

# M'info Métiers

la revue de la chambre de métiers et de l'artisanat - Nouvelle-Calédonie

## L'Agenda des formations

« 20 heures pour  
améliorer ma vente »

## Fiche info

Les lauréats  
de l'apprentissage

## Savoir-faire

Cécile Perrichard,  
mosaïste d'art

Jérôme Olivero,  
spécialiste des  
travaux en hauteur  
et d'accès difficile



**ÇA VOUS CONCERNE**

**APPELS  
D'OFFRES**



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie  
BP 4186 Nouméa cedex



# V.U



## Logan Van | Logan Pick up

1,5L - dCI - 65ch

1,5L - dCI - 65ch

800 kg charge utile - 1,35 m de large.

à partir de

**1 390 000** F HTGI

**1 590 000** F TTC



# V.E



**2 ANS**  
GARANTIE  
KILOMETRAGE  
ILLIMITÉ  
HORS TAXI

DACIA  
GROUPE RENAULT



www.dacia.nc | **Think big, pay little**

Exigez plus, payez moins

**SODAUTO** : Aéroport de Magenta - Nouméa - Tél : 25 05 05 - E-Mail : sodauto@hgj.nc

Nos agents : Nouméa technic auto - 27 27 12 / Autopoint Koné - 47 23 23 / GN Automobiles Koumac - 47 10 05 / ALV Poindimié - 42 58 00 / Autopoint Lifou - 45 15 10

Photos non contractuelles - Offre valable sous réserve d'erreur typographique - 05/10 - S0001026 - PUBLICIS FREELANCE



<b>Actu CMA</b> .....	<b>4</b>
<b>L'Agenda des formations</b> .....	<b>7</b>
• Zoom sur la Formation « 20 heures pour améliorer ma vente »	
<b>Ça vous concerne</b> .....	<b>8</b>
• Appels d'offres : Les artisans ont-ils leur chance ?	
<b>Fiche info</b> .....	<b>14</b>
• Les lauréats de l'apprentissage	
<b>Nos permanences</b> .....	<b>16</b>
<b>Bourse des entreprises</b>	
<b>Développement durable</b> .....	<b>18</b>
• La climatisation solaire	
<b>L'artisan numérique</b> .....	<b>20</b>
<b>Savoir-faire</b> .....	<b>22</b>
• Cécile Perrichard, mosaïste d'art L'art d'embellir les lieux	
• Jérôme Olivero, spécialiste des travaux en hauteur et d'accès difficile Un métier vertigineux	
<b>Bon à savoir</b> .....	<b>26</b>
• Salaire minimum, valeur du point et jours fériés chômés par secteurs et conventions collectives	
• Echéances fiscales	
• Espace communication	

## Où sommes-nous ?

### Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie

10 avenue James Cook - BP 4186  
98846 Nouméa Cedex - Tél. : 28 23 37 Fax : 28 27 29  
Courriel : cma@cma.nc - Internet : www.cma.nc

#### Antennes

**Poindimié**  
Patrick Leblais  
BP 155 - 98822  
Tél. : 42 74 82  
Fax : 42 74 11  
poindimie@cma.nc

**Koné**  
Soukaïna Pesce  
Belinda Mathelon  
BP 641 - 98860  
Tél. : 47 30 14  
Fax : 47 30 17  
kone@cma.nc

**Koumac**  
Arielle Pindon  
BP 127 - 98850  
Tél. : 47 68 56  
Fax : 47 63 64  
koumac@cma.nc

## Bravo à ceux qui osent !

Malgré le contexte incertain de 2009, le secteur artisanal a conservé toute sa vitalité. La croissance des effectifs est au rendez-vous : +6,1 %, avec 656 entreprises supplémentaires pour les trois provinces. L'année passée a battu tous les records en termes d'immatriculation au Répertoire des métiers : 2 264 créations d'entreprises ont été enregistrées ! La conjoncture incertaine aurait-elle dopé la création d'entreprise ? Il faut croire que oui. Créer son propre emploi est une solution refuge. Mais pas une solution miracle ... en effet, 1600 entreprises ont également été radiées du Répertoire des métiers l'année dernière : c'est 15 % de plus comparé à 2008. Le climat économique morose a précipité l'échec de jeunes activités, par définition fragiles. Et trop souvent encore, on constate des projets de création peu en phase avec les réalités du marché, ou un manque de préparation du chef d'entreprise à ses fonctions administratives, commerciales ou de gestion. Car si l'artisanat attire de plus en plus de calédoniens, se lancer à son compte ne s'improvise pas. Bravo à ceux qui osent le défi de la création d'entreprise, et plus encore bravo à ceux qui osent s'entourer pour pérenniser leur activité et la développer. Un besoin d'appui que les artisans ont exprimé de façon massive à leur Chambre consulaire l'année dernière. Augmentation importante des entretiens de conseil (+37 %), des permanences organisées dans les communes (+40 %) et des visites en entreprise (+48 %). En tout, ce sont près de 3 900 porteurs de projets et chefs d'entreprises qui ont bénéficié des services et outils gratuits proposés par la CMA. Se former, se faire accompagner entrent progressivement dans les mentalités. Si l'artisanat poursuit son expansion quantitative, je me réjouis de constater qu'il progresse aussi qualitativement. Pour cela : BRAVO l'artisanat !

Le Président  
Jean-Claude Merlet

"Info Métiers" est une publication  
de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat  
de Nouvelle-Calédonie - Tél. : 28 23 37

**Directeur de publication** : Jean-Claude Merlet

**Coordination** : Laure Le Gall

**Rédaction** : Nelly Jutteau

**Maquette / mise en page** : Valérie Berger

**Régie de presse** : www.rondpoint.nc - **Publicité** : 78 28 24

**Impression** : IRN - **Tirage** : 9 800 exemplaires

**ISSN** : 1958 - 5411

## Nouveau !

### Nouvelle nomenclature ISEE En vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2010 !

La NAFA, Nomenclature d'Activités Française du secteur des métiers et de l'artisanat permet de décrire les activités artisanales.

Or, celle-ci sera révisée pour s'aligner sur la nouvelle nomenclature déjà en vigueur en métropole : la NAFA rév.2.

Nous vous l'annonçons dans notre n° 14 d'Info Métiers, les codes de la nouvelle NAFA auront désormais six caractères : quatre chiffres et

deux lettres. Ce changement entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2010 en même temps que la modification utilisée par le RIDET.

De nouveaux codes d'activité apparaîtront donc sur vos avis d'identification RIDET et carte d'identification Répertoire des métiers.

Renseignements : ISEE au 28 31 56 ou auprès du Répertoire des métiers : [repertoire@cma.nc](mailto:repertoire@cma.nc)



## Nouvelles procédures pour la déclaration d'embauche

Dès le 1<sup>er</sup> octobre prochain, tous les employeurs, quelque soit leur secteur d'activité, devront remplir et faire parvenir à la CAFAT une déclaration préalable à l'embauche AVANT la prise de fonction du salarié recruté, afin de lui ouvrir ses droits sociaux. Cette démarche obligatoire permettra aussi à l'employeur d'être couvert en cas d'accident du travail de son salarié, de bénéficier de tous ses droits à réduction ou abattements de charges sociales éventuelles et d'éviter toute sanction. Pour se procurer le formulaire de déclaration, plusieurs solutions : se connecter au site [www.cafat.nc](http://www.cafat.nc), par échanges de données informatiques en cas de gestion d'importants mouvements de main d'oeuvre, par email [recouvrement-dpae@cafat.nc](mailto:recouvrement-dpae@cafat.nc) ou encore par courrier ou par fax. Pour plus d'informations, contactez le service de gestion des comptes au 25 58 09.

## Apprentissage

### MAÎTRES D'APPRENTISSAGE : un rdv incontournable !



Une matinée rencontre aura lieu le samedi 21 août 2010 au Centre de formation Lucien Mainguet. L'occasion pour les maîtres d'apprentissage de rencontrer les formateurs, le personnel administratif et les parents des jeunes apprentis. Ne manquez pas ce rendez-vous privilégié pour faire un point à mi-parcours des progrès réalisés par vos apprentis et faire connaissance avec l'environnement de formation dans lequel ils évoluent.

### MAÎTRES D'APPRENTISSAGE : Formez-vous !

Un maître d'apprentissage accueille, informe, accompagne, organise, planifie, transmet, évalue... Son rôle est essentiel dans la formation de son apprenti, à qui il doit pendant deux ans, transmettre les capacités professionnelles en rapport avec la formation et suivre son évolution professionnelle et scolaire. Pour mener à bien cette mission, le CFA Lucien Mainguet leur propose désormais une formation gratuite aux fonctions tutorales. Il s'agit, le temps d'une journée, de leur apporter des méthodes et des outils, d'échanger sur les pratiques et de partager des expériences. Quatre sessions sont prévues pour 2010 : Les lundi 27 septembre, 4 octobre, 11 octobre et 18 octobre. Pour toute information ou inscription, contactez Oudaya Minatchy au 25 97 40 ou 25 01 70. Email : [oudaya.minatchy@cma.nc](mailto:oudaya.minatchy@cma.nc)

## Déduction d'impôts pour les retraites par capitalisation

Pour constituer votre retraite, vous avez principalement le choix entre deux systèmes de capitalisation : l'assurance vie qui offre la possibilité d'une sortie en capital ou bien en pensions, et l'article 97 du code territorial des impôts qui permet, lui, une sortie exclusivement en rentes viagères. Dans les deux cas, vous pouvez bénéficier d'avantages fiscaux intéressants, sous forme de charges déductibles de vos revenus. En 2010, l'assurance vie vous permettra de déduire jusqu'à 275 000 XPF, tandis que l'article 97 du code territorial des impôts, vous permettra de déduire jusqu'à 3 277 000 XPF.

