Gratuit
Dispensé de timbrage
N°14 décembre / janvier 2010

info Métiers

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

Fiche info
Créer son site Internet

Vos questions nos réponses
Questions de M. Boumet,
artisan d'art à Nouméa

Savoir-faire
Gérald Ittah,
gérant de la société Nouméa Gourmet

Stéphane Frouin,
Maréchal-ferrant

Ça vous concerne

Apprentissage, l'avenir des métiers !

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

Actu CMA 4

Ça vous concerne 7

Apprentissage, l'avenir des métiers !

Fiche info 14
- Créer son site Internet

Développement durable 16
- Le débourbeur

L'Agenda des formations 18
- Zoom sur : réponse aux appels d'offres

L'artisan numérique 19

Vos questions nos réponses 20
- Questions de Mr Boumet, artisan d'art à Nouméa
- Nos permanences
- Bourse des entreprises

Savoir-faire 22
- Gérald Ittah, gérant de la société Nouméa Gourmet
- Stéphane Frouin, Maréchal-ferrant

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 - Tél. : 28 23 37 Fax : 28 27 29
Courriel : cma@cma.nc - Internet : www.cma.nc

Antennes

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

Koné
Soukaïna Pesce
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

Apprentissage Richesse ou parent pauvre ?

L'apprentissage est un outil merveilleux pour les artisans. Au moment où les besoins en main d'œuvre qualifiée se font ressentir pour notre secteur d'activité, la formation d'un apprenti est un investissement sur l'avenir : les apprentis d'aujourd'hui sont les professionnels et les repreneurs de demain.
L'apprentissage est un outil merveilleux pour les jeunes. A l'heure où décideurs et familles s'interrogent sur le devenir d'une partie de notre jeunesse, le Centre de formation permet à plusieurs centaines de calédoniens d'apprendre un savoir-faire, d'acquérir un savoir-être, bref de prendre leur vie en main, avec à clé un diplôme et un emploi.
L'apprentissage est un outil merveilleux pour l'avenir de notre pays. Lorsque la formation, le rééquilibrage et l'emploi local sont inscrits dans les priorités de notre Gouvernement, l'apprentissage a sa carte à jouer parce qu'il répond, de façon pragmatique, au besoin de construction de la Nouvelle Calédonie.

L'apprentissage est une richesse ! Cela semble évident ? Et pourtant … Pourquoi l'extension du Centre de formation Lucien Mainguet est-elle toujours à l'état de projet alors que tout est prêt pour démarrer des travaux qui nous permettraient de doubler le nombre d'apprentis formés ? Pourquoi, depuis plus de 2 ans, les actions menées par la CMA pour son CFA afin de débloquer le conflit concernant le foncier coutumier, restent-elles "lettre morte" ?* Pourquoi le mode de financement actuel de l'apprentissage engendre-t-il un déficit que la seule CMA prend à sa charge aujourd'hui ? L'avenir de nos métiers, l'avenir de nos jeunes ne sont-ils pas un enjeu de société ? Les décideurs ne se soucieraient pas de nous, artisans ? Ni de la première entreprise du pays, véritable moteur économique fort de ses 11 000 chefs d'entreprise ? Je n'ose le croire.
L'annonce des prochaines « Assises de la formation » début 2010 me laisse à penser que notre cause sera enfin reconnue ! A bon entendeur…

** Au moment de la mise sous presse, des progrès notables ont eu lieu sur cette problématique, prise en main par le Gouvernement. Espérant que 2010 sera l'année de la concrétisation de l'extension du Centre de Formation Lucien Mainguet.*

"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 :** Artypo - **Tirage :** 9 800 exemplaires*
***ISSN :** 1958 - 5411*

Imprimé sur un papier respectant la norme : Forest Stewardship Council

Du nouveau au Centre de gestion des métiers

Une nouvelle équipe vient redynamiser le Centre de Gestion des métiers (CEGESMET). Cette association loi 1901, qui fournit depuis de nombreuses années un appui aux chefs d'entreprises artisanales désireux de sécuriser leur exploitation par une bonne gestion est désormais dirigée par Pierre Vigneron. La nouvelle équipe aura à cœur de poursuivre ses trois objectifs :
- assurer à ses adhérents des services en matière de comptabilité, d'établissement de documents de synthèse et de déclarations fiscales.
- informer les artisans sur des questions juridiques et fiscales.
- contribuer à améliorer les relations entre contribuables et administrations en assurant une plus grande sincérité fiscale.

Le CEGESMET est partie intégrante du dispositif global de structuration comptable pensé pour les entreprises artisanales. Basé à Nouméa, avec une antenne à Koné, il est complémentaire de la formation professionnelle continue (stage de gestion) et de l'accompagnement proposé par les conseillers de la CMA.
Vous souhaitez devenir adhérent du CEGESMET ?
Contact à Nouméa : 27 43 70 ou pierre@cegesmet.nc et à Koné : 42 77 20 ou erika@cegesmet.nc

Code d'activité : Une nouvelle nomenclature en 2010

Dans le cadre de l'harmonisation européenne, une nouvelle nomenclature française d'activités, la NAF2, est entrée en vigueur en métropole en janvier 2008.
Pour assurer la cohérence des nomenclatures utilisées, l'Isee (l'institut de la statistique et des études économiques) adoptera, début 2010, cette nouvelle version. Ce changement affectera le Ridet, répertoire d'identification, avec une recodification de la totalité des activités économiques des établissements.
Ainsi, les codes d'activité APE, comporteront 4 chiffres et 1 lettre contre 3 chiffres et 1 lettre actuellement.
Le code APE correspondant à la NAFA, nomenclature spécifique aux activités artisanales, sera lui aussi totalement modifié avec 4 chiffres et deux lettres.
Ces codes apparaissent sur vos avis d'identification RIDET et carte d'identification Répertoire des Métiers.
Contact :
Isee au 27 54 81 ou isee@isee.nc

Un service pour se mettre au vert

Vous êtes soucieux d'améliorer vos choix en matière de consommation d'énergie, de rejets, de gestion de vos déchets, de respect des règlementations en matière d'environnement ou de sécurité ? Profitez gratuitement du nouveau service de la CMA : le pré-diagnostic environnement ! A votre demande, un conseiller spécialisé en développement durable se déplace dans votre entreprise. Vous remplissez ensemble un questionnaire relatif à ces thématiques. Un rapport vous est ensuite remis : il détaille les améliorations possibles et donne des pistes sur les moyens à mettre œuvre. Il est gratuit, personnalisé et adapté à votre situation et votre activité. Contact : Laure Lacheretz au 28 23 37.

L'ARTISANAT SUR LE DEVANT DE LA SCÈNE

Vous êtes fier de votre métier ?
Vous voulez transmettre votre passion d'artisan ?
Vous exercez un métier rare ? La Semaine nationale de l'artisanat est faite pour vous ! Durant sept jours, les métiers artisanaux seront sur le devant de la scène.
Opérations portes-ouvertes dans les entreprises artisanales, visites d'ateliers, démonstrations par les artisans, conférences et expositions... Toutes ces animations rythmeront la semaine afin de mieux faire connaître l'artisanat et ses métiers au grand public, et démontrer la qualité de vos produits et services.
Première édition de la semaine de l'artisanat, du vendredi 12 au vendredi 19 mars 2010.
Vous souhaitez participer ?
Contact :
Laure le Gall au 75 35 25 ou laure.legall@cma.nc

Graine
Agir et Innover pour l'Environnement

Graine, c'est parti !

