Gratuit
Dispensé de timbrage
N°17 juin / juillet 2010

# info Métiers

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

## Fiche info
Transmettre son entreprise

## Vos questions nos réponses
Question de Monsieur Chanteret, menuisier dans le Grand Nouméa

## Savoir-faire
Constructeur naval
Capitaine à bord !

Un cordonnier pas si mal chaussé

Ça vous concerne

# L'artisanat et la grande distribution

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Nouvelle-Calédonie
BP 4186 Nouméa cedex

**Actu CMA** ..... 4

**L'Agenda des formations** ..... 7
- Zoom sur la formation
  La formation CACES
  Grue auxiliaire R390

**Ça vous concerne** ..... 8
- L'artisanat et la grande distribution

**Fiche info** ..... 14
- Transmettre son entreprise

**Vos questions nos réponses** ..... 16
- Question de Monsieur Chanteret, menuisier dans le Grand Nouméa

**Nos permanences**

**Bourse des entreprises**

**Développement durable** ..... 18
- Conseiller en développement durable

**L'artisan numérique** ..... 20

**Savoir-faire** ..... 22
- Stéphane Capitaine, constructeur naval
  Capitaine à bord !
- Vincent Iloaï, maître bottier cordonnier
  Un cordonnier pas si mal chaussé

**Bon à savoir** ..... 26
- 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 - Tel : 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

# Artisanat/grande distribution, Ouvrez les portes !!

Une récente actualité a mis en évidence les difficultés relationnelles entre les tenants de la production locale, les importateurs et la grande distribution. Les artisans étant pour une grande part des « producteurs », il nous est apparu nécessaire de cerner leur position. Ainsi ce sujet important fait l'objet du dossier central de notre magazine « Info métiers ».
Ce dossier retranscrit des témoignages fidèles à la réalité de ce que j'appellerai « la partie émergée de l'iceberg économique ». C'est pour cette raison que je voudrais parler au nom de tous ceux qui ne se reconnaîtront pas dans ce dossier, ceux qui n'ont pas pu, ou qui n'ont pas souhaité s'y exprimer:
Ceux qui, simplement, ont peur de témoigner, car pour eux, l'artisanat et la grande distribution, c'est encore trop souvent « le pot de terre contre le pot de fer ».
Ceux qui ont connu des expériences difficiles avec un distributeur, ou qui ont eu à faire face à des attitudes ou à des méthodes un peu trop brusques.
Ceux qui redoutent un développement outrancier des grandes surfaces, dont une des conséquences est la disparition potentielle de certaines productions locales. Pour exemple, dans le secteur de l'alimentation, on constate un recul de 10% des entreprises artisanales en 5 ans. Si l'application rigoureuse des normes d'hygiène a entraîné la disparition d'un certain nombre de petites structures, le développement de la grande distribution ainsi que le peu de place qu'elle accorde, sporadiquement, aux petites entreprises ne sont pas étrangers à ce phénomène.

Enfin je conclurai avec ceux qui espèrent qu'au-delà des règlements de comptes, au-delà des jolies paroles et des bonnes intentions, quelques portes vont véritablement s'ouvrir aux artisans. Ceux-ci sont souvent les plus modestes mais paradoxalement les plus importants acteurs de notre économie de proximité.

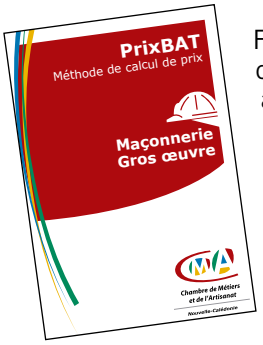
Le Président
Jean-Claude Merlet

*"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*

Imprimé sur un papier respectant la norme : Forest Stewardship Council FSC

# Actu CMA

## Bâtiment : le juste prix




Fixer un prix n'est pas anodin et ne doit pas seulement résulter d'un alignement sur la concurrence. 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 tout le secteur du bâtiment et s'adapte en fonction du métier et de ses contraintes.
PrixBAT : en vente à partir de 500 F au siège de la CMA et dans les 3 antennes du Nord.

## Chiffres

### +7 points

**C'est la hausse du niveau d'activité des entreprises artisanales au second semestre 2009, soutenu notamment par le secteur des services.**
**Le bâtiment, qui regroupe près de 60% des entreprises artisanales, aura lui connu un semestre en demi-teinte, avec un niveau de l'activité qui reste négatif.**

### 11 465

**C'est le nombre d'entreprises artisanales au 1er janvier 2010, soit une progression de 6,1%. La part des entreprises dans le domaine du bâtiment, de la production et des services augmente. Seule l'alimentation connaît une légère baisse.**

## Formations

## Méthodes et calculs de prix

**Le Centre de Formation Lucien Mainguet propose des formations à destination des artisans et des porteurs de microprojets dans tous les secteurs d'activité. La formation « méthode et calcul de prix » intéresse tout chef d'entreprise car elle permet de 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.**
**Prochaine session du 28 juin au 8 juillet au Centre de Formation Lucien Mainguet**
**Contact : Karine Chaillan, Responsable Formation Continue au 25 97 40**

## Les produits financiers de l'Agence Française de Développement en soutien au secteur privé

Artisans, vous souhaitez diminuer vos charges d'intérêts sur un emprunt servant à financer un investissement productif ? Vous voulez bénéficier de garanties sur vos prêts bancaires ?
Deux solutions s'offrent à vous :
**- Le Prêt Aidé à l'Investissement (P.A.I.)** mis en place par l'A.F.D., propose un taux bonifié d'environ 1,25% moins cher qu'un prêt classique pour les prêts d'une durée supérieure à 5 ans. Pour en bénéficier, adressez-vous directement à votre banque. Vous n'avez pas de documents supplémentaires à fournir sauf ceux demandés par votre banquier. La demande de ce P.A.I. n'engendrera aucun délai supplémentaire.
**- La Société de Gestion des Fonds de Garantie d'Outre-Mer (SOGEFOM).** Si vous avez besoin de financer des investissements, la SOGEFOM , filiale de l'A.F.D., peut garantir jusqu'à 70% du prêt accordé par votre banque.
Pour en savoir plus, vous pouvez consulter le service de développement économique de la CMA ou aller sur le site de l'A.F.D. : www.vous-soutenir.afd.fr

## DÉMONSTRATION

Du jeudi 5 au dimanche 8 août, professionnels, passionnés de « bonne chère » et apprentis se donnent rendez-vous à la Maison des artisans pour le 16e salon de la gastronomie et des arts de la table.
L'occasion de déguster des produits du terroir calédonien et de découvrir le savoir-faire des apprentis du Centre de formation Lucien Mainguet qui exécuteront en public les gestes appris au Centre de formation ou bien en entreprise aux côtés de leur maître d'apprentissage.
Entrée gratuite

## Bâtiment

# Les rendez-vous à ne pas manquer

Organisées par la Direction du Travail et de l'Emploi et la Cafat, « les matinées de la prévention » sont destinées aux chefs de chantiers, chefs d'équipe, chefs d'atelier et aux artisans sur le thème du « quart d'heure sécurité ». Ces réunions se déroulent salle Gérard Bessières, à la CMA

**A Nouméa :**

• **Mercredi 2 juin**
Matinées employeurs et membres de CHSCT réglementations applicables au travail (Questions réponses sur les textes en vigueur en Nouvelle Calédonie)

• **Mercredi 16 juin**
Produits chimiques et poussières-Risques, consignes, mélanges, contact cutané, inhalation, protection individuelle

• **Mercredi 21 juillet**
Manutentions manuelles-Risques, consignes et bonnes pratiques

• **Mercredi 18 août**
Postures en cas d'accident-Consignes et comportement, premiers soins, l'alerte, l'attente des secours

• **Mercredi 15 septembre**
Travail en tranchées - Risques, consignes, règles de protection collective, droit de retrait

**A Koné :**
Lieu à préciser

• **Mercredi 23 juin**
Journée de la prévention Installations électriques-le travail aux abords des appareils de levage et des engins chantiers-Produits chimiques et poussières.

