Gratuit
Dispensé de timbrage
N°15 février / mars 2010

info Métiers

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

Les artisans ont la parole, Les élus vous répondent

Fiche info
Mes comptes en 1 clic !

Vos questions nos réponses
Question de Monsieur Bili, artisan du bâtiment

Savoir-faire
Valérie Guitart, vitrailliste

Philippe Lonjon, pizzaiolo

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 transport routier de personnes

ça vous concerne 8
- Les artisans ont la parole, Les élus vous répondent

Fiche info 14
- Mes comptes en 1 clic !

Vos questions nos réponses 16
- Question de Monsieur Bili, artisan du bâtiment

Nos permanences

Bourse des entreprises

Développement durable 18
- Le chauffe-eau solaire

L'artisan numérique 20

Savoir-faire 22
- Valérie Guitart, vitrailliste L'en « verre » du décor
- Philippe Lonjon, pizzaiolo Une reconversion réussie

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
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

Vous écouter... et agir pour vous

En août dernier, cinq cent trois artisans, hommes et femmes représentatifs des secteurs de l'alimentation, de la production, du bâtiment et des services, ont répondu à une enquête d'opinion menée par l'Institut d'études I-Scope à la demande de la Chambre de métiers et de l'artisanat.
Nos objectifs ? Mieux connaître vos besoins, recenser vos attentes et avoir votre avis sur l'artisanat et votre Chambre consulaire. Selon la même démarche, des entretiens ont aussi été menés auprès de trente décideurs et partenaires. Que tous ces participants soient ici chaleureusement remerciés pour leurs précieuses contributions.

Le dossier central vous donnera un aperçu des témoignages que nous avons pu recueillir. Vos élus consulaires répondent aux thématiques que vous avez évoquées, et qui sont communes à nombre d'artisans calédoniens.

Ce temps d'écoute et de parole nous a permis d'élaborer une stratégie adaptée. Nous vous présentons donc aussi les actions prioritaires qui seront mises en place au cours des cinq prochaines années. Car notre raison d'être, c'est vous : chefs d'entreprise, salariés, apprentis, et conjoints d'artisans. Nous agissons à vos cotés pour vous permettre de créer votre activité, vous développer, vous former, dans les meilleures conditions possibles. Pour que prospère l'artisanat, aujourd'hui… et pour longtemps !

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 : *Virginie Grizon*
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

Nouveau !

LES APPRENTIS PASSENT AU MIPE

L'opération «Micro-portable Etudiant» vise à permettre aux étudiants calédoniens de s'équiper à moindre coût d'ordinateurs portables de qualité. Plusieurs partenaires se sont associés dans cet objectif : les revendeurs proposent des prix attractifs, les banques offrent des conditions de financement avantageuses, le gouvernement exonère l'achat de toutes taxes. Des accès gratuits à l'Internet Wi-fi sont également proposés pour les établissements, avec l'aide de l'OPT. Les apprentis sont intégrés à ce dispositif à partir de cette année. La convention de partenariat a été signée au gouvernement le 4 décembre dernier et le CFA était représenté par Jean Bury son directeur, Oudaya Minatchy son responsable adjoint, Daniel Viramoutoussamy, premier vice-président de la CMA et quatre apprentis.

Les produits chinois interdits des assiettes

Après avoir découvert des trace de mélanine (une substance chimique susceptible de provoquer de graves lésions rénales) dans des produits laitiers en provenance de Chine, le gouvernement a procédé à l'interdiction totale des importations en provenance de l'Empire du milieu. « *Hormis les aliments destinés exclusivement à l'alimentation des poissons d'aquariums, sont interdites l'importation ainsi que la mise sur le marché ou la remise directe de toute denrée alimentaire en provenance ou originaire de Chine, qu'elle soit destinée à l'alimentation humaine ou animale, contenant quelle qu'en soit la proportion des denrées animales ou d'origines animales* », peut-on lire dans le Journal Officiel de Nouvelle-Calédonie de novembre.

Micro-crédit

adie
ASSOCIATION POUR LE DROIT A L'INITIATIVE ECONOMIQUE

ADIE fête ses 10 bougies

En 10 ans, l'ADIE (association pour le droit à l'initiative économique) a accompagné plus de 2000 entreprises dont 61 % sont toujours en activité au bout de cinq ans. Fort de ce résultat, l'association a fêté ses dix ans en organisant, en octobre dernier, un grand marché sur la place de la Marne, en présence d'Emmanuel Landais, directeur général venu de métropole. L'ADIE met aujourd'hui le cap sur cette nouvelle année et se prépare à organiser la semaine du microcrédit en juin prochain. L'association fait également un appel aux bénévoles, désireux de partager leur expérience, susceptibles d'accompagner les demandeurs de prêts et d' animer des formations.
Renseignements au numéro vert 05 05 55.

85 % de réussite

Le Centre de formation Lucien Mainguet affiche, encore cette année, un très bon taux de réussite à ses examens (17 CAP, une mention complémentaire et un brevet professionnel). 85 % des apprentis ont obtenu leur examens soit 133 reçus sur 156 candidats. Un résultat encourageant qui témoigne de l'implication du CFA et des maîtres d'apprentissage. Ces derniers seront d'ailleurs mis à l'honneur lors d'une remise des diplômes qui se déroulera au cours du premier semestre 2010.

Les prochains salons

Du 4 au 7 mars
Le Salon du deux roues inaugure sa première édition. Il vous permettra de dénicher des boosters et autres deux roues très tendance.

Du 15 au 18 avril
Salon Habitat Déco. Les habitués apprécieront ce rendez-vous. Une occasion unique, avec mille et une idées pour aménager son cocon.

le SMG à 132 000 F

A partir du 1er février, le Salaire Minimum Garanti passe à 132 000 F brut*. Cette décision s'inscrit dans une démarche globale de revalorisation des bas et moyens salaires engagée par le Gouvernement. En compensation, sont prévues des réductions dégressives de charges patronales pour les rémunérations allant jusqu'à 1,5 fois le SMG.
** sous réserve de parution au JONC.*

Sécurisez votre patrimoine

Vous êtes propriétaire de votre résidence principale ou d'autres biens, bâtis ou non, qui ne sont pas affectés à un usage professionnel, et vous exercez votre activité en entreprise individuelle ?
Vous pouvez désormais protéger vos biens de toute saisie en cas de liquidation. Comment ? En réalisant une déclaration auprès d'un notaire. Cette déclaration sera ensuite publiée au bureau des hypothèques et vous devrez obligatoirement en faire mention auprès du centre de formalités du Répertoire des métiers à la CMA.
Pour plus d'informations, contactez Alexia BASSET : 28 23 37

Ecko change de cap

Exaspérée par le manque de transparence de KNS sur le projet Koniambo, l'association Ecko (association calédonienne pour le projet Koniambo) a procédé à quelques modifications de son organisation afin d'atteindre son objectif de « 100 milliards de francs de retombées pour les entreprises calédoniennes à terme », soit dans les trois ans. Son siège social va donc être transféré à Koné, et il est prévu d'installer une antenne à Vavouto pour se rapprocher de ses interlocuteurs privilégiés. Par ailleurs, les entreprises n'auront plus à verser de cotisation pour faire partie de l'association. Elles seront automatiquement représentées du fait de leur affiliation à l'un des organismes professionnels membres fondateurs. Les artisans y sont représentés à travers l'Union Professionnelle Artisanale (UPA).

