelle Calédonie. - Tél : (687) 25 74 00 - Fax : (687) 27 41 47 - Courriel : contact@bnc.nc - Août 2017



L'As de Trèfle
ENTREPRISES



Papeterie



Bureautique



Multimédia



Impression



Informatique

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



NOS SOLUTIONS
D'AFFICHAGE

Formations CMA



• GESTION D'ENTREPRISE

● J'APPRENS À GÉRER MON ENTREPRISE - NIVEAU 1

À Koumac : 13 au 14 septembre

À Nouméa : 03 et 04 octobre

À Koné : 16 au 17 octobre

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.

● PERFECTIONNEMENT EN GESTION - NIVEAU 2

À Nouméa : 16 au 17 octobre

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 Koné : 23 octobre

À La Foa : 25 octobre

À Nouméa : 27 octobre

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.

● CALCUL DE PRIX

À Nouméa : 02 au 03 novembre

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.

● T.G.C

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

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

1/2 journée soit 04 heures – tarif : gratuit

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

• DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

● APPELS D'OFFRES

À Lifou : 25 au 26 septembre

À Koumac : 12 au 13 octobre

2 jours soit 14 heures – tarif : 33 000 Cfp

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

• RESSOURCES HUMAINES

● RÉALISER UNE FICHE DE PAYE

À Nouméa : 05 au 06 octobre

À Nouméa : 06 au 07 novembre

2 jours soit 16 heures – tarif : 24 000 Cfp

Pour apprendre à réaliser une fiche de paie.

● AIDE À L'EMBAUCHE

À Nouméa : 29 septembre

À Nouméa : 18 octobre

1 jour soit 08 heures – tarif : financement Province Sud

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

• FORMATIONS TECHNIQUES

● CHAUFFE EAU SOLAIRE

À Nouméa : 02 au 03 octobre

2 jours soit 16 heures – tarif : 33 000 Cfp

Pour acquérir les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à l'installation d'un chauffe-eau solaire individuel. Pour estimer la faisabilité du projet en fonction de l'implantation du lieu. Pour réaliser l'installation dans les règles de l'art et en sécurité.

● INITIATION SOUDURE SAAE

À Koné : 16 au 17 octobre

2 jours soit 20 heures – tarif : 49 000 Cfp

Réaliser des assemblages de plats et de profilés de fines épaisseurs grâce au procédé de soudage à l'arc avec électrode enrobée sur des éprouvettes assemblées en angle et bout à bout en toute position. Avoir un premier niveau de qualité couramment accepté dans les activités de la métallerie-serrurerie.

● **PRESENTATION DES ENERGIES RENOUVELABLES ET OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT EN NOUVELLE-CALÉDONIE - MODULE 0 (PRÉPARATOIRE AU STAGE CALPV)**

À Nouméa : 05 octobre

À Nouméa : 07 novembre

1 jour soit 7 heures – tarif : 15 000 Cfp

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

● **CALPV TECHNICIEN DE POSE PANNEAU PHOTOVOLTAÏQUE RÉSIDENTIEL MODULE I**

À Nouméa : 12 au 13 septembre

À Nouméa : 10 au 11 octobre

2 jours soit 16 heures - tarif : 44 000 Cfp

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

● **FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES**

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

À Nouméa : 13 au 14 septembre

À Koné : 18 au 19 octobre

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.

● **HYGIÈNE ET SALUBRITÉ (TATOEURS, MAQUILLAGE PERMANENT, PERCEURS)**

À Nouméa : 02 au 04 octobre

3 jours soit 21 heures – tarif : 55 000 Cfp

Pour appliquer la réglementation en vigueur. Pour aménager le local selon la technique utilisée. Pour pratiquer des actes en toute sécurité dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité selon la technique utilisée.

● **STAGE D'ACTUALISATION HYGIÈNE ET SALUBRITÉ (TATOEURS, MAQUILLAGE PERMANENT, PERCEURS)**

À Nouméa : 09 octobre

1/2 journée soit 4 heures – tarif : 9 500 Cfp

Stage annuel d'actualisation pour être aux normes suite à la nouvelle réglementation pour sur la pratique du tatouage, du perçage corporel et du maquillage permanent.

● **HABILITATION ÉLECTRIQUE NON ÉLECTRICIEN**

À Nouméa : 11 septembre

À Koné : 26 septembre

À Nouméa : 23 octobre

1 jour soit 7 heures – tarif : 14 000 Cfp

● **HABILITATION ÉLECTRIQUE ÉLECTRICIEN**

À Nouméa : 14 au 15 septembre

À Koné : 18 au 19 septembre

À Nouméa : 24 au 25 octobre

2 jours soit 14 heures – tarif : 24 000 Cfp

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

● **STAGE D'ACTUALISATION HABILITATION ELECTRIQUE**

À Nouméa : 07 septembre

À Koné : 25 septembre

À Koné : 31 octobre

1 jour soit 7 heures – tarif : 14 000 Cfp

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

● **REGLES D'HYGIENE POUR LA RESTAURATION RAPIDE**

À Koné : 25 au 26 septembre

2 jours soit 8 heures – tarif : 21 000 Cfp

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

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 Émilie This, Antenne CMA Koné : 47 30 14

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

Rendez-vous sur www.cma.nc

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



**EMC COLLECTE ET RACHÈTE VOS
MÉTAUX FERREUX ET NON FERREUX**



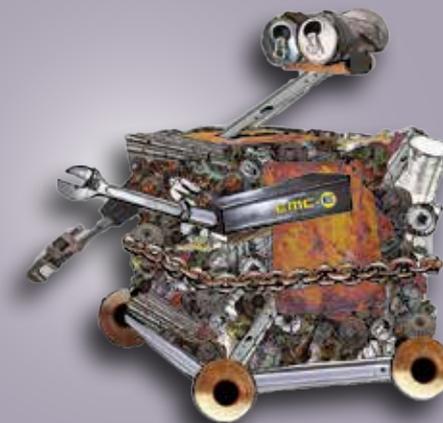
Cuivre



Aluminium



Laiton



260 260

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

Formations CMA

Perfectionnement en gestion - Niveau 2

OBJECTIF GÉNÉRAL :

- Lire son compte de résultat et son bilan
- Comprendre et évaluer la situation financière de son entreprise

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES :

- Finaliser l'élaboration des documents comptables
- Comprendre et interpréter son compte de résultat et son bilan
- Etablir un prévisionnel de trésorerie
- Prendre des décisions en s'appuyant sur sa comptabilité

CONTENU DE LA FORMATION :

1) PARTIE THÉORIQUE

Rappels de gestion

- > Comprendre l'utilité du compte de résultat et des différents comptes de charges
- > Comprendre la notion de rentabilité
- > Prendre en compte l'incidence de la TGC

Analyse du compte de résultat et notion de gestion prévisionnelle

- > Lire son compte de résultat et connaître les seuils intermédiaires de gestion
- > Utiliser le compte de résultat en analyse et en prévisionnel
- > Transformer le compte de résultat en outil de trésorerie

Lecture et analyse du bilan

- > Trouver les informations utiles dans son bilan et les interpréter
- > Calculer le fonds de roulement
- > Prendre des décisions importantes en connaissance de cause

2) PARTIE PRATIQUE

Réalisation de cas concrets

- > Lecture du compte de résultat et du bilan
- > Constat du stock en fin d'exercice
- > Elaboration d'un plan de trésorerie

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Enseignement sous forme de cours avec l'utilisation d'un support pédagogique et des travaux dirigés à partir de cas pratiques. Un livret de formation relatif à ladite formation sera remis à chaque participant.

VALIDATION

- Attestation de formation

Public : artisans, salariés, conjoint de chef d'entreprise, tout public

Prérequis : Toute personne ayant suivi la formation Gestion niveau 1

Lieu de formation : Centre de formation de l'artisanat, Nouville

Durée : 16 heures

Prochaines formations :

Nouméa du 16 au 17 octobre

Koné du 22 au 23 novembre



Renseignements

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

NOUVEAU CHEVROLET TRAX

1.4L TURBO 138CV / RADAR DE RECUL / DISTRIBUTION CHAÎNE
BOÎTE 6 VITESSES / 10 AIRBAGS / BARRES DE TOIT / JANTES ALU 16"



SEULEMENT **2 695 000** FTTC
CLÉS EN MAIN



MENARD - 41 44 71
AUTOMOBILES-claogroup.com

CHEVROLET



Apprentissage

Entre Nouméa et La Ciotat, le courant passe pour Rémy

Rémy Kinu, diplômé d'un Brevet Professionnel Installations et équipements électriques, vient de partir en métropole, dans la région de Marseille, pour poursuivre sa formation en BTS électrotechnique. Un départ en douceur, préparé en amont avec le Centre de formation de l'artisanat et la CMA-NC. Le Mag' des artisans a recueilli ses impressions avant le grand départ.

Son brevet professionnel Installations et équipements électriques en poche, Rémy Kinu vient de décoller pour le sud de la France où il poursuit sa formation en alternance en BTS électrotechnique. Le jeune homme, originaire de Lifou par son père et de Maré par sa mère, vient d'intégrer avec deux de ses camarades de promotion, le Centre de Formation de la Bourse du Travail (CFBT) de La Ciotat.