**Contact :** Philippe Di Maggio Conseiller Technique Santé Sécurité du Travail à la DTE
Tél.: 27 81 65

# Le RIDET passe au million !

**L'ISEE attribue un numéro RID à toute nouvelle création d'entreprise. Ce numéro a atteint le million le 19 mars 2010 ! Dorénavant, le numéro RID sera donc composé de 7 chiffres au lieu de 6.**

## Les prochains salons à la Maison des artisans

**Entrée gratuite**

Photo : droits réservés

**19e Salon 4x4 Expo**
Du 10 au 13 juin 2010. Chaque année environ 200 véhicules neufs sont vendus sur le salon. La piste tout terrain de Nouville accueillera une nouvelle fois des démonstrations : le samedi de 10h à 12h, de 14h à 16h et de 18h à 20h ; le dimanche de 11h à 13h.

**2e Salon Bébé Enfant**
Du 25 au 27 juin 2010.

**17e Salon «Jardinage & Motoculture»**
Du 1er au 4 juillet 2010

**2e Salon de l'Esthétique**
Les 10 et 11 juillet 2010

## Post it

# Sans immatriculation à la CMA, pas de numéro RIDET !

La procédure d'enregistrement change pour les entreprises artisanales en sociétés. En plus de remplir un dossier à la CCI, la société artisanale a l'obligation de déposer un dossier à la Chambre de métiers et de l'artisanat, afin de s'inscrire au Répertoire des métiers. Si cette formalité n'est pas accomplie, elle ne pourra désormais plus obtenir son numéro RIDET, indispensable pour débuter son activité. L'inscription au Répertoire des métiers pour les sociétés exerçant une activité artisanale est incontournable, selon l'article 1er de la délibération n°564.
Pour plus d'infos : Répertoire des métiers de la CMA, Ghislaine Saint Prix Tél.: 28 07 49

## Banque

# Savoir convaincre !

**Présenter un besoin de financement, demander un découvert, anticiper ses besoins de trésorerie ou simplement ouvrir un compte professionnel, des sujets pas faciles à aborder avec son banquier quand on a la tête dans le guidon ou sur les chantiers…**
**D'autant que les deux protagonistes ne parlent pas toujours la même langue .**
**Parce que bien gérer son compte bancaire est indispensable à la survie de l'entreprise, qu'un conflit avec le banquier ou un souci ponctuel sur son compte professionnel peuvent mettre en péril la société et que bien négocier la gestion de son compte peut permettre des économies, il est indispensable de préparer sa négociation.**
**La CMA vous accompagne en vous informant et vous conseillant, gratuitement et en toute confidentialité. Contactez les agents du service de développement économique sur Nouméa, Koné, Koumac ou Poindimié**

# La CMA en phase de croissance

Les effectifs de l'artisanat croissent chaque année de plus de 6%. Autant d'artisans qui ont besoin d'être informés, conseillés et soutenus.
Votre Chambre de métiers et de l'artisanat met en oeuvre les moyens humains et matériels pour mieux vous servir : six recrutements en cours, renouvellement de l'équipe du CEGESMET à Nouméa et agrandissement du bureau CEGESMET de l'antenne de Koné, réfection et agrandissement de notre antenne de Koumac, installation de bureaux mobiles au Centre de formation Lucien Mainguet. Bientôt, les locaux du siège à Nouville seront également agrandis avec un étage supplémentaire. Ces travaux risquent d'occasionner quelques désagréments et nous nous en excusons par avance.

## Apprentis

# SOIRÉE « LES LAURÉATS »

LES LAURÉATS DE L'APPRENTISSAGE CFA

Le 17 juin, le Centre de formation Lucien Mainguet met à l'honneur ses apprentis diplômés et leur maître d'apprentissage dans le cadre de la cérémonie « Les lauréats » qui se déroulera à la Maison des artisans à partir de 16h00. Les majors des 21 sections de la promotion 2009 seront récompensés pour leur réussite, ainsi que l'ensemble des apprentis ayant obtenus leurs diplômes de CAP ou de Mention complémentaire. Avec 86% de réussite aux examens et 138 jeunes concernés, soyons fiers de nos diplômés !

## Conseils

# Les permanences se systématisent dans les îles

**Caroline Courtot, conseillère de la CMA, organise désormais des permanences régulières dans chacune des trois îles Loyauté afin de répondre à tous les besoins des artisans ou porteurs de projets : formalités, conseil juridique, fiscal, social et commercial. Des visites d'entreprises peuvent aussi être programmées, pour un accompagnement personnalisé.**
**A Lifou le 2e lundi de chaque mois : à la Case de l'entreprise de 9h30 à 11h30**
**A Maré ou Ouvéa le dernier lundi de chaque mois : Soit les lundis 28 juin (Maré), 26 juillet (Ouvéa), 30 août (Maré), 27 septembre (Ouvéa), 29 novembre (Maré) et 06 décembre (Ouvéa), à l'antenne provinciale d'Ouvéa à partir de 10h. A Maré le lieu des permanences reste à définir.**
**RDV auprès de Caroline Courtot au 28 23 37 ou caroline.courtot@cma.nc**

# Les formations CMA

## 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***

### Formations généralistes

**Initiation informatique Word-Excel (niveau1)**
• 7 au 17 juin
• 26 juillet au 5 août
16h 18 000 F - 17h00 à 19h00
Personne sans aucune connaissance informatique

**Gestion d'entreprise Eurêka**
• 7 au 18 juin
• 26 juillet au 6 août
20h 20 000 F - 17h00 à 19h00
Tout public - Futur créateur d'entreprise - Entrepreneur...

**Devis Facture Eurêka**
• 21 au 24 juin
10h 20 000 F - 17h00 à 19h30
Tout public - Futur créateur d'entreprise - Recommandé aux créateurs et dirigeants d'entreprise

### Formations techniques et à la demande

**Transport routier de personnes Koné**
• 19 au 23 juillet
38h journée
Entrepreneurs ou futurs entrepreneurs de transport routier de personnes

### NOUVEAU

**Méthodes et calcul de prix**
• 28 juin au 8 juillet
16h 20 000 F - 17h00 à 19h00
Tout public - Futur créateur d'entreprise - Entrepreneur qui souhaite savoir comment calculer les prix des services, prestations et prix de revient

**Gérer et retoucher mes photos**
• 19 au 22 juillet
10h 15 000 F - 17h00 à 19h30
Personne connaissant le maniement d'un PC

### 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 Iles Loyautés**

## La Formation CACES
### Grue Auxiliaire R390

**L'antenne de la CMA de Koné propose une formation « CACES grue » destinée aux chefs d'entreprises et salariés du Nord devant travailler sur les chantiers qui se développent dans la région.**

Qu'est ce que le métier de grutier ? Quels sont ses devoirs, son rôle et ses responsabilités ? Quelles sont les caractéristiques des grues et des camions ? Et quels sont les risques liés à leur utilisation ? En quoi consistent les règles de conduite et de circulation ? Quels sont les gestes de commandement ? Comment évaluer une charge et en apprécier les conditions d'équilibre ? Autant de questions auxquelles répond la formation proposée par la CMA, et organisée en fonction de la demande des chefs d'entreprise.