Un inspecteur pour l'apprentissage

Jean-Marie Cornuey, le nouvel inspecteur de l'Education Nationale économie gestion et hôtellerie, est arrivé il y a quelques mois sur le territoire. Son expérience et sa vision de l'apprentissage constituent un nouvel atout pour la formation professionnelle en Nouvelle-Calédonie. Il a, en effet, travaillé pendant 15 ans dans la restauration, en métropole puis dans les pays du Golf. Après avoir sillonné cette région, il a intégré le lycée hôtelier de Blois (France, région centre) en tant que maître auxiliaire. De concours en concours, il est devenu inspecteur et a ensuite exercé dans plusieurs régions de France. Pour cet homme chaleureux, la Nouvelle-Calédonie est« *un vieux rêve d'enfant* ». Un rêve qu'il réalise aujourd'hui. « *De part ma formation et mon expérience, je me suis très tôt intéressé à l'apprentissage. Je crois qu'il permet de pérenniser les métiers et les savoir-faire* », explique, enthousiaste, le nouvel inspecteur. « *Je pense qu'il faut établir les ponts entre la formation professionnelle et l'entreprise, deux mondes qui vivent sans ce connaitr*e ». Sa mission au sein du Vice-rectorat devrait durer deux ans, renouvelable une fois. Une période qu'il souhaite aussi mettre à profit pour « *accompagner et aider dans les pratiques pédagogiques* ».

Départ en retraite

BON VENT M. CHABANIS !

Le courant est passé durant 13 ans ! Le formateur en électricité du Centre de formation Lucien Mainguet, Monsieur Chabanis, a pris sa retraite vendredi 18 décembre. Le Président de la CMA Jean-Claude Merlet, lui a remis quatre médailles du travail, symbolisant les années d'engagement passées au coté des apprentis mais aussi des plus jeunes formateurs du Centre. Sa passion de transmettre, sa patience, son sens de l'écoute et ses talents pédagogiques ont fait des merveilles auprès de plus de 250 apprentis, garçons et filles, qui sont aujourd'hui des professionnels : chefs d'entreprises artisanales, salariés, chefs d'équipes, et même ingénieur en métropole. Bravo et merci.

Financement

NCI à votre service

Vous souhaitez créer ou développer votre entreprise ? Votre banque vous accorde un prêt mais vous manquez d'apport personnel pour boucler le montage financier? Nouvelle-Calédonie Initiative (NCI) peut vous aider en proposant des prêts à taux zéro correspondant à l'apport personnel, pour des projets de 3 à 30 millions.
Cette année NCI multiplie ses permanences afin de mieux répondre aux attentes. Elle sera quatre fois par mois dans le Nord (deux permanences sur Koné, une dans la région de Koumac et une sur la côte Est, à Poindimié). Elle maintient ses deux permanences par mois à Yaté (un mercredi sur deux), toutes les semaines au Mont-dore et une fois par trimestre sur chaque île Loyauté.

Pour financer son activité, NCI bénéficie de la contribution financière des collectivités provinciales mais aussi de ressources privées apportées par un petit nombre d'entreprises. Vous pouvez, vous aussi en faire partie. La loi sur le mécénat offre l'opportunité aux entreprises désireuses d'appuyer l'action de NCI, de réduire de 60 % l'effort citoyen qu'elles consentiraient, par le biais d'un crédit d'impôt. A noter que la contribution ne doit pas dépasser 0.5 % du chiffre d'affaire.
Renseignements au 24 40 14.
Courriel : nci.dir@lagoon.nc

Nouvelle-Calédonie Initiative

Déclarations IRPP

Toutes les entreprises qui sont au régime fiscal du Forfait doivent réaliser leur déclaration de l'Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques (IRPP) au titre des revenus de l'année 2009 avant le 31 mars 2010. Pour ceux qui n'ont pas reçu leur déclaration (1ere année d'exercice en nom propre), elle est à retirer auprès des services fiscaux.

Pour vous aider à remplir correctement votre déclaration (sans oublier les charges déductibles !), vous pouvez vous adresser directement aux services fiscaux ou consulter en toute confidentialité un de nos conseillers à Nouméa ou à Koné, Koumac et Poindimié. Relisez aussi l' Infométiers n°9 de l'année dernière pour y voir plus clair !

A votre avis ?

enquête sur la fonction publique

Dans le cadre de la rénovation de la fonction publique engagée par le Gouvernement et conduite par Simon Loueckhote, une étude de satisfaction des agents et des usagers des services publics est menée, principalement sur Internet. Pour répondre à la question « A votre avis ? », thème de la campagne, remplissez le questionnaire accessible sur le site www.gouv.nc jusqu'au 28 février.

Les formation CMA

Nos formations 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 : au 25 97 40 ou formation@cma.nc

Formations généralistes

Initiation informatique Word-Excel (niveau 1)
16 heures - 18 000 XPF
• 22 février au 4 mars • 19 au 29 avril
• 7 au 17 juin - Pour les débutants.

Powerpoint initiation
10 heures - 18 000 F
• 24 au 27 mai
Pour les débutants.

Bases bureautiques Word-Excel (niveau 2)
30 heures - 32 000 XPF
• 22 mars au 14 avril
Pour ceux qui connaissent déjà le PC.

Internet Explorer et Outlook Express
10 heures -13 000 XPF
• 15 au 18 mars • 31 mai au 3 juin
Pour ceux qui connaissent déjà le PC.

Gestion d'entreprise EUREKA
20 heures -20 000 XPF
• 22 février au 05 mars • 19 au 30 avril
• 7 au 18 juin
Recommandé aux créateurs et dirigeants d'entreprise.

Devis Facture EUREKA
10 heures - 20 000 XPF
• 8 au 11 mars • 3 au 6 mai
• 21 au 24 juin
Indispensable pour utiliser le logiciel EUREKA.

NOUVEAU

Mieux vendre
20 heures - 20 000 XPF
• 15 au 25 mars • 17 au 27 mai
Pour se faire connaître, attirer et fidéliser ses clients.

Droit du travail
16 heures - 20 000 XPF
• 3 au 12 mai
Pour tout savoir : de l'embauche à la rupture du contrat de travail, en passant les rémunérations et les formalités.

Gérer et retoucher mes photos
Une bonne base pour illustrer sa page web ou son blog et faire des diaporamas, tout public.

Créer ma page web
20 heures - 20 000 XPF
• 10 au 21 mai
Pour ceux qui veulent valoriser leurs services ou produits sur Internet, tout public.

Méthodes et calcul de prix
16 heures - 20 000 XPF
• 5 au 15 avril • 28 juin au 8 juillet
Pour calculer un prix de revient en tenant compte de toutes ses charges, et fixer le juste prix des prestations et services. Particulièrement recommandé aux artisans du bâtiment.

Formations techniques et à la demande

Transport routier de personnes (TRP)
38 heures - 40 000 XPF
• 8 au 12 février • 5 au 9 avril
• 31 mai au 04 juin
Pour pouvoir prétendre à l'attestation de capacité professionnelle auprès de la DITTT.

Conducteur de grue
Pour conduire une grue dans les meilleures conditions d'exploitation et de sécurité pour le personnel et le matériel.

Habilitation électrique
Pour exécuter des travaux et dépannages sur les installations électriques basse et haute tension en toute sécurité.

Réponse aux appels d'offre et marchés publics
Spécial artisans du bâtiment. Pour acquérir les notions de bases permettant de répondre dans les règles de l'art et établir un devis descriptif, quantitatif et estimatif des travaux.

Stages et ateliers

Pour un stage de gestion ou la participation à un atelier de création d'entreprise, contactez Christian Fuzivala au 28 23 37 pour la province Sud et Soukaïna Pesce au 47 30 14 pour la province Nord.