Lauréat des Trophées de l'apprentissage

Un établissement qu'il a eu l'occasion de visiter lors d'un stage en mai dernier, en récompense des Trophées de l'apprentissage dont il a été lauréat. « J'ai reçu ce trophée le 15 décembre dernier, jour de mon anniversaire, un beau cadeau ! », se rappelle Rémy.

« Grâce au CFA et à la CMA, j'ai bénéficié de ce voyage en métropole. Tout était parfaitement organisé par Joëlle Jaubert, ancienne responsable du Pôle Accompagnement au CFA et l'un de mes formateurs, Eric Bertin. »

A Paris, Rémy est accueilli à la sortie de l'avion par la Maison de La Nouvelle-Calédonie, puis sur le quai de la gare de La Ciotat par un formateur du CFBT. « J'ai assisté durant une semaine à différents cours avec les 1^{ères} années de BTS. Je me suis rendu compte que le niveau était nettement plus élevé, notamment dans les matières scientifiques. La semaine suivante, j'ai suivi une équipe de techniciens d'Enedis, une filiale d'EDF à Marseille. C'était court mais très intéressant ! Jusque-là, avec mon CAP et BP, j'étais ouvrier technicien sur un chantier. J'ai réalisé qu'en tant que futur agent de maîtrise, on se situe en amont du travail sur le terrain, plus au niveau des études. Ces expériences n'ont fait que me conforter dans mon choix ! »

De la pêche à l'électricité

Pourtant l'électricité n'était pas le premier choix de Rémy. « J'ai fait ma seconde au lycée Jules Garnier puis une 1^{ère} STI génie mécanique, que j'ai arrêtée en cours d'année car j'avais un projet de pêche professionnelle. J'y avais été formé par un tonton puis à l'école des métiers de la mer. Je suis parti à Lifou pour démarrer mon activité avec le bateau de mon grand-père, mais le moteur est tombé en panne, et je n'avais pas les moyens de le remplacer. J'ai demandé des subventions mais le temps qu'elles arrivent, j'ai dû faire des petits boulots... J'ai travaillé avec ma famille sur des petits chantiers de maçonnerie comme manœuvre puis j'ai été amené à tirer des câbles pour l'électricité. Ça m'a plu, alors je me suis tourné vers l'EPEFIP qui m'a orienté vers l'apprentissage, j'ai passé des tests pour entrer en CAP Préparation et réalisation d'ouvrages électriques en alternance au CFA, j'avais 21 ans. »
« La première année de CAP, je travaillais avec un électricien patenté à Lifou. L'EPEFIP me payait les billets pour que je puisse assister une



semaine par mois à mes cours au CFA à Nouméa. Je serai toujours reconnaissant vis-à-vis de la province des Iles pour l'aide qu'elle m'a apporté... La 2^{ème} année, je suis venu sur Nouméa pour travailler dans une société qui faisait de la motorisation de portail. Je suis resté dans cette entreprise la 1^{ère} année de mon BP. La 2^{ème} année, je suis entré chez Batitech auprès de M. Muet, mon maître d'apprentissage ». (Voir son témoignage page suivante) .

Métropole 2^{ème} round

« Dès la 1^{ère} année de BP, j'ai su que j'avais envie de continuer mes études en BTS ». Une décision qui implique de quitter le Territoire... Mais le Calédonien a déjà vécu cette expérience plus jeune. Entre 2005 et 2008, Rémy s'installe avec sa famille entre Istres et Saint-Nazaire, son père ayant intégré le programme Cadres Avenir. « Ce ne sera pas une totale découverte, mais j'appréhende quand même de me retrouver tout seul, sans ma famille. En même temps, je suis tellement motivé que depuis que je suis revenu de stage, je compte les jours, j'ai hâte de partir ! »

Patrick MUET, maître d'apprentissage

Patrick Muet est gérant de deux entreprises : **Batitech**, créée en 2004 et spécialisée dans le domaine de la sécurité électronique (détection incendie, vidéosurveillance, alarme intrusion), et de **Tropitech**, créée en 2009 et spécialisée dans le domaine des énergies renouvelables photovoltaïque et éolien.

M. Muet est aussi élu de la Chambre de métiers et de l'artisanat où il siège à la commission de la formation professionnelle.

Depuis quatre ans, l'entrepreneur est devenu Maître d'apprentissage. « J'ai fait le choix de former des apprentis pour deux raisons, la première, c'est que je préfère modeler les jeunes à ma façon de travailler et essayer de leur donner de bonnes bases dès le départ. La seconde, c'est que si cela peut aider un jeune et que j'ai de la place, je le prends ! ». Sur les quatre apprentis formés, Patrick Muet en a déjà embauché deux. « Lorsque j'ai recruté Rémy Kinu, en tant qu'apprenti (voir page ci-contre), j'avais un besoin de personnel pour étoffer mes équipes sur la grande terre comme sur les îles loyautés. Rémy est vif d'esprit, il a fait preuve



d'une grande capacité d'adaptation et de réflexion. Il a les qualités et les compétences pour aller loin. Il a raison de poursuivre ses études en métropole. De nos jours, un Bac pro, c'est la base dans nos métiers (ndlr : l'électricité), avoir un BTS ou plus, c'est mieux. Il est vrai que pour certains jeunes, c'est compliqué de partir. D'abord personnellement, mais aussi financièrement pour les familles. C'est un gros challenge, mais je pense que cela vaut vraiment le coup de le faire. Et pour leur avenir, c'est un vrai plus ! »

SKYACTIV TECHNOLOGY

PRENEZ DE LA HAUTEUR

Mazda CX3

Mazda 3

Mazda CX5

Mazda MX-5 RF

Mazda 6

PARKINGS HICKSON

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

yellow box
Photos non contractuelles.

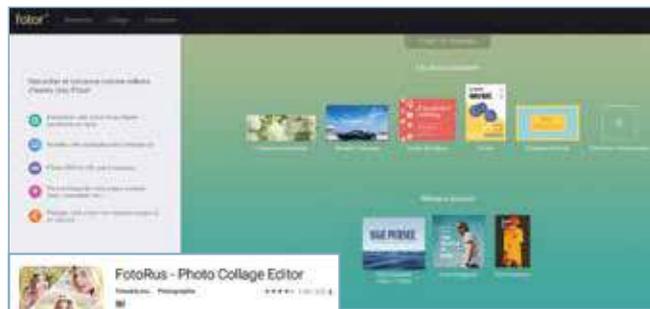
Internet : voir et être vu

Des artisans sur Internet

Dans son atelier-boutique, chez elle, à Bourail, Laurie crée des bijoux en or et argent rhodié avec des perles de Tahiti, des keishis et de la nacre. Des bagues, des boucles d'oreilles, des colliers, des bracelets pour hommes, femmes et enfants, mais aussi des accessoires de téléphone, des stylos et des créations sur-mesure. Vous pouvez retrouver sur sa page Facebook « Mahina Perles » des photos de ses nouveautés.



Info futée



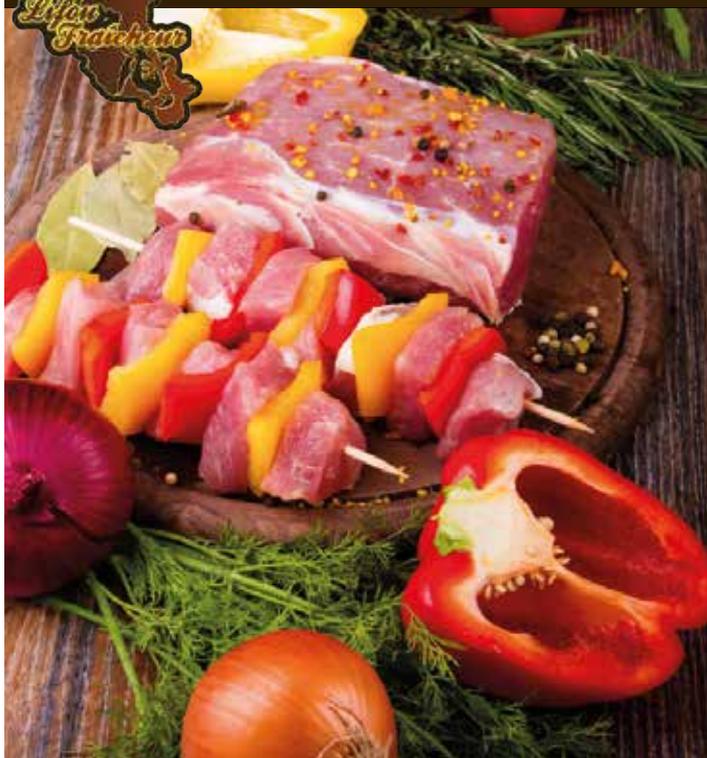
Plusieurs applications de montages photos en ligne existent pour créer et mettre en valeur du contenu visuel, notamment sur les réseaux sociaux. Relativement simples à utiliser, les sites comme **www.fotor.com**, **www.pixiz.com**, **www.canva.com** ou l'application pour smartphone **FotoRus** (à télécharger) permettent de concevoir des pages de couverture, des illustrations pour des publications ou encore des cartes de vœux, adaptées aux formats Facebook.