**Les objectifs de la formation :**
Préparer les opérateurs d'engins chargés d'assurer des travaux à la conduite en toute sécurité des grues auxiliaires dans les différentes situations de chargement et de déchargement de camion. Cette formation est validée par le certificat d'aptitude à la conduite en sécurité (CACES).

**Fiche technique**

**Où ?** En province Nord
**Comment ?** Cours et travaux dirigés avec supports d'enseignement, mise en situation sur site, contrôle de connaissances et test
**Combien de temps ?**
15 heures de pratique réparties deux journées et demies + 20 heures de théorie réparties sur cinq jours + 1 journée de test en situation
**Qui ?**
Chefs d'entreprise, artisans, salariés susceptibles d'intervenir sur des chantiers de la Province Nord. Effectif : 18 personnes maximum

***Pour tous renseignements, contactez l'antenne de la CMA de Koné au 47 30 14 ou bien Karine Chaillan au Centre de formation Lucien Mainguet au 25 97 40***

# L'artisanat et la grande

**A l'heure où la grande distribution fait l'objet de toutes les attentions, Info métiers a souhaité en savoir plus sur les liens qui unissent les artisans aux grandes enseignes. Une prise de pouls révélatrice, à l'aube des divers changements annoncés dans ce secteur.**

**Si la Chambre de métiers et de l'artisanat se positionne** résolument comme un défenseur de la proximité, elle doit aussi compter avec la grande distribution comme l'un des acteurs du paysage artisanal. Les artisans concernés par ce canal de distribution restent peu nombreux et sont souvent cantonnés à des produits dits de niche.

La grande distribution peut représenter une réelle, voire dans quelques cas une unique opportunité pour eux d'écouler leur production, néanmoins est-elle pour autant un eldorado ?

Le choix de ce circuit de distribution dépend de plusieurs paramètres et notamment de la stratégie commerciale de l'entreprise. Ainsi Fabrice Lucbernet-Amé, directeur exécutif de la marque de textile *Lyne Créations* reconnaît que la vente en grande surface ne concerne qu'une partie infime de sa production, *« moins d'un pour cent. Nous ne sommes présents que chez Géant Sainte Marie qui ne vend que des nappes et des paréos pour répondre aux attentes de sa clientèle, principalement européenne. »*

Mais si le textile, tout comme l'hygiène beauté ou l'artisanat d'art, sont faiblement représentés dans les rayons, le secteur alimentaire, lui, y trouve logiquement toute sa place.

# distribution

## Une place au soleil pour le secteur alimentaire ?

Pour de nombreux artisans qui n'ont pas pignon sur rue, les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) représentent une place de choix. Certains traitent ensemble depuis longtemps, c'est le cas d'Ulrich Oesterlin, des Confitures de Koé, *« je travaille avec la grande distribution depuis plus de 20 ans, on commence à se connaître ! Les choses ont changé ces dernières années, on arrive à quelque chose d'équitable. La grande distribution c'est un monde à part, ils ont leurs contraintes. En tant que tout petit fournisseur, à leur échelle, je passe entre les mailles, mais pour ceux qui livrent des choses périssables ce n'est pas toujours fairplay. Moi je n'ai pas à me plaindre et d'ailleurs chez qui ? Car sans elle je peux plier bagage. Mes confitures coûtent plus cher que celles qui sont importées en masse, il faut du monde pour toucher le petit pourcentage de clients qui achètent ce type de produits. »*

A une autre échelle, Serge et Arianne Blanco fabriquent artisanalement des achards et des confitures depuis quinze ans sous la marque *Les délices Bouraillais.* Ils écoulent aujourd'hui 50 000 pots par an sur les foires et marchés du territoire mais aussi de Nouvelle Zélande et de Paris. *« Nous avons vendu 1 800 pots au dernier salon de l'agriculture »* s'enorgueillit Serge qui admet malgré tout que la grande distribution reste le canal le plus rentable. *« C'est eux qui sont venus nous chercher sur la foire de Koumac, se rappelle t-il. Ca se passe très bien, on a à faire à des personnes très proches des gens comme nous et qui font le maximum pour vendre nos produits ! »* se satisfait l'artisan.
Néanmoins, le pendant du succès est l'inévitable accélération des cadences de production. *« Nous ne sommes que deux à travailler et nous n'avons pas la santé de jeunes* ▶

**« *Pour de nombreux artisans qui n'ont pas pignon sur rue, les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) représentent une place de choix.* »**

## Le marketing qui fait la différence

***« Les artisans ont un vrai savoir-faire en terme de fabrication mais ont souvent peu de compétences commerciales »*** **lance un distributeur, qui ajoute** ***« il est très fréquent que l'on conseille les fournisseurs sur les étiquettes et le conditionnement »*****. Pour se démarquer de la concurrence, il est primordial de mettre en avant ses atouts en précisant les qualités et caractéristiques artisanales des produits. Des mentions qui ne manqueront pas d'interpeler les consommateurs.**

***« un hypermarché ce n'est pas un musée, cela se compte en centimètres d'étagères »***

*de 20 ans ! On ne peut pas s'engager non plus sur des volumes inconsidérés car il n'y a pas toujours le suivi derrière. Par exemple, cela fait plusieurs fois qu'on nous livre les pots sans les couvercles ou l'inverse ! »*

Même son de cloche à *la Pâtisserie Française,* qui constate des ruptures de stocks récurrentes chez ses fournisseurs, *« un coup ce sont les emballages, une autre fois les matières premières »*. Pas évident dans ces conditions de gérer ses achalandages. *« Les ventes en GMS représentent au moins 50% de notre production. On travaille en dépôt, c'est-à-dire que l'on est rémunéré en fonction des ventes et que l'on récupère les invendus »* explique Thierry Boulay, le gérant de la société. Une gestion millimétrée pour ces produits frais à quoi s'ajoute le travail de la mise en rayon, *« on choisit l'emplacement avec le chef de rayon, mais cela peut changer. »* Qu'importe pour le pâtissier, *« on a notre clientèle ! Notre brioche tressée est connue, les gens la cherchent ! »* Ulrich Oesterlin, des *confitures de Koé* préfère s'en amuser, *« un hypermarché ce n'est pas un musée, cela se compte en centimètres d'étagères. Ça se négocie d'un jour à l'autre. Il arrive que des responsables de rayons poussent les produits si le chiffre d'affaires n'est pas à la hauteur. Ou s'il y a une rupture de plus d'une semaine, ils récupérent la place. C'est normal, on ne peut pas leur demander de faire des cadeaux ! »* Des exigences qui ne cadrent pas avec tous les artisans…

## Des produits fabriqués avec un savoir-faire qu'on ne retrouve pas dans les produits industriels ordinaires

Côté distributeurs, on trouve aussi son compte à travailler avec des *« petits faiseurs ».*
*« Cela nous apporte une richesse dans l'assortiment et dans le choix des produits que l'on peut proposer aux consommateurs,* reconnaît Guy Lepape, directeur commercial à la Société Calédonienne d'Importation, qui dit travailler avec une quarantaine d'artisans.
*Ce sont des produits qui sont fabriqués avec un savoir-faire que l'on ne retrouve pas dans les produits industriels ordinaires. »*
Un avis partagé par le groupe Carrefour, *« nous travaillons très peu avec les artisans, environ une dizaine, principalement dans les métiers de bouche et au coup par coup, quand ils ont de la matière. L'intérêt pour nous c'est d'avoir quelque chose de moins industriel et de coller au mieux au goût des calédoniens »* précise Michel Delhome, responsable commercial et achats chez Carrefour, Champion et Arizona.

