



# Artisans

toute l'information pour votre entreprise



## Dossier 10 conseils pour BOOSTER votre activité !

**ÇA VOUS CONCERNE**

Artisanat et économie bleue

**BON À SAVOIR**

Assurances : décennale et dommages-ouvrages



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

**NOUVELLE-CALÉDONIE**



1988  
2018

Depuis 30 ans, la BCI  
source de performance  
des entreprises

► [www.bci.nc](http://www.bci.nc)



ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

**4**  
ACTUS

**12**  
FORMATIONS CMA

**14**  
• Nouveau !  
Formations pour la filière bois

**16**  
APPRENTISSAGE

- Roland Penehata, gérant de RW STEEL et tuteur en métallerie-serrurerie
- Jean-David Wahjadi, apprenti en 2<sup>e</sup> année de CAP métallerie-serrurerie

**18**  
INTERNET : VOIR ET ÊTRE VU

**20**  
VOS RENDEZ-VOUS CMA

**23**  
BON À SAVOIR

- Le bulletin de paie : à quoi cela ressemble ? Que faut-il y inscrire ?
- Les assurances décennale et dommages-ouvrages

**32**  
ÇA VOUS CONCERNE

- Artisanat et économie bleue

**34**  
SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

- Amiante : le danger invisible

**37**  
SAVOIR-FAIRE

- Pierrick Watanabé, mécanicien automobile, Gérant de Méca SF
- Michel Morvan, réparateur en électronique, gérant de TV 2000



## Des solutions pour agir

Dans un contexte de contraction de l'activité économique en Nouvelle-Calédonie, l'artisanat est désormais touché, après avoir longtemps su résister. Des clés pour s'adapter, et prendre le contre-pied de la morosité ambiante, c'est ce que vous propose ce numéro du MAG. des Artisans. Pour passer ce cap difficile voici des idées simples et pragmatiques tant en termes de formation, d'organisation, ou de suivi administratif de l'entreprise. Cette période délicate peut ainsi être mise à profit pour tenter de développer votre activité dans d'autres directions. Réaliser des économies, obtenir une distinction, améliorer votre gestion de trésorerie, renforcer votre visibilité et l'image de l'entreprise et chouchouter votre clientèle : autant de nouvelles pistes d'action à explorer dans l'objectif de dynamiser les ventes et vous démarquer d'une concurrence accrue. Une démarche qui vous engage à être encore plus innovant et renforce votre volonté d'agir plutôt que de subir. Votre entreprise artisanale, positionnée au plus près des attentes des clients et créative dispose d'atouts majeurs. La CMA-NC est à vos côtés pour les mettre en avant et construire l'avenir. Un avenir solide, pérenne, pour le secteur mais également pour l'économie locale. Plus de 4000 personnes ont rencontré nos conseillers en 2018 pour la formation et le développement économique. Si vous ne l'avez pas encore fait, il n'est jamais trop tard pour trouver des solutions et agir. Ensemble.

**Daniel VIRAMOUTOUSSAMY**  
Président de la CMA-NC

**27**

**DOSSIER**

10 conseils pour  
**BOOSTER votre activité !**



## Marché ARDICI

Les vendredi 12 et samedi 13 avril La nouvelle marque collective s'expose. Retrouvez une quarantaine de nos artisans locaux et leur production 100% locale. Découvrez également les boutiques de la Maison des artisans.



## Salon de l'artisanat d'art de la fête des mères.

Du vendredi 17 au samedi 25 mai Des idées cadeaux à trouver à coup sûr pour les mamans sur les stands des artisans locaux adhérents de l'association des artisans d'art calédoniens (AMAC)

## Salon 4 X 4 Expo.

Du vendredi 7 au dimanche 9 juin Le rendez-vous du monde du tout-terrain en Nouvelle-Calédonie. Un salon qui regroupe les dernières nouveautés des concessionnaires. Les équipementiers présenteront de quoi customiser les véhicules. Cette édition se déroulera à Nouville, Zone des Transitaires sur plus de 10 000 m<sup>2</sup>.

## Salon jardinage et motoculture.



Du vendredi 5 au dimanche 7 juillet Ce salon des mains vertes se décline en trois pôles :

- le végétal : jardinerie, pépinières, paysagistes....
- la motoculture : tout le matériel nécessaire à l'entretien du jardin
- l'aménagement de jardin : mobilier, piscines, barbecues, luminaires, deck....

Cette édition se déroulera aussi à Nouville, Zone des Transitaires sur plus de 10 000 m<sup>2</sup>.

Entrée libre et gratuite

### + d'infos et inscription :

Maison des artisans Tél. 77 30 90 et 27 56 85

Mail : artisans@lagoon.nc

## Aides financières CAFAT : améliorez le niveau de sécurité de votre entreprise

Aux employeurs soucieux d'améliorer le niveau de sécurité de leur entreprise au-delà des obligations légales et réglementaires, qu'il s'agisse de la réduction des risques et des nuisances liées à l'activité de l'entreprise ou de l'adaptation des postes de travail, la CAFAT peut accorder des aides financières.



### Quelles sont les conditions pour en bénéficier ?

- Vous devez être à jour de vos cotisations sociales, et avoir acquitté régulièrement vos cotisations au titre des quatre derniers trimestres.
- Votre entreprise ne doit pas avoir été soumise au paiement des cotisations supplémentaires au cours des deux dernières années.

### Comment bénéficier d'une aide financière ?

Vous devez constituer un dossier et pour cela :

- Adresser un courrier au Directeur de la CAFAT précisant en quoi le matériel acquis contribue à une réelle amélioration des conditions de travail des salariés concernés,
- Fournir un devis ou la facture acquittée du matériel concerné,
- Fournir impérativement un RIB,
- Votre demande sera examinée par la Commission Technique Consultative (CTC) qui se réunit tous les trimestres.
- Le montant total de la subvention varie entre 15% et 50% du coût de la réalisation ou de l'investissement.

### Exemples de matériels et aménagements pouvant faire l'objet d'une aide financière



Les plates-formes individuelles roulantes



les monte-matériaux de chantier



les barrières-écluses de sécurité



Filmeuse pour palette



générateur d'eau électrolysée



Hayon élévateur à l'arrière des camions

+ d'infos :

www.cafat.nc

ou auprès de votre conseiller en développement durable à la CMA-NC Tél. 28.23.37 ou dd@cma.nc

## Changement d'adresse ? Quoi faire ?



En tant qu'artisan, vous avez l'obligation réglementaire d'informer la CMA-NC de tout changement relatif à votre établissement, en particulier un changement d'adresse.

• **Vous êtes en entreprise individuelle ?** Rendez-vous dans l'antenne CMA la plus proche de chez vous, en apportant un justificatif de moins de 3 mois, à votre nom, et sur lequel figure la nouvelle **adresse de localisation** de l'entreprise si vos locaux ont déménagé, ou votre **adresse personnelle de correspondance** si c'est vous qui avez déménagé. Dans ce dernier cas, vous pouvez également nous transmettre votre nouvelle adresse de correspondance par courrier, mail ou téléphone.

• **Pour les sociétés :** Contactez la CMA par téléphone ou par mail, car il y a de nombreux cas possibles.

**+ d'infos :**

**Centre de formalités des entreprises CMA :**  
cfe@cma.nc

**Nouméa Tél. 28 07 49 - Panda Tél. 24 32 62**

**La Foa Tél. 46 52 86 - Koné Tél. 47 30 14**

**Koumac Tél. 47 68 56 - Poindimié Tél. 42 74 82**

## Elections : des artisans pour représenter les artisans



Qui mieux qu'un artisan qui connaît votre métier, votre marché, votre quotidien et vos contraintes pour être votre porte-voix auprès des décideurs et construire un plan d'action en phase avec vos besoins ? **Les élus de la Chambre de métiers** sont artisans, tout comme vous. Ils **agissent pour représenter, défendre et valoriser les initiatives, les entreprises, et les femmes et les hommes qui les développent.**

Le renouvellement intégral des 24 membres élus de la CMA-NC aura lieu prochainement. Vous serez plus de **7 000 électeurs** appelés à voter remplissant les conditions requises pour ce scrutin à un seul tour. En fonction de votre métier, **vous désignerez vos représentants pour votre secteur d'activité.** Ces derniers disposent en effet d'une représentativité en fonction du poids de chaque secteur dans l'artisanat :

- 3 sièges dédiés pour **l'alimentation**
- 5 sièges pour la **production-fabrication**
- 6 sièges pour les **services à la personne**
- 10 sièges pour le **bâtiment**

Vos documents de vote seront expédiés en juin à votre adresse postale, et vous pourrez voter soit par correspondance soit directement à la Maison des artisans à Nouméa **la 2<sup>e</sup> semaine de juillet.** Votre savoir-faire mérite d'être pris en compte, votre voix compte.

**Je suis artisan, je vote !**

**+ d'infos :**

**Tél. 28 23 37 et elections@cma.nc**

## Innovation : permanences organisées par l'ADECAL



Le Pôle Innovation de l'ADECAL, en interaction permanente avec les acteurs de la recherche de Nouvelle-Calédonie, **accompagne les entreprises existantes ayant un projet en lien avec l'innovation** dans la mise en œuvre de leur stratégie de développement : de la définition de leur marché-cible à la levée de fonds.

Si vous pensez qu'un de vos produit ou service est innovant et que vous souhaitez bénéficier de conseils, vous avez la possibilité de rencontrer gratuitement et en toute confidentialité un chargé d'affaires du pôle innovation de l'ADECAL, **tous les 1<sup>er</sup> lundis du mois de 13h à 14h sur le site de L'IRD**, à l'Anse Vata. C'est l'occasion de poser vos questions sur les démarches d'innovation : recherche d'antériorité, dépôt de brevet, financements, commercialisation, exportation, etc.

**+ d'infos :**

**innovation@adecal.nc**

## L'IRS NC présente « Comprendre le FIAF »



L'institut des relations Sociales Nouvelle-Calédonie (IRS NC) organise des petits déjeuners-débats qui permettent de se rencontrer et d'échanger autour de questions d'actualité liées aux relations au travail.

Le FIAF NC (Fonds Interprofessionnel d'Assurance Formation), association loi 1901 gérée paritairement, regroupe dix titulaires (et dix suppléants) issus des organisations patronales et salariales suivantes : **U2P,**

**MEDEF, CPME, COGETRA, UT CFE CGC, USTKE, USOENC, CSTNC.**

Le nouvel outil interprofessionnel que constitue **le FIAF vient soutenir les employeurs dans le champ de la formation continue de leurs salariés.** Agréé par la Nouvelle-Calédonie, le FIAF peut collecter des cotisations, principalement le 0.2% et l'obligation de financement de la formation professionnelle continue au titre de l'année N ou N-1 (soit le 0.7% et le reliquat), provenant des employeurs du secteur privé.

Mme ZIMMER, Directrice du FIAF, animera ce petit déjeuner-débat avec présentation des missions et rôles du FIAF ainsi qu'un temps pour des questions-réponses et partage d'expériences.

**Quand ?** : Mardi 4 juin de 8h à 10h

**Où ?** : dans les locaux de l'IRS - 30 rue Georges Clemenceau, Galerie 1<sup>er</sup> étage, Espace Bernard Schall à Nouméa.

**Entrée gratuite**

+ d'infos :

[inscriptionsetcontact@irs.nc](mailto:inscriptionsetcontact@irs.nc) et Tél. 24 23 79

## Pros de la boucherie et du chocolat : **Montez en compétences !**



La professionnalisation est un levier essentiel d'optimisation des pratiques et de compétitivité des acteurs économiques. Dans le domaine de l'alimentation, deux actions spécifiques de formation sont actuellement mises en place afin d'assurer une montée en compétences pour ces métiers exigeants.

Ainsi, **le Centre de formation de l'artisanat**, en réponse au projet d'achat de formations mené par le **FIAF**, et les **Centres techniques de référence en métropole** : Alliance 7 Services pour le secteur du chocolat et l'ENSMV et l'ADIV pour le secteur des métiers de la viande, s'allient pour assurer des formations réservées en priorité aux salariés des structures calédoniennes. Elles se dérouleront aux périodes suivantes :

- **Entre le 9 et le 29 mai pour le chocolat**
- **Et du 18 au 25 juin, puis du 11 au 24 juillet, pour la boucherie** (en cours de conventionnement)

L'enjeu est **d'accompagner l'évolution des entreprises de fabrication-transformation locales**, de manière innovante et adaptée aux contraintes du territoire. Dans le cadre de la formation des salariés des entreprises de boucherie et chocolaterie, **le financement est intégralement pris en charge par le FIAF.** Il est également envisagé d'ouvrir certaines formations payantes aux chefs d'entreprises individuelles et gérants de sociétés. Rapprochez-vous du CFA pour les modalités d'inscription et de financements.

+ d'infos et inscription :

Auprès de Véronique MONTEFERRARIO,  
service Formation professionnelle continue du CFA  
Tél. 25 01 71 et [veronique.monteferrario@cma.nc](mailto:veronique.monteferrario@cma.nc)

## Trésorerie : Provisionnez pour le RUAMM

**Artisans, anticipez dès à présent le mois de juin, celui de la régularisation de vos cotisations 2018 au RUAMM !** En effet, sur la cotisation RUAMM du 3<sup>e</sup> trimestre exigible au 30 juin 2019, figurera également la régularisation de vos cotisations 2018.

Qu'est-ce que la régularisation ? C'est un ajustement entre les cotisations provisionnelles réclamées et les cotisations réellement dues d'après vos revenus. Ainsi, en 2018 vos cotisations ont été calculées sur votre revenu professionnel de 2017, et **une régularisation intervient en juin 2019, en fonction du revenu réellement perçu et déclaré en 2018.** Votre cotisation trimestrielle est alors réajustée à compter de cette échéance. Attention ! Si votre revenu professionnel 2018 a été plus important, les sommes à payer seront plus élevées. Prévoyez dès à présent de la trésorerie.

+ d'infos :

Auprès de vos conseillers économiques de la CMA-NC,  
à Nouméa, Panda, La Foa, Koné, Koumac et Poindimié

# K2700 K2500

FORTS COMME TOUJOURS,  
SÛRS COMME JAMAIS !

6 PLACES  
+ ÉLIGIBLE À LA  
DÉFISCALISATION

AIRBAG



Motorisations : K2500 2.5L Turbo Diesel 120cv / K2700 2.7L Diesel 80cv / K3000 3.0L Diesel 85cv

À PARTIR DE

**1 251 644 FHTGC\***

(K2700 version SC Plateau 2,7L 4X2)

La réputation des utilitaires KIA n'est plus à faire. Le KIA 2500 est le digne héritier du KIA 2700, l'utilitaire le plus vendu en Nouvelle-Calédonie. Un rapport qualité-prix imbattable, un soin particulier apporté aux détails techniques, un nouveau moteur et une sécurité renforcée. Votre meilleur collègue de travail est arrivé !

\*Offre réservée aux professionnels éligibles à l'aide fiscale métropolitaine sous réserve d'acceptation du dossier de défiscalisation. Exemple pour un apport en défiscalisation de 26%. Eco participation et frais de mise à la route inclus. Hors TGC.



**AUTOCAL** | 198, RUE JACQUES IÉKAWÉ | PK4 | NOUMÉA | **43 87 44** | [autocal@hgj.nc](mailto:autocal@hgj.nc)  
**PARKING DU NORD** | KONÉ | **47 50 60** | [parkingdunord@mls.nc](mailto:parkingdunord@mls.nc)

AGENTS : GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94 • BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 • LOCA V LIFOU 45 07 77 • LE PARKAUTO POINDIMIÉ 77 66 29



## Le bilan d'activités 2018 de la CMA-NC

Le bilan d'activités 2018 de la CMA-NC propose une vision globale des actions menées l'an passé au service de l'artisanat calédonien.

**Quelques chiffres :** 5 975 contacts établis dans les trois provinces pour informations et conseils en développement économique, 104 permanences réalisées dans les communes, 414 chefs d'entreprises soutenus dans le cadre de nos divers dispositifs gratuits (difficultés, numérique, bâtiment, juridique, médiation...), 823 visites d'entreprises, 89% de réussite de nos apprentis aux examens et 681 professionnels formés.

**Quelques actions emblématiques :** Nouveau service dédié aux collectivités, lancement de la marque collective ARDICI, catalogue de formation professionnelle continuée étoffé, travaux contributifs aux réformes : apprentissage, protections de marché, marchés publics, et normes de construction du bâtiment.

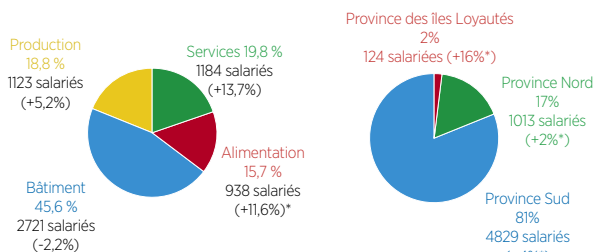
Le bilan d'activités 2018 met en exergue la diversité des actions menées par votre Chambre consulaire dans un constant esprit de proximité, d'équité et de qualité. Ce document éclaire aussi un secteur artisanal qui contribue pleinement à l'attractivité de nos territoires en termes d'emploi, de création de richesses, et de services aux populations.



[www.cma.nc](http://www.cma.nc) - Document prochainement mis en ligne.

## Le Chiffre: ... L'artisanat pourvoyeur d'emplois

Avec 5966<sup>1</sup> salariés en 2018, l'emploi continue sa progression constatée en 2017 dans l'artisanat et représente 9% de l'emploi privé salarié. Tous les secteurs sont concernés, excepté le bâtiment qui connaît un repli (-2%) bien qu'il reste de loin le plus gros employeur de l'artisanat.



\*Taux de variation par rapport à 2017

La progression du nombre de salariés s'observe dans chacune des provinces, attestant du rôle social de l'artisanat et de sa contribution dans l'économie et l'emploi sur l'ensemble du territoire.

1-<sup>\*</sup>Sur la base de 1615 entreprises artisanales employant moins de 15 salariés (source : ISEE-CAFAT au 30 septembre 2018)

Sources : Observatoire de l'artisanat d'après les données du Répertoire des métiers au 1<sup>er</sup> janvier 2019.

## Lancement du PACK PRO CRÉATEUR



Afin de sécuriser la création d'entreprise de ses futurs ressortissants, la CMA-NC lance le PACK PRO CRÉATEUR. Il comprend :

**Le STAGE PRÉPARATOIRE A L'INSTALLATION :** Organisé sur deux journées, il permet aux futurs chefs d'entreprise de prendre la mesure de leurs responsabilités et d'être informés sur :

- les obligations réglementaires, fiscales, sociales, juridiques...
- les outils d'organisation et de gestion de leur activité
- les conseils utiles pour développer leur activité et leurs relations commerciales

**+ LA FORMATION GESTION NIVEAU 1 - APPRENDRE A GERER SON ENTREPRISE :** Elle permet en deux jours de se familiariser avec les règles de tenue de comptes afin d'apprendre à gérer efficacement son entreprise.

**+ UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISE :** Pour bénéficier d'une véritable assistance technique afin de réaliser un dossier de création et ainsi assurer la viabilité du projet.

Le coût du PACK PRO CREATEUR ?

Tarif préférentiel de 19 000 F - Ce tarif comprend :

L'inscription au Stage préparatoire à l'installation (4 000 F)

La formation : Apprendre à gérer son entreprise, gestion niveau 1 (15 000 F)



[tic@cma.nc](mailto:tic@cma.nc) - Tél. 28 23 37

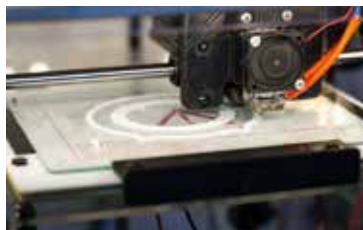
## Impression 3D : outil innovant au service de votre activité !



En mars dernier, la CMA-NC a organisé une réunion d'initiation à l'impression 3D, en partenariat avec l'Atelier FabLab.

L'imprimante 3D offre de nombreux avantages pour les entreprises artisanales : fabriquer rapidement des objets indisponibles sur le territoire telles que pièces de rechange, pièces uniques ou des petites séries, produits tests ou formes complexes.

Cet atelier a été l'occasion pour les artisans de découvrir le fonctionnement et les différents types d'imprimantes 3D et également d'utiliser cet outil pour fabriquer une pièce en direct !



Auprès de l'Atelier FabLab,  
[atelier@fablabnc.com](http://atelier@fablabnc.com)





# La Banque de Nouvelle Calédonie, partenaire des artisans calédoniens



BANQUE DE NOUVELLE CALEDONIE S.A au capital de 12.097.944.000 F.CFP – RCS Nouméa 748047688 – Ridet 047 688 001 – Siège social : 10 avenue Foch - BP L3 98849 Nouméa Cedex Nouvelle Calédonie. Intermédiaire en assurance immatriculée au RIAS sous le n° NC 180001 – assurance professionnelle et garantie financière conforme aux articles Lp 512-6 et Lp 512-7 du Code des assurances, applicable en Nouvelle Calédonie. Tél : (687) 25 74 00 – Fax : (687) 27 41 47 - Courriel : contact@bnc.nc - Mars 2019



**L'As de Trèfle**  
**ENTREPRISES**



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

## Notre gamme Brother pour répondre à vos besoins.



## 1<sup>er</sup> Marché ARDICI

les vendredi 12 et samedi 13 avril, la marque collective créée par la CMA-NC s'expose.



Le parking de la Maison des artisans à Nouville prend des allures de marché et accueillera une quarantaine d'artisans d'art locaux, adhérents de la marque ARDICI. Ils exposeront leurs créations conçues et façonnées sur le territoire. Ce sera l'occasion de découvrir également les ateliers-boutiques de la Maison des artisans. Animations, démonstrations, restauration sur place et jeu relayé via la page Facebook de la CMA-NC !

**ARDICI est le signe distinctif qui permet de guider le consommateur** en recherche de créations authentiques et originales. La marque estampille des objets uniques ou en séries limitées. Elle est attribuée à des professionnels qui mettent en œuvre des savoir-faire complexes pour transformer la matière.

La marque **ARDICI a pour objectif de promouvoir l'artisanat local et de le différencier positivement vis-à-vis des produits finis importés.** Elle encourage ainsi un acte d'achat responsable en faveur de l'économie de proximité.

Les créations estampillées ARDICI subliment la matière : bois, verre, pierre, terre, vannerie, métal, cuir, textile, etc. Elles revêtent également une vocation touristique tels que les sérigraphies, les huiles essentielles, les cosmétiques naturels, etc.

**Les produits ARDICI sont représentatifs de la Nouvelle-Calédonie dans toute sa richesse et sa diversité.** La variété des techniques, la richesse des parcours de vie et d'inspiration derrière les mains qui façonnent, illustrent une mosaïque de cultures ancrées dans le territoire du Sud au Nord, d'Est en Ouest et au cœur des Iles Loyauté.

## 42<sup>e</sup> Foire de Bourail : inscriptions ouvertes !

Cette année, La Foire de Bourail se déroulera du **vendredi 16 au dimanche 18 août.**

Vous êtes artisan d'art et vous souhaitez exposer dans le Hall de l'artisanat ? Vous souhaitez faire connaître votre savoir-faire et vos produits auprès des 17 000 visiteurs ? Alors, anticipez vos productions et profitez du partenariat noué avec votre CMA et le Comité de Foire.



**Réservez votre place dès maintenant et jusqu'au 26 avril** pour ce rendez-vous incontournable. Votre Chambre de métiers et de l'artisanat sponsorise la location de votre stand à hauteur de 10 000 F, soit la moitié du coût total. Attention ! Ne tardez pas, le nombre de place est limité à 40.

**Deux conditions requises** pour bénéficier de ce coup de pouce :

- Disposer d'une assurance responsabilité civile professionnelle pour les 3 jours de la Foire
- Fournir avec le dossier d'inscription votre certificat d'immatriculation au Répertoire des métiers.

Si vous souhaitez participer au **concours artisanal 2019**, pensez à le préciser sur votre dossier d'inscription. 5 prix seront attribués, dont un spécifiquement pour la catégorie des nouveaux exposants.

**Bon à savoir : Hébergement possible** à l'internat de Bourail au prix de 1000 F la nuit.

**+ d'infos**

Pour les artisans du Nord de la province Sud, contactez **Caroline MUSSARD**,  
antenne de La Foa Tél. 46 52 86 et [caroline.mussard@cma.nc](mailto:caroline.mussard@cma.nc)  
Estelle DELAMARE Tél. 28 23 37 et [estelle.delamare@cma.nc](mailto:estelle.delamare@cma.nc)

**Inscription :**

**Après du Comité de Foire. Tél. 41 21 04 et [foirebourail@lagoon.nc](mailto:foirebourail@lagoon.nc), précisez que vous êtes artisan et que vous souhaitez bénéficier de la remise CMA-NC.**

## Trois bougies pour Panda !

Adossée au Pôle Artisanal Panda, voilà maintenant 3 ans que la 5<sup>e</sup> antenne de la CMA-NC est ouverte au public.

En 2018, l'antenne a continué sa montée en puissance puisque **405 personnes ont bénéficié gratuitement des services proposés** (+63%



par rapport à 2017) : Artisans de Dumbéa et de Païta mais également du Mont-Dore et des quartiers nord de Nouméa.

Outre les formalités liées à l'entreprise, l'antenne de Panda a été sollicitée sur des sujets liés à la création d'entreprise, la fiscalité, la gestion ou encore des questions juridiques. L'antenne est ouverte le lundi de 7h30 à 12h00 et de mardi au vendredi de 7h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30 (15h30 le vendredi).

**+ d'infos**

**Antenne de Panda, Tél. 24 32 62 et [panda@cma.nc](mailto:panda@cma.nc)**



**Mutuelle**  
du Commerce et Divers



# POUR MIEUX VOIR CEUX QU'ON AIME

## VOS LUNETTES SANS RESTE À CHARGE\*!

\*dédiées exclusivement aux adhérents et ayants droit de la Mutuelle du Commerce.

Pour mieux répondre à vos besoins d'optique, la Mutuelle du Commerce a élaboré une gamme de lunettes.

 **OPTIQUE**

avec la gamme



**OPTIQUE**

Montures **TOMMY HILFIGER** 

Verres 

**Bénéficiez d'une paire de lunettes prise en charge intégralement par votre mutuelle.**

Cette offre est à votre disposition dans les centres optiques des Opticiens Mutualistes :

- 12, route de l'Anse Vata, **Quartier Latin, Nouméa**
- 33, Boulevard Joseph Wamytan, Imm. Tagai, **Dumbéa sur Mer**
- 295, avenue de Téari, Maison de la Mutualité, **Koné**

En partenariat avec



# Formations CMA

## FORMATIONS SUPPORT À L'ENTREPRISE

### ● AMÉLIORER LA RENTABILITÉ DE SON ENTREPRISE: CALCULER SES PRIX, SES TARIFS

À Nouméa : 11 au 12 juin

2 jours soit 14 heures – tarif : 15 000 F

Élaborer ses tarifs et déterminer sa marge bénéficiaire en fonction des charges de fonctionnement.

### ● J'APPRENDS À GÉRER MON ENTREPRISE GESTION NIVEAU 1

À Nouméa : 29 et 30 avril

À Koné : 09 et 10 mai

À Nouméa : 23 et 24 mai

À Nouméa : 18 et 19 juin

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 F

Comprendre les mécanismes de la comptabilité d'entreprise pour acquérir les bases de la comptabilité simplifiée avec le logiciel Euréka ou sur support papier.

### ● AIDE À L'EMBAUCHE

À Nouméa : 12 avril

À Nouméa : 13 juin

1 jour soit 08 heures – Financement DEFE

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

### ● WORD : PREMIÈRE UTILISATION NIVEAU 1

À Nouméa : 27 mai

À Koné : sur demande

1 jour soit 07 heures – tarif : 16 500 F

Acquérir les fonctions de base du traitement de texte et créer tous documents administratifs et commerciaux.

### ● EXCEL : PREMIÈRE UTILISATION NIVEAU 1

À Nouméa : 28 mai

À Koné : sur demande

1 jour soit 07 heures – tarif : 16 500 F

Acquérir les techniques de base du logiciel et créer des tableaux simples avec formules.

### ● INITIATION INFORMATIQUE

À Maré : 15 au 17 avril

À Lifou : 13 au 15 mai

À Ouvéa : 24 au 26 juin

3 jours soit 21 heures – tarif : Contacter l'EPEFIP

Acquérir les techniques de base de l'informatique et découvrir les logiciels Word et Excel.

### ● TGC EXPERT

À Nouméa : 17 mai

À Nouméa : 17 juin

À Koné : sur demande

1 jour soit 07 heures – tarif : 15 000 F

À Koné et dans les autres antennes de la CMA-NC: sur demande

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

### ● PACKET CRÉATEUR DE PROJET

À Lifou : 20 au 22 mai

À Ouvéa : 03 au 05 juin

À Maré : 24 au 26 juin

3 jours soit 21 heures – tarif : Contacter l'EPEFIP

Savoir comment réaliser une étude de marché pour vérifier la viabilité de l'entreprise et être informé sur les démarches à mettre en œuvre et les aides existantes.

## SPECIAL ALIMENTATION:

Financement FIAF, réservées aux salariés:

Formation Chocolat : du 09 au 29 mai

Formation boucherie : du 18 au 25 juin et du 11 au 24 juillet

(Plus d'infos en page 6)

## FORMATIONS TECHNIQUES

### ● APPRENDRE LA SOUDURE À L'ARC AVEC ÉLECTRODE ENROBÉE SUR ACIER NIVEAU 1

À Nouméa : 15 au 17 avril

3 jours soit 20 heures – tarif : 51 750 F

Acquérir un premier niveau technique de qualité pour réaliser de petits travaux de soudure à l'arc couramment acceptés dans les activités de la métallerie-serrurerie.

### ● TECHNIQUE DE BASE DE LA PLOMBERIE NIVEAU 1

À Nouméa : 15 au 18 avril

4 jours soit 28 heures – tarif : 57 750 F

Acquérir les connaissances de base et de savoir-faire afin de réaliser des interventions simples en plomberie.

### ● PERFECTIONNEMENT PLOMBERIE : MISE EN PLACE D'UN RESEAU D'EAU INDIVIDUEL NIVEAU 2

À Nouméa : 24 au 27 juin

4 jours soit 28 heures – tarif : 57 750 F

Acquérir les connaissances indispensables et de savoir-faire en plomberie afin de réaliser une installation sanitaire simple individuelle.

### ● MÉCANIQUE : ASSURER LA MAINTENANCE DU SYSTÈME DE FREINAGE

À Nouméa : 18 avril

1 jour soit 08 heures – tarif : 17 250 F

Maîtriser les techniques de maintenance et de réparation du système de freinage d'un véhicule léger.

### ● MÉCANIQUE : RÉALISER LA MAINTENANCE DES PNEUMATIQUES

À Nouméa : 16 mai

1 jour soit 08 heures – tarif : 17 250 F

Réaliser les opérations de maintenance et de réparation d'un pneumatique sur véhicule léger.

### ● MÉCANIQUE : APPRENDRE À UTILISER UN MATÉRIEL DE DIAGNOSTIC

À Nouméa : 15 avril

1 jour soit 08 heures – tarif : 17 250 F

Utiliser l'appareil de diagnostic ACTIA

### ● MÉCANIQUE : ENTREtenir ET MAINTENIR LE SYSTÈME DE CLIMATISATION

À Nouméa : 16 avril

1 jour soit 08 heures – tarif : 17 250 F

Intervenir sur l'entretien de la climatisation d'un véhicule automobile

### ● FORMATION BOIS – AFFÛTAGE DES LAMES DE SCIES À RUBAN EN SCIERIE

À Sarraméa et Koné : 16 au 19 avril et 23 avril

5 jours soit 35 heures – tarif : financement FIAF pour les salariés

Assurer toutes les opérations d'affûtage et d'entretien des lames de scies à ruban.

### ● FORMATION BOIS – SÉCHAGE

À Koné : 14 au 17 mai

4 jours soit 25 heures – tarif : financement FIAF pour les salariés

Connaître les principes du séchage et de la gestion de l'humidité du bois

Connaître les procédés de séchage, de conservation du bois sec

Connaître les générateurs thermiques associés et les caractéristiques des connexes bois

Savoir gérer un cycle de séchage

Savoir identifier et agir sur les défauts de séchage.

### ● FORMATION BOIS – AFFÛTAGE DES SCIES CIRCULAIRES EN SCIERIE

À Koné : 24 au 26 avril

3 jours soit 21 heures – tarif : financement FIAF pour les salariés

Assurer toutes les opérations d'affûtage et d'entretien des lames de scies circulaires à pastilles rapportées au carbure.

### ● FORMATION BOIS TRAITEMENT AUTOCLAVE

À Bourail : 04 au 05 juin

2 jours soit 14 heures – tarif : financement FIAF pour les salariés

Maîtriser les techniques de traitement par autoclave

Mettre en place un plan qualité répondant aux exigences du RCNC - Améliorer les performances et adapter des cycles de traitement - Conférer aux bois traités une durabilité suffisante pour une classe d'emploi déterminée - Préparer et maîtriser une solution de traitement - Mettre en place les enregistrements et assurer la traçabilité - Gestion du matériel - Entretien de 1<sup>er</sup> niveau - Identification de pannes.

## FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES

### ● EvRP ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS : ÉBAUCHE DU DOSSIER

À Nouméa : 25 avril

À Koné : sur demande

1 jour soit 08 heures – tarif : 21 375 F

Acquérir des méthodes et des techniques pour identifier les risques professionnels dans l'entreprise afin d'apporter les réponses adaptées.

### ● EvRP ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS : RÉALISATION DU DOSSIER

À Nouméa : 14 juin

1 jour soit 08 heures – tarif : 21 375 F

Travailler à la rédaction du dossier de l'EvRP selon les méthodes et techniques réglementaires afin de consigner les risques identifiés de l'entreprise.

### ● VLC (VÉHICULE DE LOCATION AVEC CHAUFFEURS)

À Koné : 23 et 24 avril

2 jours soit 16 heures – tarif : 25 000 F

Acquérir des connaissances dans le domaine des VLC appliquées à la Nouvelle-Calédonie et obtenir l'attestation de capacité professionnelle délivrée par la DITTT.

### ● HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES ÉLECTRICIENS

À Koné : 29 et 30 avril

2 jours soit 16 heures – tarif : 36 000 F

Préparer le personnel électricien chargé d'assurer des travaux ou des dépannages à exécuter en sécurité des opérations sur les installations et équipements électriques basse tension et/ou haute tension et obtenir l'habilitation adéquate.

● **HYGIÈNE ET SALUBRITÉ POUR LES TECHNIQUES DU MAQUILLAGE PERMANENT, DU TATOUAGE, DU PERÇAGE**

À Nouméa : 13 au 15 mai

3 jours soit 21 heures – tarif : 43 500 F

Obtenir l'habilitation réglementaire afin de pouvoir pratiquer, en toute sécurité et dans le respect de la réglementation, les techniques de maquillage permanent, de tatouage ou de piercing.

● **STAGE D'ACTUALISATION HYGIÈNE ET SALUBRITÉ DES TECHNIQUES DU MAQUILLAGE PERMANENT, DU TATOUAGE, DU PERÇAGE**

À Nouméa : 03 juin

1 jour soit 04 heures – tarif : 9 000 F

Mettre à jour la pratique de sa technique afin de pouvoir pratiquer, en toute sécurité et dans le respect de la réglementation, les techniques de maquillage permanent, de tatouage ou de piercing.

**FORMATIONS DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

● **MARCHÉ PUBLIC**

À Lifou : 15 au 16 avril

À Ouvéa : 18 au 19 avril

À Maré : 25 au 26 avril

2 jours soit 14 heures - tarif : Contacter l'EPEFIP

Savoir appréhender et se positionner sur un marché public afin de répondre à la commande publique.

● **CRÉER SA BROCHURE COMMERCIALE**

À Nouméa : 14 mai

À Koné : sur demande

1 jour soit 07 heures – tarif : 15 000 F

Apprendre à réaliser et mettre en page un document commercial pour présenter son activité et ses produits afin de développer sa clientèle et améliorer l'image de son entreprise.

● **DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

À Ouvéa : 15 au 16 avril

À Maré : 03 au 04 juin

2 jours soit 14 heures - tarif : Contacter l'EPEFIP

Elaborer sa stratégie commerciale afin de mieux répondre à la demande client et développer sa clientèle.

**FORMATIONS DIPLOMANTES**

● **PRÉPARATION AU DIPLÔME CAP ESTHÉTIQUE**

À Nouméa : 10 dates du 7 juin au 4 novembre

80 heures – tarif : 105 000 F

Apporter des connaissances techniques en vue du passage de l'examen du CAP Esthétique.

**Renseignez-vous !**

● **Pour qui ?**

Nos formations s'adressent à un large public : artisans, conjoints d'artisan, salariés, chefs d'entreprise, personnes en insertion professionnelle...

● **Où s'inscrire ?**

**Nouméa :** Centre de formation de l'artisanat, 1 rue Juliette Bernard - Nouville : de 8 h à 11 h 30 et de 13 h à 15 h 30 du lundi au jeudi et le vendredi de 8 h à 11 h 30.

Tél : 25 97 40 Email : [fc@cma.nc](mailto:fc@cma.nc)

**Pour une formation en province Sud :** contactez Gaëlle Galand. Tél : 25 97 40

**Pour une formation en province Nord et dans les îles**

**Loyauté :** contactez Émilie This, Antenne CMA Koné.

Tél : 47 30 14

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

Rendez-vous sur [www.cma.nc](http://www.cma.nc)

**JCB**

PELLES JCB 8018 //  
PETITES MAIS  
SOLIDES

FIABILITÉ PUISSANCE MANIABILITÉ PERFORMANCE

**ALMAMETO**  
ÉQUIPEMENTS 41 41 77 | Rémy Gardel : 77 37 69

**f** /JCBNC

# Formations CMA

## Nouveau ! Formations pour la filière bois



La filière calédonienne de production de bois est amenée à développer l'exploitation du Pinus local et à se structurer pour répondre aux prochaines exigences normatives, avec en ligne de mire l'instauration d'une certification locale qui classifierait le pin calédonien. Dans ce cadre, la formation des acteurs de la filière bois est un levier essentiel.

### MONTÉE EN COMPÉTENCES DE LA FILIÈRE :

Le Centre de formation de l'artisanat et le FCBA (Centre technique industriel de référence en métropole) en réponse au projet d'achat de formations mené par le FIAF, s'allient pour assurer la montée en compétences des salariés de chaque segment de la filière bois : classification, coupe, sciage, traitement, séchage, et jusqu'à la distribution, pour les achats réalisés par les professionnels de la construction ou de l'ameublement.

L'enjeu est d'accompagner l'évolution de la production locale, de manière innovante, adaptée aux contraintes du territoire, et dans un souci de compétitivité du Pinus calédonien face aux bois importés de Nouvelle Zélande (radiata) et d'Europe (sylvestre), qui représentent actuellement la quasi-totalité du marché.

### FORMATIONS BOIS :

4 modules de formation sont actuellement proposés par le CFA, pour des stages planifiés entre avril et juin 2019 :

- **Affûtage des lames de scie à ruban en scierie** : 5 jours, du 16 au 19 avril + le 23 avril à Koné - 8 places

**Le Fonds Interprofessionnel d'Assurance Formation (FIAF)** est une association loi 1901 dont le but est de financer la formation professionnelle continue des salariés du secteur privé et d'accompagner, conseiller, et proposer des solutions de formation aux employeurs cotisants.

- **Affûtage des scies circulaires en scierie** : 3 jours, du 24 au 26 avril à Koné - 8 places
- **Séchage** : 3,5 jours, les 14, 15, 16 et 17 mai à Koné - 12 places
- **Traitement autoclave** : 2 jours, les 4 et 5 juin à Bourail - 12 places

### PUBLICS CONCERNÉS :

En priorité, les salariés des entreprises suivantes :

- de 1<sup>ère</sup>, 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> transformation (affûteurs, mécaniciens, scieurs, trieurs, opérateurs séchoir, opérateur de traitement, chefs d'équipe et responsables de scierie)
- négociant bois, responsable des approvisionnements, futurs transformateurs, intervenants sur bois de construction (charpentiers, poseurs, monteurs)
- fabricants d'ameublement.

### INSCRIPTION ET FINANCEMENT :

**Le financement est intégralement pris en charge par le FIAF.**

Il est envisagé, s'il reste des places à pourvoir, d'ouvrir certaines formations aux chefs d'entreprises individuelles et gérants de société. Dans ce cas, se rapprocher du CFA pour les modalités d'inscription et de financements.

Le Centre de formation de l'artisanat tient à remercier les scieries BDN, SEFPM, MAISON du RONDIN et SCET de la mise à disposition de leurs locaux pour la réalisation de ces formations.

### + d'infos et inscriptions

auprès du service Formation professionnelle continue du CFA :  
Véronique MONTEFERRARIO Tél. 25 01 71 -  
veronique.monteferrario@cma.nc

Planning des formations et fiches de formation  
détaillées sur [cma.nc/formations](http://cma.nc/formations)

Formation - Gestion des RH - Recrutement - Intérim

Un Groupe de Solutions<sup>+</sup>

Artisans,  
confiez-nous la gestion de  
personnel et externalisez  
vos paies !



ATOUT PLUS  
GROUPE



Nouméa  
24.33.66

Koné  
42.70.55



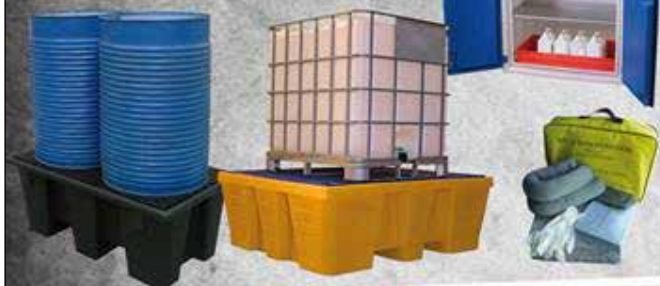
accueil@atoutplus.nc



www.atoutplus.nc

**axiome**<sup>®</sup>

Bac de rétention et absorbant



Equipement de Protection Individuelle



Poubelles et cageots plastique



Tapis caoutchouc et joints



Excellente aptitude au collage

**axiome**<sup>®</sup>

Tél. 27 27 69 | Fax : 24 19 59

axiome@axiome.nc | www.axiome.nc

22 Rue Réaumur Ducos

Du lundi au vendredi 7 h à 12 h et 13 h à 17 h le samedi de 8 h à 11 h

# Apprentissage

## Roland Penehata, gérant de RW STEEL et tuteur en métallerie-serrurerie

« C'est la maman de Jean-David qui m'a contacté. Son implication ne m'a pas dérangé, il était mineur à l'époque, c'est donc normal pour moi que les parents aident, raconte Roland Penehata, gérant de l'entreprise RW Steel. J'ai demandé à le rencontrer pour voir à qui j'avais affaire. Jean-David est descendu de Voh juste pour le rendez-vous, il a ainsi marqué un grand point. Il était présentable et m'a donné l'impression de savoir ce qu'il voulait. Je l'ai embauché en janvier 2018. Je suis assez sévère sur le travail, j'ai donc parfois l'impression qu'il a peur de mal faire les choses, il a tendance à se précipiter, à foncer, sans écouter la fin des instructions. Ensuite, il apprend, c'est normal, il veut bien faire en étant réactif mais c'est important de prendre le temps de la réflexion. Au fur et à mesure, il s'améliore sur ce point (...) J'ai une petite entreprise avec un salarié, de fait, il participe à toutes les étapes. Ce qui est bien dans une petite structure, c'est que les apprentis apprennent plus vite. Chez moi, tout le monde balaie l'atelier, peint les structures métalliques, du manoeuvre au plus qualifié (...) Jean-David côtoie régulièrement des CAP, des Bac Pro en métallerie chaudronnerie de Jules Garnier et de Païta, selon les années, qui viennent pour des stages de 3 semaines. Bientôt, mon fils nous rejoindra comme apprenti lui aussi. Je leur fais beaucoup de dessins en 3D pour qu'ils comprennent. À partir d'un format papier, je leur montre le projet final, puis je découpe les dessins pour matérialiser les différentes étapes de fabrication. Je leur apprend également les appellations des métaux que l'on utilise, les tubes ronds, carrés, IPE, UPN... tout le vocabulaire



adéquat, que je répète tous les jours jusqu'à ce qu'ils enregistrent. Jean-David commence tout juste à souder, c'est une étape particulière, délicate. Je suis content de lui, je veux qu'il réussisse, pas pour moi, mais pour lui, plus tard, pour qu'il ait un vrai métier dans les mains, pas de la bricole, et peut-être pour qu'il se développe chez lui à Voh ».

## Jean-David Wahjadi, apprenti en 2<sup>e</sup> année de CAP métallerie-serrurerie

« J'ai passé un CAP maintenance matériel parcs et jardins, à l'ALP à La Foa, c'est tout ce qui concerne la mécanique agricole. Pendant cette formation, j'ai fait un peu de soudure, ça m'a plu et c'est ce qui m'a orienté vers le CFA et plus spécifiquement la métallerie-serrurerie. J'ai fait mes recherches d'entreprises. Toutes celles que j'ai contactées ne prenaient pas d'apprenti ou en avait déjà un. Ma mère a trouvé RW Steel. Au début, le gérant hésitait. Il m'a finalement embauché. J'ai de la famille à Nouméa qui me loge à Logicoop, ce n'est pas très loin de l'atelier, je marche jusqu'à Ducos tous les matins, cela me fait faire un peu de sport. La filière me plaît. Entre le CFA et l'entreprise ce n'est pas le même rythme, en entreprise c'est plus dense. Je suis très satisfait de ce que j'apprends. Avec mon maître d'apprentissage, il y a une très bonne écoute, on s'entend bien. J'ai appris énormément de choses, je ne peux pas tout citer mais par exemple, faire des « gueules de loups » pour des tubes ronds, qui consiste à faire une sorte d'entaille qui va s'accorder avec un autre tube de même diamètre, c'est très utilisé pour la construction de galeries de pickup, ou la réalisation de diagonales pour contrôler que les cadres métalliques sont bien d'équerre... J'ai participé à la réalisation et la pose de clôtures, d'un escalier pour notre atelier, de petites mezzanines, de grandes portes qui servent de couvercles pour des bennes de

déchets. Quand on réalise des pièces aux bonnes dimensions, que cela tombe bien, le chantier avance vite. J'aime bien être en atelier mais quand il fait beau je préfère être en extérieur sur les chantiers, j'aime bouger et être dehors. ».

### Compétences acquises :

L'alternant titulaire d'un **CAP métallerie-serrurerie, est capable, à l'issue de sa formation, de :**

- Préparer le plan de travail : prendre connaissance des documents, des consignes écrites et orales, choisir les machines et les outillages.
- Assurer la fabrication : organiser et préparer son poste de travail, réaliser les différentes phases de fabrication, débiter, usiner, conformer, assembler, assurer la finition. Assurer la maintenance des outils et matériels et remettre en état l'aire de travail.
- Procéder à la pose et à l'installation de l'ouvrage : s'assurer de la faisabilité et réceptionner le ou les supports, vérifier et maintenir en état le matériel de chantier sur le site.
- Assurer la maintenance et réparation des ouvrages : assurer l'entretien et la maintenance, le dépannage et la réparation, les améliorations des éléments.

**Pour devenir tuteur en métallerie-serrurerie, renseignez-vous auprès de Françoise MAPOU, chargée de relations entreprises au Centre de formation de l'artisanat, Tél. 25 97 40 ou 73 60 95**



# WANTED ! Entreprises de menuiserie aluminium pour accueillir des alternants

À la demande des professionnels de la place, le Centre de formation de l'artisanat (CFA) ouvre une nouvelle formation en menuiserie aluminium, validée par un Titre Professionnel du ministère chargé de l'emploi, inscrit au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) de niveau V.

D'une durée de 18 mois (663 heures au CFA et 2 418 heures en entreprise), **cette formation est prévue pour un démarrage au mois de juillet 2019** selon un rythme de 3 semaines en entreprise et une semaine au CFA. Jusqu'à 12 candidats de 16 ans et plus, sans limite d'âge, seront admis pour apprendre à fabriquer et installer des ouvrages en menuiserie aluminium. Cet apprentissage sera partagé entre le CFA et l'entreprise (individuelle ou société) d'accueil avec laquelle chaque candidat signera un contrat d'apprentissage. Selon son âge, la rémunération de l'apprenti se situe entre 50% et 65% du SMG, soit entre

78 284 F et 101 769 F mensuels. À noter que les employeurs sont exonérés de charges sociales pendant la durée totale du contrat.

**Vous souhaitez recruter un apprenti motivé qui sera à vos côtés 3 semaines par mois pour soutenir et développer votre activité tout en transmettant votre savoir-faire ?**

**Les entreprises pourront signer les contrats à partir d'avril/mai pour un démarrage de la formation au CFA en juillet ! Contactez Myriam THIMOUMI-CURATO, chargée de relations entreprises au CFA de Nouville Tél. 25 97 40 ou 73 60 40.**



**TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS**

# DÉCLAREZ VOS RESSOURCES EN LIGNE

**VOUS BÉNÉFICIEZ D'UN DÉLAI SUPPLÉMENTAIRE JUSQU'AU 10 MAI 2019**

Une question ?  
Besoin d'aide ?  
VOIR LE TUTO EN LIGNE

ou  
25 58 09  
e-recouvrement@cafet.nc

**TUTO**  
CAFAT  
www.cafat.nc

**CAFAT**  
Votre vie, c'est notre quotidien

# Internet : voir et être vu

## Un artisan sur Internet

**Les trésors d'Adé** propose des créations originales en **fleurs naturelles stabilisées**, un processus qui consiste à traiter le végétal afin de le conserver dans son état le plus naturel et le plus longtemps possible dans un environnement intérieur. « *Trois ans voire plus pour les fleurs et entre 7 et 10 ans pour les végétaux, sans aucun entretien*, précise Adeline, Adé pour les intimes. *Le produit qui remplace la sève est 100% écologique et biodégradable. J'importe des fleurs et des végétaux qui sont produits en Colombie et arrivent déjà stabilisés, (roses, hortensias, gardenias, œillets, orchidées, mousse, lichen, eucalyptus, fougères, et bientôt arômes). J'en fais des compositions florales pour les particuliers, les événements (mariages...) et les professionnels comme dernièrement une agence d'architecture d'intérieur qui m'a confié la création de tableaux végétaux, de signalétiques, de jardinières et de suspensions végétales pour l'hôtel Gondwana. Je travaille sur commande, essentiellement via Facebook, et crée mes compositions sur-mesure* ». Les trésors d'Adé participent également aux ventes éphémères L'Instant Artisan organisées régulièrement au 31 rue Jean Ohlen à la Vallée des Colons. Prochains rendez-vous à l'occasion de la fête des mères les 23, 24 et 25 mai.



**Page Facebook : Les Trésors d'Adé**

## Info futée

**Qwarx.nc** Tapez votre recherche ici

Tout le Web NC  
Petites annonces  
Annonces immo  
Boutiques en ligne  
Entreprises  
Presse  
Autres

Vous êtes dans la catégorie « Tout »

Dans cette catégorie vous accédez à :

- toutes les petites annonces provenant de tous les sites de Nouvelle-Calédonie
- toutes les annonces immobilières provenant de tous les sites de Nouvelle-Calédonie
- tous les articles issus des sites de vente e-commerce de Nouvelle-Calédonie
- toutes les pages d'entreprises, commerces, restaurants... locales
- tous les articles de presse calédonienne
- etc.

**Qwarx est un moteur de recherche local** qui n'explore que le **web calédonien** (près de 950 000 pages déjà référencées). Selon ses fondateurs, la Nouvelle-Calédonie compterait environ 2 700 sites web, qui, étant en concurrence avec les sites internationaux, ne sont pas toujours référencés, ou mal, sur les géants type Google. Qwarx est donc une aubaine pour les usagers qui recherchent **des infos ou des sites exclusivement locaux**, mais aussi pour les artisans et commerçants du Caillou souhaitant maximiser leur visibilité auprès des internautes calédoniens. Le moteur de recherche centralise également tous les sites d'e-commerce calédoniens (170 recensés) et permet ainsi d'effectuer des recherches sur tous ces sites simultanément. A noter aussi, la possibilité de référencement et de publicités payantes pour les artisans.

**Pour en savoir plus, connectez-vous sur [www.qwarx.nc](http://www.qwarx.nc), téléchargez l'appli sur votre smartphone depuis le site, ou visitez la page Facebook.**

## Site utile

Les artisans participant à une session du PACK PRO NUMÉRIQUE bénéficient d'offres spéciales chez **Lagoon, partenaire de la CMA NC**. Le fournisseur d'accès calédonien propose deux formules à tarifs préférentiels incluant un accès à Internet, des frais de mise en service offerts (représentant une économie de 11 415 F HT), une assistance téléphonique dédiée aux professionnels, des solutions OFFICE 365 : Outlook + outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint...) ainsi que de 3h d'appels vers la France et 110 destinations gratuites.

- **La formule A** à 5 741 F HT/mois, correspond à l'offre Spido avec un compte premium Outlook. Elle a été conçue pour un usage internet classique (mails, consultation internet et de réseaux sociaux) et les TPE qui ont besoin d'équiper un poste de travail avec les outils de bureautique (Word, Excel, Outlook, PowerPoint).
- **La formule B** à 15 298 F HT/mois, correspond à l'offre Alto avec cinq comptes premium Outlook. Elle a été conçue pour un usage internet sans limite (mails, consultation Internet, réseaux sociaux, streaming, Youtube...), et pour les entreprises ayant besoin d'équiper 5 postes de travail avec les outils de bureautique. Elle comprend aussi un hébergement de 1 Go pour le site internet de la société. **Lagoon prévoit également une formation pédagogique** d'une heure pour aborder Office 365 de Microsoft, le principe de l'hébergement d'un site internet, du nom de domaine, et les différentes façons de maximiser sa visibilité sur Internet.

**+ d'infos!**

**[www.lagoon.nc](http://www.lagoon.nc) ou dans votre agence de Ducos au Plexus**

# FORFAIT



Avec les 5Go de mon Forfait M, je suis connecté en permanence et je peux répondre rapidement aux demandes de devis en semaine ou le week-end.



**LUCIEN FAKATIKA**

30 ANS GÉRANT  
DES « VÉLOS-TAXIS »  
NAKUPA MOUV'

**7 500 F** TTC/mois

**5Go** d'internet mobile

**5 h** d'appels

**SMS illimités**



Nos chargés d'affaires vous reçoivent 9 rue Galliéni  
du lundi au vendredi en continu de 7h45 à 15h30  
Tél : 1016 (appel gratuit)

[www.opt.nc](http://www.opt.nc)

**DU STOCK  
DES PRIX  
DU SOLIDE**

**CHENILLES  
CAOUTCHOUC  
TOUTES  
MARQUES**



 **ALMAMETO** / **41 42 00**  
ÉQUIPEMENTS



# Vos rendez-vous CMA



Le PACK PRO NUMÉRIQUE est une offre gratuite de 3 parcours dédiés aux artisans et à leur conjoint pour répondre aux nouvelles attentes en matière de stratégie commerciale et de visibilité sur Internet.

## • InfoTIC

Des réunions d'informations pour vous présenter les différentes solutions envisageables pour être présent sur Internet

### 1/ Valoriser mon entreprise sur Internet

« Être visible sur internet avec ou sans site »

### 2/ Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing

« Les réseaux sociaux : savoir les choisir et en tirer des bénéfices pour mon entreprise ! »

Durée des sessions : 1h30

## • Cré@TIC

Des rendez-vous individuels pour être accompagné dans la concrétisation de vos projets web : site Internet, pages professionnelles sur les réseaux sociaux...

Construisez votre projet en 3 étapes :

### 1/ Diagnostic du projet

### 2/ Choix de solutions adaptées

### 3/ Assistance et suivi de la réalisation du projet

## • Les ateliers Pr@TIC

### 1/ Facebook

Apprenez en petit groupe à créer ou optimiser, paramétrer et promouvoir votre page professionnelle sur Facebook en deux demi-journées.

### 2/ Référencer mon entreprise sur internet

Appliquez les différentes solutions simples et immédiates permettant de rendre votre activité professionnelle visible sur Internet (une demi-journée).

Durée des sessions : 3h30

## Agenda PACK PRO NUMÉRIQUE

SESSIONS	ANTENNES CMA-NC	AVRIL	MAI	JUIN	HORAIRES
<b>InfoTIC</b>					
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	NOUMÉA		20 mai		16h-17h30
<b>Ateliers Pr@Tic</b>					
Facebook (sur deux demi-journées)	NOUMÉA	29 avril (partie 1)	6 mai (partie 2)	17 et 24 juin	8h-11h30
	LA FOA			12 juin	8h-16h
Référencer mon entreprise sur Internet	NOUMÉA			3 juin	16h-17h30

**À noter**

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

## Agenda PACK PRO BÂTIMENT

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

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

### Inscrivez-vous !

SESSIONS GRATUITES	NOUMÉA 16h - 17h30	PANDA 8h - 9h30	LA FOA 8h30-16h	POINDIMIE 8h - 11h	KONE 13h30 - 18h30
Assurer mon développement	5 juin	9 mai	24 avril	17 juin	6 juin
Décrocher des marchés	10 avril et 12 juin	16 mai		21 juin	
Réaliser le bon devis	17 avril et 19 juin	23 mai			
Optimiser mon intervention sur un chantier	24 avril et 26 juin	6 juin			



+ d'infos : 28 23 37 ou tic@cma.nc  
 Planning des sessions et préinscriptions en ligne sur www.cma.nc

# Nos permanences et visites d'entreprises



		NOS PERMANENCES			NOS VISITES			
		Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes			Un agent CMA se déplace dans votre entreprise l'après-midi. Prenez rendez-vous pour une des dates suivantes			
	Communes	Dates		Lieux	Dates	Contact CMA	Antenne	Tél.
PROVINCE SUD	Bourail	Tous les jeudis	8H - 11H30	Antenne province Sud	Après-midi sur RDV	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Thio	28 mai			Après-midi sur RDV			
	Ile des Pins		Toute la journée	Mairie		Jennifer KELETAONA	Nouméa	28 23 37
	Mont-Dore				Tous les vendredis matins	Lucille DARGELAS	Nouméa	28 23 37
	Dumbéa, Païta	Tous les jeudis	sur RDV	Antenne Pôle artisanal Panda		Jennifer KELETAONA	Nouméa	28 23 37
							Dumbéa	24 32 62
PROVINCE NORD	Canala		Sur RDV			Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Hienghène	10 mai 7 juin	9h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82
	Houailou	23 avril 28 mai 25 juin	9h - 11h30					
	Kouaoua	13 juin	9h - 11h30					
PROVINCE ILES	Lifou	24 et 25 avril 22 et 23 mai	9h - 11h30	Case de l'entreprise	Après-midi sur RDV	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37
	Maré	02 et 03 mai	toute la journée	Antenne Province Iles	Sur RDV			
	Ouvéa		toute la journée	Antenne Province Iles	10 avril			

## Permanences de nos partenaires

PARTENAIRES	LIEU	DATES	HORAIRES
<p>Permanences MEDIATION pour résoudre à l'amiable un différend, un conflit. Permanence téléphonique au 76 48 19 et 76 28 64 orase@lagoon.nc</p>	SIÈGE DE LA CMA-NC	7 mai 4 juin	12h00 - 13h30
	CCI DE KONÉ	20 juin	
<p>Association pour le Droit à l'Initiative Economie</p>	POLE ARTISANAL DE PANDA (DUMBEA)	tous les jeudis	08h00 - 12h00
ASSOCIATION DES JURISTES LIBERAUX DE NOUVELLE-CALÉDONIE	SIÈGE DE LA CMA-NC	tous les premiers jeudis du mois	Sur RDV de 13h30 - 16h30
	ANTENNE CMA DE LA FOA		

# Bon à savoir *Employeur*

**SMG ► SALAIRE MINIMUM GARANTI ► 926,44 F PAR HEURE - 156 568 F PAR MOIS (BASE 169H)**

**SMAG ► SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI ► 787,49 F PAR HEURE - 133 086 F PAR MOIS (BASE 169H)**

	VALEUR DU POINT	JOURS FÉRIÉS ET CHÔMÉS
<b>BTP</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>918 F</b> (sous réserve de parution au JONC. Avenant salarial n° 43 du 7 décembre 2018).	<b>8 jours fixes</b> (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°37 de 2016) ► 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Ascension • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 <sup>er</sup> novembre • 25 décembre
<b>Boulangerie Pâtisserie</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>920 F</b> (Avenant salarial n° 22 du 14 novembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-23/GNC du 3 janvier 2019 - JONC n°325 du 10 janvier)	<b>4 jours</b> (Article 60 de l'accord, modifié par l'avenant n°13 de 2010) ► 1 <sup>er</sup> janvier • 1 <sup>er</sup> mai • 2 jours fixés d'un commun accord dans chaque entreprise relevant de la convention
<b>Coiffure</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>969 F</b> (Avenant Salarial N°21 du 15 janvier 2018 - Etendu par arrêté N° 2018-455/GNC du 6 mars 2018 - JONC n° 2630 du 15 mars 2018).	<b>6 jours</b> (Article 59 de l'accord, modifié par l'avenant n°19 de 2016) ► 1 <sup>er</sup> janvier • 1 <sup>er</sup> mai • 14 juillet • 25 décembre • 2 jours déterminés par les entreprises parmi les jours fériés énumérés au 1 <sup>er</sup> alinéa de l'article 59
<b>Commerce et divers</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>794 F</b> (sous réserve de parution au JONC. Avenant salarial n° 45 du 12 décembre 2018).	<b>7 jours fixes</b> (Article 28, modifié par l'avenant n°42 de 2018) ► 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Lundi de Pentecôte • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre
<b>Esthétique</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>1076,5 F</b> (sous réserve de parution au JONC. Avenant salarial N°12 du 10 janvier 2019).	<b>7 jours</b> (Article 40 de l'accord) ► 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 <sup>er</sup> novembre • 25 décembre
<b>Hôtels - Bars Cafés...</b>	<b>Voir grille salariale (rémunération par catégorie)</b> , à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 (Avenant salarial n° 28 du 28 novembre 2018 - Etendu par arrêté N°2019-109/GNC du 15 janvier 2019).	<b>8 jours fixes</b> (Article 25 de l'accord modifié par l'avenant n°21 de 2014) ► 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre (NB : Le 15 août peut faire l'objet d'une substitution par un autre jour non déjà férié chômé de la liste, par négociation interne dans l'entreprise. Cette substitution sera définitive une fois actée dans l'entreprise lors de la première négociation).
<b>Industrie</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>780 F</b> (sous réserve de parution au JONC. Avenant salarial N°34 du 17 janvier 2019).	<b>8 jours fixes</b> (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°27 de 2013) ► 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1 <sup>er</sup> novembre • 25 décembre
<b>Industries extractives mines et carrières</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2019 : <b>737 F</b> (Avenant salarial n° 22 du 26 novembre 2018 - Etendu par arrêté N°2019-31/GNC du 3 janvier 2019 - JONC n° 327).	<b>6 jours</b> (Article 25 de l'accord) ► 1 <sup>er</sup> janvier • 1 <sup>er</sup> mai • 25 décembre • 3 jours choisis en fin d'année pour l'année suivante dans chaque entreprise
<b>Transports sanitaire et terrestre</b>	À compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2017 : <b>1057 F</b> Avenant salarial n°15 du 14 novembre 2017 Etendu par arrêté n° 2018-231/GNC - JONC n°1462 du 8 février 2018.	<b>7 jours fixes</b> (Article 47 de l'accord) ► 1 <sup>er</sup> janvier • Lundi de Pâques • 1 <sup>er</sup> mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 <sup>er</sup> novembre • 25 décembre.

## Les fêtes légales

Les fêtes légales ci-dessous sont des jours fériés (code du travail article Lp 232-1 et Lp 232-2) ces jours ne sont pas forcément chômés : **1<sup>er</sup> janvier • lundi de Pâques • 1<sup>er</sup> mai • 8 mai • Ascension • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • Assomption • 24 septembre • Toussaint • 11 novembre • Noël**. Les heures perdues par suite de chômage des jours fériés ne donnent pas lieu à récupération. Les jours fériés chômés et leur nombre sont décidés par les partenaires sociaux de chaque convention collective et s'appliquent à l'ensemble de la profession. S'il n'existe pas de convention collective pour une profession, les jours fériés chômés peuvent être décidés en entreprise au début de chaque année. Seul le **1<sup>er</sup> mai** est férié et chômé pour tous. En cas de travail, la journée est payée et génère en plus une indemnité égale à la journée de travail à la charge de l'employeur.

# Le bulletin de paie : à quoi cela ressemble ? Que faut-il y inscrire ?

En tant qu'employeur, vous devez fournir un bulletin de paie à vos salariés lors du paiement de leur salaire. Qu'il soit apprenti ou salarié, à temps partiel ou à temps complet, en CDD ou en CDI, le salarié doit recevoir une fiche de paie. Il n'existe aucun modèle-type imposé par la réglementation. Cependant, le Code du travail liste les mentions devant obligatoirement apparaître sur le document. Ci-dessous, une liste non exhaustive des éléments de la fiche de paie (art R 143-3 du Code du travail) :

## INFORMATIONS EMPLOYEUR

Nom de l'entreprise/société \_\_\_\_\_  
N° RIDET \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
N° CAFAT \_\_\_\_\_  
Code APE \_\_\_\_\_  
Convention collective appliquée \_\_\_\_\_

## INFORMATIONS SALARIÉ

Nom Prénom \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Catégorie / niveau / échelon / coefficient \_\_\_\_\_  
Date d'entrée \_\_\_\_\_  
N° CAFAT \_\_\_\_\_

## INFORMATIONS SUR LE SALAIRE BRUT

Période concernée (ex : du 01/06/2019 au 30/06/2019) par la fiche de paie

Éléments constituant le calcul du salaire :

Nombre d'heures « normales » (ex : 169 heures) réalisées

+ Nombre d'heures supplémentaires avec une majoration de 25% ou 50%

+ Primes et gratifications

+ Avantages en nature (exemples : logement, utilisation du véhicule de l'entreprise à des fins personnelles, ...)

+ Indemnités exclues de l'assiette de calcul des cotisations lorsqu'elles correspondent à des remboursements de frais professionnels (exemples : indemnités de repas, primes de salissure, ...)

Si au cours de la période, le salarié a utilisé des jours de congé :

+ Les dates de congé

+ Le montant de l'indemnité de congé

## MONTANT DU SALAIRE BRUT

Les cotisations (patronales et salariales) sont calculées sur une assiette de cotisation constituée de l'ensemble des rémunérations ou gains perçus par le salarié y compris les avantages en nature et indemnités diverses (sauf certaines, par exemple : les indemnités de licenciement ou les frais professionnels sous conditions).

Selon les différents régimes auxquels l'employeur est tenu de cotiser, il existe des plafonds qui constituent le montant maximum de la rémunération mensuelle à retenir pour le calcul des cotisations.

Par exemple, pour la cotisation à l'accident du travail, le montant maximum est de 363 700 F au 01/01/2019. Même si le salaire brut est supérieur, la cotisation sera calculée sur 363 700 F.

## + COTISATIONS PATRONALES

- RUAMM
- Retraite
- Prestations Familiales
- FIAF
- Accident du travail
- ...

## COÛT GLOBAL SALARIE

À SAVOIR :

À ce coût va s'ajouter : le matériel/outillage supplémentaire, les équipements de protection, une couverture mutuelle (non obligatoire)... et bien évidemment le temps passé à gérer son salarié.

Les cotisations salariales sont déduites du salaire versé au salarié puis reversées aux organismes correspondant.

## - COTISATIONS SALARIALES

- RUAMM
- Retraite
- Chômage
- CCS
- ...

## - RETENUES DIVERSES (ACOMPTES, SAISIES, ...)

## NET À PAYER AU SALARIÉ

avec la date du versement

À mentionner sur la fiche de paie : « Dans votre intérêt et pour faire valoir vos droits, conservez ce bulletin de paie sans limitation de durée »

## Échéances **fiscales et sociales**

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

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LE REVENU, TSS ET TGC)	JE SUIS EN SOCIÉTÉ, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS, TSS ET TGC)
<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>30/04 :</b> Déclaration IRPP (régime fiscal du réel simplifié)</p> <p><b>15/05 :</b> Télé déclaration IRPP (régime fiscal du forfait, habitants de Nouméa)</p> <p><b>22/05 :</b> Télé déclaration IRPP (régime fiscal du forfait, habitants des autres communes – hors Nouméa)</p> <p><b>Je suis redevable de la TGC :</b></p> <p><b>30/04 :</b> Déclaration TGC du premier trimestre (régime trimestriel)</p> <p>Toutefois ces délais sont reportés au 14 du mois suivant lorsque le redevable dépose sa déclaration par voie électronique (télé déclaration) et s'acquitte du montant de taxe due par voie électronique (télé paiement)</p> <p>NB : Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour la déclaration de TGC dès 10 millions de Chiffres d'Affaires</p> <p><b>Mes règlements :</b></p> <p><b>IRPP :</b></p> <p><b>30/04, 31/05 et 30/06</b> si je suis mensualisé</p> <p><b>TGC :</b></p> <p><b>30/04</b> versement de la TGC collectée au 1<sup>er</sup> trimestre 2019 (régime trimestriel)</p>	<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>30/04 :</b> Déclaration IS (société clôturant au 31/12) ou 14/05 si déclaration par Internet</p> <p><b>30/04 :</b> Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 30/09)</p> <p><b>30/05 :</b> Déclaration IS (société clôturant au 31/01) ou 14/06 si déclaration par Internet</p> <p><b>30/05 :</b> Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/10)</p> <p><b>30/06 :</b> Déclaration IS (société clôturant au 28/02) ou 14/07 si déclaration par Internet</p> <p><b>30/06 :</b> Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 30/11)</p> <p>NB : Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour les déclarations de TGC, IS et pour les dépôts de Procès-Verbaux dès 10 millions de Chiffres d'Affaires</p> <p><b>Mes règlements :</b></p> <p><b>TGC :</b></p> <p><b>30/04</b> versement de la TGC collectée au 1<sup>er</sup> trimestre 2019 (régime trimestriel)</p> <p><b>IS :</b></p> <p><b>30/04</b> (société clôturant au 31/05 : 2<sup>e</sup> acompte ; société clôturant au 30/09 : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 31/12 : solde)</p> <p><b>30/05</b> (société clôturant au 30/06 : 2<sup>e</sup> acompte, société clôturant au 31/10 : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 31/01 : solde)</p> <p><b>30/06</b> (société clôturant au 31/07 : 2<sup>e</sup> acompte, société clôturant au 30/11 : 1<sup>er</sup> acompte ; société clôturant au 28/02 : solde)</p>
JE COTISE POUR MA SANTÉ	JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES
<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>30/04 :</b> Déclaration de ressources (RUAMM + CCS)</p> <p><b>Mes règlements :</b></p> <p><b>Mutuelle du Commerce :</b></p> <p><b>10/04, 10/05 et 10/06,</b> paiement des cotisations de Mars, Avril et Mai</p> <p><b>Mutuelle des Patentés et Libéraux (MPL) :</b></p> <p><b>20/04, 20/05 et 20/06,</b> paiement des cotisations de Mai, Juin et Juillet (si règlement mensuel)</p> <p><b>Ou 20/06,</b> paiement des cotisations du 3<sup>e</sup> trimestre (si règlement trimestriel)</p> <p><b>CAFAT (RUAMM et CCS) :</b></p> <p><b>30/06,</b> paiement de la cotisation du 3<sup>e</sup> trimestre et de la régularisation N-1</p>	<p><b>Mes déclarations :</b></p> <p><b>30/04 :</b> Déclaration trimestrielle CAFAT, Déclaration nominative des salaires N-1 à la DSF, Déclaration nominative des honoraires N-1 à la DSF</p> <p><b>30/06 :</b> Télé déclaration nominative des salaires N-1 à la DSF, Télé déclaration nominative des honoraires N-1 à la DSF</p> <p><b>Mes règlements :</b></p> <p><b>Mutuelle du Commerce :</b></p> <p><b>10/04, 10/05 et 10/06,</b> paiement des cotisations de Mars, Avril et Mai</p> <p><b>Humanis (CRE et IRCAFEX) :</b></p> <p><b>25/04, 25/05 et 25/06,</b> paiement des cotisations de Mars, Avril et Mai (entreprise de plus de 9 salariés)</p> <p><b>ou 25/04,</b> paiement de la cotisation trimestrielle (1<sup>er</sup> trimestre) (entreprise de moins de 9 salariés)</p> <p><b>CAFAT : 30/04,</b> paiement des cotisations du 1<sup>er</sup> trimestre</p>

Lexique :

**TSS :** Taxe de Solidarité sur les Services - **TGC :** Taxe Générale sur la Consommation - **IRPP :** Impôts sur le Revenu des Personnes Physiques - **IS :** Impôts sur les Sociétés  
**RUAMM :** Régime Unifié d'Assurance Maladie-Maternité - **CCS :** Contribution Calédonienne de Solidarité - **CRE :** Caisse de Retraite des Expatriés - **IRCAFEX :** Institution de Retraite des Cadres et Assimilés de France et de l'Extérieur - **ARRCO :** Association pour le Régime de Retraite Complémentaire des salariés - **AGIRC :** Association Générale des Institutions de Retraite Complémentaire des cadres



# Les assurances décennale et dommages-ouvrages en question

Depuis 2015, le gouvernement travaille sur la mise en place d'un référentiel de normes de construction applicables au secteur du bâtiment, dont l'objectif est à la fois d'améliorer la qualité des constructions et d'augmenter le niveau de protection des Calédonniens. Dans cette optique, une nouvelle réglementation concernant les assurances du secteur de la construction a vu le jour. Le point sur cette réforme avec le service économique de la CMA-NC.



- **La réforme prévoit l'obligation pour un entrepreneur réalisant des travaux de construction ou de grosse rénovation de souscrire une assurance décennale, n'était-ce pas déjà le cas avant ?**

**Service économique de la CMA-NC :** En effet, la décennale était déjà obligatoire, mais dans les faits rarement souscrite... Deux changements s'opèrent également : **La couverture devient annuelle**, alors qu'auparavant elle était contractée au coup par coup, selon les chantiers et ne dépendra plus du montant d'un seul projet. Le montant minimal de travaux rendant la souscription à la décennale obligatoire est supprimée.

- **Que couvrira l'assurance décennale ?**

**Service économique de la CMA-NC :** On parle de responsabilité décennale lors de la réalisation de travaux de construction ou de travaux lourds de rénovation de l'existant, qui mettent en jeu la solidité d'un ouvrage et/ou l'étanchéité des couvertures. Dans le cadre de ces travaux, le professionnel engage sa responsabilité pour tous les dommages qui pourraient apparaître sur le gros-œuvre (toiture, charpente, murs, fondations, dalles, ...) pendant **10 ans**, à compter de la réception des travaux (articles Lp 1792 et suivants du Code civil). Par exemple, dans le cas de fissures dans les murs impactant la solidité de l'ouvrage, d'infiltration d'eau due à un problème d'étanchéité de la toiture ... **Elle ne comprend pas les éléments mobiles** (portes, fenêtres, sanitaires, ...)

L'assurance décennale vient couvrir cette responsabilité. L'entreprise devra être en mesure, à l'ouverture de tout chantier, de justifier qu'elle a bien souscrit une assurance décennale. La présomption de responsabilité du constructeur engage d'office ce dernier, à moins qu'il ne prouve que les dommages proviennent d'une cause étrangère (cas de force majeure, faute d'un tiers...).

- **Avec cette réforme, y a-t-il une obligation pour les assureurs d'assurer les professionnels qualifiés ?**

**Service économique de la CMA-NC :** Oui, pour éviter de se retrouver dans une situation où l'assurance serait obligatoire mais que dans le même temps les professionnels du bâtiment ne puissent pas y souscrire, la réforme prévoit pour les assurances **une obligation d'assurer les entreprises**. C'est-à-dire qu'elles seront désormais tenues **d'assurer les professionnels de la construction à la condition qu'ils soient qualifiés** : (Lire encadré)

En effet, si un assureur refuse d'assurer un professionnel remplissant les conditions de qualification nécessaires, ce dernier pourra saisir une instance paritaire qui aura le pouvoir de contraindre l'assurance à couvrir le constructeur.

- **Une société ou une personne qui fait appel à une entreprise pour des travaux de construction devra souscrire une assurance dommages-ouvrages, en quoi cela consiste ?**

**Service économique de la CMA-NC :** Toute personne (particulier ou professionnel) qui fait réaliser des travaux de construction devra désormais souscrire, avant l'ouverture du chantier, une assurance garantissant le paiement des travaux de réparation des dommages dont sont responsables les constructeurs (solidité et étanchéité de la construction). Cette assurance permettra au client d'être indemnisé « rapidement » avant même toute recherche de responsabilité ou d'action judiciaire. Cela représentera un coût supplémentaire pour le client mais ce système d'assurance restera avantageux.

- **À quelle date cette nouvelle réglementation décennale + dommages-ouvrages entrera en vigueur ?**

**Service économique de la CMA-NC :** L'application de cette réforme est prévue pour le 1<sup>er</sup> juillet 2019, mais elle est conditionnée à l'entrée en vigueur de la loi sur les qualifications des professionnels. Or, au moment de la rédaction de cet article, le texte n'est pas encore adopté, il le sera probablement en janvier 2020.

**+d'infos**

**eco@cma.nc et Tél. 28 23 37**

## QUE SIGNIFIE PROFESSIONNEL « QUALIFIÉ » AU SENS DE LA RÉFORME ?

Selon le projet de texte actuel, non validé, un professionnel sera caractérisé comme « qualifié », s'il possède, au minimum, pour le métier exercé, un diplôme de niveau V (CAP) **OU** 3 années d'expérience effectives en tant que salarié, chef d'entreprise ou gérant. Ces dispositions font partie d'un projet de réglementation concernant la qualification des acteurs du bâtiment, qui n'a pas encore été adopté.



# LA MUTUELLE DES PATENTÉS & LIBÉRAUX

Artisans, Commerçants, Gérants, Retraités  
et Particuliers

Votre meilleur  
partenaire santé !



CAFAT 40%  
+ MPL 60% =  
**100%**  
remboursé

Remboursé  
en **72h**



Appelez-nous  
et dites MPL :  
**frais de dossier  
OFFERTS !\***

[www.mpl.nc](http://www.mpl.nc) - [mpl@mpl.nc](mailto:mpl@mpl.nc)

**NOUMÉA** : 85 bis route de l'Anse Vata ☎ : **28 15 97** - **KONÉ** : Maison de la Mutualité - ZI Pont blanc ☎ : **47 77 18**

## 10 conseils pour **BOOSTER** votre activité !



**D**ans le contexte actuel de contraction économique, les opportunités de marchés s'amenuisent et la concurrence se renforce. Une conjoncture délicate qui impacte les entreprises artisanales : 47% accusent une baisse d'activité<sup>1</sup> et 77% d'entre elles déclarent de pas avoir de visibilité au-delà de 3 mois. Néanmoins, elles sont également 35% à maintenir leur activité. Quant aux investissements, leur montant repartant à la hausse témoigne d'une certaine confiance en l'avenir. Une majorité des artisans (6 sur 10) demeurent optimistes pour l'année 2019. Le Mag des artisans a fait le tour des bonnes idées à mettre en œuvre pour passer le cap.

## 1 Faire des économies

Et si vous regardiez vos dépenses d'un peu plus près ? Car pour dégager un bénéfice, il faut d'abord couvrir ses charges et maîtriser leurs coûts. Gérer avec rigueur, c'est aussi faire la chasse au gaspillage et **ne dépenser que ce qui est nécessaire**. Prendre le temps d'étudier chaque poste de dépenses (loyer, comptabilité, téléphone, Internet, électricité...), de trouver **des alternatives moins coûteuses**, de **faire jouer la concurrence du côté des fournisseurs**, peut vous permettre de réaliser des économies substantielles.

Pour vous accompagner en ce sens, la CMA-NC a mis en place en partenariat avec l'ADEME, le dispositif « TPE & PME gagnantes sur tous les coûts ». Développé récemment, il propose aux artisans de les guider dans leur démarche de développement durable, pour optimiser leur performance économique en réduisant leurs consommations de matières, d'énergie, d'eau et de déchets.

Plus d'infos sur les sites [gagnantessurtouslescouts.fr](http://gagnantessurtouslescouts.fr) et [cma.nc/chefs/dveloppement durable](http://cma.nc/chefs/dveloppement_durable)

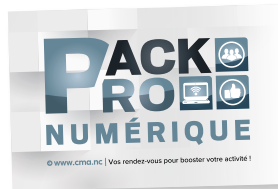
## 2 Améliorer sa trésorerie

La trésorerie, c'est l'argent disponible sur le compte bancaire de l'entreprise. Elle garantit sa sécurité financière, sa viabilité et son indépendance. En cas d'imprévu ou de problème, une bonne trésorerie permet de voir venir et de s'organiser pour réagir, d'**éviter des frais d'agios** liés au découvert, et d'être mieux armé face à son banquier et ses fournisseurs. Un manque de liquidités peut conduire au défaut de paiement, d'autant plus en période de baisse d'activité.

La mise en place d'un **suivi régulier de sa trésorerie** est donc indispensable, en surveillant son compte tous les deux jours, en anticipant les futures entrées et sorties d'argent, en planifiant les règlements des fournisseurs, sous-traitants ainsi que les échéances fiscales et sociales (CAFAT, impôts...).

Améliorer sa trésorerie, c'est également **être attentif à la chaîne de facturation**, en demandant des acomptes, en fixant des délais de paiement stricts, en donnant la facture aux clients dès livraison du chantier, en relançant systématiquement ses clients par téléphone puis par courrier, en portant immédiatement ses règlements à la banque, et en faisant la chasse aux impayés. C'est aussi **négoier ses conditions avec les fournisseurs** via des délais de paiements, l'échelonnement ou le report de paiement si nécessaire.

Pour vous accompagner dans la mise en place d'un suivi rigoureux, indispensable pour passer les caps délicats, le Centre de formation de l'artisanat propose des formations courtes dédiées aux professionnels. Pour en savoir plus, connectez-vous au site [cma.nc/e-services/nos formations](http://cma.nc/e-services/nos_formations)



## 3 Etre présent sur le web

En 2018, 77 % des Calédoniens sont inscrits au moins sur un réseau social. 89% des internautes de 16 à 39 ans, et 67% de 40 ans et plus, consultaient au moins un réseau social, Facebook en tête. **44% des internautes, effectuent des achats sur Internet**. Et 54% des internautes pratiquaient le web to store, c'est-à-dire le fait d'effectuer une recherche sur Internet avant de se rendre sur le point de vente.<sup>2</sup> Des chiffres qui parlent d'eux-mêmes et soulignent l'importance d'exister aussi sur Internet. Si votre entreprise n'apparaît nulle part sur le web, la concurrence prendra l'avantage. Même avec peu de moyens, les artisans peuvent se faire connaître et **se démarquer sur la toile**.

Si pour s'adresser à une clientèle de professionnels, le démarchage direct et un site web d'entreprise sont à privilégier, toutes les activités artisanales qui ciblent une clientèle de particuliers peuvent se tourner vers les réseaux sociaux, en priorité Facebook. Idéal pour l'événementiel, les artisans peuvent y partager leurs promotions, leur participation à un salon, un marché... Mais également y présenter leurs créations, productions et prestations, car le réseau est devenu pour certains un véritable outil de relations commerciales, à travers lequel les clients vont jusqu'à passer commandes.

Se familiariser avec les codes du web et des réseaux sociaux est néanmoins indispensable pour éviter certains écueils. Avec le PACK PRO NUMÉRIQUE, la CMA-NC propose un accompagnement gratuit en groupe et en individuel, auprès des artisans qui souhaitent s'approprier les outils digitaux. **Plus d'infos sur [cma.nc/e-services/numérique](http://cma.nc/e-services/numérique)**





© Flowershop

## 4 Oser penser autrement

L'innovation, qu'elle concerne les produits, les services, les canaux de vente ou encore l'organisation de votre entreprise, peut vous aider à être plus compétitif. En tant qu'entreprise artisanale, la proximité avec votre clientèle vous permet d'être inventif pour gagner des parts de marché. Laser Art Pacific l'a bien compris. « Chez nous, l'innovation est quotidienne, inhérente à notre activité car nous fabriquons des objets sur-mesure, explique Jérôme Tournu, le gérant. Nous avons aussi une clientèle fidèle qui est en attente de nouveautés, et nous donne souvent des idées ! Nous proposons donc régulièrement de nouveaux produits. Certains fonctionnent bien, d'autres pas. Nous nous efforçons aussi de **concevoir des produits adaptés à une clientèle ciblée**. Comme une pirogue à construire pour des enfants, car on s'est rendu compte qu'il n'y avait pas grand-chose en local pour les plus jeunes. De manière générale, on essaie de s'adapter aux tendances actuelles des consommateurs, en étant à leur écoute. Ils sont particulièrement sensibles à la création locale et à la **personnalisation de leurs cadeaux** ».

En métropole, la tendance est au développement des services de proximité dans les points de vente. Une façon d'**attirer les clients en magasin** et d'en faire des habitués. Les boutiques en ligne se développant, elles nécessitent des points relais pour que leurs clients puissent retirer leur colis ou déposer leurs consignes. A Dumbéa, le fleuriste Flower Shop reçoit ainsi des commandes de Bioattitude nc. « Initialement, c'était surtout pour aider cette boutique en ligne à se développer, se rappelle Aurélie-Anne Guillaume, la gérante. Nous avons une situation stratégique au centre commercial de Kenu-In. La clientèle avoisinante vient y faire ses courses et en profite pour récupérer son colis. Nous avons la place suffisante pour les entreposer et au niveau logistique c'est très simple à mettre en place. Nous suspendons seulement les réceptions dans les périodes de rush comme

Noël ou la fêtes des mères. Nous ne constatons pas de bénéfice immédiat pour notre activité, car les fleurs ne sont pas des produits correspondant à un achat d'impulsion. Mais il est évident, même si difficilement mesurable, que le fait de récupérer régulièrement leur colis chez nous entretient la présence à l'esprit de notre enseigne chez ces personnes qui à l'occasion d'une fête ou d'un anniversaire achèteront un bouquet ici plutôt qu'ailleurs. J'imagine qu'un tel service rendu chez un boulanger par exemple doit être très intéressant, car le client en profite pour prendre sa baguette. »

## 5 Se regrouper

D'autres artisans ont opté pour un canal de vente original qui séduit la clientèle. « Nous avons mis en place les **ventes éphémères** « L'instant artisan » pour permettre aux artisans de présenter leurs créations dans un cadre chaleureux et convivial. Car nous avons la chance d'avoir à Nouméa un lieu abrité pour accueillir une quinzaine d'artisans, explique Cindy de la savonnerie Dans ma bulle. Le rendez-vous est devenu mensuel et notre clientèle apprécie beaucoup d'**être accueillie avec une attention particulière**. Cela nous permet de toucher de nouveaux clients qui trouvent l'occasion de découvrir les autres créateurs. »

Les **lieux de travail partagés** (espaces de co-working), et les **groupements d'employeurs** (pour embaucher un salarié en mutualisant son coût et ses compétences) sont également des pistes intéressantes pour faire de substantielles économies.

**Pour le secteur du bâtiment**, le carnet des commandes publiques s'élève à près de **62 milliards** en 2019 et concerne les travaux en cours et des mises en chantier pour le gouvernement, la province Sud et les bailleurs sociaux entre autres. Des opportunités de marché à saisir ! Répondre en groupement permet à plusieurs entreprises de mutualiser leurs savoir-faire et d'accéder collectivement à ces marchés : **groupement momentané d'entreprises** (GME) qui peut être soit solidaire soit conjoint, **groupement d'intérêt économique** (GIE) permettant à plusieurs entreprises de conserver leur indépendance tout en facilitant ou développant leur activité économique...Les solutions sont diverses.

Nos conseillers vous renseignent gratuitement pour évaluer les engagements que ces mutualisations impliquent, n'hésitez-pas à les contacter !





## 6 Se démarquer, dorer son image

Titres, distinctions et autres concours, offrent l'occasion aux artisans de valoriser leur savoir-faire, de se démarquer de la concurrence et d'assurer à leurs clients et partenaires **une reconnaissance** de la qualité leurs produits et services. Y recourir permet aussi souvent de bénéficier de la **couverture médiatique** suscitée par l'évènement, parfois même de remporter des gains. Pour preuve, depuis son adhésion à la marque ARDICI René Maintenay, ébéniste, a vu son chiffre d'affaires exploser. « *J'ai voulu adhérer à la marque ARDICI pour me différencier des produits d'importation. Depuis mon adhésion, j'ai constaté une nette évolution de mon chiffre d'affaires qui double voire triple à chaque manifestation à laquelle je participe.* »

La CMA-NC délivre la marque ARDICI aux artisans d'art candidats. Plus d'infos sur le site [ardici.nc](http://ardici.nc). Date limite de dépôt des candidatures le 16 août pour le Comité d'Attribution du 4 septembre 2019.

La CMA-NC délivre aussi régulièrement aux professionnels qui en font la demande des **Titres d'Artisan en son métier et de Maître artisan en son métier**. Symbolisés par des logos, ces Titres reconnus et protégés au niveau national valorisent l'expérience, la qualification et le savoir-faire. Aposés sur les documents commerciaux, cartes de visite, page Facebook professionnelle, véhicule utilitaire, boutique ou atelier, ils permettent de se démarquer et sont un gage de confiance pour les clients. Plus d'infos sur le site [cma.nc/chefs/se former se qualifier](http://cma.nc/chefs/se former se qualifier).

Bien d'autres prix et distinctions sont accessibles comme le concours de stand de la foire de Bourail, les médailles du salon international de l'agriculture, la charte Chantier vert (+ d'infos sur [chantiervert.cci.nc](http://chantiervert.cci.nc)), l'opération Garage propre ([cma.nc/chefs/développement durable](http://cma.nc/chefs/développement durable)). Sur le site de la CMA-NC et sa page Facebook, retrouvez également des appels à projet et concours lancés en Nouvelle-Calédonie pour les entreprises artisanales.



## 7 Ne pas mettre ses œufs dans le même panier



Diversifier sa clientèle est aussi un élément clé pour ne pas dépendre des aléas de la conjoncture ou des difficultés traversées par les quelques clients qui génèrent la plus grosse part de votre chiffre d'affaires.

La société Placocéan a malheureusement fait les frais de cette dépendance. En traversant une mauvaise passe, l'un de ses plus gros clients a mis à mal la viabilité de l'entreprise. « *Suite à un défaut de paiement conséquent, nous avons dû nous mettre en redressement*, raconte Frédéric Lack. *Nous avons heureusement été très bien accompagnés et conseillés par la Chambre de métiers et de l'artisanat dans cette démarche. Ce plan de redressement bloque notre autorisation de découvert et nous empêche de contracter un crédit mais cela nous permet de continuer notre activité. De fait, nous avons dû diversifier notre clientèle, nous travaillons notamment pour des particuliers. Nous avons également élargi notre activité à la menuiserie que nous avions mis de côté jusqu'alors.* ». Doucement mais sûrement, le co-gérant redresse la barre en multipliant les chantiers et en **améliorant son organisation et sa gestion**.

Chez Laser Art Pacific, la diversification de la clientèle est une stratégie commerciale mûrie. « *Notre atelier boutique se situe à Normandie. Nos clients sont majoritairement des militaires qui souhaitent s'offrir un souvenir de la Nouvelle-Calédonie, quelques particuliers et des institutions qui nous sollicitent pour des trophées et des cadeaux protocolaires*, résume Jérôme Tournu. *De par notre situation géographique, diversifier notre clientèle était compliqué, et notre activité était trop cyclique, dépendante des va-et-vient de l'armée. Nous avons donc décidé d'ouvrir une boutique sur l'Anse Vata pour toucher les croisiéristes, gagner une nouvelle clientèle pour pérenniser notre activité, et assurer une stabilité financière. Pour étoffer la gamme de produits et offrir un plus large choix aux clients, nous travaillons avec une quinzaine d'artisans, la plupart adhérents à la marque ARDICI.* »

## 8 S'informer

Trop souvent reléguées au second plan, la formation et l'information, permettent pourtant d'élargir ses horizons et de se créer des opportunités de marchés. **Rester en veille** sur l'actualité de son secteur, en lisant la presse professionnelle et spécialisée, est une bonne façon de rester à la page d'un point de vue technique mais aussi de connaître les nouvelles tendances des consommateurs pour mieux s'y adapter.

Les artisans du bâtiment en particulier ont également tout intérêt à consulter les différents **supports qui relaient les appels d'offres** et les marchés de gré à gré comme la presse écrite et radiophonique, les zones d'affichage dans les antennes de la CMA ou encore la rubrique « appels d'offre » sur le site [cma.nc](http://cma.nc), mais aussi sur [annonces-legales-nc.com](http://annonces-legales-nc.com), les sites des institutions (provinces, communes) ainsi que la plateforme [marchespublics.nc](http://marchespublics.nc).

En province Nord, la Secal envoie directement par email aux artisans de la zone concernée, les consultations et marchés de gré à gré. « *La Secal est une société d'économie mixte dont le métier historique est de faire de la maîtrise d'ouvrage déléguée pour les collectivités, rappelle Loïc Vidal, chef de projets. Dans le Nord, nous sommes mandataire de collectivités ou d'établissements publics, comme la province ou l'OPT, pour entretenir et rénover leur patrimoine immobilier. Dans ce cadre nous avons régulièrement besoin des compétences des artisans pour des travaux de rénovation. Ce sont des travaux de faibles montants, accessibles à de petites entreprises qui n'auraient pas forcément les moyens de répondre à de plus gros chantiers. Nous travaillons étroitement avec les antennes de la CMA-NC qui nous fournissent des contacts et nous encourageons les artisans à venir nous rencontrer dans nos bureaux à Koné pour nous présenter leurs activités de manière à étoffer nos fichiers et les solliciter lors des prochaines consultations.* »

## 9 Se former

Un ralentissement d'activité peut aussi être l'occasion de prendre le temps de se former pour **se perfectionner sur une technique** pour monter en compétences ou diversifier ses savoir-faire, afin de proposer un produit ou un service de plus haute qualité ou se donner les moyens de se faire une place sur un nouveau marché, comme par exemple les électriciens et les plombiers sur les énergies renouvelables. Là encore, le Centre de formation de l'artisanat propose diverses formations dédiées aux professionnels. Pour en savoir plus, connectez-vous au site de la [cma.nc](http://cma.nc) et consultez notre catalogue de plus de 50 formations, visualisez le planning de stages et pré-inscrivez-vous. **Plus d'infos sur [cma.nc/e-services/nos-formations](http://cma.nc/e-services/nos-formations).**



## 10 Soigner sa clientèle, la fidéliser

La Note de conjoncture de l'artisanat 2018 révèle que l'effort soutenu dans les relations commerciales est la principale raison pour laquelle les entreprises artisanales ont maintenu leur activité en cette période économique délicate.

**Soignez votre premier contact** en créant un lien de confiance avec le client : **écoutez** attentivement ses besoins, remettez lui un devis clair et détaillé, dans des délais raisonnables et convenus, contenant les mentions obligatoires (mais également les possibilités de crédits d'impôts, l'apposition de vos distinctions tel le Titre de Maître artisan...), proposez des variantes au projet. Ne pas hésiter à **relancer ses clients** suite à l'envoi du devis. L'apport d'échantillons, d'un catalogue de produits ou d'un book d'entreprises constitue aussi un plus.

Une fois le devis signé, un point d'honneur doit être mis sur le respect de ses clauses et des délais. Ne pas négliger **une communication régulière avec le client** et livrer un chantier fini et propre, ou un produit ou service irréprochable.

Gardez en tête qu'il est beaucoup plus facile de garder ses clients que d'en trouver de nouveaux ... Partant de ce constat, **un client satisfait est votre meilleur ambassadeur.**

Un soin particulier doit donc être aussi apporté au suivi commercial a posteriori, en s'assurant de la satisfaction du client, en lui demandant des recommandations auprès de son entourage et en vous rappelant à son bon souvenir (vœux par email, invitation aux journées portes ouvertes, présentation d'un nouveau produit...). Autre astuce, coller un sticker sur son installation (chaudière, tableau électrique ...), quand cela est possible, peut s'avérer très utile pour fidéliser ses clients.

Enfin, **être présent sur les salons, foires et autres marchés** pertinents au regard de votre activité est une autre façon d'entretenir des relations commerciales. En prime, vous bénéficiez de la couverture médiatique de l'événement. S'installer dans le paysage événementiel, c'est à la fois **entretenir sa notoriété, s'assurer des ventes immédiates**, mais aussi **avoir l'occasion de se mesurer à la concurrence et prospecter de nouveaux clients.** **Plus d'infos sur la page d'accueil du site [cma.nc/agenda](http://cma.nc/agenda)**

# Ça vous concerne

## Artisanat et économie bleue



### L'économie bleue, c'est quoi ?

L'économie bleue ou maritime englobe, selon la commission européenne, toutes les activités économiques liées aux océans, mers et côtes. Cela comprend des activités telles que la pêche, l'aquaculture, mais également la construction de navire, la réparation navale, la fabrication de pont flottant, le transport de passagers, ...

Force est de constater que l'économie bleue revêt une importance particulière pour la Nouvelle-Calédonie. En effet, de par sa richesse et son étendue (1 470 000 km<sup>2</sup>), le territoire maritime constitue une véritable ressource pour le développement de nouvelles activités en lien avec les océans.

### Les mers et les océans : moteurs de l'économie

En Nouvelle-Calédonie, où l'on recherche de nouveaux relais de croissance, certains indicateurs augurent d'ores et déjà d'un bon potentiel de développement :

- Le manque de places disponibles pour les bateaux de plaisance a impulsé des projets d'aménagements : création de marina ou de nouveaux espaces portuaires à Dumbéa-sur-mer et à Nouméa.
- Le goût prononcé des Calédoniens pour la mer : En 2017, plus de 27 000\* navires sont immatriculés, soit 1 bateau pour 10 habitants, ce qui représente un fort taux d'équipement !
- L'expansion du secteur du tourisme et spécifiquement du tourisme de croisière
- La création d'une navette maritime entre le Mont-Dore Sud et Nouméa
- La filière aquacole à travers l'exportation des crevettes qui a représenté en 2017 1,9 milliard de F\* de chiffre d'affaires.

### Les acteurs de l'économie bleue

L'économie bleue concerne autant des particuliers que des professionnels ou que des collectivités. En effet, un réparateur en mécanique marine pourra intervenir pour un particulier, comme pour un professionnel et de la même manière pour un artisan qui propose des services de réparation de sellerie. Alors qu'une entreprise qui réalise une activité de travaux sous-marins aura plutôt tendance à offrir ses services à des organismes publics (aménageurs, Port Autonome) ou des entreprises en sous-traitance.

Dans ce secteur, en lien étroit avec l'innovation, des partenaires spécialisés peuvent accompagner les entreprises artisanales :

- **Le Cluster Maritime Nouvelle-Calédonie** qui a pour vocation de fédérer les acteurs autour de projets maritimes pour inciter au développement de nouveaux marchés
- **L'ADECAL Technopole**, et notamment le Pôle Marin qui accompagne les entreprises dans le développement des secteurs de l'aquaculture et des biotechnologies marines.



\* Sources : ISEE



## Quelles opportunités pour l'artisanat ?

Dans un contexte économique où il semble nécessaire de trouver de nouvelles perspectives de marché et de s'adapter aux changements des modes de consommation, l'économie bleue représente un véritable levier de développement.

### La transformation agroalimentaire

La tendance des consommateurs à acheter davantage en mode « circuits courts » et à être attentifs à leur alimentation, parfois au travers de la baisse de leur consommation de viande, est propice à la création de nouveaux produits locaux en lien avec la mer. De plus, on dénombre seulement une quinzaine d'entreprises de transformation de poissons et de crustacés sur tout le territoire. Si bien que les entreprises artisanales pourraient se lancer dans la fabrication alimentaire à base de produits issus de la mer.

Dans ce domaine, l'utilisation de procédés innovants, tant sur les emballages que sur la conception du produit, constituent des facteurs déterminants.

### La valorisation des co-produits de la mer

Dans une dynamique de réduction des déchets et d'augmentation de la production raisonnée, la valorisation des coproduits de la mer semble être une perspective intéressante. En effet, à partir des déchets issus de la pêche ou de la production, il est possible de créer des produits finis tels que des huiles raffinées, des compléments alimentaires, des produits intéressants la fabrication cosmétique, des engrais, ...



### La construction d'infrastructures portuaires

La croissance du secteur touristique dû au développement des croisières et à la volonté politique de développer la grande plaisance obligent les collectivités à aménager en conséquence les infrastructures portuaires. C'est dans cette perspective que les artisans du bâtiment, dont ceux spécialisés dans les travaux sous-marins, pourront répondre à de nouveaux marchés en direct ou en sous-traitance. Dans ce secteur, l'apport de solutions innovantes face aux contraintes techniques apporte une valeur ajoutée par rapport à la concurrence (nouveaux matériaux plus respectueux de l'environnement, rapidité d'exécution, meilleure tenue aux conditions climatiques, ...)

### La construction, la réparation et le démantèlement de bateaux

Plus de 27 000 bateaux sont immatriculés sur le territoire ce qui représente autant de besoins de prestations en mécanique bateau, électricité marine, réparation de fibres, sellerie ou voilerie, et offre donc des perspectives d'activité pour les entreprises du secteur.



Par ailleurs, selon le Cluster Maritime de Nouvelle-Calédonie, plus de 6 000 bateaux seraient à déconstruire dans les 15 prochaines années.

### La valorisation de ressources

Le développement de l'économie bleue combinée à la prise de conscience environnementale amène à se lancer dans des recherches afin d'identifier d'autres ressources naturelles. Ainsi, l'économie bleue ouvre des perspectives considérables en matière d'innovation :

- L'utilisation des algues dans l'alimentation, les cosmétiques ou la fabrication de divers matériaux pour l'industrie,
- Le développement d'installations de production d'énergies renouvelables marines,
- La valorisation de produits actuellement considérés comme des déchets.

## Comment se saisir de ces opportunités ?

**Être en veille :** c'est-à-dire rester à l'écoute du marché local et international. La Nouvelle-Calédonie est aux prémices du développement de ce secteur, soyez attentifs à toutes les opportunités qui peuvent apparaître.

Au niveau mondial, l'économie bleue est un sujet porteur et très réactif. D'autres pays et collectivités d'outre-mer se sont déjà lancés sur ce domaine. Donc n'hésitez pas à regarder à l'extérieur : certains procédés peuvent vous être utiles !

**Innovater :** Le secteur de l'économie bleue est un terrain propice au développement d'innovations. De nouvelles ressources sont découvertes, de nouveaux besoins apparaissent, de nouvelles perspectives d'énergie maritime sont testées... Dans ce domaine, l'innovation vous permettra de vous différencier de la concurrence.

**Se regrouper :** Pour répondre à certains marchés, pour mutualiser les coûts d'investissement ou les frais de recherches, pour capitaliser sur les expériences des autres entreprises ou échanger sur les contraintes du secteur. Se rassembler autour d'une opportunité ou d'une problématique commune peut être bénéfique pour votre entreprise.

**Se faire accompagner :** L'économie bleue est un secteur qui bénéficie de **structures d'accompagnement** dédiées, Cluster maritime NC et ADECAL Technopole qui, lorsque vous ne possédez pas toutes les compétences techniques, pourront vous soutenir et vous aider dans vos démarches.

### Contact :

CMA-NC  
Service de développement économique  
Pôle études et projets  
christelle.vanhee@cma.nc - Tél : 28 23 37



## Amiante : le danger invisible

Savez-vous où l'on peut retrouver de l'amiante ? Connaissez-vous les conditions où il y a un risque d'exposition aux fibres d'amiante ? Êtes-vous informés des précautions à prendre et des moyens de protection à utiliser ? Sans être exhaustives, les informations qui suivent répondront à plusieurs de vos questions.

### Amiante, de quoi parle-t-on ?

Le terme amiante désigne une variété de roche formée de petites fibres (400 à 2000 fois plus fines qu'un cheveu).

En Nouvelle-Calédonie, notre sol en contient naturellement, on parle d'amiante environnementale. Une carte des roches potentiellement amiantifères existe mais seule une étude géologique permet de vérifier la présence effective d'amiante sur une zone de terrassement. On trouve également **de l'amiante dans les bâtiments : employée comme produit phare dans le secteur industriel, commercial et de la construction** pour sa résistance à la chaleur, au feu, ainsi que pour son pouvoir absorbant et isolant... Son importation est interdite en Nouvelle-Calédonie depuis 2007. Toutefois, on peut en retrouver dans les bâtiments construits avant cette date (dalles de sol, colles des dalles et carrelages, panneaux et tuyaux, enduits, peintures, joints d'étanchéité, etc.).

### Quels sont les risques ?

Les affections respiratoires et cancers provoqués par l'inhalation de poussières d'amiante constituent la deuxième cause de maladie professionnelle en Nouvelle-Calédonie.

L'inhalation de fibres d'amiante peut provoquer, à long terme, des cancers de la plèvre. Les fibres d'amiante peuvent être inhalées lors de phénomènes naturels (érosion, feux, glissements de terrain) ou lors de travaux de terrassement, de rénovation ou sculpture sur pierre à savon.

### Que dit la réglementation ?

Les chefs d'entreprises ont l'obligation :

- De s'informer de la présence éventuelle d'amiante dans les bâtiments ou dans les matériaux naturels avant tous travaux susceptibles de générer de la poussière d'amiante.
- De procéder à une évaluation des risques (la nature, la durée, le niveau d'exposition des travailleurs...).
- De protéger les travailleurs en les informant, en les formant, en mettant à leur disposition les moyens de protection adaptés au risque, (masque, combinaison...)
- De mettre en place un suivi médical renforcé.
- D'informer l'administration (DTE, CAFAT, SMIT) en transmettant les méthodologies de travail envisagées (plan de retrait, plan de prévention, analyse de risque).

### Comment s'en protège-t-on ?

Les fibres d'amiante peuvent s'accrocher aux vêtements et aux cheveux et ainsi contaminer votre entourage ! Aussi, en premier lieu, il faut limiter le risque de faire de la poussière (recouvrir les matériaux et zones amiantées, arroser les zones de



terrassement et pour la sculpture, découper les matériaux à l'humide...). Ensuite, il faut utiliser des **équipements de protections adaptés tels que : des gants, des masques anti-poussières jetables « FFP3 »**, et en cas de risque élevé, il est indispensable de porter une **combinaison jetable** et un masque respiratoire complet. Par ailleurs, les déchets amiantés doivent faire l'objet d'une gestion particulière compte tenu du risque.



Deux guides techniques sont à télécharger gratuitement sur le site de la DTE

### POUR EN SAVOIR PLUS :

**DTE** ⇨ [www.dtenc.gouv.nc](http://www.dtenc.gouv.nc): section technique santé et sécurité du travail, infos réglementation

**CAFAT** ⇨ service prévention. Des aides financières pour équiper les machines

**SMIT** ⇨ accompagnement pour réaliser le plan de prévention

**INRS** ⇨ [www.inrs.fr](http://www.inrs.fr) : fiches de risques et de prévention par métier

**Cluster Amiante Calédonien** ⇨ [gp2anc@gmail.com](mailto:gp2anc@gmail.com)

**+d'infos**

auprès de votre conseiller  
en développement durable à la CMA-NC  
Tél. 28.23.37 ou [dd@cma.nc](mailto:dd@cma.nc)

Consultez la fiche SSE - Amiante environnementale  
sur [www.cma.nc/chefs d'entreprise/](http://www.cma.nc/chefs_d'entreprise/)  
développement durable/santé sécurité

# PAITA STEEL

www.paitasteel.nc

L'Art de fabriquer des objets en fer  
Grilles, portails, ouvrages métalliques  
amélioration de l'habitat, garde corps.

47 morcellement Georget La Tamoa  
98 890 PAITA

Tél/Fax : 35 16 06  
Mobilis : 78 63 19

## DONNONS UN SENS À VOTRE DÉCOR

CUISINES  
PEINTURE  
PAPIER PEINT  
REVÊTEMENT DE SOL  
SANITAIRES

Showroom Le Plexus - Tél. 27 90 06  
Espace Pro ZI Ducos - Tél. 28 54 27  
Déco Quartier Latin - Tél. 27 40 74  
www.socapor.nc - f Socapor

Socapor  
Donnons un sens à votre décor.

# L'OFFRE STUPÉFIANTE!

À ce prix là, j'hésite plus!

**BT50 MAZDA - DOUBLE CABINE**

À PARTIR DE :

**3 290 000 F** TGC INCLUSE  
OU  
**65 687 F / MOIS\*** TGC INCLUSE

UN CRÉDIT VOUS ENGAGE ET DOIT ÊTRE REMBOURSÉ.  
VÉRIFIEZ VOS CAPACITÉS DE REMBOURSEMENT AVANT DE VOUS ENGAGER.

INCLU MAZDA ASSISTANCE 24 24 88 24h / 24 7/7

Magenta : 24 39 20  
Vallée du Tir : 24 39 30  
f Parkingshickson  
www.parkingshickson.nc

\*À partir de 65.687 FR\$/MOIS; Financement en location avec option d'achat. Modèle NEW MAZDA BT50 D.CAB-DX version 2.2L TDCI-BVM 120ch - 4x4 au prix de 3.290.000 FR\$ TTC. Durée 60 mois. Remboursable en 60 loyers mensuels de 65.687 XPF, TGC et assurance emprunteur incluses. Option d'achat 65.800 FR\$ TTC. Frais de dossier 19.080 XPF TTC. Coût total du financement 4.026.100 FR\$ TTC. Sous réserve d'acceptation du dossier par CREDICAL. Offre valable jusqu'au 15 avril 2019.

# PACK PRO NUMÉRIQUE

## ARTISANS, vos rendez-vous pour booster votre activité !

### InfoTIC | Cré@TIC | Pr@Tic

**3** parcours d'information  
et d'accompagnement :

- **Concevoir et concrétiser**  
vos projets web
- **Gagner en visibilité** sur  
les réseaux sociaux
- **Développer** votre stratégie  
commerciale

#### SIMPLE ET RAPIDE

Choisissez le parcours qui vous intéresse.

#### GRATUIT ET CONCRET

La participation est entièrement  
gratuite et est exclusivement réservée  
aux artisans et à leur conjoint.

#### AVANTAGEUX

En participant vous bénéficiez  
d'avantages commerciaux négociés  
chez nos partenaires.

Shop.nc

LaGoon  
Internet • Téléphonie • Vidéo

Préinscription  
☎ [www.cma.nc](http://www.cma.nc) - Tél. 28 23 37



Chambre  
de Métiers  
et de l'Artisanat  
NOUVELLE-CALÉDONIE

# DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

## Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose des terrains :

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



Choisissez votre terrain  
[www.panda.nc](http://www.panda.nc)

  
**PANDA**  
PARC D'ACTIVITÉS



 **secal**

**46 70 10**

# Savoir-Faire

## De la mine à la mécanique

### Parcours

Originaire de Poindimié, Pierrick Watanabé suit à contrecœur un BEP Installateur Conseil en Equipement du Foyer au lycée de Touho en 1994. « J'étais intéressé par l'armurerie, je voulais faire un BEP opérateur régleur en système d'usinage au Lycée Jules Garnier, mais à l'époque le lycée de Touho venait d'ouvrir et il fallait le remplir ! Je n'avais pas la possibilité de descendre sur Nouméa ». En 1995, le jeune calédonien s'engage dans l'armée et part à Lille durant 14 mois. « J'étais chef d'atelier mécanique au service de la mobilisation, un service où l'on prépare les véhicules qui partent en guerre, à cette période, ils rejoignaient la Yougoslavie ». À son retour en 1997, il est embauché comme chauffeur livreur pour une entreprise de matériel médical, puis travaille sur plusieurs mines d'abord comme magasinier puis comme mécanicien. Il est ensuite engagé chez Komatsu en tant que responsable du service après-vente. En 2007, il se met à son compte, exerce en sous-traitance pour les sites miniers comme mécanicien d'engins, avant de créer son atelier de mécanique à La Coulée.

**Après plusieurs années passées dans le secteur de la mine, Pierrick Watanabé crée son atelier de mécanique au Mont-Dore. Il commence par réparer les engins miniers avant de se consacrer aux véhicules légers.**

« J'ai créé mon entreprise Méca SF il y a 11 ans. J'ai d'abord travaillé en tant qu'entrepreneur individuel avant de passer en SARL », précise Pierrick Watanabé. « J'ai installé mon garage dans la zone industrielle de La Coulée il y a 6 ans. Les débuts ont été difficiles. La construction du dock a été compliquée, des entreprises m'ont fait défaut (...) J'ai commencé par réparer les engins mais j'ai eu beaucoup de difficultés à me faire payer, les réparations sont chères sur ce type de véhicules. J'ai rapidement réorienté mon activité vers les véhicules légers. Les événements de 2015 à Saint-Louis nous ont aussi fortement porté préjudice, l'approvisionnement en pièces détachées était quasi impossible à cette période. On a malgré tout réussi à remonter la pente avec l'aide de notre employé originaire de Neavin qui est avec moi depuis 10 ans. Le bouche-à-oreille a bien fonctionné et depuis le mois de février nous avons embauché un deuxième salarié qui sort du RSMA de Koumac ».

Ancienne commerciale, son épouse, co-gérante de l'atelier, travaille désormais à ses côtés. « Elle s'occupe de la comptabilité et de l'administratif. Finalement, on est un jeune couple, cela fait 22 ans que l'on est marié mais j'ai toujours travaillé loin de la maison, depuis 5 ans, j'apprends à connaître ma femme ! »



**Pierrick Watanabé, mécanicien automobile, Gérant de Méca SF**

Le garage réalise tout type de travaux mécaniques, « Distribution, embrayages, boîtes de vitesse, plaquette de freins, vidanges... Nous avons aussi investi dans une valise multimarques pour récupérer les données des contrôleurs moteurs des différents véhicules. Les véhicules sont maintenant équipés de composants électroniques qui finissent pas lâcher et créer des pannes électriques, la valise nous permet de faire le diagnostic ».

En 2016, Méca SF a été labellisé « Garage propre » qui reconnaît les professionnels qui s'engagent volontairement dans une démarche active pour la prévention et la gestion des déchets dus à leur activité. « Le technicien qui est venu contrôler l'atelier nous a dit qu'il était tellement propre qu'on n'avait pas l'impression d'être dans un garage ! ». « Nous faisons appel à un prestataire spécialisé qui nous fournit les fûts pour les chiffons souillés, les filtres usagés et les aérosols. Quand les fûts sont pleins, nous leur livrons ou bien ils viennent les chercher et les envoient en Nouvelle-Zélande où ils sont traités ». Quant aux huiles usagées, « nous les redonnons à notre fournisseur ». « L'obtention de ce label nous a ramené de nouveaux clients soucieux de l'environnement, qui apprécient notre engagement dans cette démarche ».

L'atelier fait également partie de l'association des réparateurs automobiles, « nous payons une cotisation à l'année, en échange de quoi l'association nous donne des conseils, par exemple en cas de litige avec un client ou bien dans le cadre de la mise en place de la TGC ».

Bien implanté sur la commune, le garage souhaiterait à l'avenir proposer un service de montage de pneus. « Personne ne fait cela au Mont-Dore, souligne Pierrick Watanabé, reste à trouver des fournisseurs qui veuillent bien livrer après Saint-Louis ... »

**Méca SF, 220 rue des industries, Zone industrielle de La Coulée, Mont-Dore / Tél. 44 92 07 / Tél. 75 72 42**  
**Email. [meca.sf@lagoon.nc](mailto:meca.sf@lagoon.nc)**  
**Page Facebook : Garage MECA SF**



## Parcours

Michel Morvan est né en Algérie, a grandi au Sénégal puis en Bretagne. Après un bac technique, il suit une première année à l'université avant de faire son service militaire. En parallèle, Michel poursuit ses études en électronique, en cours du soir, via le Cnam. Peinant à trouver un emploi en Bretagne, il rejoint, à 23 ans, ses parents alors installés en Nouvelle-Calédonie. « *Je venais pour tâter le terrain, finalement je n'ai jamais pris mon billet retour* ». Michel travaille pour plusieurs entreprises locales puis se met à son compte dans le quartier de Rivière-Salée. Dix ans plus tard, père de trois enfants, il s'installe à Ducos. Après avoir formé plusieurs apprentis et embauché un technicien, le réparateur en électronique, Titré Artisan en son métier, travaille désormais seul, mais continue d'accueillir des jeunes stagiaires comme dernièrement des étudiants en BTS du lycée du Mont-Dore.

**Arrivé en 1983 à Nouméa avec un billet retour en poche, Michel Morvan n'a plus quitté l'île. Électronicien, il s'est rapidement mis à son compte et répare à peu près tout et en particulier le matériel Hi-Fi et les téléviseurs, dans son atelier boutique à Ducos.**

En arrivant en Nouvelle-Calédonie, Michel trouve rapidement du travail en réparation de télévisions. « *J'ai été formé par mon patron car j'avais jusque-là surtout réparé les radios et les appareils de mesure* ». Employé ensuite chez Caldis, il dépanne tout type de matériel. « *Les ordinateurs, les téléphones... J'ai reçu le premier fax, c'était magique pour l'époque !* ».

Puis, l'artisan se met à son compte à Rivière-Salée où il reste 10 ans, avant d'installer son local à Ducos. « *J'ai d'abord loué un vieux dock, puis de nouveaux se sont construits à côté, j'ai acheté un petit lot où je suis toujours aujourd'hui. Maintenant c'est chez moi, c'est important pour un artisan d'être dans ses murs* ».

En 36 ans d'expérience, Michel a dû s'adapter aux évolutions du secteur. « *Il y a eu l'arrivée des écrans plats. Si les réparations des télévisions cathodiques étaient trop chères, les clients achetaient des écrans plats, je me suis retrouvé avec un stock de télévisions à tubes, la galère !* ». Puis l'arrivée d'Internet a été une révolution, « *on arrivait enfin à avoir accès aux informations, cela m'a permis de me former au coup par coup ! (...)* Les techniques ont beaucoup évolué, mais le principe reste le même. (...) *J'utilise encore un fer à souder et également une station à air chaud qui permet de souder de toutes petites pièces.* »

Si l'artisan assure le service après-vente d'un importateur, sa clientèle est principalement constituée de particuliers. Parmi les pannes



**Michel Morvan, réparateur en électronique, gérant de TV 2000**

récurrentes des téléviseurs, « *les alimentations grillées par les margouillats ! Ils aiment la chaleur, entrent dans la télé et y pondent leurs œufs. (...) Il y a aussi des soucis au niveau des condensateurs, les télévisions sont de moins en moins solides. Certains constructeurs ont des cahiers des charges tellement serrés au niveau prix, qu'ils réalisent des économies sur toutes les pièces dont certaines s'avèrent de mauvaise qualité. A l'époque, les TV duraient 10 ans, aujourd'hui, elles tombent en panne au bout de 3 à 4 ans* ». Le métier a donc encore de l'avenir, même si « *certains constructeurs tirent tellement les prix que parfois, la réparation ne vaut pas le coup, comme pour les écrans cassés. Avec l'éloignement de la Nouvelle-Calédonie, les pièces arrivent trop chères à cause du transport* ». Néanmoins, l'introduction de la TGC a représenté un avantage pour l'artisan, « *mes réparations sont 5% moins chères qu'avant !* ».

Quant aux smartphones et tablettes, ils n'ont pas évincé la télévision. « *Elle est devenue multimédia, il y a juste plus de sources avec la TNT, le streaming... Les familles calédoniennes ont toujours 2 ou 3 télévisions chez elles* ».

« *Pour exercer ce métier, il faut beaucoup de patience, et, comme sur un bateau, savoir un peu tout faire !* » conclut l'artisan passionné de voile. « *J'ai par exemple déjà réparé la carte électronique d'une grue, ainsi qu'un vieil écran à tube d'une machine-outil, une plieuse de tôles de 7 tonnes !* »

**TV 2000, 19 rue Fernand Forest, Ducos. Tél. 25 12 35  
Page Facebook : TV2000sarl**



# PÔLE ARTISANAL PANDA



## 19 ateliers à louer spécialement conçus pour les artisans !



**80 m<sup>2</sup> à partir de 108 000 F / mois**  
**120 m<sup>2</sup> à partir de 162 000 F / mois**

Comprenant chacun sanitaires, mezzanine, 2 places de parking.

Pour tout renseignement et visite : Agence Caillard et Kaddour, Stéphanie au **24 21 13**



# Dacia PRO

Des offres de pro pour des pros!

Sandero  
à partir de  
**24.000<sup>F</sup>\*  
PAR MOIS  
HORS TGC**



DES OFFRES  
POUR LES PROS  
ET RIEN QUE POUR LES PROS



Duster  
à partir de  
**34.000<sup>F</sup>\*\***  
PAR MOIS  
HORS TGC

\* **Sandero** : offre en location longue durée sur 60 mois pour 75.000 km souscrits. Sandero AMB 1,6L ess BVM Sans apport. 24.000 F HTGC/mois. Frais de dossier : 18.300 F. Coût du kilomètre supplémentaire : 10F. Restitution du véhicule au terme de la location. Sous réserve d'acceptation du dossier par Nouméa Renting. Offre réservée aux professionnels.

\*\* **Duster** : offre en location longue durée sur 60 mois pour 75.000 km souscrits. Duster Plus 1,6L ess BVM 4x2. Sans apport. 34.000 F HTGC/mois. Frais de dossier : 18.300 F. Coût du kilomètre supplémentaire : 10F. Restitution du véhicule au terme de la location. Sous réserve d'acceptation du dossier par Nouméa Renting. Offre réservée aux professionnels.