Site utile

Le site **www.facebook.com/business** présente la gamme d'applications et de services Facebook conçue spécifiquement pour les entreprises. Les différentes rubriques vous guident pas à pas pour créer votre page professionnelle et vous aider à concevoir, paramétrer et diffuser des publicités, selon une audience, un objectif, un budget, un format (vidéo, photo, carrousel, diaporama...) et en mesurer les résultats. Indispensable pour tous ceux qui souhaitent se lancer sur le réseau social ou optimiser la visibilité de leur activité.



Boucherie - Charcuterie
Fruits et Légumes



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

FABRICATION
LOCALE DEPUIS
25 ANS

RÉNOVER SIMPLEMENT
AVEC LES PANNEAUX ST

ISOTECHNIC

Conception - Isolation - Protection

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

ÉTANCHÉITÉ
ET RÉNOVATION

ISOLATION
THERMIQUE
ET PHONIQUE

DÉDUCTIBLE
D'IMPÔTS

Tél. : 25 30 31
Email : isotechnic@isotechnic.nc
www.isotechnic.nc

Je produis
Calédonien

SOLUTIONS POUR
TPE/PME

INFOGÉRANCE

SOLUTIONS
APPLICATION MÉTIER

FACTURATION
EN CAISSE



LinéoSoft
Juste ce qu'il vous faut

Compatible TGC



Simple, intuitive et adaptée à votre activité,
cette solution de caisse et de gestion de magasin
dispose de nombreuses fonctionnalités



Panier de sélection



Animation commerciale



Carte cadeaux

24 20 40 - informatique@officeplus.nc

OFFICE
PLUS
INFORMATIQUE
www.officeplus.nc

Vos rendez-vous CMA



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

• Parcours InfoTic

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

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

Durée des sessions : 1h30

• Parcours Pr@Tic

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

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

• Parcours Cre@Tic



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



SESSIONS	ANTENNES CMA-NC	SEPTEMBRE	OCTOBRE	HORAIRES
InfoTIC				
Utiliser les outils efficaces pour mon entreprise	NOUMÉA		2 octobre	16h-17h30
Découvrir les logiciels Eurêka	NOUMÉA	18 septembre	16 octobre	16h-17h30
	DUMBÉA		10 octobre	
	POINDIMIÉ	27 septembre		
Valoriser mon entreprise sur Internet	DUMBÉA		17 octobre	16h-17h30
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	NOUMÉA	11 septembre		16h-17h30
	DUMBÉA		24 octobre	
	PANDA	28 septembre		
Recourir à la signature électronique	KONÉ		5 octobre	16h-17h30
Pr@TIC		sessions planifiées en fonction de la demande		
Atelier Cré@TIC Facebook : créer sa page d'entreprise et communiquer avec succès sur FB (2 matinées)				
	NOUMÉA		24 et 31 oct	8h-11h30
KONÉ et KOUMAC : pour toutes les sessions planification en fonction de la demande				

À noter

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



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

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

Nos permanences et visites d'entreprises



		NOS PERMANENCES			NOS VISITES				
		Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes			Un agent CMA se déplace dans votre entreprise l'après-midi. Prenez rendez-vous pour une des dates suivantes				
	Communes	Dates		Lieux	Dates	Contact CMA	Antenne	Tél.	
PROVINCE SUD	Boulouparis	7 septembre 5 octobre 2 novembre	sur RDV	Maririe	7 septembre 5 octobre 2 novembre	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86	
	Bourail	13, 14 et 28 septembre 11, 12 et 26 octobre	toute la journée	Antenne province Sud	13, 14 et 28 septembre 11, 12 et 26 octobre				
	Thio	19 septembre	sur RDV	Mairie	19 septembre				
	Dumbéa, Païta		sur RDV	Antenne Pôle artisanal Panda	tous les mardis et mercredis	Marine CALANDRA	Nouméa	28 23 37	
							Dumbéa	24 32 62	
PROVINCE NORD	Canala		sur RDV		Pépinière d'entreprises	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86	
	Hienghène	6 oct - 3 nov	9h - 11h30	Mairie	6 octobre - 3 novembre	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82	
	Houailou	26 sept - 31 oct	9h - 11h30	Mairie	26 septembre - 31 octobre				
	Kouaoua	14 novembre	9h - 11h30	Mairie	14 novembre				
PROVINCE ÎLES	Lifou	20 et 21 septembre 25 et 26 octobre	9h - 11h30	Case de l'entreprise	20 et 21 septembre 25 et 26 octobre	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37	
	Maré		toute la journée	Antenne Province des Iles	7 septembre				
	Ouvéa		toute la journée	Antenne Province des Iles	5 octobre				

Agenda **PACK PRO BÂTIMENT**

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

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

Inscrivez-vous au PACK PRO BATIMENT !

SESSIONS GRATUITES	NOUMÉA 8h - 9h30	PANDA 8h - 9h30	BOURAIL	POINDIMIÉ 8h - 11h	KONÉ 14h - 18h30
Assurer mon développement	6 septembre 8 novembre	12 septembre	14 septembre de 8h à 9h30	20 novembre	14 septembre 9 novembre
Décrocher des marchés	13 septembre 15 novembre	19 septembre	14 septembre de 10h à 11h30	20 novembre	14 septembre 9 novembre
Réaliser le bon devis	20 septembre	10 octobre	28 septembre de 8h à 9h30	24 novembre	14 septembre 9 novembre
Optimiser mon intervention sur un chantier	27 septembre	17 octobre	28 septembre de 10h à 11h30	24 novembre	14 septembre 9 novembre

SMG ▶ SALAIRE MINIMUM GARANTI ▶ 915,42 F PAR HEURE - 155 696 F PAR MOIS (BASE 169H)

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

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

Les fêtes légales

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

Le dispositif simplifié d'emploi : un nouveau procédé pour embaucher et déclarer vos salariés

En mars dernier, le Congrès de la Nouvelle-Calédonie a adopté le dispositif simplifié d'emploi (DSE), un nouveau dispositif s'inspirant du chèque emploi service et dont la vocation est d'offrir une solution plus souple aux employeurs pour les recrutements de courte durée.

A QUI S'ADRESSE LE DSE ?

Tous les employeurs peuvent recourir à ce dispositif quels que soient la taille de l'entreprise, son statut, le secteur d'activité ou le métier exercé, à l'exception néanmoins des salariés exerçant des fonctions de cadre ou dont la rémunération est supérieure au plafond de la tranche A retenue pour le calcul de la retraite. Il n'est pas nécessaire pour cela de déjà disposer d'un compte cotisant employeur à la CAFAT.

DANS QUELS CAS L'EMPLOYEUR PEUT-IL RECOURIR AU DSE ?

En tant qu'employeur, le DSE vous permet d'embaucher et de déclarer un salarié recruté pour une situation ponctuelle ou imprévue. Ce peut être le cas pour un accroissement temporaire de votre activité, le remplacement d'un salarié absent, un besoin en manutention, un besoin ponctuel sur un chantier particulier... Le DSE n'est pas un nouveau contrat, c'est bien une procédure qui permet un allègement des formalités **dès lors que la durée de l'emploi n'excède pas, sur une période d'une année civile, 3 mois (consécutifs ou non) ou 507 heures (consécutives ou non).**

QUELLES SIMPLIFICATIONS POUR LES DÉMARCHES DES EMPLOYEURS ?

Ce dispositif est entièrement dématérialisé et géré par la CAFAT. Pour adhérer au DES, vous devez remplir une demande d'adhésion téléchargeable sur le site de la CAFAT : www.cafat.nc.

Une fois l'adhésion effectuée, vous n'aurez qu'à déclarer en ligne l'embauche du salarié avant sa prise de fonction et devrez renseigner et valider en ligne les informations du volet social au plus tard le dernier jour du mois suivant celui au cours duquel le salarié a travaillé.

L'avantage du DES réside dans la facilitation des formalités car il dispense de :

- L'établissement d'un contrat de travail et la délivrance du certificat de travail
- L'établissement d'une fiche de paie : le volet social délivré par l'employeur au salarié faisant office de fiche de paie
- La déclaration trimestrielle des salaires, ainsi que le calcul des cotisations sociales CAFAT et CRE qui est effectué directement par la CAFAT. L'employeur opte néanmoins obligatoirement pour le prélèvement automatique des cotisations sociales.

Attention ce dispositif n'exonère pas l'employeur du droit du travail !

Bien que ce dispositif vous offre certaines simplifications dans les démarches administratives liées à l'embauche du salarié, le droit du travail s'applique pour l'ensemble des relations qui vous unit avec votre employé. À titre d'exemple :

- La rémunération : le salaire brut doit être au moins égal au salaire de l'accord professionnel applicable +10%, correspondant à l'indemnité compensatoire de congés payés et +15% correspondant à la prime de précarité ;

DISPOSITIF SIMPLIFIÉ D'EMPLOI

Mini guide pratique

CAFAT
Votre vie, c'est notre quotidien

Qu'est-ce que le Dispositif Simplifié d'Emploi ?
Comment l'utiliser ?
Les avantages

Embauchez et déclarez vos salariés en ligne

Nouveau !
sur www.cafat.nc

- L'EVRP : Dès l'embauche de votre 1^{er} salarié, vous êtes tenu de procéder à l'évaluation des risques professionnels afin de prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale des travailleurs.
- La mise en place des outils de gestion tels que le dossier individuel du salarié ou le registre unique du personnel par exemple.