Mais la qualité ne dispense pas du critère de rentabilité, *« ils doivent avoir des performances commerciales quoi qu'il en soit »* souligne Guy Lepape.
Autre exigence bien légitime : des certificats sanitaires, *« il nous faut des garanties quant aux méthodes de fabrication et à l'hygiène des produits. On ne pourrait pas traiter avec quelqu'un qui ferait du saucisson dans sa cuisine et le stockerait dans son frigo »* insiste le directeur commercial. Si ce dernier semble s'accommoder des aléas des stocks, il souligne que *« parmi les artisans tout le monde n'est pas au même niveau. Dans les îles, c'est difficile d'avoir une vraie relation commerciale suivie sur certains types de produits demandés par la clientèle. »*
Michel Delhome est du même avis, *« notre intérêt, c'est de proposer toute l'année des produits de très bonne qualité mais la plupart du temps, ils sont saisonniers. »*

Une saisonnalité qui n'est d'ailleurs pas toujours respectée et lèse les artisans de la place. *« Le cas de la galette des rois est désolant,* rapporte Georges Laï Tham, Président du syndicat des boulangers. *Les grandes fêtes religieuses sont très importantes dans les boulangeries pâtisseries. Lorsque les produits sont présents deux à trois mois avant dans les GMS, cela chamboule la tradition et remet en cause notre production qui, pour être qualitative, doit être proposée en accord avec le calendrier. D'autant qu'ils concurrencent de manière déloyale le savoir-faire des artisans, car la chapelure de biscuit ne mérite pas l'appellation de galette à la frangipane ! »*

On l'aura compris, le savoir-faire artisanal ne rime pas toujours avec les exigences de volumes des grands distributeurs. Gabrielle Viramoutoussamy a décidé, elle, de se limiter à vendre ses achards *(Les délices du chef)* dans les supérettes proches de chez elle, au Mont Dore. *« Je travaille toute seule, je ne veux pas m'agrandir et je préfère que ce soit bien fait (...) Je rêve d'une boutique à moi ! »*
Un désir d'indépendance qui mettrait fin à ses tournées de livraisons et éviterait la marge prise par des intermédiaires.

## Les galeries : une aubaine pour qui ?

D'autres artisans ont, de par leur activité, la possibilité de garder leur autonomie tout en profitant du flux de clients généré par la grande surface. A moins que ce ne soit ces dernières qui bénéficient de la clientèle attirée par ces petites boutiques ou stands occasionnels.
Les galeries des grandes surfaces se prêtent bien aux artisans du secteur des services : salons de coiffure, d'esthétique, fleuristes ... et permettent aux consommateurs de faire d'une pierre deux coups.

La boucherie Michel Ange a été reprise il y a quelques mois par les anciens salariés. Six co-gérants font désormais tourner la boutique au cœur du supermarché de la route de l'Anse Vata.
*« On a beaucoup plus de passage qu'une boucherie à l'extérieur,* reconnaît Sébastien Mairan l'un des co-gérants, *et les clients ont tout à portée de main. »* Un loyer certes plus cher mais pour un emplacement plus rentable sans autres contraintes que de *« respecter les horaires d'ouvertures, maintenir un rayon propre et bien achalandé. Après, pour le reste, on n'a aucun compte à rendre sur notre chiffre d'affaires, mais quand on est gérant, on essaie de faire tourner au mieux une société ! »* souligne l'un des autres co-gérants.

## L'artisanat d'art crée des alternatives

Un autre secteur trouve sa place, plus timidement, dans les galeries marchandes : l'artisanat d'art. *« Nous n'avons que deux salons annuels pour exposer nos produits, à la fête des mères et à Noël, et quelques marchés. Je me suis donc mise en quêtes d'espaces où exposer »* explique Elise de l'Atelier du papier. Ainsi, une dizaine d'artisans exposaient régulièrement leurs produits de fabrication locale, dans la galerie de Port Plaisance contre la location d'un stand à la journée. *« La seule condition était de ne pas proposer de produits qui auraient pu concurrencer les autres boutiques (…) Pour Noël dernier, on a pu exposer un mois, ça a bien marché. Les gens prenaient l'habitude de nous voir. »* Fort de cette expérience, Elise espère multiplier les lieux d'expositions. *« J'essaye de faire la même chose à l'Espace de Paris, à côté de Gifi, au centre ville de Nouméa. Nous allons faire un essai du 29 juin au 4 juillet. »* Mais pour ce qui est de mettre en rayon ses créations, Elise est plus mitigée, *« au début je faisais des dépôts pour mes albums, mes cahiers dans des petits magasins. Mais je les récupérais tachés, déchirés, alors j'ai arrêté. »* En effet, les GMS ne semblent pas à première vue l'espace le plus approprié pour ce type d'artisanat. *« Cela dépend des types de pièces, mais notre métier ce n'est pas de présenter des produits uniques, mais de proposer des volumes »,* rappelle Michel Delhome chez Carrefour.

*« On perdrait notre valeur créative au profit d'une production en série,* explique Marie-France Buchy, artisane lapidaire et membre de l'AMAC, une association qui fédère une quarantaine d'artisans d'art de Nouvelle-Calédonie. *On ne fait pas des produits de premières nécessités mais des produits de luxe en quelque sorte. »* Néanmoins, *« cela pourrait intéresser nombre d'artisans qui seraient contents d'avoir un rayon dédié dans les grandes surfaces, car l'artisanat d'art n'est représenté nulle part en dehors des deux manifestations annuelles à la Maison des artisans. »* Cependant, l'idéal selon Marie-France serait *« d'avoir un espace consacré à l'artisanat d'art, quelque part dans Nouméa qui présenterait tout ce qui se fait en Calédonie. »*

**La grande distribution est en demande de produits locaux de qualité pour offrir du choix et satisfaire les exigences de leurs clients.**
**Les grandes et moyennes surfaces peuvent être une bonne opportunité pour les artisans d'écouler leurs marchandises, si tant est qu'elle soit mise en valeur. C'est d'ailleurs pour ces raisons que la Chambre de métiers et de l'artisanat a prévu dans son Schéma Directeur la création de labels pour valoriser ces produits.**
**Par ailleurs, le caractère modeste de la production n'est pas forcément un handicap, au contraire pour certains qui y trouvent là un gage de qualité et un moyen d'assurer leur indépendance. Aussi, la diversification des canaux de distribution permet de préserver une certaine autonomie vis-à-vis des plus gros clients dont la main mise ne sera alors que relative.**

Les coopérations commerciales, c'est-à-dire les opérations spéciales qui ont lieu en cours d'année et dont l'objectif est de mettre en avant des produits (placement en tête de gondole, édition de catalogues, diffusion de prospectus, attribution d'emplacements privilégiés…) doivent faire l'objet d'un contrat d'application détaillé (date de l'opération, produits concernés...) en sus du contrat initial.