## Plombiers

### Nouvelle formation chauffe-eau solaire



Cette formation, destinée dans un premier temps aux plombiers, permet d'acquérir les techniques et le savoir faire pour poser un chauffe-eau solaire individuel (CESI) dans les règles de l'art. La formation est validée par la signature d'une charte de qualité à laquelle les professionnels doivent adhérer. Grâce à une plate-forme mobile, financée par le comité territorial pour la maîtrise de l'énergie (CTME), les formations seront organisées sur tout le territoire calédonien. Les prochaines devraient se tenir au cours du 4<sup>e</sup> trimestre de l'année, sur Nouméa et dans le Nord. En 2011, des sessions seront aussi prévues sur les îles. Pour toutes informations ou inscription, contactez Karine Chaillan au 25 97 40. Email : karine.chaillan@cma.nc

## Journée portes ouvertes au CFA

Jeudi 2 septembre à partir de 8h00, le Centre de formation Lucien Mainguet ouvrira ses portes pour faire découvrir un outil pédagogique unique sur le Territoire avec ses 17 ateliers qui fonctionnent comme autant de petites entreprises. L'occasion de mieux connaître l'alternance, ce système qui permet aux jeunes d'acquérir un diplôme de l'Éducation Nationale (CAP, BP ou Mention Complé-

mentaire), tout en étant rémunéré.

Cette journée accueillera les chefs d'entreprises désireux de devenir maîtres d'apprentissage (pour des contrats qui débuteront au 1<sup>er</sup> décembre 2010) et les jeunes de 16 à 25 ans qui souhaitent apprendre l'un des 18 métiers proposés au CFA. Contact : Isabelle Masquelin, Françoise Mapou ou Nathalie Oliveira au 25 97 40.

### Les prochains salons à la Maison des artisans

Entrée gratuite

16<sup>e</sup> Salon «Gastronomie et Art de la Table»



Un salon pour les gourmets et les gourmands.  
Du 5 au 8 août 2010

11<sup>e</sup> Salon de l'Étudiant  
Salon organisé par les élèves du Lycée Lapérouse pour les Formations Post-Bac.  
Du 20 et 21 août 2010



Salon de la Femme  
Un salon consacré au monde féminin.  
Du 27 au 29 août 2010

Salon du 2 Roues  
1<sup>re</sup> édition d'un salon consacré à l'univers du 2 roues : motos, boosters, cycles, accessoires, vêtements, équipements...  
Du 2 au 5 septembre 2010

Carrefour de l'environnement  
Premier salon du genre, organisé par la Direction de l'Environnement de la Province Sud.  
Les 30 et 31 août 2010



## L'ACDET : un lien entre école et entreprise

L'association calédonienne pour le développement de l'enseignement technique (ACDET), récemment créée, vise à faire se rencontrer le monde de l'école et de l'entreprise et à valoriser l'enseignement technologique et professionnel auprès du public. Le réseau, composé de représentants de la sphère éducative et professionnelle, souhaite faire remonter les besoins des entreprises en matière de métiers, faciliter la recherche de

stages, permettre l'intervention de professionnels dans les établissements mais aussi développer la formation continue et valoriser les acquis de l'expérience.

Autant d'objectifs que la Chambre de métiers et de l'artisanat partage. L'association est ouverte à tous les artisans qui souhaiteraient en devenir membre.

Pour plus d'informations, contactez Jean-Marie Cornuey au 97 11 24 ou par Email : [acdetnc@gmail.com](mailto:acdetnc@gmail.com)

## Les îles on-line !



La Province des îles Loyauté a désormais son site web [www.province-iles.nc](http://www.province-iles.nc). Une mine d'informations pour tout savoir sur l'organisation de l'institution, la vie pratique et le tourisme dans les îles.



Nouvelle-Calédonie Initiative

## NCI soutient les artisans

Nouvelle-Calédonie Initiative est une association intégrée au réseau France Initiative, dont l'objet est de soutenir la création et le développement d'entreprises par l'octroi de prêts d'honneurs (prêts personnels, sans garantie ni intérêts). Depuis sa création en 2007, NCI a financé 102 dossiers dont 19 dans le secteur artisanal, soit près de 20%. Dix projets

concernaient le secteur des services, huit l'alimentaire et un le BTP. La moyenne d'âge des artisans porteurs de projets est de 41 ans. Six porteurs de projet étaient sans emploi avant la création de leur entreprise, sept étaient salariés et six déjà à leur compte. Pour plus d'informations, contactez Isabelle Laran au 24 40 14 ou 79 05 25 Email : [laran-nci@lagoon.nc](mailto:laran-nci@lagoon.nc)

## Artisans d'art : faites vous connaître !

L'Association des Métiers d'Art Calédonien (AMAC) existe depuis 17 ans. Elle a notamment pour objet la promotion et le développement de l'artisanat local, l'organisation de toutes expositions, événements promotionnels des oeuvres et artisanats locaux. Son objectif est de rassembler lors de ses salons une majorité de petites mains qui réalisent parfois, dans un quasi anonymat des œuvres originales et uniques. Les associations, artisans d'art, débutants ou confirmés qui souhaitent exposer leur savoir-faire et participer au prochain salon de Noël



à la Maison des artisans, peuvent contacter l'AMAC BP 12471 - 98802 Nouméa Cedex Tél. 41 68 39 Email : [secretariat.amac@nautile.nc](mailto:secretariat.amac@nautile.nc) ou [poritch@canl.nc](mailto:poritch@canl.nc)

## Agenda 2010

Inscrivez vous dès maintenant pour les formations, ateliers et stages qui vous intéressent !  
Les sessions de formation se déroulent en soirée, à partir de 17h00  
renseignements et inscription : auprès de Karine Chaillan au 25 97 40

## Formations généralistes

### Devis Facture Eurêka

• 9 au 12 août  
10 heures 20 000 F - 17h00 à 19h30 - Indispensable pour utiliser le logiciel Eurêka

### Bases bureautiques

#### Word-Excel (niveau 2)

• 16 août au 8 septembre  
30 heures 32 000 F - 17h00 à 19h00 - Personne souhaitant utiliser efficacement les fonctions basiques de Word et Excel

#### Internet Explorer & Outlook Express

• 13 au 16 septembre  
10 heures : 13 000 F - 17h00 à 19h30 - Personne connaissant le maniement d'un PC

### Powerpoint initiation

• 20 au 23 septembre  
10 heures 15 000 F - 17h00 à 19h30 - Pour les débutants

### Gestion d'entreprise Eurêka

• 27 septembre au 8 octobre  
20 heures 20 000 F - 17h00 à 19h00  
Recommandée aux créateurs et dirigeants d'entreprise

### Initiation informatique

#### Word-Excel (niveau 1)

• 27 septembre au 7 octobre  
16 heures 18 000 F - 17h00 à 19h00  
Personne sans aucune connaissance informatique



## Formations techniques et à la demande

### Transport routier de personnes - Nouméa

• 6 au 10 septembre  
38 heures : 40 000 F  
Entrepreneurs ou futurs entrepreneurs de transport routier de personnes



## Stages et ateliers

Pour participer à un stage de gestion ou à un atelier de création d'entreprise, contactez

Christian FUZIVALA au 28 23 37 pour la province Sud, Soukaïna PESCE au 47 30 14 pour la province Nord et Caroline COURTOT au 28 23 37 pour la province des îles Loyautés.

## NOUVEAU

### 20 heures pour améliorer ma vente

• 16 au 26 août  
20 heures 20 000 F - 17h00 à 19h30 - Tout public - Futur créateur d'entreprise - Entrepreneur qui souhaite savoir comment se faire connaître pour mieux vendre

### Droit du travail

• 6 au 16 septembre  
16 heures 20 000 F - 17h00 à 19h00  
Pour tout savoir de l'embauche à la rupture de contrat de travail, en passant par les rémunérations et les formalités



## « 20 HEURES POUR AMÉLIORER MA VENTE »

**Le centre de formation professionnelle continue de la Chambre de métiers et de l'artisanat vous propose d'acquérir des techniques commerciales pour faire connaître vos activités, mieux vendre et fidéliser votre clientèle.**

Quels sont vos atouts et comment les renforcer pour vendre plus et mieux ? Comment gérer votre temps et votre stress afin d'optimiser l'aspect commercial de votre activité ? Comment réaliser des documents commerciaux efficaces ? Quelles sont les étapes d'un bon entretien de vente ? Comment bien négocier ? Pourquoi gérer les clients mécontents et comment s'y prendre ? Sur la base de cas pratiques partagés par les artisans qui suivent ce stage, vous apprendrez les secrets du succès dans la vente et aurez des clés pour mieux gérer cet aspect incontournable de votre activité.