+ d'infos :

- Pour plus d'informations sur le fonctionnement du DSE vous pouvez joindre la branche recouvrement de la **CAFAT au numéro vert suivant : 05 00 44.**
- Pour plus d'informations sur les démarches à effectuer, consulter le guide pratique de la CAFAT sur le site **www.cafat.nc**
- Pour plus d'informations sur le droit du travail vous pouvez joindre un conseiller de la **direction du travail et de l'emploi au 27.55.72**, ou vous rendre sur le site internet **www.dtenc.gouv.nc**.

Échéances fiscales et sociales

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

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔTS SUR LE REVENU, TSS ET TGC)	JE SUIS EN SOCIÉTÉ, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔTS SUR LES SOCIÉTÉS, TSS ET TGC)
<p>Mes déclarations : Je ne suis pas redevable de la TGC : Aucune déclaration pour les mois de septembre et octobre</p> <p>Je suis redevable de la TGC : 31/10 : déclaration de TGC du 3^{ème} trimestre correspondant aux mois de juillet, août, septembre</p> <p>NB : depuis le 1^{er} juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour les déclarations de TSS et TGC dès 10 millions de Chiffre d'Affaires</p> <p>Mes règlements : IRPP : 30/09 et 31/10 si je suis mensualisé IRPP : 31/10 pour le paiement du solde (si je ne suis pas mensualisé)</p> <p>TSS : 31/10 versement de la TSS collectée au 3^{ème} trimestre 2017 (régime fiscal du réel simplifié et réel)</p> <p>Je suis redevable de la TGC* : TGC : 30/09 versement de la TGC collectée au mois d'août (CA supérieur à 200 000 000 CFP) TGC : 31/10 versement de la TGC collectée au 3^{ème} trimestre (juillet, août, septembre) (CA inférieur à 200 000 000 CFP) TGC : 31/10 versement de la TGC collectée au mois de septembre (CA supérieur à 200 000 000 CFP)</p> <p>*NB : vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Économique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.</p>	<p>Mes déclarations : 30/09 : Déclaration de TSS (société clôturant au 28/02, 31/05, 31/08 et 30/11) ou 14/10 si déclaration par Internet 30/09 : Déclaration IS (société clôturant au 31/05) ou 14/10 si déclaration par Internet 30/09 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 28/02) 31/10 : Déclaration de TSS (société clôturant au 31/03, 30/06, 30/09 et 31/12) ou 14/11 si déclaration par Internet 31/10 : Déclaration IS (société clôturant au 30/06) ou 14/11 si déclaration par Internet 31/10 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/03)</p> <p>Je suis redevable de la TGC : 31/10 : Déclaration de TGC du 3^{ème} trimestre 2017 correspondant aux mois de juillet, août et septembre</p> <p>NB : Depuis le 1^{er} juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour les déclarations de TSS, TGC, IS et pour les dépôts de Procès-Verbaux dès 10 millions de Chiffres d'Affaires</p> <p>Mes règlements : TSS : 30/09 (société clôturant au 28/02, 31/05, 31/08 et 30/11) 31/10 (société clôturant au 31/03, 30/06, 31/09 et 31/12) IS : 30/09 (société clôturant au 31/10 : 2^{ème} acompte ; société clôturant au 28/02 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 31/05 : solde) 31/10 (société clôturant au 30/11 : 2^{ème} acompte ; société clôturant au 31/03 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 31/05 : solde)</p> <p>Je suis redevable de la TGC* : TGC : 30/09 versement de la TGC collectée au mois d'août (CA supérieur à 200 000 000 CFP) TGC : 31/10 versement de la TGC collectée au mois 3^{ème} trimestre (juillet, août, septembre) (CA inférieur à 200 000 000 CFP) TGC : 31/10 versement de la TGC collectée au mois de septembre (CA supérieur à 200 000 000 CFP)</p> <p>*NB : vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Économique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.</p>
JE COTISE POUR MA SANTÉ	JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES
<p>Mes déclarations : Aucune déclaration pour les mois de septembre et octobre.</p> <p>Mes règlements : Mutuelle du Commerce : 10/09 et 10/10, paiement des cotisations d'août et septembre Mutuelle des Patentés et Libéraux (MPL) : 20/09 et 20/10, paiement des cotisations d'octobre et novembre (si règlement mensuel) ou 20/09, paiement des cotisations du 4^{ème} trimestre (si règlement trimestriel) CAFAT (RUAMM et CCS) : 30/09, paiement de la cotisation du 4^{ème} trimestre</p>	<p>Mes déclarations : 15/10 : Déclaration annuelle HUMANIS (CRE/IRCAFEX) 31/10 : Déclaration trimestrielle CAFAT</p> <p>Mes règlements : Mutuelle du Commerce : 10/09 et 10/10, paiement des cotisations d'août et septembre Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/09 et 25/10, paiement des cotisations d'août et septembre (entreprise de plus de 9 salariés) ou 25/10, paiement de la cotisation trimestrielle (3^{ème} trimestre 2017) (entreprise de moins de 9 salariés) 15/10 : Paiement des cotisations Arrco et Agirc du 3^{ème} trimestre CAFAT : 31/10, paiement des cotisations du 3^{ème} trimestre</p>

Lexique :

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

TGC Mécanique

Vous exercez une activité dans le secteur de la mécanique avec un chiffre d'affaires supérieur à 7,5 millions Cfp sur votre main-d'œuvre ou supérieur à 25 millions Cfp sur la totalité main-d'œuvre + pièces détachées, vous êtes redevable de la Taxe Générale sur la Consommation (T.G.C) depuis le 1er avril 2017. Voici quelques informations sur l'application de cette nouvelle taxe dans votre activité.

LES TAUX DE LA MARCHÉ A BLANC APPLICABLES SELON LA NATURE DE L'ACTIVITE OU DU PRODUIT

- Pièces détachées provenant des casses **> Taux réduit (0,25%)**
- Main-d'œuvre - Consommables et fournitures (« divers ») - Forfait pour le traitement des déchets **> Taux spécifique (0,35%)**
- Pièces détachées importées **> Taux supérieur (1%)**

- **Les consommables** (huiles, graisses, fluides...) constituent un élément du prix du service et sont donc facturés au taux spécifique (0,35%).
- **Les pièces détachées** (plaquettes de freins, filtres, pneumatiques...) font l'objet d'une vente soumise au taux qui leur est propre (celui facturé par votre fournisseur, à savoir 0,25% pour les pièces détachées provenant des casses et 1% pour celles qui sont importées).
- **L'Eco-participation** s'applique sur certains produits (exemple : batterie) et est soumise à TGC. Le taux applicable est celui du produit sur lequel elle s'applique. (Pour une batterie importée dont le taux de TGC est de 1%, la TGC sur le montant de l'éco-participation est de 1%).
- **La rubrique « divers »** utilisée dans la facturation, comprend les petites fournitures et ne doit pas dépasser 2% du montant total de la facture, dans la limite maximale de 3000€ Cfp. Ces petites fournitures doivent être facturées au taux spécifique (0,35%).

COMMENT FACTURER ?

Il faut désormais faire figurer sur vos factures le montant de TGC à payer et, pour chaque taux, le total hors taxe et la taxe correspondante. La TSS reste applicable dans les mêmes conditions pendant toute la période de marché à blanc. Voici un exemple concret : *vous exercez une activité dans le secteur de la mécanique automobile et vous facturez une prestation de réparation automobile. L'activité de réparation automobile est taxée au taux spécifique sur la main-d'œuvre. Les pièces détachées importées sont taxées au taux supérieur et les pièces détachées provenant de casses au taux réduit. Enfin les consommables et fournitures sont à intégrer à la prestation de services (taux spécifique). Ci-dessous la facturation qui doit être établie du 1er avril 2017 au 30 juin 2018 :*

	Montant de la prestation	Base d'imposition	Taxe
Main d'œuvre	100 000		
Pièces détachées	80 000		
Pièces d'occasion	20 000		
Forfait traitement des déchets	1 000		
Divers (2%)	3 000		
Total HT	204 000		
T.S.S (5%)		104 000*	5 200
T.G.C (0.25%)		20 000	50
T.G.C (0.35%)		104 000*	364
T.G.C (1%)		80 000	800
Total Taxes			6 414
Total TTC	210 414		

*Main d'œuvre + Forfait traitement des déchets + Divers

COMMENT ET QUAND DECLARER VOTRE TGC ?

Les déclarations ainsi que le paiement de la taxe s'effectuent tous les trimestres et doivent parvenir à la Direction des Services Fiscaux **au plus tard le 30 du mois suivant la période concernée** (le 30 avril, le 31 juillet, le 31 octobre et le 31 janvier). Pour ceux qui s'acquittent de leur déclaration par voie électronique, c'est le 14 du mois suivant. Pour les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel > à 200 millions cfp, la déclaration doit être mensualisée.

Pour vos prestations de services (main-d'œuvre, consommables, fournitures, rubrique « Divers », forfait traitement des déchets), la déclaration porte sur toutes les opérations pour lesquelles vous avez encaissé le montant de la facture, des acomptes ou des avances, lors du trimestre précédent.