Vous avez un projet en lien avec l'environnement ? L'association Graine (groupement pour agir et innover pour l'environnement) est désormais opérationnel. Aurélie Fourdrain se charge de vous aider au montage de votre dossier. Quelles sont les démarches à suivre ?
1) Vous pouvez d'ores et déjà recueillir des informations auprès de Graine. Pensez à vous rapprocher du conseiller en développement durable de votre chambre consulaire. Pensez également à prendre contact avec votre conseiller bancaire, qui évaluera la faisabilité économique et financière de votre projet.
2) Graine analyse votre dossier et en étudie la faisabilité technique et financière. Elle vous apporte une aide technique et vous appuie dans les démarches à effectuer.
3) Votre dossier est ensuite présenté au comité d'agrément de Graine : après validation, vous pouvez demander à votre banque de bénéficier d'un PEME (Prêt Environnement et Maîtrise de l'Energie, à taux préférentiel).
Contact :
Aurélie Fourdrain.
Courriel :
graine.nc@gmail.com.
Téléphone : 24 40 72
Fax : 24 31 31

EUREKA
Tenue de comptes
Version 2009

Eurêka nouveau est arrivé

La nouvelle version d' Eurêka, le logiciel qui vous simplifie la tenue de comptes, est disponible. Il est désormais plus convivial tout en restant très simple à utiliser. De nouvelles fonctions ont été ajoutées pour faciliter le contact avec vos partenaires, comme par exemple le calcul du seuil de rentabilité ou le rapprochement bancaire. Développé par la CMA à l'usage exclusif des artisans, il contient toujours tous les éléments vous permettant de réaliser votre déclaration fiscale au forfait en seulement quelques minutes !
Son prix ? 10 000 XPF, en plus du stage de gestion obligatoire pour son acquisition.
5 000 XPF pour ceux qui disposent d'une ancienne version du programme, ou gratuit si vous avez acquis Eureka Tenue de comptes en 2009 et si vous avez obtenu votre « Passeport pour l'économie numérique ». Pour l'obtenir ? Contactez la CMA au 28 23 37 ou vos antennes de Koné, Koumac et Poindimié.

Nous vous expliquions dans notre dernier numéro (rubrique vos questions – nos réponses) ce qu'était la patente et à quoi elle servait. Sa base de calcul dépend, en partie, de vos déclarations. En tant que chef d'entreprise, vous avez deux obligations déclaratives distinctes : une première au moment de la création de votre activité lors de votre inscription au Centre de formalités de la CMA, et la seconde au cours de la vie de votre entreprise si des changements interviennent. Création d'un nouvel établissement, magasin, bureau, atelier, extension de la surface de vos locaux (que vous soyez propriétaire ou locataire), achat ou location de véhicules utilitaires supplémentaires et d'engins divers (bulldozers, pelleteuses, concasseurs…), tous ces changements doivent être déclarés dans le mois où ils sont intervenus. Changement d'adresse, embauche d'un salarié doivent également être notifiés à la CMA. Déclarations obligatoires certes, mais… citoyennes ! Ces précisions permettent en effet un calcul juste du montant de votre patente, qui rappelons-le est un impôt servant au fonctionnement des communes, des provinces et d'organismes tels que votre Chambre de métiers et de l'artisanat…

C'est déjà Noël à la maison des artisans !

Deux grands rendez-vous rythmeront le mois de décembre à la maison des artisans.

Du 3 au 6 décembre : Foire de Noël
Une foule d'exposants présenteront leur jouets, décoration et autres idées pour préparer vos cadeaux. Le père Noël viendra évidemment rendre une petite visite aux enfants.

Du 12 au 20 décembre : Salon de l'artisanat
Une quarantaine d'exposants du pays viendront présenter leurs œuvres. Porcelaines, pierre, vannerie... Des idées cadeaux en perspective.

ARTISANS, AFFICHEZ LA COULEUR !

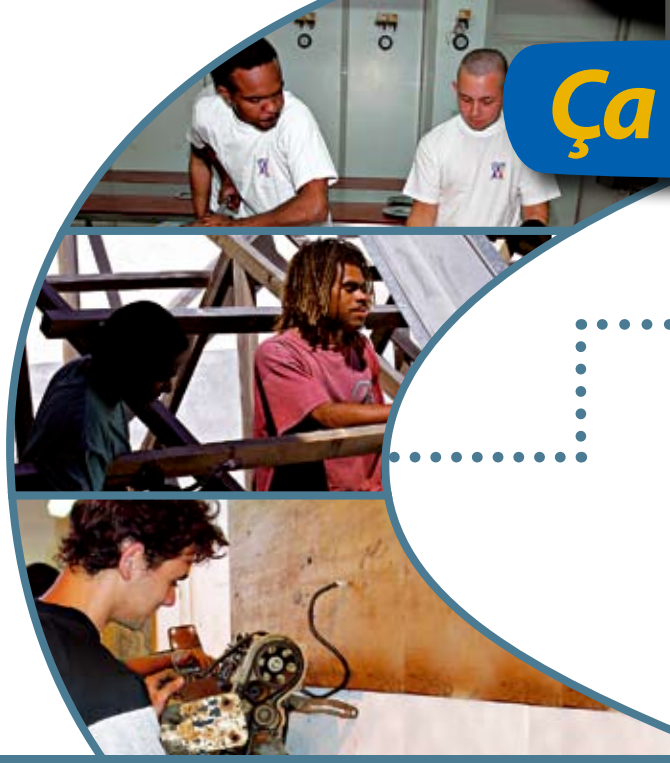
ARTISAN

Les labels sont des outils majeurs de la promotion de votre entreprise et de votre savoir-faire. Réservés aux seuls professionnels qualifiés, ils attestent de votre qualification professionnelle et vous démarquent de la concurrence. Enfin, ils permettent aux particuliers de reconnaître la qualité de vos produits et services. Ils sont facilement reconnaissable : Bleu pour les artisans, rouge pour les maîtres artisans.
En Nouvelle-Calédonie, 124 chefs d'entreprise possèdent le titre d'Artisan et sept chefs d'entreprise détiennent le titre de Maître Artisan, majoritairement décernés dans le secteur du Bâtiment.
La CMA souhaite davantage valoriser ses titres en informant les chefs d'entreprise, en simplifiant la procédure d'attribution afin d'augmenter le nombre d'artisans titrés et en informant ces titres auprès du grand public.
Alors affichez dés maintenant la couleur et faites reconnaître votre compétence auprès des consommateurs !
Pour plus d'information sur les conditions d'obtention de ces labels délivrés par la CMA, contactez Armanda Abdelkader au 28 23 37 ou repertoire@cma.nc.

Une salle VIP !