### Les objectifs de la formation :

Acquérir une méthode pour faire connaître ses activités, conquérir une clientèle et la fidéliser.  
Car être bon dans son cœur de métier n'est pas le seul gage de réussite et de pérennité pour l'entreprise artisanale. Dans un contexte de concurrence accrue, de ralentissement économique, avoir des atouts en main sur le terrain commercial est un « plus » indéniable.

### Fiche technique

**Où ?** Au Centre de formation Lucien Mainguet à Nouville  
**Comment ?** Cours et travaux dirigés sur la base de cas pratiques + vidéo-projection.

**Combien de temps ?** 20 heures, de 17h à 19h30

**Qui ?** Chefs d'entreprises, artisans, conjoints d'artisan, salariés, porteur de projet et toute personne susceptible d'avoir un contact avec le public pour vendre des prestations ou des produits.

**Effectif ?** 10 stagiaires environ

Pour tous renseignements, contactez : Karine Chaillan, chargée de la formation continue au Centre de formation Lucien Mainguet, au 25 97 40 ou [formation@cma.nc](mailto:formation@cma.nc)

●●● **Ça vous concerne**

# APPELS D'OFFRES



## Les artisans ont-ils leur chance ?



En Nouvelle-Calédonie, les appels d'offre font apparaître un paradoxe. D'un côté, les émetteurs déplorent la pénurie de candidats, de l'autre les artisans se plaignent de ne pas pouvoir y accéder. Entre les deux, de bonnes raisons et des solutions pour oser passer le pas.

**Les artisans du bâtiment, qui représentent 60% des effectifs de l'artisanat, sont les principaux concernés...**

➔ **Un appel d'offres est une mise en concurrence de tous les prestataires capables de réaliser une mission définie, que ce soit pour des travaux, des services (nettoyage, maintenance, transport, restauration, secrétariat..) ou des fournitures (mobilier, équipements, outillage, plants horticoles...).**

Les appels d'offres de marchés publics sont lancés par les collectivités (provinces Nord, Sud ou îles Loyauté, par les communes, la Nouvelle-Calédonie.) et leurs établissements publics. Ils sont régis par la délibération modifiée n° 136 du 1<sup>er</sup> mars 1967.

Le texte est en ligne sur le site du JONC, [www.juridoc.gouv.nc](http://www.juridoc.gouv.nc) (taper « réglementation marchés publics »). La délibération précise ce qu'est un marché public et les modalités de mise en oeuvre. Toutes dépenses publiques se rapportant à un objet unique (même lieu, même nature de prestations) et dont le montant est supérieur à 8 millions de francs cfp, doit faire l'objet d'un appel d'offres.

## Des contrats « sur un plateau »

Les artisans du bâtiment, qui représentent 60% des effectifs de l'artisanat, sont les principaux concernés par les appels d'offres. Soit plus de 6 000 entreprises travaillant dans le gros œuvre, le second œuvre et la finition, et les métiers de l'équipement technique et électrique.

Mais malgré une densité artisanale record en Nouvelle-Calédonie (3 fois plus d'artisans pour 10 000 habitants qu'en métropole !), nombre de collectivités et d'opérateurs privés crient à la pénurie lorsqu'il s'agit de trouver des prestataires. « *On aimerait avoir plus de réponses d'artisans* » affirme la Direction d'Infrastructure de la Défense (DID) de Nouméa, émetteur régulier d'appels d'offres. Et pourtant, « *ce sont souvent les mêmes entreprises qui répondent aux appels d'offres* », reconnaît Ericka Pangrani, chef du service administratif et financier à la Direction de l'équipement de la province Sud. Un constat que partage Christian Fuzivala, conseiller ►

## Zoom sur la Direction d'Infrastructure de la Défense (DID) de Nouméa

La DID de Nouméa, soutient l'ensemble des Forces Armées de Nouvelle-Calédonie (FANC) en terme d'infrastructures, tant au niveau de la maintenance, pour des petites réparations, que des grosses opérations d'investissement. Ces dernières concernent essentiellement des activités tertiaires, mais aussi des logements, des infrastructures portuaires, aéronautiques, ou encore des bâtiments qui abritent des engins et du matériel militaire. La DID intervient également au profit de la gendarmerie et du GSMA de Nouvelle-Calédonie.

Selon le montant des travaux, des appels d'offres sont lancés mais les artisans ont aussi la possibilité de se porter candidats pour de plus petits chantiers ou, selon l'urgence des travaux, pour des marchés à bons de commandes par corps d'états qui présentent l'avantage d'être contractualisés pour quatre années.

**Contact : DID Caserne Gally Passebosc 2 rue Orly-Nouméa  
Christophe Descateaux, chef de la division gestion technique du patrimoine à la Direction d'Infrastructure de la Défense de Nouméa - Tél. : 29 29 96**

## ➔ Outils pratiques de la CMA

### La méthode de calcul de prix « PrixBat » :

Pour vous aider à calculer le prix le plus juste, la CMA vient de réactualiser une méthode basée sur la prise en compte de dix critères. Cet outil s'applique à dix métiers du bâtiment et s'adapte en fonction de leurs contraintes.

En vente à partir de 500 XPF au siège de la CMA et dans les trois antennes du Nord.

### Etude CMA pour les collectivités :

La CMA peut fournir aux donneurs d'ordre une typologie des entreprises implantées sur leur commune ainsi qu'une liste d'entreprises détaillant leur activité et leur niveau de structuration. L'objectif est d'identifier les besoins des donneurs d'ouvrages ainsi que les capacités des artisans. En croisant ces données, la CMA propose des solutions sur mesure : formations techniques, formation à la gestion, aides à l'équipement etc...

► à la Chambre de métier et de l'artisanat (CMA), « en Nouvelle-Calédonie, le marché est étroit, seules quelques entreprises se partagent le gâteau ».

Tous prestataires, sociétés, patentés ou artisans en activité qui présentent des capacités techniques (références et matériel), financières et juridiques (c'est-à-dire à jour de leurs cotisations sociales et fiscales) peuvent y répondre. Les appels d'offres sont publiés dans la presse, en rubrique « annonces légales », peuvent être communiqués par voie d'affichage dans les mairies et sont parfois relayés sur les sites Internet des collectivités et via certaines structures, comme la Chambre de métiers et de l'artisanat, au moins vingt jours avant la date de remise. Ce délai peut être raccourci en cas d'urgence.

Parallèlement, sur le terrain, la multiplication des chantiers et les budgets correspondants donnent le tournis : structures en vue des prochains jeux du Pacifique, aéroport de Tontouta, médipôle de Koutio, construction de Dumbéa-surmer, développement de la zone VKP... Autant de projets qui prouvent le dynamisme du secteur du BTP et dont les artisans aussi peuvent tirer

parti. Car décrocher un contrat sur ces marchés permet d'assurer un volume de travail conséquent à l'entreprise qui peut ainsi se projeter à plus long terme. C'est aussi pour l'artisan un bon moyen de diversifier sa clientèle et de lui apporter des références sérieuses et reconnues pour la suite. Sans compter qu'avoir dans son portefeuille de clients un donneur d'ordre public représente un gage de crédibilité et de confiance vis-à-vis des banques, des assureurs...

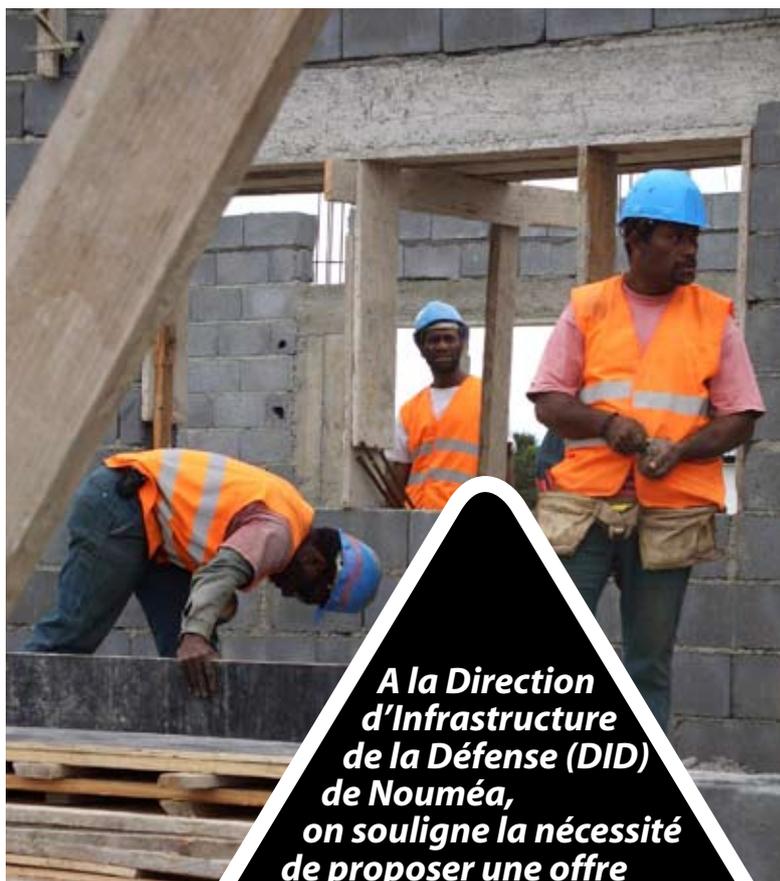
Des opportunités à ne pas négliger, d'autant qu'elles évitent à l'entrepreneur une phase délicate : le démarchage, puisque les besoins sont déjà exprimés. Toutefois, si l'artisan s'économise du point de vue de la prospection commerciale, il lui faudra dépasser ses craintes sur sa capacité à répondre aux appels d'offres.