# « Remettre la négociation au centre de la relation commerciale »

*Laure Le Garjean, chef du service de la concurrence et de la répression des fraudes à la Direction des Affaires Economiques au Gouvernement (DAE)*

**En tant qu'organe de contrôle, quelles sont les dérives que vous constatez sur le terrain ?**
Il y a un réel déséquilibre dans la relation commerciale entre les fournisseurs, notamment les plus petits, et les distributeurs. De manière générale, ce que l'on constate c'est que la négociation n'a plus la place qu'elle devrait avoir.
En plus des contrôles programmés en matière de délais de paiement, de facturation… on traite les plaintes de petits fournisseurs. Mais bien souvent, par peur de représailles commerciales, les fournisseurs lésés abandonnent ou préfèrent régler ça à l'amiable, car le territoire est petit et il y a peu de voies d'écoulement de leurs marchandises.
Si bien que l'enquête que l'on a menée, et qui a duré plusieurs mois, n'aboutit pas. C'est entre autres pour palier aux manques de suites que le texte qui est en cours de révision aujourd'hui, prévoit de doter la Direction des Affaires Economiques de moyens pour poursuivre un certain nombre d'infractions.

**Justement, que prévoit dans les grandes lignes le projet de texte soumis au Congrès à l'heure où nous bouclons ce numéro d'Info Métiers ?**
Le projet de texte vise principalement à réintroduire de la négociation dans les relations commerciales. Il a pour vocation d'encadrer la coopération commerciale, c'est-à-dire de préciser les clauses du contrat. Il prévoit aussi d'interdire les remises différées, sauf en cas d'accord professionnel, pour pousser les fournisseurs et la grande distribution à se mettre autour d'une table, ce qui inciterait d'ailleurs peut être des artisans à se regrouper. Car si les remises différées sont vertueuses lorsqu'elles intègrent un rapport gagnant-gagnant, par le reversement d'un pourcentage en fonction de l'augmentation du chiffre d'affaires, lorsqu'elles sont inconditionnelles et connues en début d'année, elles doivent apparaître sur les factures. Passer ces marges arrières en marges avant, permettrait aussi d'éviter le cercle inflationniste de cette pratique. Enfin, le texte prévoit la facturation de la mise en rayon lorsque celle-ci incombe aux fournisseurs.

**Quels sont les recours en cas de litiges avec la grande distribution pour les artisans ?**
Les artisans se sentent souvent seuls, isolés et vulnérables, ils peuvent pourtant s'adresser à la Direction des Affaires Economiques lorsqu'ils ont un doute sur une pratique. Il est important qu'ils nous fassent remonter les informations pour que l'on puisse faire évoluer la réglementation. Ils peuvent rester anonymes s'ils le souhaitent, nous pouvons les conseiller et réceptionner leur plainte. Il existe aussi une instance, la Commission Consultative des Pratiques Commerciales (CCPC) qui a vocation à émettre des avis ou des recommandations sur un certain nombre de pratiques liées aux relations commerciales sur le territoire. C'est elle par exemple, qui s'est aperçue qu'il y avait des déviances au niveau des délais de paiements et qui après plusieurs réunions avec différents acteurs, dont la Chambre de métiers et de l'artisanat, a émis des propositions pour que la réglementation de 2008 voit le jour. Cette instance consultative peut être saisie par la CMA au nom d'un certain nombre d'artisans et émettre un avis sur une pratique douteuse. Ce qui permet à l'artisan de ne pas être en prise directe avec le service de contrôle et de pouvoir utiliser cet avis dans ses démarches vis-à-vis de ses clients.

***Commission Consultative des Pratiques Commerciales (CCPC) T. 23 22 50***

Fiche info

# TRANSMETTRE SON ENTREPRISE

**Vous souhaitez partir en retraite ou arrêter votre activité ?
Avez-vous pensé à transmettre votre entreprise ?**

## Artisan cédant êtes-vous prêt à transmettre ?

**Une transmission** réussie ne se fait pas du jour au lendemain. C'est pour cela que, même si vous avez encore l'intention de travailler quelques années, il est important d'anticiper afin d'être prêt à transmettre votre entreprise le moment venu.

**L'accompagnement et les conseils de la CMA sont gratuits. Les professionnels de la transmission / reprise d'entreprise ou encore votre comptable, sont aussi des appuis indispensables.**

### Pour bien vous préparer…

• Anticipez et pensez à votre transmission assez tôt : cela vous permet de vous organiser et vous donne toutes les chances de réussir votre transmission.
• Assurez une bonne lisibilité à votre entreprise : l'organisation administrative de votre entreprise est essentielle, car un repreneur souhaitera obtenir des informations précises sur votre activité (contrats, éléments comptables…). Conservez et classez ainsi tous vos documents administratifs, formalisez vos contrats clients et fournisseurs, vérifiez que vous êtes en conformité avec les réglementations (hygiène, sécurité etc.).
- Maintenez la performance de votre outil de travail : l'entretien des outils et matériels professionnels et leur maintien à un bon niveau technologique sont des éléments clés dans l'évaluation de votre fonds artisanal et dans la négociation de son prix de vente.

### Pour bien transmettre…

• Faites votre choix parmi différentes possibilités juridiques : transmission à titre gratuit (la donation), ou à titre onéreux par la location-gérance, cession de parts sociales ou vente de votre fonds artisanal.
• Renseignez-vous sur les incidences fiscales de votre choix et l'imposition sur les plus-values.
• Prenez aussi en compte les aspects sociaux : le devenir de votre personnel, votre départ de l'entreprise et la préparation de votre retraite.

### Pour déterminer le juste prix…

• Différentes méthodes d'évaluation existent, pour calculer la valeur d'un fonds artisanal. Quelle que soit la méthode utilisée plusieurs critères concourent à la valeur du fonds : sa situation concurrentielle sur le marché, ses contrats, sa

localisation géographique, l'état de son équipement, la rentabilité de l'entreprise etc.

• Il est important de connaître ces éléments pour fixer votre prix de vente. Trop d'artisans tendent à envisager un prix de vente en fonction de ce dont ils ont besoin pour leur retraite. Si vendre son entreprise permet de tirer profit de son travail et s'assurer un avenir, cela implique également de fixer un prix raisonné et justifié, afin qu'un repreneur puisse la racheter.

# TRANSMISSION VENTE :

## Comment la CMA vous accompagne ?

- Diagnostic transmission (Etat des lieux et préconisations à mettre en œuvre en vue de la vente).
- Conseils en gestion et outils concrets
- Conseils pour la vente
- Estimation du fonds artisanal et dépôt d'annonces (Site Internet de la « Bourse Nationale d'Opportunités Artisanales », Site Internet www.cma.nc, Revue Info métiers)
- Mise en relation avec des repreneurs (Base de données, prise de contact)
- Accompagnement dans le cadre de la transmission.

# Vos questions nos réponses

## Question de Monsieur Chanteret, menuisier dans le Grand Nouméa.

**Afin de prendre une retraite bien méritée, j'envisage de cesser mon activité d'ici deux ans. Comment puis-je m'y préparer ?**

## Réponse de la CMA-NC

Il faut y « travailler » dès maintenant en anticipant la vente de votre fonds artisanal. Quoi de mieux que céder son entreprise, pour que l'activité perdure, tout en s'assurant un capital qui représente le fruit de vos efforts ! La CMA vous propose un outil pour vous préparer et vous accompagner à la transmission : le diagnostic transmission .