Dans l'objectif permanent de faciliter la vie des artisans et de leurs représentants ou partenaires, la CMA offre un nouveau service gratuit. Notre Salle Gérard Bessieres est désormais mise à disposition des organismes professionnels en lien avec l'artisanat ainsi que des partenaires institutionnels de la CMA. La salle Bessieres dispose d'une capacité d'accueil de 50 personnes, du confort et des équipements nécessaires dans le cadre de réunions internes ou de présentations publiques. La liste des utilisateurs potentiels est disponible auprès de Cindy Maono, qui prend aussi vos réservations.

Contact : 28 23 37 ou cma@cma.nc en précisant « réservation salle Bessières ».



A l'heure où l'on débat sur l'emploi local, où la formation est l'une des priorités du gouvernement, Info Métiers fait le point sur l'apprentissage. Vous, en tant qu'artisan, connaissez-vous vraiment ce que l'apprentissage peut apporter à votre entreprise ? Et quel rôle joue-t-il aujourd'hui pour l'artisanat calédonien ? En quoi l'apprentissage d'aujourd'hui engage–t-il l'avenir des métiers artisanaux ? Quelles sont les perspectives pour l'apprentissage et donc quel est l'avenir de nos métiers ? Philippe Gomès, président du Gouvernement, permanents et élus de la CMA, maîtres d'apprentissage et apprentis engagés vous répondent.

Apprentissage, l'avenir des métiers !

L'apprentissage, comment ça marche ?

L'apprentissage est une formation par alternance qui permet à un jeune (agé de 16 à 25 ans) d'apprendre un métier. Concrètement, chaque mois, l'apprenti passe une semaine au Centre de formation Lucien Mainguet, et trois semaines dans l'entreprise, sur le terrain. Durant sa semaine au CFA le jeune suit des cours théoriques et pratiques en lien avec son activité et prépare un diplôme professionnalisant, reconnu par l'Education Nationale : Certificat d'aptitude professionnelle (CAP : niveau V), brevet professionnel (BP : niveau IV), ou Mention complémentaire (MC : niveau V + 1 an de spécialisation). Le reste du temps, il travaille au sein de l'entreprise sous la tutelle d'un maître d'apprentissage. Centre de formation, apprentis, et maîtres d'apprentissage, tous trois tendent vers le même objectif final : l'acquisition d'un savoir-faire professionnel pour le jeune. Ces trois acteurs formalisent leur engagement en signant un contrat d'apprentissage. Le contrat varie de un à trois ans en fonction du niveau de qualification et des diplômes préparés. Il fixe la rémunération de l'apprenti.

Le Centre de formation Lucien Mainguet est en période de recrutement !

En tant qu'artisan, vous avez peut-être été sollicité par un jeune pour lui ouvrir les portes de votre entreprise et lui faire découvrir votre métier. Mais, le nez dans le guidon, vous pensez que former un jeune est une perte de temps incompatible avec vos 70 heures de boulot par semaine… Erreur ! Le fait d'expliquer sa façon de travailler prend certes du temps, mais cette énergie dépensée est très vite rentabilisée. Votre jeune apprenti(e) vous permet d'abattre du travail. Vous n'êtes plus seul à œuvrer dans l'urgence. L'arrivée d'un jeune permet souvent à l'artisan de se sortir d'un certain isolement, et d'avoir une vison nouvelle de son métier. Au prix de quelques efforts, et une fois que votre apprenti(e) aura pris ses marques, vous pourrez répartir vos tâches différemment, prendre du recul, et mettre en place une nouvelle organisation… pour développer votre activité.

Vous doutez de votre capacité à former un apprenti ?

Dans cette aventure humaine, vous n'êtes pas seul ! Le Centre de formation vous accompagne. Deux spécialistes des relations avec les entreprises (CRE) vous aident à trouver le jeune qui correspond à vos besoins, élaborent le contrat d'apprentissage ainsi que la déclaration d'embauche et effectuent une partie des formalités. Plus tard, elles vous rendent visite et vérifient que tout se passe pour le mieux.

Votre jeune apprenti(e) vous permet d'abattre du travail. Vous n'êtes plus seul, à œuvrer dans l'urgence.

…vous recherchez de la main d'œuvre qualifiée, l'apprentissage est une chance.

Vous hésitez à vous engager ?

Vous vous demandez en quoi un jeune sans expérience va être utile dans votre entreprise ? Justement ! Si vous recherchez de la main d'œuvre qualifiée, l'apprentissage est une chance. Il offre à l'artisan l'opportunité de former un jeune « à sa main », que ce soit en terme d'accueil de la clientèle, de gestion de l'entreprise ou de technique professionnelle. C'est vous, maître d'apprentissage, qui allez « façonner », « modeler » votre apprenti(e). N'oubliez pas qu'en transmettant vos techniques et vos savoirs, vous formez un collaborateur. A plus long terme, l'apprentissage est un investissement pour l'entreprise car l'objectif est de pérenniser votre tandem au-delà de l'obtention du diplôme, en embauchant votre apprenti comme salarié. Et au moment de la retraite, ce collaborateur peut être votre potentiel repreneur.

L'apprentissage permet à un artisan de transmettre l'amour de son métier

Il permet à l'artisan de partager, avec les générations futures, un savoir faire qui lui tient à cœur. Bien sûr, cela exige de la patience, un certain « sens de l'enseignement ». L'apprenti est un jeune « en devenir », à la fois d'un point de vue professionnel mais aussi personnel. Il demande à être écouté et compris. Il y a donc une période d'adaptation où maître d'apprentissage et apprenti doivent définir un mode de fonctionnement. Le dialogue est alors primordial et le respect doit être au cœur du projet qui, lorsqu'il est mené à terme, est source de satisfaction des deux côtés.

Avantages financiers

Dernier avantage pour les petites entreprises artisanales à la trésorerie souvent limitée : les avantages financiers de l'apprentissage. L'entreprise rémunère l'apprenti en fonction d'un pourcentage du SMG variant en fonction de son âge et de son année de formation.
Le contrat d'apprentissage permet d'employer un jeune à trois quart temps, sans verser de cotisations sociales CAFAT le concernant. Enfin, une prime de 100 000 à 180 000 XPF est versée par le territoire au terme de la première année de contrat.

Parole de Maître d'Apprentissage

« Ce que j'aime dans l'apprentissage, c'est transmettre ce métier que j'adore. Mon apprenti, c'est comme mon enfant, je l'aide à grandir. Ça n'a pas toujours été facile, il a parfois fallu remettre les pendules à l'heure mais en communiquant, nous y sommes arrivées. Aujourd'hui, je mise sur elle. »

Christelle Siberstein, esthéticienne à Koné, Institut k'on e'zen

L'apprentissage version 2010

Engagé dans une démarche d'amélioration constante de son service à l'artisan et à l'apprenti, le CFA met en place les outils suivants dès la rentrée 2010 :

La formation des professionnels au jury d'examen. Les chefs d'entreprises peuvent désormais participer aux jurys d'examens. Mais quelles sont les obligations d'un jury d'examen, comment évaluer les apprentis, sur quels critères et avec quels barèmes ? Autant de questions auxquelles répond une nouvelle formation spécifique, afin de permettre aux artisans de devenir jury.

La formation des maîtres d'apprentissage, afin de leur donner des clés pédagogiques pour l'intégration de l'apprenti au sein de leur entreprise.