« On aimerait avoir plus de réponses d'artisans »



Christian Fuzivala, conseiller à la Chambre de métiers et de l'artisanat estime que dans les communes il y a la volonté des décideurs d'attribuer localement des marchés aux entreprises artisanales



**A la Direction d'Infrastructure de la Défense (DID) de Nouméa, on souligne la nécessité de proposer une offre groupée pour apporter une réponse complète.**

## Des contraintes à surmonter

➔ **Les artisans sont confrontés à plusieurs obstacles.** En premier lieu, celui de la taille de leur entreprise, pas toujours proportionnelle à l'importance des chantiers. A la Direction d'Infrastructure de la Défense (DID) de Nouméa, on souligne la nécessité de proposer une offre groupée pour apporter une réponse complète. « Par exemple, pour la réfection d'une toiture, un charpentier et un couvreur peuvent s'unir, en donnant un dossier commun et indiquer celui qui sera le mandataire, interlocuteur unique, sans avoir à modifier leurs statuts respectifs ».

Autre alternative, l'allotissement, « certains marchés sont divisés en plusieurs lots pour laisser la possibilité aux artisans et aux petites entreprises de soumissionner », explique Ericka Pangrani. « Mais peu pratiqué dans la réalité, pour la simple raison que cela donne

plus de travail au donneur d'ordre, précise Christian Fuzivala. Dans un bâtiment, il y a dix corps de métiers, ça veut dire que le donneur d'ordre est obligé de faire dix appels d'offres au lieu d'un. C'est plus facile qu'une entreprise générale soumissionne pour un appel d'offres et qu'elle se charge elle-même de distribuer les lots à des sous-traitants qui peuvent être des artisans. Quand ces derniers ne sont pas des sous-traitants de sous-traitants ! »

Si à Nouméa la concurrence est rude, en brousse, en revanche, les communes semblent jouer le jeu. « Il y a une volonté des responsables et décideurs d'attribuer des marchés aux entreprises artisanales », constate le conseiller CMA qui sillonne la province Sud. Il s'agit là principalement de marchés « de gré à gré », concernant des travaux inférieurs à huit millions de ▶

### Haro sur les délais de paiement

Souvent jugés très longs, les délais de paiements présentent un obstacle pour beaucoup d'artisans qui ne disposent pas d'une trésorerie extensible. « Cela pourrait être amélioré, reconnaît Christian Fuzivala, car ils ne sont pas faits pour encourager les entreprises artisanales. La règle dans les marchés publics est d'être payé à 45 jours après livraison. Or, cela va souvent au-delà. Dans ce cas, des intérêts de retards doivent être appliqués ».

## ➔ Adresses utiles

**La Maison de l'entreprise** a pour but d'accompagner le développement des entreprises dans l'implantation de l'usine du nord et du « grand projet VKP », notamment dans leurs réponses aux appels d'offres, qu'elle centralise en un seul lieu. Cette association regroupe la province Nord, la Chambre de Commerce et d'Industrie et la Chambre de métiers et de l'artisanat.

**Lot 117 Pouembout BP 434 / 98 860 Koné**

**Contact : Maison de l'entreprise**

**Tél. : 42 76 49 ou Soukaïna Pesce Tél. : 47 30 14**

**La Cellule économique du bâtiment et des travaux publics** est une association qui a pour objet une meilleure connaissance du marché exprimé et potentiel du BTP afin de permettre aux professions qui concourent à l'acte de bâtir de mieux prévoir leurs activités, aux donneurs d'ordre de disposer d'éléments nécessaires à une programmation favorable pour l'équilibre de cette branche d'activité, et aux organismes financiers de connaître les tendances du BTP. Leur bulletin trimestriel recense les différentes commandes publiques et privées du Territoire. Une mine d'informations, consultable sur adhésion.

**Immeuble Le Centre (6ème étage) Ducos 30 route de la baie des dames 98800 Nouméa cedex - Tél. : 27 79 44  
www.celecobtp.asso.nc**

L'association **ECKO** a pour vocation de permettre une meilleure intégration des entreprises calédoniennes dans le projet industriel Koniambo

**Contact : Didier Coulon Mob : 75 47 25 / Tél. : 47 87 91**

**Le Bureau des Entreprises du Nord (BEN)** est une association qui fédère onze groupements d'entreprises. Elle travaille en binôme avec la SAS Vavouto Koniambo qui répond aux appels d'offres privés et publics en association avec les TPE, PME et PMI affiliées. Ces dernières peuvent répondre en groupement avec la SAS, en sous-traitant ou en tant que prestataire de services.

**Contact : lieu dit Vavouto BP 206 98 833 Voh**

**mail. accueil.ben@live.fr**

**Tél. : 478 778**

► francs. « *Les dossiers ne sont pas compliqués à réaliser administrativement pour les artisans, ça se passe en lettres de commandes, explique le conseiller CMA. Malgré tout, les communes se heurtent encore parfois à un manque de moyens financiers et matériels des artisans qui, bien souvent, n'ont pas la possibilité de faire l'avance des fournitures et n'ont pas toujours l'équipement adapté pour gérer des chantiers* ».

Par ailleurs, certaines municipalités souffrent d'un manque d'informations sur le tissu artisanal disponible dans leurs communes. Pour pallier à cela, la Chambre de métiers et de l'artisanat propose aux

collectivités une étude spécifique (voir encadré les solutions CMA page 13)

Chez les artisans, une autre raison qui les freine à se lancer dans les procédures d'appels d'offres tiendrait plus à la méconnaissance des mécanismes, dont la complexité supposée découragerait d'avance. « *Nous faisons en sorte que les artisans prennent confiance en eux face à la démarche, principalement sur le volet administratif, explique Christian Gervais, responsable de Go formation, organisme partenaire de la CMA. L'objectif, c'est de démystifier le domaine, de leur montrer que s'ils ont la volonté et les pré-requis minimum, ils peuvent y répondre* ».

## Les règles d'or

### Pour répondre à un appel d'offres et éviter les écueils

- **Etre à jour de ses cotisations sociales et impôts**, ne pas être sous le coup d'une procédure de liquidation judiciaire ou de dissolution. A noter que les sociétés en redressement peuvent soumissionner si elles joignent à leur offre l'autorisation de poursuivre leur activité.
- **Respecter la forme** qui exige de fournir deux enveloppes dont une anonyme.
- **N'oubliez aucun document demandé**, un oubli peut en effet rendre l'offre caduque.
- Garder à l'esprit **qu'être sous traitant oblige à la même rigueur administrative** que pour une soumission directe.
- **Remettre son offre dans les délais**, sans quoi elle ne pourra être acceptée par la commission d'appel d'offres.



## Les bons réflexes pour décrocher un marché



*Didier Coulon, de l'association ECKO, incite les artisans à se faire connaître et à se rapprocher des organismes d'accompagnement afin de participer au projet du Nord*

➔ **Aller à la rencontre des administrations et des maîtres d'œuvres privés** est un premier pas nécessaire. Il s'agit d'opérer une veille, de prendre le temps et d'être à l'écoute des besoins. « *Il y a de la place pour tout le monde, mais encore faut-il se faire connaître !* » insiste Didier Coulon, chef de projet pour l'association Ecko.

➔ **Lorsque la décision est prise de répondre à un appel d'offres, il est recommandé de se faire accompagner dans le montage de son dossier**, afin d'éviter qu'il ne soit rejeté par la commission. Car décrypter le Règlement Particulier de l'Appel d'Offre (RPAO) et les Documents de Consultation des Entreprises (DCE) peut s'avérer long et fastidieux. Mais y répondre force du même temps l'entreprise à coucher sur le papier ses forces et ses faiblesses, à identifier ses ressources en interne, pour proposer l'offre la plus pertinente. Au final, l'exercice peut se révéler très

structurant et ne sera pas vain. Car même en cas d'« échec » au concours, l'entreprise aura gagné en organisation et en notoriété.

➔ **Enfin, et parce que l'union fait la force, il est aussi conseillé de s'associer avec d'autres structures** pour mettre toutes les chances de son côté. Une pratique encore peu développée en Nouvelle-Calédonie, alors qu'elle permet de se positionner sur des marchés plus conséquents.

Il existe différents types de groupements. Les groupements ponctuels comme le groupement solidaire ou conjoint. Dans le premier cas, chaque entreprise est responsable de l'ensemble de travaux vis-à-vis du maître d'ouvrage. Dans le second, chacune est responsable du ou des lots qui lui ont été attribués. Il existe aussi des groupements plus pérennes, avec contrats de société (SARL, SAS, SANC, GIE...) où les entreprises doivent se plier à des règles plus importantes, comme celle de s'inscrire au registre du commerce.

Des appels d'offres découlent aussi nombre d'opportunités à saisir en sous-traitance. Comme par exemple en marge du projet industriel Koniambo. « *Il faut qu'il y ait une volonté de l'entrepreneur, souligne Didier Coulon, (...) Les grosses entreprises qui se sont placées sur le projet travaillent parfois elles mêmes avec des patentés et des artisans. Il faut que ces derniers s'en rapprochent et qu'ils sollicitent les organismes d'accompagnement comme la Chambre de métiers et de l'artisanat, la CCI ou le Bureau des Entreprises du Nord.* » De même, sur la base vie qui peut accueillir jusqu'à 5 000 personnes. « *Il y a tout un tas de choses qui viennent au fil de l'eau, assure Didier Coulon, un bungalow à installer, faire des poteaux, des escaliers...* », autant de possibilités de chantiers à une autre échelle.