**Ce diagnostic établit :**

- L'état des lieux de l'entreprise : la présentation du chef d'entreprise et de l'entreprise, son marché (clientèle, fournisseurs et concurrence), ses moyens humains (salariés, organisation du travail, salariés susceptibles de reprendre), ses moyens de production (locaux, matériel, matériel en leasing, stock)
- L'analyse de l'entreprise : sa santé financière, ses atouts et faiblesses, son potentiel de développement, l'évaluation du fonds
- Les formes de la cession : le(s) motif(s) de la cession, le mode de cession choisi, le profil du repreneur
- Les pistes d'orientation : les pistes d'améliorations en vue de préparer la cession au niveau administratif, social, information et communication, commercial, etc… ce diagnostic est confidentiel et destiné uniquement au vendeur, qui a libre choix de le transmettre à des tiers

## NOS PERMANENCES 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, jusqu'à 11h30) :**
  **2 juin**
  **7 juillet**
  **Visites en entreprise et conseils personnalisés sur rendez-vous :**
  **2 juin après-midi et 3 juin**
  **7 juillet après-midi et 8 juillet**
- **BOURAIL (antenne de la province Sud, jusqu'à 11h30) :**
  **17 juin**
  **21 juillet**
  **Visites en entreprise et conseils personnalisés sur rendez-vous :**
  **16 juin après-midi et 17 juin**
  **21 juillet après-midi et 22 juillet**

**Caroline COURTOT**

- **MONT DORE**
  **25 juin, 30 juillet, 27 août**

### En province Iles Loyauté

**Caroline COURTOT**

- **LIFOU (Case de l'entreprise) :**
  **14 juin, 12 juillet, 09 août**
- **MARE : 28 juin, 30 août**
- **OUVEA : 26 juillet**

### En province Nord

**Belinda MATHELON**

- **POYA : 8 juin**
- **VOH : 7 juillet**

**Soukaïna PESCE**

- **POUEMBOUT à la Maison de l'entreprise : tous les mardis matin de 8h00 à 11h30**

**Arielle PINDON**

**OUEGOA : 7 juillet**

**POUM : 5 juillet**

**Patrick LEBLAIS**

- **POUEBO : 6 juillet**
- **HOUAILOU : 27 juillet**
- **HIENGHENE : 15 juin et 10 août**
- **CANALA : 24 juin et 26 août**

# Bourse des entreprises

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

## À VENDRE

### 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 : 4,5 U - ***Date de création :*** 2008

**COIFFURE MIXTE**
EI - 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 - Local aménagé avec tout le matériel nécessaire pour l'activité - Matériel en bon état et opérationnel - Clé en main - Discrétion du lieu appréciée par la clientèle - Potentiel de développement de l'activité - Prix : 13 U
***Date de création :*** 2004

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

### GRAND NOUMEA

**ENTRETIEN CREATION ESPACES VERTS URGENT**
EI renommée – Très bonne rentabilité Clientèle fidélisée, confiance installée et suivi régulier - Relations commerciales établies - Activité dynamique Repreneur : manager et professionnel dans le métier, sens commercial et travail en équipe – Possibilité d'accompagnement (3-4 semaines) par le vendeur
Prix : 7,5 U - ***Date de création :*** 2005

### KOUMAC

**MENUISERIE BATIMENT**
EI - 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**
EI vend dock (90 m$^2$), 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$^2$ - Bonne rentabilité -
Prix : 63 U - ***Date de création :*** 1989

### PROVINCES SUD ET NORD

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

*Pour tout complément d'information, contacter Mme Caroline COURTOT*
*Direction des services de développement économique Tél. : 28.23.37*
*Courriel : caroline.courtot@cma.nc*

*Vous aimeriez vous engager dans une démarche respectueuse de l'environnement mais ne savez pas par où commencer ? De nouvelles réglementations, ou incitations financières, vous poussent à investir dans du matériel ou à adopter une démarche plus « durable » et vous avez besoin de conseils ? Votre CMA vous accompagne !*

# Conseiller en développement durable

« Informer, orienter, conseiller et accompagner : voilà mes quatre missions au quotidien auprès des artisans qui veulent s'engager dans une « démarche verte ». On peut venir me consulter pour des questions aussi diverses que les économies d'énergies, l'acquisition d'un label écologique, ou l'obtention d'une subvention. Je fais du conseil personnalisé, et en parallèle, je mène aussi des actions collectives, ou par secteur d'activité. Encourager de nouvelles pratiques peut en effet nécessiter une sensibilisation plus globale» explique Virginie Gerbes, chargée de développement durable de la CMA. Avec un plan d'action sur trois ans, les axes de travail sont aujourd'hui précis.

## Le bâtiment et les imprimeurs

L'artisanat, avec ses 250 métiers différents et ses 11 465 entreprises, induit des impacts sur l'environnement que l'on peut limiter. Certains métiers ont des impacts plus forts que les autres. En 2008 et 2009, les garagistes ont ainsi été sensibilisés dans les trois provinces avec une action ciblée concernant la gestion des déchets automobiles. En 2010, dans le secteur du bâtiment, l'action « chantier vert » initiée l'année dernière avec l'ADEME et ses partenaires est poursuivie. L'enjeu d'un chantier vert est de limiter les nuisances (bruit, poussières, déchets, pollution…) durant les travaux au bénéfice des riverains, des ouvriers et de l'environnement. « Même sur un petit chantier, les artisans du bâtiment peuvent souscrire à la charte chantier vert ; c'est un outil de démarcation par rapport à la concurrence qui peut être intéressant » souligne Virginie Gerbes. Dans l'imprimerie, la marque Imprim'vert permet d'améliorer concrètement l'impact sur l'environnement des entreprises du secteur. Pour l'obtention de ce label, un accompagnement de la CMA et de la CCI peut être utile.

## Diagnostic gratuit

Quelle que soit son activité, le point de départ pour un chef d'entreprise sensibilisé peut être « le pré-diagnostic environnemental ». Le conseiller de la CMA se déplace dans votre entreprise pour remplir avec vous un questionnaire. Un rapport, sous forme de fiches thématiques, vous est ensuite remis avec le détail des améliorations possibles ainsi que des pistes sur les moyens à mettre en œuvre. Ce pré-diagnostic est gratuit, personnalisé et adapté à votre situation et votre activité. C'est bon pour vous, et aussi pour la planète !