La remise de diplômes officielle à la Chambre de métiers et de l'artisanat, pour valoriser le travail et les efforts d'un tandem gagant : le maître d'apprentissage et son apprenti.

La création d'un poste supplémentaire de Conseiller Relation Entreprises. L'objectif est d'améliorer le recrutement des apprentis, de mieux cerner la demande des jeunes, d'aider les maître d'apprentissage dans leur mission et les suivre davantage sur le terrain, notamment en brousse.

Un tandem gagnant-gagnant

Le maître d'apprentissage

Il y a un peu plus de onze ans, Daniel Wea était à la place de l'apprenti dont il s'occupe aujourd'hui. « *Pour moi, c'est important de m'en souvenir, c'est ce qui me permet de discuter avec eux, d'être à l'aise* ». Il sait que l'apprentissage, ce n'est pas toujours évident mais le travail est l'unique clef de la réussite. « *Ça n'a pas été facile pour moi, j'arrivais d'Ouvéa, je ne connaissais pas bien le français, j'ai dû m'accrocher* ». Ces efforts ont été récompensés puisque depuis janvier, il est l'un des trois gérants d'Electrobasque, l'entreprise dans laquelle il a effectué son apprentissage. Aujourd'hui, il forme régulièrement des apprentis. « J*'aime partager et enseigner ce que je sais. J'aime bien ce contact avec les jeunes* ».

L'apprenti

Valentin Corap a seize ans. En troisième, il a choisi l'apprentissage car « *des copains en parlaient et disaient que c'était bien* ». Depuis un an, il apprend son futur métier à Electrobasque, sous la tutelle des gérants dont Daniel Wéa. « *Ce que j'aime, c'est que je suis payé pendant la formation. Ça motive et c'est plus simple. Ensuite, j'ai l'impression d'apprendre un métier et les gens ici me font confiance. Le maître d'apprentissage me montre une fois et je fais moi-même ensuite.* », explique le jeune garçon. Pour lui, le secret de la réussite de l'apprentissage ne fait aucun doute : C'est le travail, que ce soit au CFA comme sur le terrain.

Le CFA prépare les métiers de demain

Un temps considéré comme une voie de garage, l'apprentissage est, aujourd'hui, une voie royale pour l'insertion professionnelle. Les chiffres parlent d'eux mêmes...

LES FORMATIONS AU CENTRE DE FORMATION LUCIEN MAINGUET

Métiers de bouche

CAP Boucher ..... **3 ans**
CAP Boulanger ..... **2 ans**
CAP Pâtissier ..... **2 ans**
CAP Cuisine ..... **2 ans**
CAP Restaurant ..... **2 ans**

Métiers du bâtiment

CAP Maçon ..... **2 ans**
CAP Carreleur - Mosaïste ..... **2 ans**
CAP Peintre - Applicateur de revêtements ..... **2 ans**
CAP Installateur sanitaire ..... **2 ans**
CAP Menuisier fabricant de menuiserie, mobilier et agencement ..... **2 ans**
CAP Serrurier - Métallier ..... **2 ans**
CAP Préparation et réalisation d'ouvrages électriques ..... **3 ans**
CAP Froid - Climatisation ..... **3 ans**
BP Installations et équipements électriques ..... **2 ans**

Métiers de l'automobile

CAP Maintenance des véhicules automobiles option véhicules particuliers ..... **2 ans**
CAP Carrosserie - Réparation ..... **2 ans**
CAP Peinture en carrosserie ..... **2 ans**
MC Maintenance des systèmes embarqués de l'automobile ..... **1 an**

Métiers des soins du corps

CAP Coiffure ..... **2 ans**
CAP Esthétique - Cosmétique ..... **2 ans**
BP Coiffure option coloriste - permanentiste ..... **2 ans**

NB : *Selon la demande dans les secteurs professionnels et le potentiel de futurs candidats apprentis, certaines sections de formation sont ouvertes ou fermées d'une année sur l'autre.*

2000 artisans calédoniens diplômés du CFA

Depuis plus de quinze ans, le Centre de formation Lucien Mainguet accueille chaque année, toutes sections et promotions confondues, 450 jeunes de Nouvelle-Calédonie afin de les former aux métiers de l'artisanat. Aujourd'hui, 22 métiers artisanaux donnent lieu à la délivrance de diplômes reconnus par l'Education Nationale, et 150 jeunes par an en sortent diplômés. Au total, depuis la création du Centre de formation Lucien Mainguet, ce sont plus de 2000 jeunes calédoniens qui ont bénéficié d'une qualification diplômante.

90 % de réussite aux examens

Avec un taux de réussite record en 2008 et un taux d'employabilité identique, on peut poser sans complexe l'équation « 1 jeune apprenti = 1 emploi qualifié créé»

Des partenariats au bénéfice des apprentis

Pour être cohérent avec les besoins du marché, et maintenir le lien essentiel avec le monde du travail, le Centre de formation se rapproche des organismes professionnels comme l'OCEF (Office de Commercialisation et d'Entreposage Frigorifique) pour la section boucherie, et l' ARA (Association des réparateurs automobiles) avec qui des partenariats ont été noués. Des acteurs privés et commerciaux jouent aussi un rôle important dans la mise à disposition de matériel pédagogique, comme Ford (section automobile), L'Oréal ou Perma (section coiffure).

Passer à 700 apprentis !

« La demande de formation des jeunes est là, le projet d'extension du CFA est prêt, le financement pour cette opération est trouvé. On attend juste la levée du bois tabou sur le terrain de 68 ares idéalement situé face au Centre » explique Jean Bury, le directeur du Centre de formation. Rappelons que ce projet inclut la construction de trois nouveaux ateliers, d'un centre de ressources multimédia et de bureaux pour le personnel administratif et pédagogique ainsi que la restructuration de l'immobilier existant, « arrivé à saturation ! » souligne encore le directeur du CFA.

Ce qu'ils en pensent...

Philippe Gomès, président du gouvernement

« Un outil particulièrement indispensable pour la construction du pays »