## Les solutions CMA

La CMA met en œuvre tout au long de l'année des formations pour permettre aux artisans de répondre le plus rigoureusement possible aux appels d'offres, à Nouméa, dans ses antennes du Nord, ou sur demande des collectivités.

### La formation « appels d'offres et réponses aux marchés publics » :

**Contenu** : identifier les différents types d'appels d'offres, la réglementation des marchés publics, rédaction de la réponse, calcul de prix, devis et lecture de plans. Organisation : 56 heures en modules de 2 jours sur 4 semaines. **Prochaine session** : sur Lifou du 29 juillet au 10 août. **Possibilité d'un financement par les provinces.**

### La formation « calculer mes tarifs » :

**Contenu** : savoir sur quelles bases calculer ses prix en prenant en compte les éléments décisifs que sont : le temps d'exécution, le coût de la main d'œuvre et le coût des fournitures. Le calcul des produits et des charges, la détermination du prix de revient, le devis et la facture sont également abordés. **Prochaine session** : sur Lifou du 20 au 21 Septembre (formation financée par la province des Iles).

**Pour toute information ou inscription aux formations, contactez Karine Chaillan au centre de Formation Lucien Mainguet, au 25 97 40**

**« Il y a de la place pour tout le monde, mais encore faut-il se faire connaître ! »**

## LES LAUREATS DE L'APPRENTISSAGE

La première cérémonie « **Les lauréats de l'apprentissage** » s'est déroulée le 17 juin à la Maison des artisans. Moment festif, cet événement a aussi permis d'éclairer les réussites de l'alternance, une filière de formation qui garantit la qualification dans le secteur des métiers.



Les lauréats des sections métallerie et menuiserie en présence du 1<sup>er</sup> Vice-président de la CMA Daniel Viramoutoussamy



Henri BOUVIER, élu de la CMA félicite l'un des majors de la section automobile

### Savoir-être et savoir-faire

Le Centre de Formation Lucien Mainguet forme en moyenne chaque année 450 apprentis, de la première à la troisième année, toutes sections confondues. En 2009, le taux de réussite aux examens y a atteint 85 %, avec 138 jeunes ayant obtenu leur diplôme : CAP, BP ou Mention Complémentaire.

La formation par alternance leur a permis d'apprendre l'un des 18 métiers proposés au CFA grâce à une immersion en entreprise trois semaines par mois. Aux côtés de leur maître d'apprentissage, artisan agréé, et de leurs formateurs en enseignement général et technique, ces jeunes ont acquis les savoir-être et savoir-faire qui leur garantissent une employabilité record : 83 % d'entre eux sont dans la vie active six mois après l'obtention de leur diplôme.



La major de la section coiffure est récompensée par Soukinah Soengkono élue de la CMA



Ives Melet, vice recteur



Nastya Kucinska, formatrice au CFA, a animé la soirée



Jean Bury, Directeur du Centre de formation



Jean Pierre Bidault récompense le major du CAP maçonnerie, aux côtés du formateur et de son maître d'apprentissage



les diplômés des métiers de bouche, cuisine, boucherie et pâtisserie



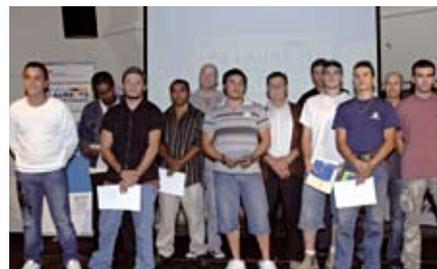
Les lauréats des sections coiffure et esthétique



Les lauréats maçonnerie, carrelage et peinture



Les lauréats de la section automobile - mécanique, peinture en carrosserie et réparation en carrosserie



Les apprentis des sections électricité, installation sanitaire et froid et climatisation



Les formateurs en enseignement général et technique du Centre de formation Lucien Mainguet



Représentants de L'Europe, de la CCI, de la mairie de Nouméa, du Vice-Rectorat, et du Gouvernement ( DTE et DFPC).



### Faire savoir les réussites

« L'apprentissage est une voie royale d'insertion qui demande des efforts. Il faut beaucoup de motivation, d'échanges et de confiance pour un jeune qui fait le choix de l'alternance, pour l'artisan qui s'implique à ses côtés, et pour le personnel administratif et enseignant du CFA qui fait vivre les contenus pédagogiques » a souligné le Président Jean-Claude Merlet dans son discours.

## La CMA proche de vous

Retrouvez nos agents, pour des conseils gratuits, à partir de 9h00 dans les mairies suivantes :



### En province Sud

**Christian Fuzivala**

- **LA FOA**  
(antenne de la province Sud, de 9h00 jusqu'à 11h30) :  
- 4 août  
- 1<sup>er</sup> septembre  
visites en entreprise et conseils personnalisés sur rendez-vous :  
- 4 août après-midi  
- 5 août  
- 1<sup>er</sup> septembre après-midi  
- 2 septembre
- **BOURAIL**  
(antenne de la province Sud, de 9h00 jusqu'à 11h30) :  
- 18 août  
- 15 septembre  
Visites en entreprise et conseils personnalisés sur rendez-vous :  
- 18 août après-midi  
- 19 août  
- 15 septembre après-midi  
- 16 septembre

**Caroline Courtot**

- **MONT DORE** (mairie)  
- 27 août  
- 1<sup>er</sup> octobre  
Visites d'entreprises sur rdv

### En province Îles Loyauté

**Caroline Courtot**

- **LIFOU** (case de l'entreprise, de 9h30 à 11h30) :  
- 09 août  
- 13 septembre
- **MARÉ**  
(antenne de la province, à partir de 09h00) :  
- 30 août
- **OUEVA**  
(antenne de la province, à partir de 10h00) :  
- 27 septembre

### En province Nord

**Belinda Mathelon**

- **POYA** : 10 août et 12 octobre
- **VOH** : 1<sup>er</sup> septembre

**Soukaïna Pesce**

- **POUEBOUT** à la maison de l'entreprise : tous les mardis matin de 8h00 à 11h30.

**Arielle Pindon**

- **OUEGOA** : 4 août, 1<sup>er</sup> septembre et 6 octobre
- **POUM** : 2 août, 6 septembre et 4 octobre

**Patrick Leblais**

- **POUEBO** : 21 septembre
- **HOUAILOU** : 5 octobre
- **HIENGHENE** : 10 août
- **CANALA** : 26 août
- **KOUAOUA** : 7 septembre

**TRANSMETTRE, REPRENDRE UNE ENTREPRISE  
LA CMA À VOS COTÉS !**

## À VENDRE

### GRAND NOUMEA

#### **ELECTROMECANIQUE FRIGORISTE**

El vend fonds artisanal (cause départ) Spécificité de l'activité - Représentant d'une marque (comprenant le service après vente) - Matériel opérationnel Bonne rentabilité - Potentiel de développement de l'activité (montage des groupes frigos, embauche de personnel) Prix : 9 U - **Date de création** : 2005

#### **MECANIQUE AUTOMOBILE**

El - Matériel nécessaire à l'activité opérationnel - Très bonne rentabilité Fort potentiel de développement de l'activité (clientèle de particuliers, embauche de personnel) - Repreneur expérimenté nécessaire et consciencieux dans la mécanique - Transmission du savoir-faire à travers un accompagnement - formation par le vendeur - Prix : 15 U (Stock compris) - **Date de création** : 2005

### NOUMEA

#### **BISCUITERIE** Fonds à développer

Potentiel de développement de l'activité (à temps plein, élargissement de la clientèle) - Matériel en bon état et opérationnel Repreneur dynamique et commercial recherché - Prix : 3,9 U **Date de création** : 2008

#### **COIFFURE MIXTE**

El - Local bien situé et loyer attractif Représentation de plusieurs marques Bon potentiel d'aménagement du local et de développement lié à l'activité (avec 1 salarié ou chef d'entreprise) Opérationnel - Prix : 6,5 U **Date de création** : 2007

#### **ESTHETIQUE**

SARL (Associée unique) - Vente du fonds artisanal et des parts de la société ou possibilité de mise en location - gérance - Local aménagé avec tout le matériel nécessaire pour l'activité - Matériel en bon état et opérationnel - Clé en main - Discretion du lieu appréciée par la clientèle - Potentiel de développement de l'activité - Prix : 13 U **Date de création** : 2004

#### **COIFFURE MIXTE URGENT**

El - Salon aménagé - Clientèle fidélisée Représentation de grandes marques Aménagement refait - Potentiel de développement de l'activité Prix : 4,6 U négociable **Date de création** : 1980

#### **COIFFURE MIXTE**

EUURL - Salon aménagé - Clientèle très fidélisée - Représentation de grandes marques - Potentiel de développement de l'activité (avec 2 salariés) Prix : 10 U - **Date de création** : 1990

#### **COIFFURE HOMMES**

El - Salon aménagé bien situé en centre ville - Clientèle fidélisée, de proximité - Local refait à neuf