La formation transport routier de personnes

Le transport de personnes se développe dans les trois provinces. La CMA accompagne les intervenants de ce secteur en dispensant la formation obligatoire pour l'obtention de l'autorisation T.R.P.

On distingue deux catégories de transporteurs : les transporteurs routiers de personnes (T.R.P.) et les entreprises de véhicules de location avec chauffeurs (V.L.C.).
Une entreprise artisanale de V.L.C. ne peut exploiter plus de deux véhicules immatriculés dans le genre « voiture particulière » pouvant contenir jusqu'à neuf personnes, chauffeur inclus.
Afin d'obtenir l'autorisation T.R.P, les artisans doivent suivre une formation obligatoire.

Objectif de la formation

L'autorisation T.R.P. est un tremplin pour de nombreux artisans qui vont passer un palier dans leur exploitation : embauche de salariés, augmentation de la flotte de véhicules... Il leur faut des bases comptables pour analyser l'évolution de leur entreprise et prendre les bonnes décisions au bon moment.
La partie sur la réglementation des transports insiste sur la conduite rationnelle et citoyenne. Les transporteurs sont aussi formés à la tenue simplifiée des comptes. Ils découvrent en outre, les « petits plus » qui rendent service au client et la notion de fidélisation de la clientèle.

Un accompagnement de la CMA dans les trois provinces

La Chambre de métiers et de l'artisanat a mis en œuvre cette formation dans les trois provinces avec dix sessions en 2009 (dont trois en province Nord et une en province des îles Loyauté). En tout ce sont 127 personnes qui ont été accompagnées.

Renseignements au 25 97 40

Les artisans ont la parole,

Les élus vous répondent

Qui mieux que vous, connaissez les besoins des artisans ? Info métiers vous donne cette fois ci la parole. Retraite, formation, relations avec les banques, apprentissage, labels... Vous nous avez confié vos préoccupations et les élus de la CMA vous répondent. Mieux, tous vos témoignages, ainsi que les commentaires issus de l'étude d'opinion réalisée en août 2009 ont permis d'élaborer une nouvelle stratégie, déclinée en cinq grands axes de travail. Avec vingt objectifs à atteindre d'ici à 2014, nous voulons répondre concrètement à vos besoins.

Enquête d'opinion, nous vous remercions !

Soucieux de répondre à vos attentes, la CMA a réalisé, en août 2009, une étude conduite auprès de 503 chefs d'entreprises. Vos commentaires nous ont permis de mieux cerner les besoins des artisans et d'y répondre. Extraits choisis :

« La Chambre des métiers devrait créer un système qui nous permette d'avoir une retraite décente, comme les salariés »

« A Païta, ils font appel aux grosses entreprises de Nouméa pour entretenir les jardins. Il faudrait plutôt faire travailler les petits artisans. »

« Un artisan doit être bon s'il veut avoir du travail »

« La CMA pourrait faire un livret sur chaque chapitre (retraite, maladie, recouvrement, etc.). Elle sait bien les problèmes que les artisans rencontrent alors que les artisans eux, ne savent pas ce qui les attend ».

« Le seul frein qu'on ait eu, c'est avec la banque »

André-Yves Boisbouvier et son épouse Agathe

- Artisan boulanger, chef d'entreprise en métropole, pendant 12 ans
- En Nouvelle-Calédonie depuis 4 ans
- Finalise son projet de création de boulangerie

« Avec ma femme Agathe, nous n'avons pas trouvé de fonds qui nous convenaient pour une reprise. Pourtant, ça aurait été plus facile en partant sur de l'existant, avec un local, le matériel, la clientèle et la banque rassurée de pouvoir visiter les locaux et vérifier l'état des moyens de production.
Je découvre donc les différentes étapes de la création, lorsqu'il faut partir de zéro : analyser les besoins du marché, entamer des démarches. Je me suis tourné vers un cabinet comptable spécialisé pour m'aider à financer ce projet grâce à la double défiscalisation. La CMA m'aide aussi à ficeler mon dossier.
Le seul frein que l'on ait eu, c'est avec la banque dans laquelle nous avions notre compte personnel. Elle nous a refusé d'ouvrir un compte professionnel, sans explication, seulement un « non » définitif de notre chargé de clientèle. Pour nous, la séparation des deux comptes, c'était important... Alors on a changé de banque pour avoir un compte pro ! » .

Stratégie CMA sur cinq ans

Axe de travail n°1

Réduire certaines contraintes des chefs d'entreprise

Objectif n°1 Simplifier les démarches des chefs d'entreprise

Objectif n°2 Faciliter les relations et les démarches commerciales des entreprises

Objectif n°3 Améliorer les conditions de financement bancaire des entreprises

Objectif n°4 Prévenir les difficultés financières des entreprises

« Agissons pour réduire les contraintes des chefs d'entreprises »

Réponse de Georges Lai Tham, artisan boulanger, 2e Vice président de la CMA, Président du Syndicat des boulangers et Président de l'Union Professionnelle Artisanale (UPA)

« Quand on s'installe à son compte, l'accompagnement est primordial. Il faut savoir s'appuyer sur les bonnes personnes. Sachez que les organisations professionnelles, la Chambre consulaire, les réseaux spécialisés dans le développement économique sont à votre écoute. La plupart de ces soutiens sont gratuits et peuvent fournir une aide précieuse...
A la CMA nous avons conscience que les artisans cherchent avant tout la simplicité et la rapidité dans leurs démarches. L'un des axes prioritaires de notre stratégie 2010-2014 est donc de réduire les contraintes des chefs d'entreprises.
D'abord nous faciliteront leurs démarches commerciales et administratives. Ensuite, nous amélioreront leurs conditions de financement. C'est le rôle de la Chambre consulaire d'expliquer aux financeurs, et aux banques en particulier, quels sont les besoins, les forces mais aussi les contraintes de l'entreprise artisanale.
Enfin nous porterons un effort particulier sur la prévention des difficultés financières avec la mise en place d'outils d'anticipation et de suivi des artisans en situation délicate.
Je souligne que la CMA vous accompagne selon les principes d'équité et de confidentialité tout au long de la vie de votre entreprise, quelle que soit votre activité, ou que vous soyez, et quelle que soit votre situation. J'invite donc les créateurs d'entreprises, les artisans, leur conjoint, leurs apprentis à utiliser nos services ! »

« En se formant, on apprend plein de choses »

Mathilda Tom

- **Chef d'entreprise depuis deux ans**
- **Gère une activité de transport de personnes âgées sur Païta**
- **Souhaite élargir son activité**

« J'ai commencé avec une patente de véhicule de location avec chauffeur (V.L.C) (C'était très pratique mais rapidement, je me suis retrouvée restreinte dans mon activité. Je ne pouvais pas sortir de Païta). Depuis, j'ai constaté que la demande de ma clientèle évoluait et si je voulais agrandir mon marché, je devais modifier ma patente en transport routier de personnes (T.R.P). J'ai donc entamé une formation pour obtenir mon autorisation d'exercer. J'ai suivi la formation proposée par la Chambre de métiers et de l'artisanat et j'ai appris plein de choses. On revoit par exemple la réglementation en vigueur dans notre secteur d'activité, ça casse certaines idées reçues ! Ce que j'ai appris va bien au-delà de la notion de transport. On revoit comment tenir ses comptes, on aborde l'aspect commercial du métier : La relation avec le client, de petits services complémentaires à leur offrir… Tout ça, c'est très concret. »

« Ce que j'ai appris va bien au-delà de la notion de transport. »

Stratégie CMA sur cinq ans

Axe de travail n°2

Contribuer à optimiser les prestations artisanales

Objectif n°5 Sécuriser la création d'entreprise

Objectif n°6 Élever le niveau de qualification des chefs d'entreprise, salariés et apprentis