« Bâtir le destin commun, c'est aider chaque jeune à trouver sa place dans une société de respect, de partage et de développement. La Nouvelle-Calédonie a besoin de l'énergie de tous : elle souhaite ne laisser personne au bord du chemin, et mettra tout en œuvre pour améliorer la formation et la qualification des jeunes.
L'apprentissage est, pour ce faire, une voie particulièrement pertinente. En effet, de nombreux jeunes ont besoin de perspectives concrètes pour pouvoir s'engager et se réaliser. Et rien n'est plus concret que l'apprentissage.
Par l'alternance entre CFA et entreprise, les jeunes apprentis acquièrent à la fois les connaissances théoriques et l'aptitude pratique nécessaires à la maîtrise d'un métier, et les règles sociales propres au monde du travail. Une relation de confiance s'établit entre un jeune en devenir et un artisan, désireux de lui transmettre à la fois des savoir-faire et des savoir-être. A travers l'apprentissage, l'entreprise s'ouvre au monde des jeunes et exerce concrètement sa responsabilité sociale.
Toutes ces raisons font de l'apprentissage un outil particulièrement indispensable pour la construction du pays. Un outil qui accueille aujourd'hui près de 850 jeunes dans les centres de formation de la Chambre de commerce et d'industrie, de la Chambre d'agriculture, et de la Chambre des métiers et de l'artisanat. Environ 10% d'une classe d'âge passe par l'apprentissage.
Mais ce dispositif est loin d'être parfait : en 2008, on a dénombré exactement autant de jeunes apprentis achevant leur formation par l'obtention de leur diplôme, que de résiliation de contrats. Le nombre d'abandon en cours de route est important, en grande partie parce que beaucoup de jeunes apprentis ont bien du mal à faire face à leurs besoins, notamment en matière de transports et de logement. Ce problème touche particulièrement les jeunes originaires de brousse et des îles, qui viennent sur Nouméa pour leur formation. Pourtant, le potentiel est là : 2000 jeunes ont déclaré en 2008 leur intérêt pour l'apprentissage, en participant aux tests de positionnement. Les artisans, quant à eux, déclarent pouvoir accueillir en entreprise le double d'apprentis par rapport à ce qui est fait aujourd'hui, à condition que l'on réalise l'extension du centre de formation tel que prévu.
L'apprentissage réclame donc d'être à la fois soutenu et rénové. Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, que je préside, y est particulièrement attentif, et le projet global de progrès social et de développement économique annoncé le 31 août dernier par la déclaration de politique générale, prévoit notamment la création d'un statut de l'étudiant et de l'apprenti, la revalorisation du salaire des apprentis et une meilleure formation pour les maîtres d'apprentissage. Ce sont là trois actions essentielles pour renforcer l'efficacité des parcours d'apprentissage. Trois actions qui s'inscrivent résolument dans notre volonté de permettre à chaque jeune de faire sa place dans notre société, et de participer à la construction du destin commun. »

Marie-Laurent Le Panse, président de la commission de la formation professionnelle à la CMA.

« Nous devons faire preuve de dynamisme »

« L'apprentissage, c'est la meilleure façon de faire vivre nos métiers et c'est à nous, élus de la chambre des métiers de donner toute sa valeur à l'apprentissage. De quelle façon ?
Tout d'abord, en redonnant confiance aux maîtres d'apprentissage car sans eux, il n'y a pas d'apprentis. Il faut les accompagner, les aider dans leur rôle. Chacun a sa méthode de travail, il faut être attentif à ce qu'ils demandent.
Deuxièmement, nous devons promouvoir l'artisanat en allant dans les écoles, en organisant des campagnes publicitaires, en valorisant nos métiers manuels pour donner envie aux jeunes de nous rejoindre. Les anciens artisans ont leur place, ils pourraient discuter avec les jeunes afin de les motiver.
Enfin, pour faire preuve de dynamisme, il faut de la nouveauté. Et c'est pour cette raison que nous attendons avec impatience, le nouveau Centre de formation des apprentis. Nous espérons que les travaux, jusqu'à présent bloqués, puissent démarrer rapidement. »

Jean Bury, directeur du Centre de formation Lucien Mainguet

« le CFA est un outil unique qui mérite d'être soutenu »

« Nous sommes le premier établissement du territoire en terme de nombre d'apprentis formés. Nous sommes les seuls à dispenser une formation coiffure et esthétique. Nous sommes aussi le seul établissement à posséder un véritable plateau technique, avec seize ateliers différents, de véritables unités de production, des sortes de mini-entreprises. Chaque atelier comporte du matériel de pointe, à renouveler et entretenir. Nos formateurs sont à la fois des professionnels et des pédagogues qui doivent enseigner des bases théoriques et pratiques en quelques heures chaque mois. Voilà autant de particularismes que nos partenaires institutionnels et financiers doivent connaître et bien comprendre. Les enjeux concernant l'emploi local et la qualification des chefs d'entreprises sont trop importants pour oublier que le CFA est un outil d'insertion professionnelle unique qui a besoin de soutien. »

CRÉER SON SITE INTERNET

Vous êtes de plus en plus nombreux à être convaincus qu'une présence sur Internet est une opportunité pour votre entreprise. Mais avant de vous lancer posez -vous les bonnes questions …

Qu'est-ce qu'un site Web ?

C'est un ensemble structuré de pages reliées entre elles par des liens hypertextes. Les liens conduisent à une page sur votre site ou à une page dans un autre site, mais aussi à une adresse e-mail ou à un fichier à télécharger.

De quoi parlera mon site ?

Définissez clairement l'objectif du site : simplement vous présenter et donner vos coordonnées, ou bien détailler vos savoir-faire et réalisations ? Et quelle sera l'image que vous voudrez donner de votre entreprise : modernité, tradition, simplicité …? C'est à partir de ces éléments que vous ébaucherez un plan qui sera l'organisation future de votre site.

Quel type de site choisir ?

On peut retenir :

- **Le site vitrine ou blog :** un site dont l'objectif est la mise en avant de l'image de marque de la société en présentant succinctement ses produits et ses services.
- **Le site catalogue :** site dont l'objectif est de présenter l'offre de l'entreprise en détail.
- **Le site marchand :** site vendant directement des produits et permettant éventuellement un paiement en ligne

Un site Internet vous permet aussi de mettre à disposition des informations commerciales ou techniques, service après vente par exemple, de rester joignable 24 h / 24h pour des rendez-vous, ou bien d'envoyer une lettre d'information périodique.

Où vais-je héberger mon site Internet ?

Un site Internet est hébergé sur un serveur Web, de préférence dans une société spécialisée dans l'hébergement en ligne. Il peut être payant ou gratuit. Si vous créez vous-même votre site sur votre ordinateur, vous aurez besoin d'un logiciel (client FTP) pour transférer votre site de votre ordinateur sur le serveur de votre hébergeur.

Quoi mettre sur mon site ?

Des photos ? De vos réalisations, de vos travaux, de votre vitrine, de votre atelier, de vous…

Des textes ? Expliquant la passion du métier, le déroulement des travaux, l'historique de l'entreprise, vos conditions commerciales …

Des animations ? Des vidéos ? Du son ? Pour donner une ambiance et une atmosphère…

L'actualité de votre entreprise ? Participation à des salons, journée portes ouvertes, nouveaux produits, nouvelles techniques utilisées, participation à des actions pour l'environnement ….

Et n'oubliez pas les coordonnées de l'entreprise et son logo !

Vais-je savoir utiliser les langages de programmation ?

La réalisation du site consiste en la création de pages Web et d'éléments graphiques. Chaque page est un fichier écrit en langage HTML (logiciel d'édition) qu'il faudra apprendre à maîtriser. Votre site sera plus convivial agrémenté par des images. Il faudra connaître les différents formats et vous munir d'un logiciel de dessin pour égayer le site. Si vous ne connaissez pas les aspects techniques et que vous ne souhaitez pas les apprendre, il ne vous reste qu'une solution : avoir recours aux services d'un professionnel.

Quel nom choisir pour mon site?

Le nom du site, ou nom de domaine, fera une partie de la renommée de votre site. Choisissez un nom facile à retenir, qui soit accrocheur et surtout disponible. Pour votre image de marque, il vaut mieux nommer votre site du même nom que celui de votre entreprise. Le nom de domaine s'achète pour une période donnée.

Pour une entreprise domiciliée en Nouvelle-Calédonie, il se terminera par .nc, pour la France par .fr, mais vous pouvez choisir une autre extension par exemple .com

Mon site aura t-il besoin d'être régulièrement actualisé ?