Très bonne rentabilité - Prix : 8 U

**Date de création** : 1965

**COIFFURE MIXTE SARL** vend salon de coiffure spacieux, clientèle fidélisée, bonne rentabilité, représentation de 2 grandes marques et possibilité de travailler avec d'autres marques - Fort potentiel commercial lié au quartier en expansion, bail renouvelé Clé en main - Prix : 12 U **Date de création** : 1994

**COIFFURE MIXTE SARL** - Clientèle très fidélisée - Locaux très bien situés - Excellente rentabilité Prix : 28 U **Date de création** : 1970

#### **HORLOGERIE**

El - Clientèle très fidélisée - Bonne rentabilité - Bail commercial permettant l'extension de l'activité Prix : 8,2 U négociable **Date de création** : 1987

### KOUMAC

#### **MENUISERIE BATIMENT**

El - Local aménagé, situé en zone artisanale - Matériel entretenu - Clientèle de proximité - Bonne rentabilité - Potentiel de développement - Location du local (220 000 F.CFP par mois) ou possibilité de vente globale local + habitation + fonds artisanal (50 millions de F.CFP) - Prix : 7,5 U **Date de création** : 1968

### LA FOA

#### **RENOVATION BATIMENT**

**AGENCEMENT** El vend dock (90 m<sup>2</sup>), terrain (20,8 a) et logement d'habitation (F3 Bis), ainsi que tout le matériel et le petit outillage nécessaires à l'activité - Potentiel de développement de l'activité et d'aménagement des locaux - ZIZA de MEARE Prix : 27 U - **Date de création** : 2004

### PROVINCES SUD ET ILES

**MENUISERIE PVC SARL** - Activité de production - Matériel entretenu - Affaire bien gérée - Fort potentiel de développement - Bail commercial renouvelé en 2007 Prix : 24 U (Stock compris) **Date de création** : 2007

### DUMBEA

#### **BOUCHERIE**

SARL - Boucherie en supermarché, local de 140 m<sup>2</sup> - Bonne rentabilité Prix : 63 U - **Date de création** : 1989

### PROVINCES SUD ET NORD

#### **CONSTRUCTION METALLIQUE**

EUURL - Entreprise très réactive - Investissements récents dans du matériel et de l'outillage - Prix : 50 U **Date de création** : 1970

EXTINCTEURS, RIA, ALARMES, DESENFUMAGE, SIGNALÉTIQUE, MATÉRIELS INCENDIE



PROTECTION INCENDIE  
DEPUIS PLUS DE 15 ANS

**Conseils ventes et maintenance**

Tél : 25 28 91 - Fax : 26 99 59 - Ducos FACTORY

recto



nautile  
fournisseur d'avenir

www.nautile.nc



+2 468 XPF (02ans)  
Compensation gratuite du modem  
Aucun surcoût téléphonique pour le SKY

Les appels sur la France  
(\*) **GRATUITS et ILLIMITÉS**

(\*) voir conditions en magasin

Tél. : 28 74 28 • Fax : 28 74 34  
213 rue Bénégig Magenta  
(face au parking Hickson rond point de Magenta)



Particuliers, entreprises, administrations, autant de gourmands d'air climatisé, las de constater, l'été venu, la flambée de leurs factures d'électricité. Désormais, une alternative aux climatisations standards existe : la climatisation hybride, qui utilise une source de chaleur naturelle : le soleil.

## La climatisation solaire

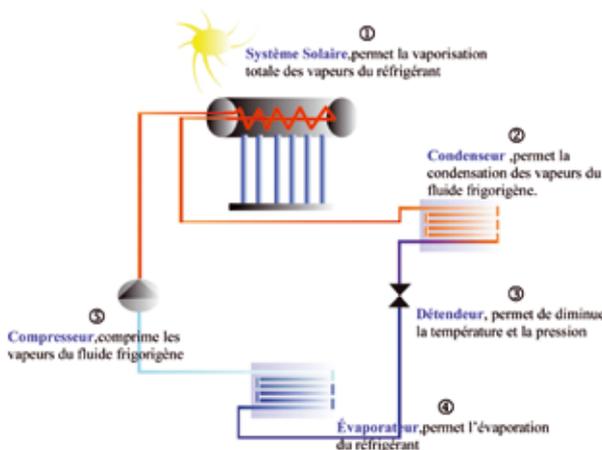
Avec un taux d'ensoleillement particulièrement élevé, la Nouvelle-Calédonie voit peu à peu l'intérêt de se doter de climatisations d'un nouveau genre. Ces équipements, qui fonctionnent à la fois à l'électricité et à l'énergie solaire, permettent de générer de réelles économies.

### Un système écologique

A la base de ce système innovant, une idée simple. « Dans une climatisation classique le compresseur crée une surchauffe pour refroidir les gaz. L'apport solaire de chaleur gratuite permet l'emploi d'un compresseur de plus faible puissance, d'où la réalisation d'une économie d'énergie, » explique Idris Ollivier.

Son entreprise Yun énergie distribue en exclusivité sur le territoire, la marque Atlantis solar. Cette société américaine, présente dans 52 pays, fabrique toute une

### Fonctionnement simplifié...



gamme de produits utilisant l'énergie solaire, luttant ainsi contre le gaspillage énergétique en adaptant ses compresseurs au plus juste, de façon à limiter la consommation électrique.

### Un marché en devenir

Yun énergie commercialise les climatisations hybrides depuis la fin de l'année 2009. « Nous avons déjà

installé une soixantaine de climatisations, pour des particuliers mais aussi des entreprises. » Sa gamme étendue offre des modèles de 9 000 Btu au 48 000 Btu (unité de mesure correspondant au KWtt) qui conviennent à des petites chambres jusqu'aux surfaces de 100 m<sup>2</sup>. « Même par temps couvert, la climatisation fonctionne et reste plus économique qu'une clima-

tisation classique, » assure Idris Ollivier qui, outre l'installation, se charge aussi du service après vente.

### Des économies à moyen terme

Certes, à l'achat la différence de prix par rapport à un climatiseur standard est notable. Comptez trois fois plus cher qu'un produit bas de gamme et 30% de plus qu'une climatisation de très bonne marque. Mais le jeu en vaut la chandelle, puisque les factures d'électricité fondent de 30 à 60% selon l'emplacement du climatiseur. L'économie réalisée sera, en outre, proportionnelle à la puissance de la machine.

**Demandez conseil**

Contact :  
Yun Energie - Ollivier Idris  
Tél. : 75 08 21



« Des matériaux esthétiques, robustes et faciles d'entretien... »

« Nous on peut claquer les portes et renverser des trucs !... »

« Des solutions pratiques à mettre en œuvre... »

# L'innovation au service de votre confort

Toujours à l'écoute de nouveaux besoins, Socabois recherche des matériaux et produits de construction et de décoration innovants, conçus pour vous simplifier la vie au quotidien, faciliter la mise en œuvre, durer plus longtemps et protéger l'environnement.



**dumafloor**  
WATERPROOF LAMINATE FLOORING

**Stratifié 100% étanche**  
Le stratifié qui n'a pas peur de se mouiller



**Proteras**

**Deck composite**  
Imputrescible, garanti 25 ans contre insectes et champignons



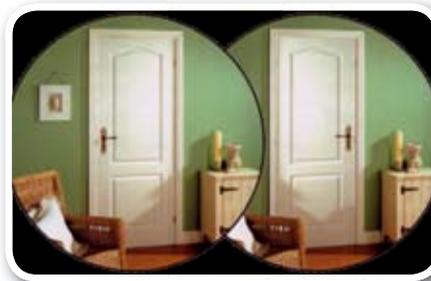
**Béton flottant**

**Dalles de sol béton décoratif**  
Pour réaliser facilement des sols béton design de haute qualité



**CréaConfort**

**Blocs-portes à joint réducteur de bruit**  
Réduisent jusqu'à -7 dB les bruits de claquements de porte



**Portes réversibles**  
Ouverture à gauche ou à droite



**felo Allstar**

**Porte-embout automatique**  
Vissez en toute liberté

distribué par :

**SOCABOIS**  
*Aménager, Décorer, Rénover*

Ducos - Angle des rues Eiffel/Forest - Tél. : 25 00 60 - E-mail : vente@socabois.nc

demain 100%



## Le Passeport pour l'économie numérique



### Initiez-vous gratuitement à l'informatique et à l'Internet !

Avec le Passeport pour l'économie numérique, bénéficiez d'une initiation à l'informatique et à l'Internet, adaptée à vos usages professionnels ! C'est simple, c'est rapide, et c'est gratuit.