Pour vos livraisons de biens (pièces détachées neuves ou d'occasions), la déclaration porte sur toutes les opérations pour lesquelles vous avez émis une facture lors du trimestre précédent.

La loi prévoit une option pour les débits pour les prestations de services. Dans ce cas le mode de fonctionnement est le même que pour les livraisons de biens. **Dans votre cas, l'option est intéressante afin de simplifier votre suivi comptable.** Elle vous permet en effet de déclarer les prestations de services et les livraisons de biens au même moment (à la facturation).

+ d'infos :

- 🕒 Pour plus d'informations RDV sur le site **www.tgc.nc** et sur **www.cma.nc** rubrique TGC.
- 🕒 N'oubliez pas que la CMA-NC est là pour vous accompagner. Des formations gratuites sur la TGC sont toujours dispensées au siège et dans toutes nos antennes.

TU CHERCHES UN PRO ? DEMANDE À JECO !

Professionnels,
inscrivez-vous sur
<https://inscription.jeco.nc/>



jeco.nc
Très bientôt, découvrez la version 2.0 du site :
un outil de recherche encore plus rapide,
encore plus intuitif, maintenant ouvert
à tous les professionnels !

www.jeco.nc

Jeco.nc : une navigation simple et intuitive pour trouver rapidement les coordonnées des meilleurs professionnels à partir de leur spécialité, leur nom ou leur numéro de téléphone (annuaire inversé), découvrir leurs réalisations ou encore obtenir des devis en ligne.

Contact :
rezomedias@gmail.com • 77 19 72



Facebook pro : mode d'emploi

En 2016, 25% des entreprises artisanales utilisaient les réseaux sociaux¹, avec en tête Facebook, pour 97% d'entre elles. En Nouvelle-Calédonie, le pionnier des réseaux compte 160 000 profils actifs, privés et professionnels.

Les artisans calédoniens y sont de plus en plus présents car ils l'ont bien compris : Facebook est devenu un véritable outil commercial. Désormais, le premier réflexe de nombreux consommateurs est de chercher une boutique ou un service sur Internet avant de se déplacer sur le lieu de vente et de passer à l'acte d'achat. Et entre une entreprise qui n'apparaît nulle part sur le web, et sa concurrente qui possède sa page Facebook professionnelle, actualisée et attractive, il y a de forte chance que le choix du consommateur se porte sur la seconde...

Facebook représente donc une vraie carte à jouer pour les artisans, qui, même avec peu de moyens, peuvent se faire connaître et se démarquer de leurs concurrents. Plus simple à administrer qu'un site web, une présence sur Facebook peut aussi contribuer à développer ses ventes grâce à une puissante viralité, équivalent virtuel du bouche-à-oreille.

Se familiariser avec les codes de ce réseau grand public est néanmoins indispensable pour s'adapter à cet outil de communication spécifique et éviter certains écueils. Le Mag. des artisans vous livre dans ce dossier quelques ficelles concernant ce média qui a instauré une nouvelle relation entre l'entreprise et ses clients.



1. Selon une étude 2016 de l'Assemblée Permanente des Chambres de métiers sur les usages numérique des entreprises artisanales

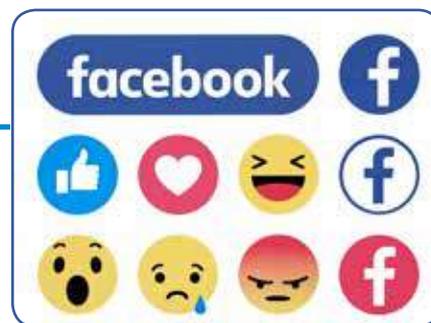
Facebook, pour toutes les activités artisanales !

Pour Julien Girard, conseiller spécialisé en numérique à la Chambre de métiers et de l'artisanat, « **toutes les activités artisanales qui ciblent une clientèle de particuliers peuvent se prêter à l'usage de Facebook.** Pour cibler des professionnels, le démarchage direct et un site web d'entreprise seront plus adaptés. »

Selon une étude de l'Assemblée Permanente des Chambres de métiers sur les

usages du numérique des entreprises artisanales réalisées en 2016, ce sont les entreprises du secteur de l'alimentation qui seraient les plus présentes sur Facebook. Et pour cause, **média de proximité par excellence, ce réseau convient particulièrement bien aux activités artisanales qui entretiennent déjà, dans la réalité, une relation privilégiée et quotidienne avec leurs clients.**

Les métiers de bouche (pâtisseries-boulangeries, snacks-traiteurs, boucheries-charcuteries...) ont donc toute leur place sur le réseau, à condition de savoir tirer parti de la photogénie de leurs produits. En Nouvelle-Calédonie, les métiers d'art se sont emparés de ce moyen de com-



munication qui se prête particulièrement bien à la présentation de créations sans cesse renouvelées. Mais les métiers de la production, des services et du bâtiment y sont tout aussi légitimes. Pour Elodie Pauleau, consultante en stratégie digitale et système d'information, « *toute activité artisanale peut être présente sur Facebook, mais chacune d'elle doit avoir une communication particulière. Un service de taxi ne communiquera pas de la même façon qu'un coiffeur ou qu'un maçon, bien que l'objectif sera de valoriser ses services.* »

2 questions à ...

Élodie Pauleau, consultante en stratégie digitale et système d'information

1. Concrètement, en quoi consiste votre métier ?

J'accompagne les entreprises, les institutions voire même les particuliers souhaitant se positionner ou monter un projet sur le web et communiquer sur le digital. Ma mission est de former, d'orienter et d'accompagner, en apportant un conseil et une vision d'expert sur le digital et notamment sur le monde du digital calédonien. J'interviens là où il y a un besoin fort, mais pas forcément de compétences en interne.

2. Est-ce qu'un artisan peut gérer seul cette communication, ou est-il conseillé qu'il se fasse accompagner par un professionnel ?

Un artisan peut gérer seul sa communication, à condition qu'il possède des bases et qu'il prenne le temps de le faire. Il peut se faire accompagner, au départ, via une formation sur l'expression via les médias sociaux puis sur la définition de ses objectifs, de sa ligne éditoriale et des moyens de mesurer ses actions. Ou encore, donner la gestion de sa page à un professionnel du métier. Le budget varie en fonction de la prestation qui sera effectuée : nombre de post, s'il y a création de visuels, modération de contenu, jeux concours, etc...



Erreurs et préjugés

À l'occasion de sessions d'information collective ou dans le cadre de ses entretiens individuels avec les artisans, Julien Girard doit d'abord tordre le cou aux idées reçues et remédier à certaines erreurs.

« Beaucoup de professionnels pensent qu'une fois que leur page Facebook est en ligne, leur visibilité sur Internet est assurée. Malheureusement, le travail ne s'arrête pas là. **Il faut ensuite consacrer du temps et souvent au moins un petit budget pour communiquer de manière efficace sur Facebook** : publications régulières et variées, référencement, publicité, modération... ».

D'autre part, « l'une des principales erreurs souvent commises est d'oublier que **les règles du marketing s'appliquent aussi sur Internet**. Il ne s'agit en effet que d'un média différent et plus moderne qui permet des interactions en temps réel entre l'entreprise, ses prospects et ses clients,

mais il n'en reste pas moins que les visuels et les messages publiés doivent être réfléchis, de qualité, succincts, clairs et efficaces pour avoir un effet positif sur la notoriété de l'entreprise, sur son image et in-fine sur ses ventes. **Sur Facebook, beaucoup font l'erreur de ne pas publier assez, ou bien au contraire de publier trop fréquemment le même type de contenu**. Par exemple, un coiffeur qui poste tous les jours des photos de coupes de cheveux de ses clients... Il pourrait espacer ses publications de quelques jours et les varier en donnant des conseils de soin et d'entretien ou bien de mode en partageant des exemples d'accessoires ou de tenues qui se marient bien avec une coupe et une couleur en particulier. »

Autant d'écueils constatés aussi par Elodie Pauleau, « les préjugés sur Facebook ? Ce sont surtout sur les retours que l'on peut obtenir via une page et le temps à lui allouer. En effet, certains ont peu de retour par rapport à l'énergie qu'ils y consacrent,

mais cela s'explique peut-être par leur manque de connaissance du média, et de la façon dont il faut communiquer sur ce dernier, souligne la consultante en stratégie digitale. Par ailleurs, **nombreux sont ceux qui confondent leur page Facebook pro avec leur profil personnel** ». Or, les finalités ne sont pas les mêmes et les possibilités de fonctionnalités non plus. Lors de ses entretiens individualisés avec les artisans, Julien Girard doit remédier régulièrement à cette maladresse en transformant des profils personnels en pages pro.

Enfin, une autre erreur souvent observée est celle de **la difficulté à s'engager dans la durée**, « en communiquant de façon condensée sur une période et puis de ne plus rien publier, note Elodie Pauleau. La mise à jour des pages est très importante, car un internaute, prospect et donc client potentiel, vient chercher de l'info "fraîche". Si votre page n'est pas alimentée depuis six mois, il se dira peut-être que vous avez cessé votre activité... »

Témoignage ...