Gérer un site Internet, cela demande du temps. Il faut être régulier dans la mise à jour pour que le site paraisse sérieux aux yeux du client et que cela l'incite à revenir le visiter ou à vous contacter. Dans sa proposition globale, un professionnel vous proposera cette prestation ou concevra un site ou vous pourrez très facilement faire vos mises à jour. Si vous créez votre site vous-même, vous utiliserez un CMS (Système de Gestion de Contenu) qui vous facilitera la création de contenus et la mise à jour. Une autre alternative est la création de pages statiques, à préconiser dans le cas où le contenu ne doit pas être mis à jour très souvent.

Quel est mon budget ?

Votre budget peut varier de presque rien à plusieurs centaines de milliers de francs en fonction de la complexité du site. Un blog ou page Web ne vous coûtera presque rien, si vous les faites vous-même. Un site vitrine ou catalogue sera moins onéreux qu'un site marchand ou un site dynamique avec des fonctionnalités multiples.

Faites-le vous-même, avec la CMA !

« créer ma page Web » et « gérer et retoucher mes photos » sont deux formations adaptées aux besoins des artisans qui souhaitent valoriser leurs produits ou services sur Internet.

Renseignement et inscription auprès de Virginie Ethève : 25 97 40 ou formation@cma.nc

A l'Espace Communication, informez-vous sur les étapes importantes à prendre en compte avant de créer votre site Web.
Contact : Tonina Lanchon - Tél. : 28 41 42

Garagiste

Vous souhaitez limiter votre impact en termes de pollution de l'eau ? Ou bien votre installation est soumise à la réglementation des installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE) ? Vous avez la possibilité ou l'obligation de mettre en place un système efficace de limitation de la pollution.

Le débourbeur - séparateur d'hydrocarbures

Le débourbeur

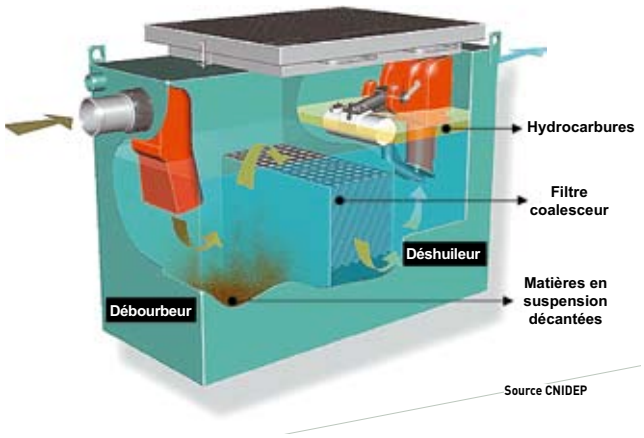
Il permet de collecter et gérer les déchets classés comme dangereux, ayant un fort impact sur l'environnement en cas d'abandon dans le milieu naturel (concentration des polluants).

Il recueille les effluents chargés en hydrocarbures

Il est généralement enterré et recueille les effluents chargés en hydrocarbures principalement issus de votre atelier mécanique ainsi que de la zone de distribution de carburant (essence, gazole, huiles moteur). Il est composé de deux compartiments :

- **Un débourbeur :** qui sert à décanter les matières en suspension,
- **Un déshuileur :** qui sert à séparer les gouttelettes d'hydrocarbures de l'eau. Celles-ci ont préalablement fusionnées à travers un filtre afin de former un film d'hydrocarbure homogène plus facile à piéger.

Ces équipements peuvent être fabriqués avec des matériaux comme l'acier, le béton, l'inox ou le polyéthylène. Le choix du matériau aura des répercussions en termes de coût et de résistance à la corrosion. Sa dimension sera calculée en fonction de la surface à collecter.
Afin d'entretenir parfaitement un débourbeur - séparateur à hydrocarbures, et d'optimiser son fonctionnement, il est nécessaire de faire appel à une entreprise spécialisée qui viendra vidanger ce dispositif selon une fréquence annuelle voire biannuelle.



Source CNIDEP

vous êtes responsable de l'élimination de ces déchets

Si vous êtes classés en ICPE, n'oubliez pas de tenir à jour un registre d'entretien du débourbeur séparateur à hydrocarbures, et un registre de gestion de vos déchets car vous êtes considérés comme responsable de ces déchets jusqu'à leur élimination finale dans des conditions respectueuses de l'environnement.

Demandez conseil

Pour toute question technique et financière, n'hésitez pas : votre conseiller développement durable est là pour vous aider. Il existe des aides d'accompagnement des entreprises, dont vous pourrez peut-être bénéficier !

LISTE DES FORMATIONS 2010

Inscrivez vous dès maintenant pour les formations, ateliers et stages qui vous intéressent ! Au centre de formation Lucien Mainguet. Les sessions de formation se déroulent en soirée, à partir de 17h00 renseignements et inscription : Virginie Ethève au 25 97 40 ou formation@cma.nc

Initiation informatique Word-Excel (niveau 1)
16 heures - 18 000 XPF
Pour les débutants

Powerpoint initiation
10 heures - 18 000 XPF
Pour les débutants

Bases bureautiques Word-Excel (niveau 2)
30 heures - 32 000 XPF
Pour ceux qui connaissent déjà le PC

Internet Explorer et Outlook Express
15 heures -13 000 XPF
Pour ceux qui connaissent déjà le PC

Gestion d'entreprise EUREKA
20 heures - 20 000 XPF
Recommandé aux créateurs et dirigeants d'entreprise

Devis Facture EUREKA
10 heures - 20 000 XPF
Indispensable pour utiliser le logiciel EUREKA

La Calédonie : économie, société et culture
14 heures - 12 000 XPF
Pour les artisans nouvellement implantés

Transport routier
de personnes (TRP)
38 heures - 40 000 XPF
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

Méthodes et calcul de prix
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.

NOUVEAU !

Mieux vendre
20 heures - 20 000 XPF
Pour se faire connaître, attirer et fidéliser ses clients

Droit du travail
16 heures - 20 000 XPF
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
Pour ceux qui veulent valoriser leurs services ou produits sur Internet, tout public.

En provinces Sud et Nord

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 réponse aux appels d'offres

« Marchés publics et réponse aux appels d'offres » est une formation destinée aux chefs d'entreprise et salariés du bâtiment. Elle leur permet de répondre efficacement aux demandes des collectivités et d'y voir plus clair dans une procédure complexe. A Bourail, Yaté, La Foa et au Mont Dore, les artisans se forment.

Comment lire un appel d'offres ? De quel type de marché s'agit-il ? Comment est-il découpé ? Où et comment doit-on « prendre » les marchés et combien de temps a-t-on pour répondre ? La procédure de réponse à un appel d'offres est précise, pour ne pas dire complexe. Afin de rapprocher donneurs d'ouvrages et chefs d'entreprises, et ainsi faciliter localement la prise de marché par les artisans du bâtiment, la Chambre des métiers et de l'artisanat, et la DEFE province Sud (Direction de l'économie, de la formation et de l'emploi), ont mis en place une formation spécifique dans quatre communes.