#### Nouméa Tél. : 28 41 42

##### Informatiser ma gestion d'entreprise

Lundi 2-août 16h-17h  
Mardi 14-sept. 16h-17h  
Mardi 28-sept. 16h-17h

##### La recherche d'informations sur Internet

Mardi 3-août 16h-17h30  
Lundi 20-sept. 16h-17h30

##### Mon entreprise sur le web

Mardi 21-sept. 16h-17h30

##### Sécuriser mon système informatique

Lundi 13-sept. 16h-17h30  
Lundi 27-sept. 16h-17h30

#### Poindimié Tél. : 42 74 82

##### B.A-BA de l'informatique et Internet

Mardi 24-août 9h-11h

##### Informatiser ma gestion d'entreprise

Mercredi 25-août 9h-10h  
Mardi 28-sept 9h-10h

##### La recherche d'informations sur Internet

Mercredi 29-sept 9h- 10h30

#### Koumac Tél. : 47 68 56

##### Informatiser ma gestion d'entreprise

Mercredi 18-août 16h-17h

##### La recherche d'informations sur Internet

Jeudi 19-août 16h- 17h30

#### Koné Tél. : 47 30 14

##### Informatiser ma gestion d'entreprise

Mardi 10-août 16h-17h  
Mardi 14-sept 16h-17h

##### La recherche d'informations sur Internet

Mercredi 11-août 16h-17h30  
Mercredi 15-sept 16h-17h30

#### Maré Tél. : 28 41 42

##### Informatiser ma gestion d'entreprise

Jeudi 25-nov. 10h30-12h

##### B.A-BA Informatique et Internet

Jeudi 25-nov. 13h30-15h30

#### Ouvéa Tél. : 28 41 42

##### Informatiser ma gestion d'entreprise

Mercredi 4-août 11h-12h30

##### B.A-BA Informatique et Internet

Mercredi 4-août 13h30-15h30



## L'artisan numérique



### Un artisan sur le Web ?



Le Nettoyage des matelas, tapis et moquettes au naturel...  
100% efficace, 100% naturel!

### Le nettoyage écologique des matelas

Acar'net compte plus de dix années d'expérience dans le nettoyage des matelas.

Le site web de cette société, réalisé par l'agence interactive Skazy, partenaire de la Chambre de métiers et de l'artisanat, explique en détails la nécessité d'un nettoyage régulier des matelas, sur lesquels nous passons un bon tiers de notre vie ! Les acariens seraient, en effet, impliqués dans 60% des allergies et sources de manifestations chroniques.

Le procédé utilisé est lui aussi détaillé sur le site. A sec et sans aucun additif chimique, il traite en 15 à 30 minutes, par un système d'aspiration sous vide, la quasi totalité de la poussière. Conjugué à un dispositif de faisceau UVC (Rayon Ultra Violet Court), il anéantit aussi les bactéries, les virus, les champignons et les spores.

Ce service s'adresse aussi bien aux particuliers, qu'aux établissements hôteliers attentifs à la santé de leur clientèle.

Site : [www.acarnet.nc](http://www.acarnet.nc)

### Info futée



### Internet à tarif négocié avec votre Passeport pour l'économie numérique

Notre partenaire CANL, 1<sup>er</sup> fournisseur d'accès à Internet, propose aux artisans des offres intéressantes pour leur abonnement ADSL. Pour en profiter, rien de plus simple : obtenez votre « Passeport pour l'économie numérique » et présentez-le au moment de la souscription de votre abonnement. Quatre formules différentes vous sont proposées, en fonction de votre utilisation et de vos besoins professionnels. Contact : Véronique DINEVAN au 24 38 70 et [www.canl.nc](http://www.canl.nc)

Retrouvez CANL et nos trois autres partenaires : ADIE (financement), SKAZY (site web clé en main) et Barrau Business Systems (solutions d'impression) sur la page dédiée au Passeport pour l'économie numérique à l'adresse suivante : [www.cma.nc](http://www.cma.nc)

# BCInet

## plus de services en ligne



Avec **BCInet**, vous pouviez déjà consulter vos comptes en ligne, recevoir un relevé électronique, consulter vos encours de carte de crédit ou vos encours de prêt, éditer un RIB, faire des virements entre vos comptes et vers des comptes tiers en Nouvelle-Calédonie et en Métropole.

Avec la nouvelle offre **BCInet**, vous pouvez faire des virements vers l'étranger et grâce au compte **@robase**, vous pouvez gérer votre épargne en ligne et en toute liberté.

**BCI, toujours plus loin.**

Renseignements :  
256 990 ou [www.bci.nc](http://www.bci.nc)

*Banque Calédonienne d'Investissement*



Groupe BRED

Cécile Perrichard, mosaïste d'art

## L'art d'embellir les lieux

C'est « par hasard » que Cécile Perrichard, étudiante à l'époque, découvre la mosaïque. Heureux hasard puisqu'aujourd'hui elle vit son rêve. Dans son atelier ou sur les chantiers, dans ses cours ou sur les marchés, ses créations se déclinent au fil de ses inspirations.

**D**ès l'antiquité, la mosaïque était utilisée pour relater l'histoire ou des passages bibliques.

« En Grèce, on façonnait des cônes en terre que l'on enfonçait dans des liants, de manière à former des motifs ronds sur les sols, explique Cécile Perrichard, mosaïste d'art à Plum. Les Romains eux, taillaient des cubes de marbre de différentes couleurs. Ils utilisaient aussi des pierres semi-précieuses. » L'art de la mosaïque évolue avec l'usage de nouveaux matériaux comme l'or à l'époque byzantine, ou les pavés de verre.

Cécile, elle, travaille essentiellement le carrelage, plus facile à trouver sur le Caillou et la pâte de verre importée d'Italie. « Mais on peut marier tous types de matériaux, précise-t-elle, galets, billes de verre plates, bois, miroir... » Aujourd'hui, les réalisations ont plus une vocation décorative qu'historique ou religieuse. Et les calédoniens semblent en être friands, le carnet de commandes de Cécile ne dé-

semplit pas. « J'enchaîne les chantiers ! On me sollicite surtout pour des salles d'eau ou des cuisines. Mais la mosaïque peut permettre de délimiter une zone dans un salon, habiller un bar, elle peut être sculpture ou fontaine... On peut la retrouver partout, il suffit d'avoir l'idée ! »

Cécile s'applique à créer des motifs sur mesure pour ses clients, tout en veillant à ce que son oeuvre reste harmonieuse avec l'espace environnant. L'artiste travaille manuellement, « je n'utilise pas d'outils électriques ». Ses indispensables ? « ma pince japonaise, dont je me sers pour les tailles courantes et celle que j'appelle "bec de perroquet" pour les courbes intérieures. J'utilise aussi une carrellette pour mes prédécoupes. Pour le verre, j'emploie plutôt des outils à molettes. »

La jeune femme adapte sa méthode de travail aux supports. « Il y a trois méthodes, la méthode directe, où l'on taille et colle directement les matériaux sur le



### Son parcours

Cette jeune toulousaine aurait pu finir traductrice si elle n'était pas tombée par hasard sur un stage d'initiation à la mosaïque. « Je suivais des études en langues étrangères appliquées, en anglais et allemand, je me cherchais un peu », confie-t-elle. Puis c'est le déclic, de stages en formations, elle apprend les bases, les techniques « et le travail personnel fait le reste ! ». Il y a dix ans, elle s'installe en Nouvelle-Calédonie. « J'ai commencé par exposer mes objets et tableaux sur les marchés artisanaux ». Ses créations plaisent. Elle commence ses premiers chantiers, jusqu'à pouvoir lâcher ses emplois parallèles qu'elle faisait « par sécurité ». Aux derniers salons Habitat déco et Bât expo de la Maison des artisans, les clients affluent, « Je ne sais pas pourquoi, cette année ça marche très fort ! ». Aujourd'hui, ses semaines s'égrènent entre ses chantiers chez les particuliers et les cours qu'elle donne dans un atelier du Faubourg Blanchot. « J'avais beaucoup de demandes lors de mes expositions, alors, il y trois ans, je me suis lancée ! ». La Terre des Elfes : Tél. : 797 796

support, la méthode sur trame qui permet de précoller les morceaux sur un filet et de les transporter ensuite sur site. Je l'utilise beaucoup car elle me permet de travailler dans mon atelier. Et la méthode inversée, où l'on précolle les matériaux à l'envers sur du papier kraft. Cette dernière permet d'obtenir une bonne planéité. Je l'emploie pour les fonds de douche ou les tables. »

Si Cécile considère avoir atteint son objectif : vivre de sa passion, elle aspire néanmoins à relever de nouveaux défis, comme celui d'investir les lieux publics. « Je verrais bien une grande mosaïque sur un rond-point », s'amuse-t-elle. A bon entendeur... »

**NOUVEAU**

**ARTISANS, ENTREPRISES,  
PARTICULIERS**

**Vos idées  
s'impriment  
en couleur !**

**A partir  
de 1 pièce**

société  
**TVIS**  
TRAVAUX



Impression numérique sur t-shirt  
et sur de nombreux supports.  
Grand choix de tailles et de couleurs

**LIVRAISON  
48H**  
\*pour moins de 50 pièces!

**IPC**

Contactez-nous au 28 11 64 ou par mail à [info@ipc.nc](mailto:info@ipc.nc)  
ou retrouvez-nous, 21 rue Champion à Ducos - Nouméa

## Jérôme Olivero, spécialiste des travaux en hauteur et d'accès difficile

# Un métier vertigineux

Jérôme Olivero pratique son métier depuis vingt ans. Deux décennies suspendu au bout d'une corde, à effectuer tous types de travaux sur des sites plus insolites les uns que les autres. Portrait d'un alpiniste qui a fait de sa passion son quotidien.

**O**n a tous à l'esprit la construction des premiers buildings new-yorkais du début du siècle dernier. Ces images d'ouvriers funambules travaillant sans aucune protection à des centaines de mètres du sol. Une époque désormais révolue, « même si c'est un métier qui semble dangereux parce que l'on est en hauteur, c'est moins risqué que quelqu'un qui se promènerait sur une charpente ou une échelle sans être assuré, affirme Jérôme Olivero, gérant de Pacific Acrobatic SARL. Nous sommes constamment attachés sur deux points. »



Le principe des travaux acrobatiques est de se substituer aux nacelles et aux échafaudages lorsqu'il n'est pas possible de les mettre en place. « La plupart du temps, on fait appel à nous pour des travaux en hauteur, mais aussi parfois pour des endroits confinés, » précise le gérant.

Cette activité répond à une pluralité de besoins. « On travaille dans beaucoup de secteurs comme l'élagage, le bâtiment, l'industrie, les télécommunications... c'est très diversifié ! » Une variété qui comble Jérôme, « on ne fait jamais la même chose, c'est une des raisons pour lesquelles j'aime ce métier ! » Du nettoyage de vitres à la maçonnerie, en passant par la peinture ou les travaux d'étanchéité, l'entreprise s'illustre aussi dans des secteurs où on l'attend moins. « On a installé et encadré des descentes en tyrolienne et en rappel pour des raids multi-activités, un pont de singe entre les tours du Ramada Plaza et on a déjà monté des décors pour une pièce de théâtre ! » Dernièrement, c'est dans l'événementiel que l'entreprise s'est investie, en posant une bâche de 300m<sup>2</sup> sur un pignon de la SLN, à l'occasion de son centenaire.

Une vérification de boulons sur le centre Tjibaou, un colmatage sur le barrage de Yaté ou l'entretien des éoliennes de Plum... Et deux maîtres mots : sécurité et polyvalence. « Selon les activités, je m'entoure de personnel qualifié comme des peintres, des soudeurs ou des maçons. Les personnes sont sélectionnées, et pour celles qui n'ont pas d'expérience en travaux en hauteur, nous dispensons des formations de sécurité en interne. »

En plus de son travail, Jérôme préside le syndicat calédonien des cordistes professionnels (SCCP) créé il y a deux ans. Si ses activités ne lui laissent guère de temps pour sa passion, « l'escalade c'est un vieux souvenir ! », c'était sans compter l'appel de l'eau après celui des sommets. Car l'ex-alpiniste s'est converti au windsurf et au kitesurf depuis qu'il vit au bord du lagon.

### Son parcours

Jérôme Olivero a suivi des études de prothésiste dentaire avant d'embrasser une carrière plus fidèle à son tempérament. « J'avais besoin de grand air, reconnaît-il. Je suis venu à ce métier par l'intermédiaire de ma passion de l'alpinisme, de la montagne et de l'escalade. Je connaissais déjà toutes les techniques de cordes ». Il exerce d'abord dans la région toulousaine avant de céder à l'appel du grand large cette fois. « Avec un ami, nous avons monté Pacific Acrobatic sur le territoire en 1997 en tant que *patentés* ». L'entreprise individuelle devient SARL deux ans plus tard. « Quand j'ai commencé ce métier, on était tous issus du milieu de la montagne ou de la spéléologie. On travaillait sur des sites en hauteur sans avoir de formation dans le bâtiment, on apprenait sur le tas ». Depuis, la demande dans le domaine s'est développée de façon considérable et les formations diplômantes se multiplient, notamment en métropole. Une bonne manière d'ajouter une corde à son arc pour ceux qui aiment prendre de l'altitude.  
Pacific Acrobatic SARL :  
Tél. : 25 24 53 ou 78 40 45  
pacificacrobatic@lagoon.nc



*Je produis  
calédonien*

# ENERCAL

SOCIÉTÉ NÉO-CALÉDONIENNE D'ÉNERGIE

## 1er producteur d'énergies renouvelables

En 2009, nous avons produit  
397 millions de kilowattheures  
d'énergies renouvelables.

## Salaires minimums, valeur du point et jours fériés et chômés pour les mois de août et septembre 2010 par secteur et conventions collectives

### Salaires minimum garanti (SMG)

A compter du 1<sup>er</sup> février 2010  
**781,07 F** par heure  
**132 000 F** par mois (base 169 H)

### Salaires minimum agricole garanti (SMAG)

A compter du 1<sup>er</sup> février 2010  
**663,91 F** par heure  
**112 200 F** par mois (base 169 H)

### Boulangerie pâtisserie

A compter du 1<sup>er</sup> mai 2010  
 Valeur du point : **847 F**  
 Avec modification des coefficients hiérarchiques.  
 Classification des emplois modifiée

### Industrie

A compter du 1<sup>er</sup> avril 2010  
 Valeur du point : **726 F**  
 Avec modification des coefficients hiérarchiques.  
 A compter du 1<sup>er</sup> septembre 2010  
 Valeur du point : **730 F**  
 Avec modification des coefficients hiérarchiques.  
 Jour férié chômé : le 15 août

### Industries extractives mines et carrières

A compter du 1<sup>er</sup> février 2010  
 Valeur du point : **687 F**  
 Avec modification des coefficients hiérarchiques.  
 A compter du 1<sup>er</sup> septembre 2010  
 Valeur du point : **688 F**  
 Avec modification des coefficients hiérarchiques.

Les fêtes légales suivantes sont des jours fériés, ces jours ne sont pas forcément chômés :  
 1<sup>er</sup> janvier, lundi de Pâques, 1<sup>er</sup> mai, 8 mai, Ascension, lundi de Pentecôte, 14 juillet, 15 août, 24 septembre, 1<sup>er</sup> novembre, 11 novembre et 25 décembre.

Le code du travail de Nouvelle-Calédonie est en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> mai 2008. Vous pouvez le consulter à l'espace communication ou en ligne sur le site de la Direction du Travail : [www.dtenc.gouv.nc](http://www.dtenc.gouv.nc), ainsi que les accords de votre branche d'activité et les grilles de salaires minimum.

### Coiffure

A compter du 1<sup>er</sup> avril 2010  
 Valeur du point : **856 F**  
 A compter du 1<sup>er</sup> septembre 2010  
 Modification des coefficients hiérarchiques

### Esthétique

A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008  
 Valeur du point : **1 038 F**

### Transports sanitaires terrestres

A compter du 18 février 2010  
 Valeur du point : **1000 F**  
 Avec modifications des conditions de travail et de classification des emplois

### Bâtiment et travaux publics

A compter du 1<sup>er</sup> avril 2010  
 Valeur du point : **825 F**  
 Avec modification des coefficients hiérarchiques  
 A compter du 1<sup>er</sup> septembre 2010  
 Valeur du point : **827 F**  
 Avec modification des coefficients hiérarchiques  
 Jour férié chômé : le 15 août

### Commerce et divers

A compter du 1<sup>er</sup> avril 2010  
 Valeur du point : **730 F**  
 Avec modification des coefficients hiérarchiques  
 A compter du 1<sup>er</sup> septembre 2010  
 Modification des coefficients hiérarchiques

## Echéances fiscales Période : août / sept. 2010

(les dates indiquées sont les dates d'exigibilité par la paierie du Territoire)

Avant le ...

10 AOÛT

### MUTUELLE

Païement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de juillet 2010

31 AOÛT

### IS

Païement du 1<sup>er</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/01

Païement du 2<sup>e</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/09

Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 30/04/2010

Païement du solde de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/04

10 SEPTEMBRE

### MUTUELLE

Païement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de août 2010

30 SEPTEMBRE

### IS

Païement du 1<sup>er</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises clôturant leurs compte au 28/02

Païement du 2<sup>e</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/10

Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/05/2010

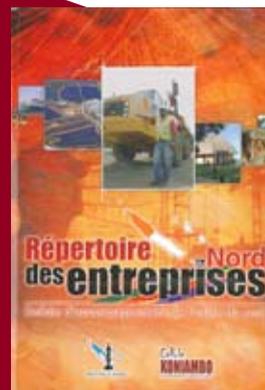
Païement du solde de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/05



## Répertoire des entreprises du Nord

Elaboré par la Cellule Koniambo, cet ouvrage recense l'ensemble des activités de la province Nord classées par commune. Il a pour vocation de faciliter le lien entre les entreprises et de favoriser le développement du secteur privé de la province. Ce répertoire met également en avant la zone VKP qui connaît une expansion significative en lien direct avec le projet de l'usine du Nord actuellement en construction. Vous pouvez consulter gratuitement cet ouvrage à l'Espace Communication.

Espace Communication ouvert du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30 et de 13h00 à 16h30 • Contact : Tonina Lanchon - Tél. : 28 23 37



la qualité de nos produits  
a été choisie pour réaliser  
les nouveaux équipements  
sportifs du territoire

Compagnie de Fabrication  
et de Préfabrication



**CFP**

Au service des professionnels



Salle omnisport de la Vallée du Tir

# PÔLE EMPLOYEUR L'EMPLOI, SEF FACILE !



**Votre ligne directe pour recruter !**

**Le Pôle Employeur du service emploi formation met 3 conseillers à votre disposition pour recueillir vos offres d'emploi et vous aider à sélectionner les meilleurs candidats. Pour déposer votre offre d'emploi rapidement et efficacement, appelez votre conseiller Pôle Employeur au 270 400 (ligne directe).**

**Le Pôle Employeur du service emploi formation :**  
30, route de la Baie des Dames - Ducos Le Centre.  
Ouvert du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30 et de 12h15 à 16h.

La Province s'engage pour l'emploi  
*et vous ?*