Nathalie Bille, gérante de l'entreprise artisanale « Solution RH » à Bourail

« Mon activité consiste à aider les entreprises dans la gestion administrative de leur personnel : bulletins de paie, déclarations sociales, suivi des congés, des visites médicales,... J'avais ouvert une page Facebook professionnelle en 2015, pour me faire connaître mais je me suis vite essoufflée. Ce n'est que récemment, en discutant avec mon entourage qui m'a vanté l'impact de Facebook, que j'ai eu un déclic. **Depuis le mois de juillet, je refais vivre ma page. Je me suis fixée l'objectif de publier un post par semaine**. Entre le 9 juillet et le 1er août, je suis passée de 157 à 356 fans. J'ai gagné 200 abonnés supplémentaires en 3 semaines, en investissant moins de 50 euros (6000 Francs), répartis sur 5 publications et publicités. Je peux par exemple choisir de « booster une publication », ce qui permet à un post de gagner en visibilité. Pour cela, je mets une dépense et un temps maximum, je choisis les personnes à toucher selon l'âge, le sexe, la situation géographique, leurs intérêts, et je cible plus particulièrement les gérants et entrepreneurs, car c'est ma clientèle. Une fois tous ces choix faits, Facebook me précise le nombre de personnes que je peux atteindre. Dernièrement, j'ai relayé l'augmentation du SMAG et du SMG, j'ai « boosté » cette publication en investissant 6 euros sur 6 jours, cela veut dire que je serai facturée au maximum 6 euros mais cela peut être moins au prorata du nombre de personnes réellement touchées. Au regard des statistiques, 2271 personnes ont vu cette publication, relayée sur leur fil d'actualité. Cette publication a suscité 78 interactions,



c'est-à-dire des j'aime, des commentaires et des partages, et elle m'a permis de gagner 45 fans supplémentaires. **J'ai passé au départ une demi-journée pour bien comprendre comment cela fonctionnait. Depuis, j'y consacre environ une heure par semaine**. Le plus long, c'est de trouver ce que je vais publier et comment je vais le formuler. La publication en elle-même ne me prend que 5 mn, puis je me connecte tous les jours pour suivre les commentaires et y répondre. Je ne suis pas encore tout à fait au point et cela ne m'a pas encore ramené de « vrais » clients, mais c'est encore un peu court et j'ai bon espoir en voyant ma communauté grandir ».



Quoi dire sur Facebook ?

Bien entendu, Facebook étant un média adapté à l'événementiel, les artisans ont tout intérêt à y partager leurs promotions, leur participation à un salon, une foire, un marché, une expo...mais pas seulement. Même si pour certaines entreprises artisanales, le réseau est devenu un véritable outil de relation commerciale, à travers lequel les clients vont jusqu'à passer commandes, **le discours à adopter doit être plus ludique que promotionnel.** Toujours avoir à l'esprit ce que cherchent les internautes sur Facebook. Ils n'y sont pas forcément pour acheter mais pour prendre des nouvelles, découvrir, se distraire, jouer, trouver de l'information insolite... et créer du lien ! N'oubliez pas que Facebook est avant tout une communauté.

Le ton et les messages doivent rester professionnels tout en laissant transparaître une personnalité propre. Pour un artisan, il est intéressant de partager des informations ayant trait à son métier, d'expliquer son savoir-faire, d'y parler des coulisses de son activité, de l'histoire de son entreprise, de donner des conseils (recettes, astuces d'entretien ou de bricolage), de proposer des animations, des concours photo, ou des jeux.

L'idée est de créer un lien presque affectif avec ses fans. Pour cela, **il faut oser se dévoiler, parler de vous (dans la mesure du respect de votre vie privée), et être prêt à cette nouvelle relation aux clients, qui posent des questions et font des commentaires.** Car contrairement aux publicités réalisées dans les médias classiques le retour est ici direct et immédiat ! Pour gérer cette instantanéité, mieux vaut consacrer quelques minutes par jour à sa page professionnelle que deux heures une fois par semaine.

Comment bien « poster », quel jour et à quelle heure ?

Pour « faire le buzz », il ne faut jamais perdre de vue les fondamentaux. **« Un bon statut doit avant tout contenir du texte ET du visuel : les contenus visuels sont ceux qui fonctionnent le mieux en matière d'engagement sur tous les réseaux sociaux et le texte assure une bonne lisibilité et un meilleur référencement par les moteurs de recherche,** rappelle Julien Girard. *Il faut donner une information pertinente, utile, intéressante et si possible inciter à une action (ex : informer que l'entreprise aura un stand sur tel marché à telle date peut encourager les fans de la page à s'y rendre et y acheter des produits). Il faut aussi penser à intégrer des liens et à varier les publications : infos, idées, conseils, astuces utiles etc. »*

Le choix des jours et heures des publications est, lui, complètement dépendant du type d'activité et de sa communauté. Facebook met à disposition des statistiques de fréquentation qu'il est utile d'analyser pour déterminer les posts qui ont le plus d'impact. Pour le conseiller numérique de la CMA-NC, il s'agit d'abord

« de bon sens ». *« Une partie de la population prend le temps de « flâner » sur Internet essentiellement le week-end car elle ne dispose pas de suffisamment de temps le reste de la semaine. Si on a recours à la publicité payante, c'est pour cette raison qu'il est conseillé de le faire sur une période qui intègre le week-end, du vendredi au mardi par exemple, afin d'obtenir un meilleur retour sur investissement. Quant aux publications faites sur sa page Facebook pro, cela dépend des activités : un snack aura intérêt à publier tôt le matin sur les plats du jour, un service de gamelles plutôt en fin de semaine/week-end pour annoncer le menu de la semaine suivante. Pour d'autres, le moment de la publication a moins d'importance, comme un maçon ou un coiffeur. Il est possible de programmer à l'avance la diffusion de ses publications. »*

Derniers conseils, les posts doivent être courts, sans fautes d'orthographe (n'hésitez pas à vous faire relire avant de les publier), contenir des liens, être illustrés de belles photos et de vidéos, et inciter à l'interaction des internautes (« j'aime », commentaires, partages)...

Comment se prémunir des « trolls »

Ces commentaires de personnes mécontentes, parfois même insultantes peuvent avoir des conséquences désastreuses sur l'image d'une entreprise. Pour s'en prévaloir, il est important de paramétrer correctement sa page professionnelle, à l'aide d'un système de mots clés interdits qui bloque automatiquement l'utilisation de certains termes, injures... Mais ce paramétrage n'évitera pas les avis négatifs. Il est donc nécessaire de se connecter chaque jour sur Facebook pour vérifier qu'il n'y a pas de commentaires indésirables. En principe, l'administrateur d'une page professionnelle reçoit une notification lorsqu'un commentaire est publié. A lui d'en prendre connaissance, de vérifier qu'il est acceptable, de le supprimer si besoin ou d'y répondre au mieux pour contenter le client insatisfait.



CONCEPTION
Nous élaborons
ensemble votre besoin



MODÉLISATION
Création de la pièce
à l'aide d'un logiciel



**DÉCOUPE
AU JET D'EAU**

Grâce à une pression
très élevée nous pouvons
découper du métal
jusqu'à 120 mm d'épaisseur



TARIF DÉGRESSIF
Selon la quantité



RAPIDITÉ & QUALITÉ
Produit 100 % calédonien



**VOUS AVEZ
BESOIN D'UN PRODUIT
SPÉCIFIQUE ?**



*Notre compétence au service
de votre imagination*



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



Avant



Après



Sté SRCBG
Travaux Divers



Tel/Fax: 43.43.74
Mob: 81.95.98
83.55.45

**Pour vos travaux de bicouche et enrobé, comptez sur la SRCBG,
une équipe dédiée qui vous accompagne dans vos projets..**

La communauté : qualité ou quantité ?

« Il y a de nombreux moyens sur Facebook pour augmenter son nombre de fans, tout dépend de votre cible, explique Eлоdie Pauleau. Mais attention, l'intérêt n'est pas d'avoir une communauté de 25 000 personnes, qui au final ne s'intéresse pas du tout à vos produits ou services. **L'intérêt est d'avoir une communauté avec un taux d'engagement élevé, qui fait partie de votre cible. Si vous possédez 500 fans, mais qu'ils sont ultra réceptifs, c'est gagné**, car vous pourrez via leurs actions (likes, partages), augmenter votre réseau avec des personnes qui possèdent les mêmes centres d'intérêts ».

Patricia Machfull, co-gérante du traiteur « Le Paille en queue » aux spécialités réunionnaises, en a fait l'expérience. « Avant je communiquais sur mon activité professionnelle via mon profil Facebook personnel, j'avais pourtant 2293 amis mais peu de résultats. J'ai rencontré Julien Girard à la CMA qui m'a aidé à créer une page professionnelle. Depuis, ma communication est moins brouillon, plus claire et plus lisible. Aujourd'hui, je n'ai que 300 fans mais j'ai constaté que j'avais des retours plus nombreux, et plus de commandes de particuliers. Ma communauté est certes plus restreinte mais bien plus réactive et dynamique ».