Objectif n°7 Encadrer l'accès aux professions présentant des risques pour la santé ou la sécurité des personnes

Objectif n°8 Favoriser la recherche de productivité et de qualité des prestations artisanales

« Encadrer, sécuriser, former : c'est le rôle d'une Chambre de métiers »

Réponse de Henri Bouvier, élu de la CMA, membre de la CGPME (confédération générale des petites et moyennes entreprises), et Secrétaire Général de l'Association des Réparateurs Automobiles (ARA)

« Ce témoignage démontre bien l'avantage de se former quand on veut évoluer dans son métier, et développer son activité. Il exprime aussi la volonté grandissante qu'ont les artisans à progresser, dans un environnement qui évolue : nouvelle réglementation, concurrence accrue, consommateurs de plus en plus exigeants… Dans la stratégie de la CMA, il y a une place toute particulière portée à l'amélioration des prestations artisanales. Une bonne prestation artisanale, c'est celle qui dure dans le temps, pour assurer une continuité de service aux clients. Pour ça, on va mettre en place un stage préalable à l'installation, véritable formation pour le futur artisan, qui va lui permettre d'avoir toutes les bases pour bien démarrer son activité et surtout la faire perdurer. C'est aussi une prestation de qualité, avec de la compétence derrière, et un service aux clients.
Il faut donc encourager la formation et élever la qualification des artisans, des salariés, des apprentis, pourquoi pas avec l'aide d'un fonds spécial dédié à l'artisanat ? L'obtention de labels peut aussi être une voie intéressante pour les artisans qui souhaitent « produire mieux ». Enfin, je crois que notre devoir d'élu est d'aller vers un encadrement de certaines professions, notamment celles qui potentiellement présentent un risque pour la santé comme les travaux d'électricité ou la réparation automobile. »

« Je veux monter un micro-projet avec les jeunes »

Antoine Duhnara

- **Réside à Maré**
- **Souhaite créer une entreprise de fabrication de pains marmites à Tadine**

« Nos jeunes sont pris dans l'ambiance de la vie facile quand ils sortent du système scolaire. Il faut faire en sorte de les ramener dans le monde du travail, leur faire prendre conscience que l'on a besoin d'eux. Je veux leur montrer qu'en créant des micro-projets, on peut avoir une activité qui fait vivre.
J'ai mon épouse comme bras droit, les jeunes pour m'aider à fabriquer les pains, il me faut juste une petite voiture pour faire les livraisons. Alors j'ai contacté l'ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique) pour le financement. Le dossier est bouclé, j'attends la réponse. Je viens voir la CMA pour avoir des conseils sur les formalités. Elle m'aide à obtenir des informations sur l'activité de fabrication de pain.
Tout cela, c'est beaucoup de démarches. En plus, à côté, j'ai le travail aux champs qu'il ne faut pas négliger et qu'il faudra continuer en même temps que cette nouvelle activité.»

Stratégie CMA sur cinq ans

Axe de travail n°3

Valoriser les atouts de l'artisanat

Objectif n°9 Disposer de données fidèles sur l'artisanat

Objectif n°10 Mieux faire connaître les acteurs de l'artisanat

Objectif n°11 Promouvoir les savoir-faire spécifiques calédoniens

Objectif n°12 Valoriser les maîtres d'apprentissage

« Valorisons notre richesse, car nous sommes une force économique »

Réponse de Daniel Wamowe, artisan du bâtiment, élu de la CMA, membre de la commission du Bâtiment, et membre de l'UPA

« Ce témoignage souligne plusieurs choses importantes. D'abord, être artisan permet à des milliers de familles de vivre en créant leur propre emploi, et cela partout en Nouvelle-Calédonie. Ensuite, la petite entreprise répond à des besoins de proximité des populations et ce faisant, l'artisanat fixe les populations sur place. C'est donc un acteur important du développement local et du rééquilibrage. Et puis, très souvent l'artisanat est une histoire de famille, ou l'esprit d'entre-aide a une place énorme. La transmission du métier aux générations futures est aussi au cœur de nos valeurs.
Je me suis engagé à la Chambre de métiers, en tant qu'artisan mais aussi en tant que mélanésien. J'ai envie de faire bouger les choses pour ceux qui viennent derrière moi. Cela passe par la valorisation des atouts de l'artisanat. C'est quelque chose de très important à mes yeux parce que je trouve qu'on ne connaît pas vraiment toutes les richesses qu'on apporte, nous les artisans, au pays tout entier.
Durant cette mandature, on va donc travailler à mieux faire connaître nos métiers, à promouvoir les savoir-faire calédoniens, y compris à l'export. La transmission de la connaissance aux jeunes par l'apprentissage est à valoriser aussi, parce que c'est l'avenir de nos métiers. Je crois qu'encore plus d'artisans doivent jouer le jeu de l'alternance. L'apprentissage est une voie royale d'insertion pour nos jeunes, il faut vraiment soutenir ce mode de formation. »

« Un label pour donner confiance aux clients »

Olivier Seigner

- **Carrière dans l'armée de terre, spécialiste dans le parachutisme et la maintenance des toiles**
- **Une fois à la retraite, en 2008, il a créé son entreprise artisanale de travaux textiles.**

« En 2008, j'ai décidé de créer ma petite entreprise de confection, réparation de bâches, voiles, sangles...
Après 25 ans passés à l'armée en section parachutisme, je connais ce métier. En revanche, je ne savais pas du tout comment réaliser correctement des factures, devis et tout ce qui concerne l'administration. J'ai appris par moi-même.
Parallèlement, j'étais instructeur en parachutisme et je menais les deux activités de front. C'était du travail! Aujourd'hui, j'ai décidé d'accorder plus de temps à mon entreprise afin de la développer et je suis intéressé par l'obtention d'un label. J'ai pris connaissance de l'existence de « titres » lors d'une réunion de la Chambre des Métiers et de l'artisanat au Mont-Dore.
Depuis, j'ai engagé des démarches pour en obtenir un. Pour moi, ce serait une plus-value, cela apporterait une meilleure lisibilité à mon activité. Ce serait un outil supplémentaire qui m'aiderait dans la promotion et la recherche de clients en leurs donnant davantage confiance. »

« ...j'ai décidé d'accorder plus de temps à mon entreprise afin de la développer et je suis intéressé par l'obtention d'un label. »

Stratégie CMA sur cinq ans

Axe de travail n°4

Accompagner les évolutions des métiers

Objectif n°13 Garantir à nos ressortissants une offre d'outils et de services adéquate

Objectif n° 14 Défendre et préparer les entreprises aux évolutions réglementaires et environnementales

Objectif n° 15 Adapter l'offre d'apprentissage aux besoins du marché de l'emploi

Objectif n° 16 Etablir des partenariats avec les organisations professionnelles

« On ne s'improvise pas chef d'entreprise »

Réponse de Daniel Viramoutoussamy, 1er Vice président de la CMA, membre des commissions Affaires économiques et Répertoire des qualifications.

« Je salue l'initiative de cet artisan pour deux raisons. D'abord, il a su ré-orienter sa carrière comme beaucoup d'autres qui font le choix de l'artisanat et de l'indépendance après un parcours professionnel différent. Ce n'est pas toujours évident : au-delà du métier, il y a l'administratif, le respect des réglementations, le coté gestion. Le fait qu'il se tourne vers sa Chambre consulaire pour l'aider dans ses démarches démontre qu'il a pleinement conscience de l'utilité de la CMA. Etre chef d'entreprise, cela s'apprend. Et nous sommes là pour fournir l'information nécessaire et un accompagnement adapté.
Autre chose me frappe dans ce témoignage. Ce professionnel est entré en contact avec la CMA grâce à une réunion organisée dans sa commune. On voit là l'importance d'être sur le terrain. Car suite à cela, il réclame son « titre d'artisan ». Délivré par la CMA comme un véritable label, le « titre d'artisan » répond au besoin des professionnels et du consommateur : afficher sa différence, et garantir une certaine qualité de travail. Il fait partie du panel d'outils et de service que nous proposons : conseils personnalisés, méthode de calcul de prix, logiciel de gestion, initiation gratuite à l'informatique etc... Ces outils, notre offre de services et notre présence sur le terrain, vont bien entendu s'élargir durant les cinq prochaines années, pour coller au plus près des besoins des entreprises et des hommes qui les dirigent. Nous allons fortement nous impliquer pour encore mieux accompagner les évolutions des métiers. Dans le contexte calédonien qui évolue très vite, au niveau du social et de la situation économique, c'est essentiel.»

« On n'est pas suffisamment reconnus »

Hiené Angajoxue,

- Apprentie au CFA
- Première année de Brevet professionnel Installation d'Equipement Electrique.

« L'apprentissage, pour moi, c'est super concret. Je trouve que cette alternance entre l'entreprise et les cours au Centre de formation me correspond bien. Malgré tout, ce rythme n'est pas toujours facile à gérer et il faut être organisée.
Côté financier, je dois faire très attention car avec mon salaire d'apprentie (98 000 XPF par mois), je dois payer le loyer, l'eau, l'électricité, les transports, la nourriture à la maison et le casse-croute, quand je suis en entreprise ou au CFA. Du coup, les loisirs ne sont pas toujours accessibles, et je rentre chez moi, à Lifou, très exceptionnellement.
Aujourd'hui, j'aimerais qu'il y ait plus d'avantages concrets, pour nous, les apprentis. Par exemple, je ne comprends pas pourquoi on n'a pas le même statut que les autres étudiants. Un statut qui donne droit des réductions sur les transports, le cinéma, les concerts. Il y a des apprentis qui sont dans des situations difficiles, où le salaire sert à la famille. Je crois donc qu'il faut aider les parents. Je trouve aussi que l'on n'a pas assez d'informations sur la création d'entreprise, il nous faut un coup de main pour le démarrage dans la vie active. Enfin, il faudrait valoriser l'apprentissage car c'est le meilleur moyen d'apprendre un métier, il aide les jeunes à avoir un but, à être dans la vie active. »

Stratégie CMA sur cinq ans

Axe de travail n°5

Défendre les statuts des acteurs de l'artisanat

Objectif n°17 Mettre en place un système de retraite par répartition pour les artisans

Objectif n°18 Mettre en place des statuts pour les conjoints d'artisans

Objectif n°19 Créer des avantages pour les apprentis

Objectif n°20 Créer des dispositifs avantageux pour les artisans

« Préparer l'avenir des apprentis, mais aussi des conjoints, et des futurs retraités de l'artisanat »

Réponse de Jacky TEUFERT, élu de la CMA, membre de la commission Formation professionnelle.

« Il existe aujourd'hui des situations de précarité et d'exclusion qui concernent les jeunes en apprentissage, mais aussi les conjoints qui travaillent « dans l'ombre » sans reconnaissance. Leur nombre est impressionnant : environ 5 000 conjoints et 450 apprentis. Quant aux artisans, ils sont plus de 1 500 à avoir atteint l'âge de 60 ans mais à travailler encore, par nécessité. Au vu des données dont on dispose, le nombre d'artisans concernés par l'arrivée de la retraite va très vite grimper. Défendre leurs statuts, c'est faire faire émerger des droits et avantages pour les jeunes en alternance et faire aboutir les démarches déjà entreprises, au niveau des conjoints et d'un système de retraite solidaire. Notre problème à nous, les artisans, c'est qu'on a du mal à s'extraire du quotidien pour envisager "l'après". Le rôle des élus à la Chambre de métiers et de l'artisanat, c'est de prendre du recul et d'examiner les problématiques sous toutes les coutures, c'est de travailler main dans la main avec nos partenaires et les décideurs pour trouver la meilleure solution. Enfin, c'est de mettre en œuvre nos décisions avec conviction car elles servent l'intérêt général. »

Et les décideurs, qu'est ce qu'ils en pensent ?

« On a besoin de la Chambre de métiers et de l'artisanat pour mettre en œuvre des moyens qui ne sont ni assurés par les privés (pas rentable), ni par les autres Institutions (pas leur rôle, pas équipées pour). »

« Plus la CMA va réussir à structurer le monde des artisans, plus ça deviendra un partenaire à prendre en compte par les politiques. »

« L'artisanat est très vaste, il y a beaucoup de choses à dire, qui intéressent le grand public. Il faut se mettre en avant ! »

« A Nouméa, l'artisanat d'art n'est pas représenté. »

Fiche info

MES COMPTES EN 1 CLIC !

Vous êtes au régime fiscal du forfait ?
Vous souhaitez tenir vos comptes simplement et efficacement ?
Le logiciel informatique EUREKA Tenue de comptes est fait pour vous !
Indispensable pour pérenniser et développer votre activité.

LA DERNIERE VERSION D'EUREKA ENFIN DISPONIBLE ! !!

EUREKA Tenue de comptes est un logiciel informatique spécialement conçu pour la petite entreprise artisanale et s'adresse à des chefs d'entreprises qui ne sont pas experts en gestion mais souhaitent savoir lire et analyser les principaux indicateurs de gestion. Simple et efficace.

Qu'est ce qu'Eureka ?

EUREKA Tenue de comptes est un logiciel informatique créé pour le chef d'entreprise artisanale désireux d'adopter un système de gestion simple et efficace.
Ce logiciel est intégralement conçu par la Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie. Son objectif : répondre aux besoins spécifiques des petites entreprises.
Ce n'est pas un programme comptable, mais un système de tenue simplifiée des comptes de l'entreprise soumise au régime fiscal du forfait.
Depuis sa première diffusion en 1995, EUREKA tenue de compte simplifiée est régulièrement mis à jour pour offrir de nouvelles fonctionnalités. Eureka dans sa dernière version date de 2010.
Distribué avec succès auprès des chefs d'entreprises artisanales sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie, le logiciel EUREKA est uniquement disponible auprès de la CMA et de ses antennes.

Comment marche Eureka ?

EUREKA fonctionne sur toute base informatique munie de Windows version XP ou supérieure avec en définition d'affichage : 1 024 x 768.

Il enregistre

- Toutes vos dépenses et vos recettes sur un tableau très simple à l'écran de votre ordinateur, selon un principe que vous maîtrisez en quelques heures.
- Tous les investissements que vous réalisez au fur et à mesure que votre entreprise évolue.
- Les stocks que vous constituez éventuellement pour ne jamais « tomber en panne ».

Il calcule

- Le total, mois après mois, de vos recettes et de vos dépenses.
- La valeur de votre outil de travail en tenant compte de son usure.
- Votre résultat sur la période de votre choix.
- Le chiffre d'affaires minimum que vous devez faire pour ne pas perdre d'argent (seuil de rentabilité).
- Votre solde en banque et en caisse ainsi que l'argent que vous devez aux fournisseurs et que les clients vous doivent.
- Vos crédits clients et fournisseurs.
- Le montant de la TSS à reverser.

Il permet de :

- Connaître la manière dont votre résultat s'est constitué sur la période de votre choix.
- Analyser les éléments de votre bilan
- Faire votre rapprochement bancaire
- Editer des tableaux de bord, documents crédibles et fiables pour vos interlocuteurs (défiscalisation, relation avec votre banque etc.)
- Remplir votre déclaration fiscale forfaitaire

Les atouts d'Eureka

Adaptation

EUREKA Tenue de comptes a été spécialement conçu pour la petite entreprise artisanale et s'adresse à des chefs d'entreprises qui ne sont pas experts en gestion mais souhaitent savoir lire et analyser les principaux indicateurs de gestion. Les tableaux sont clairs, le vocabulaire est simple, l'interface est conviviale.

Simplicité

EUREKA Tenue de comptes est très simple d'utilisation. C'est un outil que vous maîtriserez très rapidement. Votre déclaration fiscale est faite sans stress.

Efficacité

A tous moments, vous pouvez savoir, avec **EUREKA Tenue de comptes** combien vous avez encaissé et dépensé, combien vous avez gagné et quel votre solde en banque. EUREKA Tenue de comptes est l'outil qui vous permet de prendre les bonnes décisions et de dialoguer avec vos principaux interlocuteurs (fournisseurs, clients, banquiers…).

Eureka : mode d'emploi

Suivez le stage de gestion
Le logiciel **EUREKA Tenue de comptes** peut être acquis à l'issue d'un stage de gestion que vous pouvez suivre au Centre de formation de la Chambre de métiers et de l'artisanat ou dans nos antennes. Vous y apprenez, comprenez et expérimentez le système de tenue simplifiée des comptes de l'entreprise. Ce stage est concret et vous permet de faire rapidement le lien entre le vocabulaire de gestion et la réalité de votre entreprise. Incontournable, ce stage vous sera utile, même si votre comptabilité est suivie par un professionnel !

Faites l'acquisition du logiciel EUREKA Tenue de comptes
Présenté sur CD, avec son guide complet d'utilisation.

Bénéficiez d'un suivi
Nos conseillers vous accompagnent, à votre demande et gratuitement, dans la tenue de vos comptes et l'utilisation du logiciel.

Vos questions nos réponses

Question de Monsieur Bili,
artisan du bâtiment à Nouméa

Quelles sont les nouveautés de la nouvelle version d'Eureka par rapport aux précédentes ?

Réponse de la CMA-NC

Au-delà de sa forme qui a été modernisée, cette nouvelle version d'Eureka vous permet désormais de calculer en un clic les montants à reporter dans votre déclaration de revenus au Forfait (IRPP).
Vous avez également la possibilité de réaliser votre rapprochement bancaire et de calculer des éléments du bilan souvent demandés par votre banquier ou vos financeurs : le fond de roulement et le besoin en fond de roulement. Enfin, vous pouvez analyser et comparer l'évolution de vos soldes principaux (marge brute, résultat, seuil de rentabilité…) grâce à des graphiques plus parlants que des chiffres ! A ajouter, enfin, tous les artisans qui possèdent la version précédente (4d) peuvent récupérer leurs données saisies pour les transférer directement sur la nouvelle version.

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)**
  - 3 mars - 7 avril
  Visites en entreprise et conseils personnalisés sur rendez-vous :
  - 3 mars après-midi et 4 mars
  - 7 avril après-midi et 8 avril
- **Bourail : (antenne de la province Sud, jusqu'à 11h30)**
  - 17 mars - 21 avril
  Visites en entreprise et conseils personnalisés sur rendez-vous :
  - 17 mars après-midi et 18 mars
  - 21 avril après-midi et 22 avril

Caroline COURTOT
- **Mont Dore :**
  - 26 février, 26 mars et 30 avril

Iles Loyauté

Caroline COURTOT
- **Lifou (case de l'entreprise) : 8 février, 8 mars et 12 avril**
- **Maré : 22 février et 26 avril**
- **Ouvéa : 29 mars et 31 mai**

En province Nord

Belinda MATHELON
- **Poya : 10 février, 21 avril**
- **Voh : 17 mars**

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

Arielle PINDON
- **Ouegoa : 3 février**
- **Poum : 3 mars**

Patrick LEBLAIS
- **Pouébo le 3 février**
- **Hienghène le 24 février**
- **Houaïlou le 3 mars**
- **Kouaoua le 24 mars**

Bourse des entreprises

TRANSMETTRE, REPRENDRE UNE ENTREPRISE
LA CMA À VOS COTÉS !

À VENDRE

DUMBEA NOUMEA 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

CREATION ENTRETIEN ESPACES VERTS URGENT CAUSE DEPART
EI vend son fonds artisanal - Matériel récent et très bien entretenu - Clientèle fidèle, de proximité - Potentialité de développement de l'activité - Accompagnement possible du repreneur par le vendeur, en fonction du besoin.
Prix : 2,2 U - ***Date de création :*** 2007

LIFOU

ESTHETIQUE, MANUCURE URGENT
EI vend tout le matériel nécessaire à l'activité d'esthétique et de manucure - Local aménagé pour l'activité Aménagement récent - Potentiel de développement de l'activité - Accompagnement par le vendeur
Prix : 700 000 XPF (matériel, stock et aménagement compris)
Date de création : 2007

NOUMEA

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
SARL - Salon aménagé - Clientèle très fidélisée - Représentation de grandes marques - Potentiel de développement de l'activité (avec 2 salariés)
Prix : 9 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 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
Date de création : 1987

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 XPF 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_), 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

POINDIMIE

COIFFURE MIXTE
EI - Salon aménagé, bien situé - Clientèle fidélisée, de proximité - Représentation de 2 grandes marques - Potentiel de développement, commercial
Prix : 2,5 U - ***Date de création :*** 2004

PROVINCES SUD ET ILES

MENUISERIE PVC
SARL - Activité de production - Matériel récent - 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 m² - Bonne rentabilité - Prix : 58 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

Votre activité professionnelle implique une grosse consommation d'eau chaude (laverie, coiffure…) ? Vous êtes plombier, installateur ? Pour votre entreprise, ou bien pour vos clients, faites-le choix du solaire ! Plus économique et respectueux de l'environnement, le chauffe-eau solaire vous étonnera par ses performances.

Le chauffe-eau solaire

Pourquoi choisir le solaire ?

Non polluante, économique, facilement disponible, renouvelable, aisément transformable, telle est l'énergie solaire... Le chauffe-eau solaire individuel vous permet de l'utiliser pour la fourniture d'eau chaude. Vous aussi, vous pouvez en tirer profit et faire de substantielles économies d'énergies.

Combien j'économise ?

D'après un audit réalisé en Nouvelle-Calédonie* comparant les différents types d'équipements existants, le chauffe-eau solaire arrive largement en tête du point de vue des coûts et des émissions de CO_2.
Les résultats obtenus sont même bluffants !
Pour une utilisation de l'appoint 15 jours dans l'année, un chauffe-eau solaire va couter en électricité ** :

- 6 à 10 fois moins qu'une pompe a chaleur,
- 10 fois moins qu'un chauffe-eau gaz
- 25 fois moins qu'un chauffe-eau électrique.

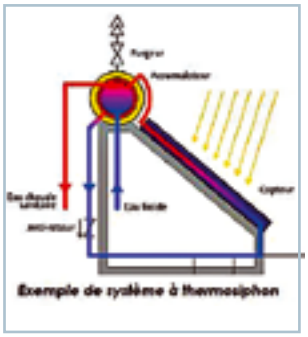
Comment ça marche ?

Un tuyau d'arrosage plein d'eau abandonné au soleil… Peu à peu, la température de l'eau s'élève. Plus le tuyau est sombre, plus l'eau est chaude. Elle serait même brûlante si le tuyau était placé sous une vitre. C'est simple, gratuit efficace.

Comment choisir ?

Deux types de technologies co-existent : le capteur-plan et les tubes sous-vide.

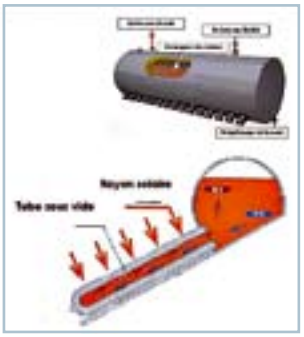
Capteur - plan



C'est la technologie la plus ancienne, la plus éprouvée.
Pour mémoire, l'essentiel du rayonnement solaire (autour de 90 % avec une incidence normale) est capté au travers d'un vitrage par un absorbeur sélectif qui le transforme en chaleur, et transmet ensuite les calories à l'eau qui transite dans le capteur via un circuit hydraulique.
L'eau circule ensuite vers le ballon, soit par thermosiphon si le ballon est au-dessus du capteur, soit par le biais d'une pompe dans le cas d'un fonctionnement à circulation forcée.

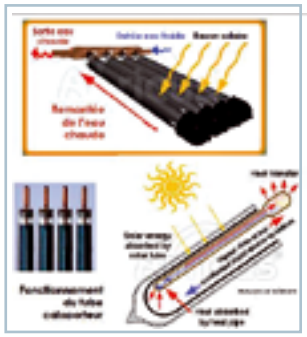
Tubes sous vide : deux systèmes

Système à effet thermos



Le ballon est ici à la pression atmosphérique, et communique avec les tubes sous vides, formant un même système clos.
L'eau froide descend par gravité dans les tubes, à l'intérieur desquels elle est réchauffée, puis elle remonte par effet thermique (dilatation) dans le ballon.
Et ainsi de suite. Le ballon sert de stockage de l'eau chaude, pour transmettre l'énergie (chaleur) à l'eau du réseau général qui circule via un serpentin en cuivre de 22 m de long dans le ballon (échangeur).
Ce type de fonctionnement est instantané, et assimilable à celui du chauffe-eau gaz.

Système à caloduc



Les tubes sous vide sont indépendants du circuit général (échangeur), et renferment un tube en cuivre (caloduc) dans lequel circule de l'eau déminéralisée en circuit fermé.
Ce système a pour avantage qu'on peut remplacer un tube cassé sans avoir à déposer tout l'appareil.
L'eau emmagasinée dans le caloduc reçoit le rayonnement solaire au travers des tubes sous vide, et sous l'effet de cette chaleur, monte vite en pression, et s'évapore. De ce fait, elle remonte vers un échangeur dans lequel circule l'eau du réseau, à laquelle elle communique ses calories en se condensant, puis, refroidie, elle redescend. Et ainsi de suite…
L'eau qui circule dans l'échangeur est celle du réseau général, et est ensuite stockée dans le ballon, soit par thermosiphon, soir pas le biais d'une pompe. C'est le même principe que pour les chauffe-eau à capteurs plan.

** Source : Audit ADEME - Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, mars 2008.*
*** Au terme d'une année pour une famille de 4 personnes, avec pour habitude d'utilisation d'eau chaude 2 douches/jour et la vaisselle.*

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 1/03/10 16h-18h
Lundi 15/03/10 16h-18h
Lundi 29/03/10 16h-18h
Mardi 6/04/10 16h-18h

Informatiser ma gestion d'entreprise
Mardi 2/03/10 16h-17h
Mardi 9/03/10 16h-17h
Mardi 16/03/10 16h-17h
Mardi 30/03/10 16h-17h
Lundi 19/04/10 16h-17h
Lundi 26/04/10 16h-17h

La recherche d'informations sur Internet
Lundi 8/03/10 16h-17h30
Lundi 22/03/10 16h-17h30
Lundi 12/04/10 16h-17h30
Mardi 27/04/10 16h-17h30

Mon entreprise sur le web
Mardi 23/03/10 16h-17h
Mardi 13/04/10 16h-17h
Mardi 20/04/10 16h-17h

Poindimié
Tél. : 42 74 82

B.A-BA Informatique et Internet
Mardi 13/04/10 9h-11h

Informatiser ma gestion d'entreprise
Vendredi 10/03/10 9h-10h

La recherche d'informations sur Internet
Mercredi 14/04/10 9h- 10h30

Koné
Tél. : 47 30 14

B.A-BA Informatique et Internet
Mercredi 17/03/10 16h-18h

Informatiser ma gestion d'entreprise
Mercredi 21/04/10 16h-17h

La recherche d'informations sur Internet
Mardi 20/04/10 16h-17h30

Koumac
Tél. : 47 68 56

B.A-BA Informatique et Internet
Mercredi 24/03/10 16h-18h

Informatiser ma gestion d'entreprise
Mardi 27/03/10 16h-17h

La recherche d'informations sur Internet
Mercredi 28/04/10 16h-17h30

Un artisan sur le Web ?

Un salon de beauté sur le web

C'est un véritable rayon de fraicheur ! Le centre de beauté Pin-up vient de peaufiner son site Internet pour le plus grand plaisir de ses clientes et clients. On y découvre toutes les prestations détaillées de l'institut, les prix mais aussi les grande spécialités de Pin-up comme le soin DREAM plus qu'alléchant. Le site rappelle les jours fériés de l'année 2010, les grandes dates à ne pas oublier comme, par exemple, la fête des mères. Le tout sur un fond rose... A croquer!

Site : www.institutpinup.com

Info futée

Word : copier la mise en forme

Vous avez appliqué une mise en forme (police, taille, gras ou italique, couleur...) à une portion de texte et vous voulez obtenir le même effet à un autre emplacement ? Voici un truc !

1 Cliquez sur le texte dont vous voulez reproduire la mise en forme
2 Cliquez sur le bouton "reproduire la mise en forme" dans la barre d'outils principale. Ce bouton représente un pinceau et se situe normalement à droite du bouton "Coller". Votre pointeur de souris affiche le signe "+" lorsque vous survolez le texte.
3 A l'aide de ce pointeur "+", sélectionnez le texte au quel vous voulez appliquer la mise en forme choisie : il prend d'un seul coup toutes les caractéristiques souhaitées.

Valérie Guitart, vitrailliste

L'en « verre » du décor

Son parcours

Valérie Guitart a grandi en Nouvelle-Calédonie mais c'est aux USA qu'elle effectua sa formation.
« Au départ, je ne pensais pas au métier de vitrailliste mais je me suis lancée dans une formation et ça m'a plu », explique-t-elle.
Lorsqu'elle revient en Nouvelle-Calédonie, elle ouvre son propre atelier. *« Ce n'était pas si simple car je ne gagnais pas vraiment ma vie et je devais faire des petits boulots à côté ».*
Petit à petit, elle se fait connaître et réalise d'importantes œuvres pour la chapelle du Méridien, une église à Wallis... Après cinq ans d'exercice, son entreprise fonctionne correctement, à tel point qu'elle abandonne toute autre activité pour se consacrer uniquement à son art. Valérie Guitart décide alors de le faire évoluer. *« Je voulais donner du volume à mes vitraux ».*
Après une recherche de six mois sur Internet, elle trouve une formation qui lui convient : *« thermoformage et fusion du verre »,* en France. Elle s'envole vers ce pays qu'elle ne connait pas, débute la formation et se régale en imaginant de nouvelles pièces. La formation ne durait que huit mois mais l'artisane est restée dix ans en métropole. Aujourd'hui, elle est de retour sur le Caillou et rouvre son atelier, du côté de Dumbéa.

Valérie Guitart est revenue dans son pays avec de nouvelles techniques entre les mains et des idées plein la tête.

Elle a grandi en Nouvelle-Calédonie, appris son métier aux USA et s'est perfectionnée en métropole. Après dix ans passés en France, Valérie Guitart, vitrailliste, revient s'installer sur le Caillou avec une nouvelle technique entre les mains : Le thermoformage et la fusion du verre.

Les premiers vitraux datent du Moyen Age mais c'est au XII[e] siècle, que cet art connait un véritable essor. Quelques églises en témoignent encore comme celle de Poitiers (Poitou-Charentes) par exemple. Aujourd'hui, le vitrail a pris son indépendance de l'église, il est devenu une activité artistique et artisanale à part entière. *« J'ai réalisé quelques vitraux pour des bâtiments publics mais je fabrique aussi des objets de décoration, des créations... Je fais également des expositions »*, confie la vitrailliste calédonienne Valérie Guitart. Ce métier d'art requiert de la créativité, de la patience, de la rigueur et une solide formation afin d'appréhender les multiples techniques. « *Beaucoup ne se rendent pas compte du temps que l'on passe. Lorsque j'ai une commande, je demande à mes clients de venir avec moi à l'atelier pour constater le travail que cela demande* », précise Valérie Guitart.
Les matériaux qu'elle utilise viennent d'Australie, de métropole, de voyages ici et là...Chaque morceau de verre présente des caractéristiques particulières qui permettent à l'artiste de façonner de nouvelles œuvres. « *Ce que j'aimerais maintenant, c'est m'associer avec d'autres artisans d'arts pour créer de nouvelles choses »,* confit la vitrailliste qui revient tout juste de métropole avec des projets plein la tête.

Philippe Lonjon, pizzaiolo

Une reconversion réussie

Électricien de formation, Philippe Lonjon a décidé de changer de métier il y a quelques mois. Il a racheté la pizzéria de Koné et suivi une formation avec un ami en métropole. Il est aujourd'hui pizzaiolo, et heureux de sa reconversion.

Philippe Lonjon a repris, il y a quelques mois, la pizzéria de Koné.

Son parcours

Philippe Lonjon a suivi une formation initiale... d'électricien ! Un métier qu'il pratiqua pendant trois ans à Koné, *« je faisais un peu de carrelage et de maçonnerie en plus »*, explique l'artisan. Son affaire fonctionnait plutôt bien mais à quel prix : Il passait beaucoup de temps au travail, peu en famille... L'électricien voulait inverser l'équilibre. Pour lui, la seule solution consistait à changer de métier, il voulait ouvrir une pizzéria. Mais ou ? A Koné, c'est la crise du logement et il y en a déjà une au village. Il décide donc, au culot, de demander à l'ancienne gérante de racheter son fond de commerce. Elle accepte. Il lui faut ensuite apprendre la recette de la pâte à pizza. En rentrant en Métropole, il demande conseil à un ami pizzaiolo. Il revient sur le Caillou avec les secrets de la pâte et des idées plein la tête. Aujourd'hui, sa pizzéria fonctionne bien. Après seulement quelques mois d'activité, Philippe Lonjon ne regrette rien et avoue être satisfait de sa reconversion. Il songe même à monter une SARL avec un cogérant.

En Egypte antique, on en consommait déjà ! Bien sur, à l'époque, elle ne s'appelait pas pizza mais la recette était comparable. Ce n'est qu'en 997 qu'on lui donne son nom, qui signifie « galette » en latin médiéval. La pizza est alors consommée dans les milieux populaires, c'est en quelque sorte le plat du pauvre. Il faudra attendre le XVIIIe siècle pour que la pizza trouve ses lettres de noblesse et s'impose comme l'un des plats préférés des italiens et des napolitains en particulier. En 1780, la première pizzeria « Pietro e Basta cosi » voit le jour à Napples, c'est une véritable consécration. Au XIXe, on l'accommode à toutes les sauces, elle entre définitivement dans le folklore du peuple napolitain qui en fait un symbole.

Aujourd'hui, nous connaissons la version « mondialisée » de la pizza. Suivant les pays et les goûts, on nous sert une pâte fine, épaisse, dure ou molle. On l'agrémente de différentes façons. En Nouvelle-Calédonie, la pizza est arrivée au cours du siècle dernier mais il faut bien reconnaître que les pizzérias sont surtout concentrées sur Nouméa. Pour Philippe Lonjon, qui vie en famille dans le Nord, il n'était absolument pas question de descendre à la capitale ! Parallèlement, cet électricien de formation avait décidé de changer de métier. Il a donc repris la pizzéria de Koné, et s'est formé à cette nouvelle activité. Comme sa pizzeria ne fait pas restaurant, c'est aussi lui qui livre les cartons chauds. Autant dire qu'il a du pain sur la planche, sa compagne vient d'ailleurs parfois lui prêter main forte.

Bon à savoir

Salaires minimums, valeur du point et jours fériés et chômés pour les mois de février et mars 2010 par secteur et conventions collectives

Salaire minimum garanti (SMG)

A compter du 1er février 2009

742,39 F par heure
125 464 F par mois (base 169 H)

Salaire minimum agricole garanti (SMAG)

A compter du 1er février 2009

631,03 F par heure
106 644 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**

Industries extractives mines et carrières

A compter du 1er janvier 2009

Valeur du point : **680 F**

Coiffure

A compter du 1er avril 2009

Valeur du point : **855 F**

Esthétique

A compter du 1er janvier 2008

Valeur du point : **1 038 F**

Transports sanitaires terrestres

A compter du 1er janvier 2008

Valeur du point : **1033 F**

Bâtiment et travaux publics

A compter du 1er janvier 2009

Valeur du point : **821 F**

Commerce et divers

A compter du 1er janvier 2009

Valeur du point : **724 F**

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.

Pas de jour férié pour les mois de février et mars 2010

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.

Vous avez un projet de création d'entreprise ? Vous souhaitez une aide à l'investissement ? A l'exploitation ? Ce guide vous permettra de connaitre tous les types d'aides financières pouvant être attribuées par la province Sud. Un guide à ne pas manquer !

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

Guide des aides financières à l'investissement en province Sud

Echéances fiscales

Période : fév. 2010 / mars. 2010

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

Avant le ....

10 FEVRIER

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

15 FEVRIER

DNS

• Dépôt de la déclaration nominative des salaires 2009 aux services fiscaux

28 FEVRIER

TSS
IS

• Paiement de la TSS pour les entreprises au régime fiscale du forfait
• Paiement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/07
• Paiement du 2e acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leur compte au 31/03
• Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 30/10/2009
• Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/10

10 MARS

MUTUELLE

• Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de février 2010

31 MARS

IRPP
IS

• Dépôt de la déclaration des revenus 2009 pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physique au régime du forfait
• Paiement du 1er acompte de l'Impôt sur le revenu des personnes physique 2009 pour les entreprises aux régimes fiscaux du forfait, réel simplifié et réel
• Paiement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/08
• Paiement du 2ème acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/04
• Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/11/2009
• Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/11

© crédit photo : BERTILLE/2009

Venez retirer votre exemplaire du

Guide des aides financières à l'investissement en province Sud

à la **Direction de l'Economie, de la Formation et de l'Emploi**

ou

téléchargez-le sur le site de la province Sud

www.province-sud.nc

PROVINCE SUD
NOUVELLE-CALEDONIE

DEFE
Direction de l'Economie de la Formation et de l'Emploi

30 route Baie des Dames
bâtiment I - Ducos Le Centre
B.P. 7955
98801 Nouméa Cedex
Tél. : 23 28 30
Fax : 23 28 31

www.agence-cyclone.nc