## Demandez conseil

**Contact :**
**Virginie Gerbes**
**Conseiller en développement durable pour la CMA**
**Tél : 28 23 37**
**virginie.gerbes@cma.nc**

# 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**

**B.A- Ba informatique et Internet**
Lundi 21 juin 16h-18h

**Informatiser ma gestion d'entreprise**
Mardi 8 juin 16h-17h
Mardi 22 juin 16h-17h
Mardi 29 juin 16h-17h
Mardi 13 juil. 16h-17h
Lundi 19 juil. 16h-17h

**La recherche d'informations sur Internet**
Mardi 1er juin 16h-17h30
Lundi 28 juin 16h-17h30
Lundi 5 juil. 16h-17h30
Mardi 20 juil. 16h-17h30

**Mon entreprise sur le web**
Lundi 14 juin 16h-17h30
Mardi 15 juin 16h-17h30
Lundi 26 juil. 16h-17h30
Mardi 27 juil. 16h-17h30

**Sécuriser mon système informatique**
Lundi 7 juin 16h-17h30
Mardi 6 juil. 16h-17h30

### Poindimié
**Tél. : 42 74 82**

**B.A-BA Informatique et Internet**
Mardi 8 juin 9h-11h

**Informatiser ma gestion d'entreprise**
Mercredi 9 juin 9h-10h
Mardi 20 juil 9h-10h

**La recherche d'informations sur Internet**
Mercredi 21 juil 9h- 10h30

### Koumac
**Tél. : 47 68 56**

**B.A-BA Informatique et Internet**
Mercredi 23 juin 16h-18h

**Informatiser ma gestion d'entreprise**
Jeudi 24 juin 16h-17h

**La recherche d'informations sur Internet**
Mercredi 28 juil 16h- 17h30

### Koné
**Tél. : 47 30 14**

**Informatiser ma gestion d'entreprise**
Mercredi 16 juin 16h-17h
Lundi 12 juil 16h-17h

**La recherche d'informations sur Internet**
Mardi 15 juin 16h-17h30
Mardi 13 juil 16h-17h30

**NOUVEAU**

### Bourail
**Tél. : 28 41 42**

**B.A-BA Informatique et Internet**
Jeudi 22 juillet 10h-12h

**Informatiser ma gestion d'entreprise**
Jeudi 22 juillet 13h30-15h

### Boulouparis
**Tél. : 28 41 42**

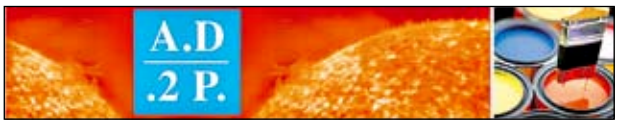
**B.A-BA Informatique et Internet**
Jeudi 8 juillet 9h-11h

**Informatiser ma gestion d'entreprise**
jeudi 8 juillet 13h-14h30

Skazy agence interactive — Barrau Business Systems — adie — can'l

# L'artisan numérique

## Un artisan sur le Web ?




### Un coup de pinceau sur la toile

**AD2P est une entreprise qui a plusieurs cordes à son arc : peinture en bâtiment, décorative ou anti-insecte, vitrification de parquets, réparation béton et traitement anti-humidité. Elle met ses compétences au service des particuliers, des professionnels ou des administrations pour des programmes neufs ou de rénovation. Son site permet de consulter en photo la qualité des prestations fournies. Il présente divers chantiers achevés de peinture extérieure et intérieure. Une rubrique « santé et environnement » rappelle les dernières réglementations en vigueur pour réduire les émissions de composés organiques volatils (COV) dues aux solvants organiques présents dans les peintures, vernis décoratifs et produits de retouche automobile. Il signale aussi les principaux labels écologiques existants, bien utile pour nous aider à repérer les produits répondant aux normes. Enfin, la société propose différentes garanties à ses clients, selon la nature des travaux : la garantie de parfait achèvement (1 an), la garantie biennale de bon fonctionnement (2 ans) et la garantie décennale.**

Site : www.ad2p.nc

## Info futée

### Votre site web clé en main avec le Passeport pour l'économie numérique

**Vous avez votre Passeport pour l'économie numérique en poche et l'envie de vous afficher sur Internet ?**
**SKAZY, partenaire de la Chambre de métiers et de l'artisanat, crée votre site web à votre image parmi un choix de 4 types de site "clé en main" à des prix déjà négociés et sans mauvaise surprise. Packages diversifiés, suivi personnalisé et prix attractifs vous permettent de créer votre vitrine sur le web en très peu de temps. Contact SKAZY : Diane Blanchard au 26 20 69 et diane@skazy.net**
**Retrouvez SKAZY et nos trois autres partenaires : ADIE (financement), CAN'L ( fournisseur d'accès Internet) et Barrau Business Systems (solutions d'impression) sur la page dédiée au Passeport pour l'économie numérique à l'adresse suivante : www.cma.nc**

## Stéphane Capitaine, constructeur naval

# Capitaine à bord !

**Stéphane Capitaine a senti le vent tourner. Un secteur de la plaisance en plein boom, une demande croissante pour le catamaran, reconnu pour ses qualités de confort et de stabilité, et un pied marin. Il n'en fallait pas moins à ce jeune artisan de 35 ans pour virer de bord, fort de ses compétences en charpente.**

Celui que l'on appelait charpentier de marine sous l'Ancien Régime construisait les vaisseaux, parfois même sans plans, ni chiffres, en se fiant uniquement au savoir ancestral transmis de génération en génération ! Au cours du XVIIIème siècle, la tradition se diffuse et perd progressivement ses prérogatives. Les différentes étapes, de la conception à la réalisation, se divisent en métiers bien distincts.

Stéphane, lui, travaille sur les plans de l'architecte naval Jacques Fioleau, spécialisé dans la conception de catamarans. Il a monté son entreprise, Nautil concept, avec son beau frère et associé, Jean-Yves Faucher, *« travailler en famille procure une certaine sérénité car il y a un vrai rapport de confiance »* reconnaît Stéphane.

Dans un grand hangar de Ducos, leur premier chantier, un bateau de 8,50 mètres de long par 3,83 mètres de large, a déjà pris forme. *« Après six mois de gros œuvre, on entame la phase de finitions »*, une étape qui exige d'autres compétences. *« On va faire appel à un électricien marine, un plombier et un ébéniste qui apportera plus de cachet à la cuisine. On essaye de faire travailler le plus possible les artisans locaux. »*

Même si les candidats ne se bousculent pas toujours, *« c'est un métier difficile, les tâches sont parfois ingrates. On peut travailler dans des positions très inconfortables, recroquevillés dans les cabines et même si l'on se protège, la fibre de verre est volatile, le soir en rentrant, ça gratte de partout ! »*

Néanmoins, ces lames balsa, recouvertes de fibre unidirectionnelle présentent certains atouts. *« C'est un matériau plus léger qui nécessite moins de consommation d'énergie, donc plus d'autonomie, et offre de meilleures performances de vitesse »*, explique Stéphane.

Ce travail artisanal, à l'unité prend certes plus du temps qu'une production en série, mais la patience paye. *« Les chantiers qui travaillent sur moules vont beaucoup plus vite, mais souvent, les bateaux sont faits en résine polyester, sujette à l'osmose, une réaction chimique au contact de l'eau salée qui abîme la coque. Ils ont aussi des qualités mécaniques moins importantes. »* Sans compter le plaisir de se voir fabriquer un catamaran sur mesure.

La récompense pour Stéphane et son associé approche, *« la mise à l'eau, c'est l'étape que je préfère, la concrétisation de neuf mois de travail. »* Avant de remplier sur le prochain projet… Bon vent !

## Son parcours

Stéphane Capitaine vient du bâtiment. *« J'ai une formation de charpentier bois. J'ai suivi mon apprentissage à l'association ouvrière des Compagnons du Devoir à Montpellier »*. Il a fait ses armes en tant que salarié avant de monter son entreprise de charpente à Hyères. Patenté depuis 7 ans à Nouméa, il a d'abord travaillé en sous-traitance puis pour sa propre clientèle de particuliers. *« Cela faisait quatorze ans que je faisais de la charpente, j'avais envie de voir autre chose, j'ai eu l'opportunité d'un premier chantier de bateau et je me suis lancé ! »*. La grande différence par rapport à son ancien métier ? *« Les matériaux. En charpente, on travaille essentiellement le bois, en construction navale, c'est surtout du composite. Mais je retrouve des similitudes sur la lecture des plans et la précision. Il faut savoir aussi se projeter, penser à l'électricité, la plomberie et les finitions. »*

## Vincent Iloaï, maître bottier cordonnier

# Un cordonnier pas si mal chaussé

**Vincent Iloaï aura attendu plus de trente années de métier pour se mettre à son compte. Une expérience acquise sur le tas, au service de l'armée et de plusieurs cordonniers de la place.**

L'histoire de la chaussure est presque aussi vieille que celle du monde, et au cours des siècles, les formes des souliers et des bottes ont varié à l'infini. Les bottiers et les cordonniers appartenaient à la même corporation, dont la puissance était proportionnelle à l'utilité générale de la profession. Elle comptait à Paris, vers la fin du XVIIIème siècle, plus de 1800 maîtres !

Vincent est l'un des derniers de l'île à perpétuer leur savoir-faire. Une activité vouée à disparaître faute de personnel qualifié. S'il n'en a pas le titre officiel, il en a les compétences. L'artisan exerce son métier depuis plus de trente ans. *« En 1979, je devais partir en France pour passer le diplôme mais je n'en avais pas les moyens. »* Il en a appris tous les secrets auprès d'un maître bottier de l'armée. *« Je faisais des chaussures basses et des rangers pour les militaires du territoire. »* Avec une particularité pédestre propre à l'Océanie, *« certaines pointures vont jusqu'au 52 ! ».* La différence avec le cordonnier est qu'en plus de réparer les chaussures, le maître bottier est capable de les fabriquer sur mesure.

*« Il prend les mesures et découpe les tiges, c'est-à-dire le dessus de la chaussure. Il les donne ensuite au cordonnier qui fait le montage. »* Dans son atelier de la Maison des artisans à Nouville, depuis à peine un an, Vincent gagne peu à peu sa clientèle. A cinquante ans, il s'est senti suffisamment mature et expérimenté pour franchir le pas. *« J'ai confiance en moi, je n'ai pas peur, je connais bien le métier. Mon ancien patron m'a encouragé à me mettre à mon compte ! ».* Il a ainsi pu racheter le matériel nécessaire à Clé minute, une enseigne où il a travaillé à la Vallée des Colons. *« Je paye chaque mois mes machines comme la presse, qui permet de presser les semelles et les talons, le banc de finition et la machine à coudre. »*

Et c'est en sous-traitant qu'il assure désormais l'activité de cordonnerie pour la boutique.

*« J'aime travailler le cuir, bricoler et faire de mon mieux pour répondre aux attentes des clients. »* Si son activité principale reste la réparation, il fabrique encore quelques sandales sur mesure et tout cuir. *« J'ai du boulot ! »* reconnaît Vincent qui se lève à 5 heures du matin pour *« travailler tranquille ».*

Son atelier de Nouville est ouvert du lundi au vendredi de 8h à 14h, *« mais je suis aussi là quelques samedis matins et j'ouvre les jours de foire pour me faire connaître »,* car il est vrai que son échoppe est plutôt discrète…

Enfin, l'artisan autodidacte a une autre corde à son arc : la sellerie. *« J'ai appris à réparer les selles des chevaux, alors j'ai décidé de faire les deux ! »*

### Son parcours

Après son service militaire, Vincent Iloaï se met en quête d'un emploi. Son beau père cordonnier l'encourage dans cette voie. Il est embauché dans la même boutique. C'est son patron, un maître bottier au service de l'armée qui fabrique les chaussures des troupes, qui lui apprend le métier. Vingt ans plus tard les budgets militaires se réduisant, il intègre l'enseigne Clé minute, où il restera 6 ans. Il rejoint ensuite un autre atelier à Port plaisance avant de revenir chez Clé minute. Encouragé par son patron, il ouvre il y a moins d'un an, sa propre boutique dans les locaux de la Maison des artisans à Nouville.

# Bon à savoir

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

### Salaire minimum garanti (SMG)
**A compter du 1er février 2010**

**781,07 F** par heure
**132 000 F** par mois (base 169 H)

### Salaire minimum agricole garanti (SMAG)
**A compter du 1er février 2010**

**663.91 F** par heure
**112 200 F** par mois (base 169 H)

### Boulangerie pâtisserie
**A compter du 1er novembre 2007**

Valeur du point : **783 F**

### Industrie
**A compter du 1er février 2009**

Valeur du point : **721 F**
Jour férié chômé : le 14 juillet

### Industries extractives mines et carrières
**A compter du 1er février 2010**

Valeur du point : **687 F**
Avec modification des coefficients hiérarchiques.

### Coiffure
**A compter du 1er avril 2010**

Valeur du point : **856 F**
Avec modification des coefficients hiérarchiques

### Esthétique
**A compter du 1er janvier 2008**

Valeur du point : **1 038 F**
Jour férié chômé : le 14 juillet

### 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
Jour férié chômé : le 14 juillet

### Bâtiment et travaux publics
**A compter du 1er avril 2010**

Valeur du point : **825 F**
Avec modification des coefficients hiérarchiques
Jour férié chômé : le 14 juillet

### Commerce et divers
**A compter du 1er janvier 2009**

Valeur du point : **724 F**
Jour férié chômé : le 14 juillet (préconisé)

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

*Le code du travail de Nouvelle-Calédonie est en vigueur depuis le 1er 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 , ainsi que les accords de votre branche d'activité et les grilles de salaires minimum.*

www.cci-info.nc

**NOUVEAU !** **Un site Internet pour CCI info**

**Le magazine de la Chambre de commerce et d'industrie, CCI info, a désormais son propre site Internet. Chaque numéro peut non seulement être téléchargé entièrement, mais toutes les rubriques sont aussi fractionnées et accessibles individuellement, en quelques clics. Le « plus » ? Un moteur de recherche qui permet d'afficher une information ciblée. Pratique pour obtenir les références de textes parus au Journal officiel, par exemple. Toute l'information économique, c'est maintenant sur www.cci-info.nc**

**Espace Communication ouvert du lundi au vendredi de 7h30 à11h30 et de 13h00 à 16h30. Contact : Tonina Lanchon - Tél. : 28 23 37**

# Echéances fiscales

## Période : juin / juillet 2010

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

**Avant le ....**

### 10 JUIN

**MUTUELLE**
Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de mai 2010

### 30 JUIN

**IS**
Paiement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs compte au 30/11
Paiement du 2e acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/07
Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 28/02/2010
Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 28/02

### 10 JUILLET

**MUTUELLE**
Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de juin 2010

### 15 JUILLET

**CRE IRCAFEX - IRPP**
Paiement des cotisations **CRE** et **IRCAFEX** pour le 2e trimestre 2010
Paiement du 2e acompte de l'Impôt sur le revenu des personnes physiques 2009 pour les entreprises aux régimes fiscaux du forfait, réel simplifié et réel

### 31 JUILLET

**CES - CAFAT - TSS - IS**
Paiement de la CES du 2e trimestre 2010 pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés
Paiement des cotisations **CAFAT** pour le 2e trimestre 2010
Paiement **TSS** du 2e trimestre 2010 pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel
Paiement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/12
Paiement du 2e acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/08
Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/03/2010
Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/03