Facebook Le paille en queue - Nouvelle Calédonie

Augmenter son chiffre d'affaires grâce à Facebook

Maîtriser les règles de cet environnement virtuel peut permettre de faire d'une page Facebook professionnelle un réel levier de croissance. En témoigne, la progression fulgurante du chiffre d'affaires d'un artisan installant des équipements de sécurité. « L'entreprise a réalisé près de cinq millions de francs de chiffre d'affaires sur les deux premiers mois de son activité et 20 millions cumulés en 6 mois grâce à Facebook ! », rapporte Julien Girard. « Mais attention, tempère le conseiller CMA, cet impact est aussi dû au fait que cette entreprise surfe sur un secteur porteur. Avec l'augmentation des cambriolages,

les calédoniens sont enclin à se sécuriser de plus en plus ».

Gare donc à l'effet baquette magique, Facebook ne fait pas à lui seul des miracles. La qualité des produits et des services reste la base d'une croissance prometteuse.

La bonne santé du secteur d'activité concerné ainsi que la conjoncture économique pèsent eux aussi dans la balance du succès.

Mais une page professionnelle sur Facebook, si elle est bien gérée peut permettre de gagner de nouveaux clients, de les fidéliser et d'entretenir une relation commerciale forte, dans la durée.

La CMA vous accompagne gratuitement

Entre 2015 et 2016, la Chambre de métiers et de l'artisanat enregistrait une hausse de 60% de participation à ses modules d'information et de sensibilisation consacrés à Internet et aux réseaux sociaux, quand les entretiens individuels sur ces thèmes doublaient. Julien Girard, conseiller CMA, accompagne les entreprises artisanales à travers les sessions du Passeport pour l'Économie Numérique : « Les participants aux réunions infoTic, organisées par la CMA, sont essentiellement des « débutants », non pas en informatique mais en communication sur Internet, explique Julien Girard. Ils viennent car ils veulent bien faire et gagner du temps en étant informés en amont et parfois accompagnés dans leur projet. Les artisans qui y participent ont souvent déjà compris l'intérêt d'être présents sur Internet et cherchent avant tout à rendre visible leur offre de produits et services. Une grande majorité d'entre eux s'oriente vers les réseaux sociaux, notamment sur Facebook avec la création d'une page professionnelle, pour des raisons de coût, de facilité d'utilisation et de visibilité grâce à l'immense communauté d'utilisateurs actifs sur cette plateforme. Le tout est d'y être efficace, et je leur délivre tous les conseils utiles pour cela ! »

Les sessions « Comment valoriser son entreprise sur Internet » et « Comment communiquer sur les réseaux sociaux », d'1h30 chacune, sont organisées régulièrement dans les antennes de la CMA-NC, en fin de journée (voir planning sur le site www.cma.nc). Julien Girard reçoit aussi sur rendez-vous les artisans en entretiens individuels pour des conseils personnalisés.

Tél. : 28 23 37 - Email : julien.girard@cma.nc

Transport en commun :
scolaire
culturel
sportif



Tél : 42 34 78

Fax : 79 15 73

E-mail : trans.abeh@canl.nc

Société Mutuelle d'Assurance Bâtiment & Travaux Publics



SMABTP

BÂTIR L'AVENIR AVEC ASSURANCE

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

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

Nouveau !

CONTRAT SPÉCIAL
Entreprises
de travaux publics

Responsabilité
civile professionnelle
+
Option tous risques
chantier en abonnement



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

Mutuelle des Patentés et Libéraux



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

Remboursement
72h

Tarif mensuel
à partir de
4.600f

Les tiers-payant

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



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

Les garanties facultatives

- ✓ Indemnités Obsèques
- ✓ Indemnités Journalières Hospitalisations



Votre meilleur partenaire santé

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

www.mpl.nc - mpl@mpl.nc

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

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



Ça vous concerne

Devenez maître d'apprentissage !

**Vous souhaitez renforcer votre équipe, conforter votre compétitivité, tout en perpétuant les valeurs de l'artisanat ?
Recruter un apprenti peut être une solution !**

5 BONNES RAISONS DE RECRUTER UN APPRENTI

- 1/ Pour former un collaborateur selon vos propres techniques et les valeurs de votre entreprise
- 2/ Pour faire perdurer votre savoir-faire
- 3/ Pour contribuer à la pérennité de votre métier
- 4/ Pour assurer l'avenir de votre entreprise en ayant à vos côtés votre potentiel repreneur
- 5/ Pour participer à une meilleure qualification dans l'artisanat

QUI PEUT RECRUTER UN APPRENTI ?

Toute entreprise, qu'elle emploie du personnel ou non, peut engager un apprenti dès lors que l'employeur a obtenu l'agrément. Les employeurs privés artisans qu'ils soient personne physique ou personne morale sont donc concernés.

RECRUTEMENT, C'EST PARTI !

Les contrats d'apprentissage peuvent se signer à partir du 1^{er} décembre, il est donc vivement conseillé de démarrer son recrutement dès le mois de septembre pour prendre le temps de choisir votre futur collaborateur, de remplir le formulaire d'agrément ou de le mettre à jour.



LE SAVIEZ-VOUS ?

Employer un apprenti à $\frac{3}{4}$ temps (3 semaines par mois) vous permet de

bénéficier de l'exonération de ses charges sociales et

de percevoir une prime à l'issue de la 1^{ère} année.

L'évaluation des risques professionnels (EvRP)

L'EvRP, un outil au service de l'entreprise

L'évaluation des risques est un outil utile à l'entreprise. **Toute entreprise employant au moins 1 salarié, y compris en contrat d'apprentissage, temps partiel, durée déterminée..., doit engager une démarche de prévention et d'évaluation des risques professionnels** (articles Lp. 261-2 et Lp.261-3 du Code du Travail). Il doit être compris de tous. Il est donc recommandé de réaliser son évaluation des risques en interne, avec l'implication des travailleurs et ainsi de développer une « culture sécurité » au sein de l'entreprise.

Il est normal de rencontrer des dangers dans une situation professionnelle (présence d'électricité, de produits dangereux, de véhicules, manutentions à réaliser, ...). Toutefois le chef d'entreprise a l'obligation de réduire, jusqu'à un niveau acceptable, les risques représentés par son activité en mettant en œuvre les mesures adéquates de prévention et de protection des travailleurs, pour leur santé et leur sécurité au travail.

Ces mesures comprennent :

- ⊙ Des actions de prévention des risques professionnels
- ⊙ Des actions d'information et de formation
- ⊙ La mise en place d'une organisation et de moyens adaptés

Le salarié, quant à lui, a l'obligation d'appliquer les mesures de prévention et de sécurité données par l'employeur (article Lp. 261-10 du Code du Travail), à défaut de quoi, sa responsabilité pourra être recherchée en cas d'accident.

Comment réaliser son EvRP ?

L'entreprise doit disposer d'un dossier d'Évaluation des Risques Professionnels. Ce document constitue la transposition

Dans un contexte évaluant rapidement et de plus en plus exigeant, **rester compétitif** tout en offrant des **prestations de qualité et respectueuses de l'environnement** constitue aujourd'hui un défi d'envergure pour l'entreprise.

La Chambre de métiers et de l'artisanat vous accompagne et vous informe, quelle que soit votre activité, pour exercer dans le respect des réglementations environnementales et améliorer votre compétitivité en :

- **réduisant** vos factures énergétiques
- **réduisant** la quantité et la nocivité des déchets de votre activité et en les gérant correctement,
- vous **démarquant** par la qualité de vos prestations et vos bonnes pratiques environnementales.

Faites-vous accompagner

Artisans, gagnez en compétitivité !

Respecter les réglementations
Préserver l'environnement
Améliorer l'image de son entreprise
Répondre aux attentes des clients
Faire des économies d'énergie

Contact
Tristan ALLIGNOL
Conseiller développement durable
CMA-NC
Tel. 28 23 37
tristan.allignol@cma.nc

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Nouvelle-Calédonie

écrite de toutes les mesures prises ou planifiées à mettre en œuvre pour protéger la santé et assurer la sécurité du (des) employé(s) au sein de l'entreprise.

Un document explicatif sur la démarche est téléchargeable sur notre site internet www.cma.nc (rubrique téléchargement/ documents utiles / développement durable). Vous pouvez vous aider de logiciel, des nombreux guides gratuits disponibles sur internet, ou faire appel à un bureau d'études ou un consultant.

La CMA-NC et les services prévention de la DTE, de la CAFAT et du SMIT peuvent vous renseigner et vous guider dans vos démarches.

Des aides financières peuvent être sollicitées pour des formations ou pour des investissements, sous conditions :

Renseignements au Service Prévention de la CAFAT : Tel : 24.50.10

E-mail : preventionat@cafat.nc.

Pour vous aider à réaliser votre Evaluation des Risques Professionnels, la Chambre de métiers et de l'artisanat propose une formation adaptée aux petites entreprises, d'une durée d'une journée sur l'ensemble du territoire.

La prochaine formation aura lieu à Nouméa au Centre de formation de l'artisanat du 13 au 14 septembre pour vous inscrire contactez le CFA au 25 97 40.

+ d'infos :

Conseiller développement durable de la CMA

Tél. 28 23 37

E-mail : eco@cma.nc

www.cma.nc

Savoir-Faire

Céramiste du lagon

Parcours

« En sortant du collège, mes profs m'ont dirigé vers un bac pro comptabilité. J'ai poursuivi en licence mais cela ne m'a jamais plu en fait... Je ne me voyais pas travailler dans un bureau ». Un jour, son père rentre d'un voyage en Corse et lui montre des photos du travail d'une amie d'enfance devenue céramiste. « J'ai tout de suite adoré et lui ai demandé si je pouvais me former à ce métier auprès d'elle. En 2014, je suis partie 6 mois en Corse dans l'atelier de cette amie, Carole Fanet. Elle m'a tout appris ! En échange, je l'aidais dans son travail, je faisais les marchés avec elle... ».