Les objectifs de la formation :

- Maîtriser les procédures et documents qui « cadrent » l'appel d'offres et donner aux artisans des clés pour y répondre « dans les règles de l'art ».
- Acquérir les notions de base permettant d'établir un devis descriptif, quantitatif et estimatif des travaux, à parti d'un plan. Le calcul de prix et les métrés sont aussi abordés.

Fiche technique :

Où ? Partout ou cela est nécessaire, à la demande des artisans ou bien à la demande des provinces, comme cela a été récemment le cas dans quatre communes de la province Sud.

Combien de temps ? 56 heures soit huit jours de formation, à raison de deux jours chaque semaine durant un mois, pour vous former sans perturber votre activité.

Qui ? Tout artisan, qu'il soit chef d'entreprise ou salarié. La formation a lieu quand un groupe de dix personnes environ est constitué.

Renseignement auprès de la CMA la plus proche de chez vous ou bien auprès du Centre de formation Lucien Mainguet : Virginie Ethève au 25 97 40.

LE PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

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

Envie de moderniser votre entreprise ? Rien de plus facile 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 : suivez un module d'initiation parmi les quatre proposés et obtenez votre Passeport. C'est rapide : chaque module dure moins de deux heures. C'est gratuit, et en plus, une fois votre Passeport en poche, vous bénéficiez d'avantages commerciaux et financiers. C'est partout en Nouvelle-Calédonie : A la Chambre de métiers et de l'artisanat Nouméa, Koné, Koumac et Poindimié.

B.A-BA Informatique et Internet
Jeudi 17/12/09 16h-18h

Informatiser ma gestion d'entreprise
Jeudi 3/12/09 16h-17h
Jeudi 10/12/09 16h-17h

La recherche d'informations sur Internet
Lundi 7/12/09 16h-17h30

Mon entreprise sur le Web
Lundi 14/12/09 16h-17h

Rendez-vous dans votre Infométiers n° 15 de février pour les dates des sessions 2010

Un artisan sur le Web ?

Le Web se met à votre service !

Ludique et pratique, le site Internet de Nouméa Services est incontournable. On y trouve tous les services proposés par l'entreprise (petit bricolage, peinture, plomberie...), les conditions de devis et la garantie (satisfait, échangé ou remboursé) d'un travail de qualité. Les petits plus, ce sont les rubriques « sondage » et « opinions » qui donne confiance au client. L'artisan joue la carte de la transparence et de l'humour à travers des dessins drôles et originaux. Tout y est !

Site : www.noumea-service.com

Info futée

Vous avez perdu la notice ?

Fini le casse-tête ! Voici un site extra, qui répertorie toutes les notices et modes d'emploi d'un nombre incalculable de marques, pour un nombre incalculable de produits (photo, vidéo, électroménager, téléphonie...).
Vous pouvez même les télécharger gratuitement en quelques minutes. Indispensable!

Site : www.diplodocs.com
ou en français : www.mesnotices.fr

Vos questions nos réponses

Questions de M. Boumet, artisan d'art à Nouméa.

Je viens de finaliser la mise en ligne de mon catalogue produits mais comment faire savoir que mon site existe ?

Réponse de la CMA-NC

Faire connaître son site Internet passe par deux actions essentielles : un bon référencement et une bonne promotion. Le référencement doit permettre aux internautes d'accéder à vos pages Web grâce à des mots-clés, qui résument les thématiques traitées sur votre site. Ils taperont ce qu'ils estiment logiques en fonction de leur recherche. Il vous appartient de bien choisir vos mots ou expressions clés. Ecoutez votre entourage, famille, amis, clients. Quels mots utilisent-ils pour parler de votre structure, de vos produits, de vos services ? Classer ces mots et expressions par ordre de priorité. Un professionnel saura les utiliser dans vos pages et s'assurer de leur prise en compte par les moteurs de recherche. Par ailleurs, un site sera d'autant plus visité lorsqu'un effort de promotion aura été réalisé. Faites figurer l'adresse de votre site sur chaque document commercial de votre entreprise. Informez tous vos partenaires de l'entreprise par mail, courrier, publicité... La promotion du site peut s'entretenir par l'échange de liens réciproques avec d'autres sites afin d'augmenter mutuellement leur fréquentation. Il est important que votre site figure dans un maximum d'annuaires professionnels.

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 : 3 décembre et 7 janvier
- Bourail : 17 décembre

Caroline COURTOT
- Mont Dore :

notre conseillère se déplace sur la commune et vient à votre rencontre

Iles Loyauté

notre conseillère se déplace à votre demande sur Maré, Ouvéa et Lifou
Prise de RDV au 28 23 37

En province Nord

Belinda MATHELON
- Poya : 9 décembre 2009

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

Arielle PINDON
- Ouegoa le 8/12/09
- Poum le 20/01/10

Patrick LEBLAIS
- Pouébo le 8 décembre
- Canala le 3 novembre
- Houaïlou le 17 novembre
- Kouaoua le 1er décembre
- Hienghène le 19 janvier 2010
- Houaïlou le 26 janvier 2010

Bourse des entreprises

TRANSMETTRE, REPRENDRE UNE ENTREPRISE
LA CMA À VOS COTÉS !

À VENDRE

DUMBEA GRAND NOUMEA

CREATION ENTRETIEN ESPACES VERTS URGENT
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.
URGENT CAUSE DEPART - Prix : 2,2 U
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
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

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

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 XPF) - 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

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 m^2
- 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
Service du Développement Economique - Tél. : 28 23 37
Courriel : caroline.courtot@cma.nc

Gérald Ittah, gérant de la société Nouméa Gourmet

Un épicurien derrière les fourneaux

Cuisinier de formation, Gérald Ittah confectionne aujourd'hui des foies gras et les distribue sous la marque Nouméa Gourmet. Régulièrement appelé à l'étranger pour partager son art, cet artisan savoure son métier en inventant de nouvelles recettes.

Régulièrement interrogé dans des revues internationales, Gérald Ittah est surtout connu pour la fabrication de foie gras.

Son parcours

Gérald Ittah a débuté sa formation à Paris. « A l'époque on était recruté sur dossier et entretien à l'école d'hôtellerie. C'était loin d'être évident et une fois qu'on y était, on nous apprenait, avant tout, le rythme du métier ». Un rythme soutenu mais qui ne lui déplait pas. Le diplôme en poche, il s'envole pour Saint Barthélémy aux Antilles pour y travailler dans un hôtel restaurant. Quelques années plus tard, il retourne dans la capitale Française et décroche des contrats chez de gros traiteurs de la place. Après quelques années, la vie des îles lui manque et sa passion pour la planche à voile le mène vers les plages calédoniennes. Arrivé en 1993 sur le Caillou, il décroche immédiatement un poste et change de fourneaux peu après pour devenir chef de cuisine au mess des officiers. Il participe ensuite à l'ouverture du Nouvata Park de Nouméa, à celle d'une cafétéria sur Nouméa puis il créé le Carré bleu, le snack de la piscine du Ouen Toro. En 2002, il lance parrallèlement à son activité « Les foies gras du Ouen Toro ». En novembre 2007, il construit son propre laboratoire qu'il aménage « avec l'aide des services vétérinaires ». Depuis, il se consacre uniquement à son entreprise de foie gras « Nouméa Gourmet ».

La gastronomie, c'est avant tout, l'art de faire un bon repas, préparer de belles et bonnes assiettes avec des produits minutieusement choisis. Un art ancestral très ancré dans la culture française. « *Quand on apprend la cuisine, c'est le rêve de tout le monde. Plus tard, on se rend compte qu'il y a d'autres réalités* », explique Gérald Ittah, cuisinier et gérant de la société Nouméa Gourmet .

A 39 ans, cet amoureux de la table se définit comme « *un épicurien* ». Et ce qu'il aime avant tout dans son métier, c'est la nouveauté. « *Ça permet d'apprendre beaucoup et ça évite la routine* ». Dans cette logique, Gérald Ittah a décidé, il y a quelques années, de créer sa propre société de foie gras. « *Au départ, j'ai pu lancé mon affaire grâce à un fournisseur qui m'a fait confiance* ». Ses clients sont aujourd'hui des particuliers mais pas uniquement. « *Je travaille aussi avec les grandes et moyennes surfaces, les épiceries fines...* ».

Installé dans son laboratoire, il jongle avec les recettes, tente les mélanges et invente de nouveaux goûts. « *La spécialité cette année sera le foie gras à la Number One, au piment d'Espelette, et cassis-violette* ». Il prépare aussi des magrets fourrés au fois gras, des chutney et confitures... Les « *petits plus* » d'une bonne table.

Grace à son activité, il est régulièrement appelé à l'étranger ou il « *donne un coup de main* », participe à des salons ou des présentations. De retour sur Nouméa, il nourrit de nouveaux projets. Prochainement, il aimerait organiser « *des dégustations de foies gras, chocolat, vins...* ». Histoire de faire partager son goût pour les bonnes choses.

Stéphane Frouin, Maréchal-ferrant

Une passion, un métier

En janvier, cela fera un an que Stéphane Frouin exerce le métier de maréchal-ferrant dans la région de Koumac. Après une formation en métropole, le jeune homme s'est installé près des siens pour vivre sa passion des chevaux.

Ce métier à plus de 3 000 ans ! Rien que le terme maréchal-ferrant semble venir d'une autre époque. Le mot maréchal provient de l'ancien français Marhskalk désignant un domestique qui soignait les chevaux. Aujourd'hui, le métier consiste, avant tout, à les ferrer.

Cela requiert à la fois de la force et de l'habileté pour couper le sabot. L'artisan doit également savoir communiquer avec l'animal pour se faire respecter. *«En général, ils comprennent que c'est pour leur bien et se laissent faire »*, explique Stéphane Frouin, sans doute le plus jeune maréchal-ferrant du territoire.

A vingt ans, ce jeune homme a trouvé sa voie en conjuguant le travail avec sa passion pour l' animal et la nature. Chaque jour, il parcourt la région de Koumac pour chouchouter les chevaux des centres de loisirs, des fermes ou des particuliers. *« En général, je vois un cheval toutes les six semaines. Après, si on ne s'occupe pas de leurs pieds, ils peuvent avoir mal»*, précise l'artisan. Cette activité lui permet aussi de rencontrer les gens, et d'évoluer dans ce milieu qu'il côtoie depuis tout petit. En exerçant ce métier, Stéphane Frouin assure un avenir à cette profession plutôt mal connue, mais pourtant indispensable.

Son parcours

Stéphane Frouin n'a que vingt ans mais il affiche déjà une incroyable maturité. Originaire de Koumac, il grandit entouré de chevaux, sa passion. Il passe ses vacances dans un centre équestre, et c'est à cette occasion qu'il rencontre un maréchal-ferrant. *« Il nous disait qu'il n'y en avait pas assez dans le Nord, c'est ce qui m'a donné envie de me lancer ».* Le jeune homme n'avait aucune envie de

travailler dans la capitale et ce métier lui permettrait de rester auprès des siens, dans le Nord calédonien. Seul problème, où se former ? En surfant sur Internet, il trouve une formation en métropole, chez Eric Thomas. Pour exercer ce métier, il faut le brevet des collèges et une certaine motivation. Il écrit, on l'accepte et s'envole, quelques mois plus tard, dans le Morvan, une région située à l'Est de la France. Il y reste un an, le temps d'apprendre les gestes et la technique. Cela va bientôt faire un an qu'il est revenu dans la région de Koumac. *« Il y a du travail mais au départ, ça n'a pas été évident car les gens n'avaient pas forcément confiance. Aujourd'hui, ça va mieux, le bouche-à-oreille a fonctionné ».*

Bon à savoir

Salaires minimums, valeur du point et jours fériés et chômés pour les mois de décembre 2009 et janvier 2010 par secteur et conventions collectives

Salaire minimum garanti (SMG)

à compter du 1er février 2009

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

Salaire minimum agricole garanti (SMAG)

à 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**
Jour férié et chômé le 1er janvier

Industrie

A compter du 1er février 2009

Valeur du point : **721 F**
Jour fériés et chômés : 25 décembre et 1er janvier

Industries extractives mines et carrières

A compter du 1er janvier 2009

Valeur du point : **680 F**
Jour fériés et chômés : 25 décembre et 1er janvier

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**
Jour fériés et chômés : 25 décembre et 1er janvier

Transports sanitaires terrestres

A compter du 1er janvier 2008

Valeur du point : **1033 F**
Jour fériés et chômés : 25 décembre et 1er janvier

Bâtiment et travaux publics

A compter du 1er janvier 2009

Valeur du point : **821 F**
Jour fériés et chômés : 25 décembre et 1er janvier

Commerce et divers

A compter du 1er janvier 2009

Valeur du point : **724 F**
Jour fériés et chômés : 25 décembre et 1er janvier

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.dtnc.gouv.nc, ainsi que les accords de votre branche d'activité et les grilles de salaires minimum.

Le guide des femmes en province Nord

Un guide pratique, pour toutes celles en province Nord qui veulent s'informer sur la santé, les mesures en faveur de leurs enfants, mais aussi l'orientation professionnelle, la création d'entreprise et la formation, entre autres !
De quoi réjouir les 2 000 femmes chefs d'entreprise artisanale en Nouvelle Calédonie.

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 : déc. 2009 / janv. 2010

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

Avant le ....

10 DECEMBRE

Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de novembre 2009

31 DECEMBRE

Paiement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/05
Paiement du 2e acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/01
Déclaration et paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/08

10 JANVIER

MUTUELLE Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de décembre 2009

15 JANVIER

CRE IRCAFEX Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX pour le 4e trimestre 2009

31 JANVIER

CAFAT Paiement des cotisations CAFAT pour le 4e trimestre 2009
CRE IRCAFEX Déclaration nominative des salaires pour la CRE et l'IRCAFEX année 2009
CES Paiement annuel de la CES pour les entreprises soumises à l'Impôt sur le revenu des personnes physiques
• Paiement de la CES du 4e trimestre 2009 pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés
TSS Paiement TSS du 4e trimestre 2009 pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel
PATENTE Paiement de la Patente 2009
IS Paiement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/06
Paiement du 2e acompte de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises clôturant leurs compte au 28/02
Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice clos au 30/09/2009
Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/09