De retour en Nouvelle-Calédonie, Kim installe son atelier sur le terrain familial à Païta. « Mes parents m'ont aidée à l'aménager. Puis on s'est occupés des papiers, j'ai créé mon entreprise Céramik'im, commandé des machines et les matières premières, puis j'ai commencé mon activité fin 2015. En décembre, je vendais ma première pièce sur le marché de Port Moselle ». « Aujourd'hui, j'arrive presque à vivre de mon artisanat, je n'aurais jamais cru, confie la jeune femme. (...) Et ma formation de comptable m'aide finalement à gérer mon entreprise. »

Dans son atelier de poterie à Païta, Kim Mangiapan conçoit et fabrique des pièces en terre cuite à destination utilitaire ou décorative. Entre ses mains, l'argile devient vaisselle, bijoux ou photophores à l'aspect corail.

La céramique contribue pour beaucoup au témoignage de l'histoire de l'humanité, et fait du potier l'un des plus vieux métiers du monde. La particularité de ce savoir-faire ancestral réside en partie dans le fait qu'il conjugue les quatre éléments que sont la terre, l'eau, l'air et le feu.

« Mon travail commence par la préparation de la terre. J'utilise de la faïence, c'est-à-dire de l'argile, que j'importe. Je la pétris, la malaxe pour enlever les bulles d'air et lui donner une bonne consistance, homogène, explique Kim. Ensuite, je procède au façonnage à travers plusieurs techniques : le modelage, la plaque et le tournage. J'utilise surtout le tour qui me permet de faire des formes arrondies et la plaque pour d'autres formes et de plus grandes pièces. J'adore la sensation de tourner... Ainsi, je réalise des pots, des coupelles, des boules pour les photophores, des bols... Avec la plaque, je fais des assiettes, des grands plats, des vases aux formes rectangulaires... ».

La troisième étape est le séchage à l'air libre. « Cela peut mettre jusqu'à 3 semaines, selon le temps et la taille de la pièce. Pendant ce temps, je réfléchis au décor de la pièce, je peux par exemple, graver des motifs sur des engobes, de la terre colorée que je mé-



**Kim Mangiapan,
céramiste**

lange avec des oxydes colorantes ». Vient ensuite la finition, durant laquelle Kim peaufine sa pièce, avant la première cuisson, appelée « le biscuit ». « Cette cuisson dure 8 heures à une température de 1030 degrés », précise l'artisane. Puis il faut encore 24h pour refroidir le four avant de passer à l'émaillage. « J'applique l'émail, fait à partir de poudre de verre mélangée aux oxydes métalliques et à l'eau, à l'aide d'un pistolet, d'un pinceau ou par trempage ». Une deuxième cuisson à 980° durant 6 heures est nécessaire pour vitrifier l'émail. « Cette dernière étape est vraiment magique ! C'est là où la couleur apparaît. Un émail rouge peut sortir vert à la sortie du four, c'est toujours une surprise ! »

Si la jeune femme ne pratique la poterie que depuis 3 ans, son travail porte déjà sa patte. « C'est le lagon qui m'inspire surtout, j'ai trouvé un style à moi, en donnant l'aspect du corail à mes poteries. D'ailleurs, les gens se méprennent souvent ».

Kim Mangiapan vend ses pièces tous les week-ends (samedi et dimanche de 7h à 11h30) au marché de Port-Moselle. Elle fait aussi les foires (Bourail), les salons (fête des mères, marché de Noël à la Maison des artisans) et dépose quelques pièces dans certains points de vente : chez Luminaires + à la ZAC Panda, à la galerie Arte Bello au quartier latin, à Andemic Art Gallery au Méridien, chez Arti Fée sur les quais Ferry.

L'artisane d'art envisage un jour d'exposer son travail, « je ne sais pas encore où et quand mais je m'y attèle ».

**Page Facebook Céramik'im
Tél. : 98 44 80 Email. ceramikim@yahoo.com**

Savoir-Faire

Mordu de cannes à pêche

Parcours

Frédéric Mignard est né et a grandi à Nouméa. Il pratique la pêche depuis l'enfance, initié par son père. Après un BTS en génie civil, Frédéric travaille pendant 25 ans dans le secteur du bâtiment, monte sa propre société de construction avant de prendre un virage professionnel. « Il y a une vingtaine d'années, lors d'un coup de pêche, j'ai cassé ma canne, j'ai cherché quelqu'un pour la réparer mais je n'ai trouvé personne ». A l'époque, le Caillou n'était pas encore connecté à Internet et le Rod Building, l'art de fabriquer les cannes à pêche, n'était pas aussi démocratisé. « Alors je me suis formé tout seul avec des livres, en anglais. J'ai commencé à réparer une canne à pêche, puis deux, puis trois... Au début en dilettante, jusqu'à ce que je crée mon entreprise Fred Custom Rod, il y a 6 ans. » Une reconversion que Frédéric ne regrette pas, « Les clients sont tellement heureux de retrouver leur canne à pêche, qu'ils ont toujours le sourire ! »

Depuis une quinzaine d'années, Frédéric Mignard répare et fabrique des cannes à pêche sur-mesure. Un hobby qui s'est transformé au fil du temps en activité professionnelle. Une expertise appréciée par ses clients qui viennent de toute la Calédonie pour glaner des conseils dans son atelier installé dans une demi-lune à Ducos.

Cet ancien entrepreneur en bâtiment, passionné de pêche, a fini par mordre à l'hameçon. Il y a 6 ans, Frédéric Mignard plaque tout pour se consacrer à sa passion : la réparation et la fabrication sur-mesure de cannes à pêche. Un savoir-faire qu'il a aiguisé en autodidacte avant de l'exercer de manière officielle.

« L'enjeu du métier, c'est de trouver la canne qui va correspondre au client, explique l'artisan qui a réalisé plus de 200 cannes à pêche. En fonction de son type de pêche, des poissons recherchés, du milieu où il pêche (sur le platier, dans le lagon ou à l'extérieur), du bateau et des caractéristiques physiques du pêcheur, les besoins diffèrent. Il faut aussi prendre en compte le critère esthétique. Autant de paramètres qui font qu'aucune canne à pêche que je fabrique ne ressemble à une autre ».

Frédéric importe les « blanks », c'est-à-dire les tiges des cannes à pêche, des Etats-Unis ou du Japon. Il les reçoit « bruts ». En carbone, en graphite ou en fibre, les « blanks » sont « l'âme de la canne à pêche », précise l'expert qui choisit le matériau, le diamètre et la taille selon les besoins particuliers de son client, avant d'y installer la poignée, en mousse, en liège ou en cuir. Frédéric fixe ensuite le porte-moulinet, ainsi que les ligatures, des guides qui accueilleront le fil, à l'aide d'anneaux ou de roulettes. Vient ensuite



Frédéric Mignard, fabricant de cannes à pêche

l'étape de la customisation. « Il y a plein de façons de décorer une canne à pêche », souligne l'artisan qui opte la plupart du temps pour deux techniques. La première consiste à tresser des fils de nylon spécifiques à la pêche, selon la méthode du canevas. « Il s'agit d'un tressage, je croise les fils selon un code bien précis pour obtenir différents motifs : un bateau, un poisson, un quadrillage... Il existe une très large gamme de fils, traités, non traités, bicolores, métalliques... Une fois le motif réalisé, je dépose une couche de résine par-dessus ».

La deuxième technique, fréquemment utilisée par l'artisan, consiste à déposer des gouttes de peinture ou de résine teintée, tout en tournant la canne sur elle-même pour obtenir différents motifs et effets marbrés. « La personnalisation est infinie, un client m'a déjà demandé de tresser une mèche de cheveux de sa fille ! Mais le plus souvent, on me demande d'inscrire le nom du propriétaire ou bien celui du bateau. »

Simple amateurs ou férus de pêche, ses clients viennent « de toute la Nouvelle-Calédonie et de tous les milieux » pour faire réparer leurs cannes ou s'en faire fabriquer une. « J'ai beaucoup de gens qui viennent du Nord et des Iles, j'en ai même eu de Wallis et Futuna et de Tahiti (...) Je suis au service du pêcheur, qui apprécie mes conseils personnalisés. Je travaille en complément des magasins de pêche qui m'envoient régulièrement les clients qui ont cassé leurs cannes. Par ailleurs, je ne fais pas les moulinets et les fils. Mais pour un client de brousse, pressé, je peux faire le tour des commerces de la place et lui monter une canne à pêche prête à l'emploi ».

**Fred Custom Rod, 7 rue des frères Guépy à Ducos
Tél. : 77 42 90 Email : fredmignard@canl.nc**

DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose
des terrains :

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



Choisissez votre terrain
www.panda.nc



PANDA

PARC D'ACTIVITÉS



secal | 46 70 10



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

BCI LA banque.nc

*** 52%**

des entrepreneurs
font déjà confiance à la BCI.
Elle est la première banque
du territoire en encours
de crédit aux entreprises.



Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN