



Artisans

toute l'information pour votre entreprise



JE PASSE EN SOCIÉTÉ !

Dossier

Tout savoir sur
le passage en société

BON À SAVOIR

L'intérim, comment ça fonctionne ?

ÇA VOUS CONCERNE

Les conditions générales de vente

La revue de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat
BP 4186 - 98 846 Nouméa Cedex - NOUVELLE-CALÉDONIE



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

NOUVELLE-CALÉDONIE

Tu as entre 11 et 15 ans ?

15 000^f
offerts

pour t'éclater quand tu veux !

Activités artistiques, culturelles ou
sportives, tu as le choix !



4 Actus

10 Dossier

- Tout savoir sur le passage en société

16 Santé/Sécurité/Environnement

- Vers le développement durable avec votre CMA!

17 Internet : Voir et être vu

18 Ça vous concerne

- Les conditions générales de vente

20 Savoir-Faire

- Jonathan Pineux, boulanger
- André Laufatte, fabricant de ukulélé

23 Bon à savoir

- L'intérim, comment ça fonctionne ?

25 Bon à savoir

- Le bail commercial : Les points clé à connaître

26 Apprentissage

- Sébastien Graffeulle, tuteur et gérant d'Air Froid
- Jean Dasylna, alternant en 2^e année du CAP Installateur en froid et conditionnement d'air
- Nouveau : devenir installateur de systèmes photovoltaïques

28 Agenda des formations

- Formations support à l'entreprise, formations réglementaires, formations techniques

30 Zoom sur une formation

- Formations des métiers liés à l'exploitation forestière

32 Vos rendez-vous CMA

32 Échéances fiscales et sociales



Le passage en société, vecteur de développement

L'artisanat calédonien se professionnalise, se structure et se développe. Au-delà du chiffre d'affaires généré par le secteur, ou du nombre d'entreprises artisanales employeuses, indicateurs en constante hausse d'année en année, un autre marqueur significatif de la professionnalisation de l'artisanat est la part grandissante d'entreprises en société. Si l'image de l'artisan « *patenté* » reste encore très prégnante, celle-ci est de moins en moins conforme à la réalité du tissu artisanal calédonien. En effet, le poids des sociétés a fortement augmenté ces dix dernières années : de 17 % en 2013, les sociétés représentent 29 % du tissu des entreprises artisanales en 2022, preuve d'une structuration de l'artisanat calédonien. Quand ce statut répond aux besoins de l'artisan, en termes fiscal, juridique et social, il peut faciliter le développement de l'entreprise en donnant de la crédibilité vis-à-vis des partenaires, en permettant la valorisation des investissements, en protégeant le patrimoine personnel de l'artisan, tout en facilitant la transmission de l'activité. Or, si ce statut de société peut présenter des avantages, il engage aussi l'artisan dans des démarches administratives et comptables parfois complexes. Ainsi le passage en société doit être une démarche réfléchie et adaptée à son activité. Il convient ainsi de se faire accompagner dans son projet de passage en société. La CMA-NC est alors à vos côtés pour vous aider dans cette évolution de votre entreprise.

Élizabeth RIVIERE
Présidente de la CMA-NC



10 DOSSIER

Tout savoir sur le passage en société

Agenda des salons

Salon des Séniors

● du 12 et 13 mai

Ce nouveau salon regroupe toutes les activités et domaines intéressants les plus de 50 ans : la carte Senior, les loisirs et les divertissements, le bien-être, l'alimentation, la retraite, la santé, la sécurité, le confort...

Salon des Artisans d'Art de la Fête des Mères

● du 25 au 28 mai

Le lieu incontournable pour trouver l'inspiration du parfait cadeau sur un des stands de nos artisans locaux adhérents de l'association des métiers d'art calédoniens.

Marché des Saveurs du Nord à Koné

● le 24 juin

Organisé par la Maison des artisans sur une journée entière à Koné, au Centre Commercial Téari, ce marché concerne les artisans du secteur de l'alimentation de la province Nord : Saucissons, achards, confitures, plats préparés, traiteurs...

Il s'agit de mettre en avant sur un marché centré à Koné, les mets réalisés avec les produits locaux dans toute la province Nord.

30^e Salon Jardinage & Motoculture

● du 6 au 9 juillet

Les amoureux de la nature et du jardin ne ratent pas cet événement consacré, sur 10 000 m² à 3 univers : celui du végétal (jardinerie, pépinières, paysagistes), celui de la motoculture et celui de l'aménagement du jardin (piscines, barbecues, mobilier, deck, luminaires...). Au Parc des Expos de Nouville.



5^e Salon Saveurs & Traditions

● du 27 au 30 juillet 2023 à la Maison des Artisans.

Durant 4 jours se rassemblent les gourmets et gourmands sur ce salon qui valorise l'art de la table, les métiers de bouche, la cuisine du monde et les produits locaux. Venez y découvrir le savoir-faire de nos alternants des métiers de bouche du CFA.

+ d'infos et inscription :

Maison des artisans - Tél. 77 30 90 et 27 56 85 ou
artisans@lagoon.nc

Des réunions thématiques pensées **pour vous.**



Artisan(e)s, nous vous avons sollicités en début d'année pour connaître vos besoins en termes d'information.

Suite à vos nombreux retours, nous avons le plaisir de vous proposer tout au long de l'année 2023 **des sessions d'information gratuites** : Les « RDV entre pro ». Chaque réunion sera animée par un expert sur une thématique pendant 1h30. Profitez de ces moments pour vous exprimer et obtenir des réponses à vos questions.

La première réunion a eu lieu le lundi 13 mars. Vous étiez près de 40 artisans à y participer et ainsi découvrir ce nouveau format proposé par votre CMA.

A VOS AGENDAS : Les prochaines réunions à Nouméa :

Lundi 5 juin de 16h30 à 18h : « Découvrez l'offre de services de la CMA et du CFA »

Lundi 3 juillet de 16h30 à 18h : « Comment préparer sa retraite »
Lieu : Au Siège de la CMA-NC, en salle Bessières (10, avenue James-Cook, Nouville)

+ d'infos :

Renseignement et inscription :
Service de développement économique
Tél. 28 02 68 - eco@cma.nc

Pour vos petites annonces, pensez à **Circuitpro.**

Circuitpro est un site de **petites annonces réservé aux professionnels et associations**, pour échanger, donner, vendre ou acheter à un prix adapté des objets plus ou trop peu utilisés tels que :

- Du matériel en état de marche ou réparable
- Des matériaux (Ex : palettes, chutes de production, luminaires, carrelages...)

Circuitpro permet de mutualiser des ressources partiellement exploitées : des locaux, des équipements, des ressources humaines, des compétences, des véhicules, du covoiturage ou co-transport...

Pour y accéder : www.circuitpro.nc

Circuitpro n'est pas un « site business ». Les offres et demandes publiées n'ont pas pour vocation de vendre les produits ou services s'ils sont liés à l'activité principale de l'entreprise.

+ d'infos :

Contactez Clarisse, chargée de mission Environnement de la CMA-NC au 93 41 52
ou.clarisse.picon@cma.nc

La CMA-NC mobilisée **sur le RUAMM**



La CMA-NC s'est fortement mobilisée avec ses artisans ressortissants contre la proposition de **réforme du RUAMM**. Lors de réunions d'information qui se sont tenues à Nouméa, Koné, La Foa et Poindimié, sur les enjeux liés à cette réforme, les ressortissants ont exprimé à la CMA-NC leur volonté d'une mobilisation de la Chambre en faveur d'une autre réforme du RUAMM.

Dans ce contexte, les entreprises ressortissantes et adhérentes de la CMA-NC, des autres Chambres consulaires et des organisations patronales, se sont mobilisées lors d'une manifestation le mardi 28 février qui a réuni 9 000 personnes contre la proposition. Cette manifestation n'ayant pas suffi à faire entendre la voix des entreprises, la mobilisation s'est durcie pour aboutir finalement à la **signature d'un engagement le 10 mars** en faveur de la **création d'une commission spéciale du Congrès** sur le RUAMM. Un espace de

travail entre les élus du Congrès et les représentants socio-économiques qui doit permettre de trouver des solutions partagées et acceptées par tous en faveur du redressement financier du RUAMM.

Pour rappel, la CMA-NC et les artisans mobilisés reprochaient à la proposition de réforme :

- d'être injuste, car elle pesait essentiellement sur les travailleurs indépendants qui voyaient leurs cotisations augmenter brutalement
- d'être insupportable, car les plus petits revenus étaient les actifs les plus impactés
- d'aggraver la situation économique de la Nouvelle-Calédonie en réduisant la consommation des Calédoniens.

Le syndicat professionnel des esthéticiens/nes

Le Syndicat Artisanal des Esthéticiennes de Nouvelle-Calédonie (S.A.E.N.C.) vient de renouveler les membres de son bureau :

Mme Sophie GRIMAUX a été élue présidente

Mme Vaïana CHAILLEY, vice-présidente.

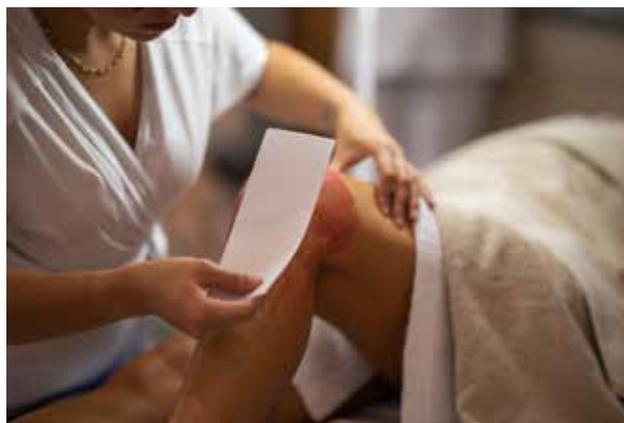
A quoi sert un syndicat professionnel ?

- Il a pour mission de **défendre et d'aider les entreprises** exerçant un même métier ou appartenant à un même secteur d'activité.
- Il est la seule structure reconnue par la loi ayant la capacité de négocier et d'élaborer des revendications professionnelles.

Le syndicat professionnel de l'esthétique défend l'intérêt des professionnels notamment au travers de la lutte contre l'exercice illégal de soins esthétiques (visage, corps, ongles) par des personnes non qualifiées.

Vous n'avez pas encore adhéré à ce syndicat ?

+ d'infos
sur leur fonctionnement et les modalités d'adhésion,
n'hésitez pas à contacter
les membres du bureau au 73 99 02 ou au 99 62 87
ou par email à : contact.saenc@lagoon.nc



Vous sensibiliser à la gestion des déchets et aux économies d'énergie



Dans le cadre d'une convention avec l'ADEME, la CMA-NC a réalisé un court film d'animation pour sensibiliser les entreprises artisanales à la gestion de leurs **déchets** et aux **économies d'énergie** réalisables.

Ce film a pour objectif de présenter quelques bons gestes pour vous permettre de réaliser des économies tout en préservant l'environnement.

En effet, les matières premières, l'eau, l'énergie et la production de déchets dans le cadre de votre activité sont des sources de dépenses importantes et peuvent avoir des impacts sur l'environnement.

Ce nouvel outil de la CMA-NC sera diffusé à l'attention des nouveaux porteurs de projets dans le cadre de leur Stage Préparatoire à l'Installation (SPI) : deux journées qui permettent d'obtenir les informations et outils pratiques indispensables au démarrage de l'activité.

+ d'infos :
Le film est également disponible sur le site internet : www.cma.nc et la chaîne Youtube de la CMA-NC.

PRO'SUD : Un nouveau dispositif d'aide pour les TPE

PRO'SUD est une plateforme mise en place par la province Sud **pour soutenir et accompagner les TPE dans leur montée en compétence**. C'est



un dispositif offrant un plan de professionnalisation visant les compétences comptables, administratives, management, logistiques, commerciales ou numériques ...

Cette offre de formation a été pensée pour répondre aux besoins et attentes des chefs de TPE. **Un diagnostic préalable** sera établi sur la situation de l'établissement et les besoins spécifiques du chef d'entreprise. Cette offre globale vise à aider au développement des entreprises, pour être en capacité d'innover, de **gagner en compétitivité et attractivité**.

Ce **dispositif est pris en charge par la province Sud** avec une participation mineure de l'entreprise. Il s'adresse aux chefs d'entreprise de la province Sud en activité avec un effectif maximum de 10 Salariés (gérant compris) de secteurs d'activités définis.

Les modules proposés (coachings, accompagnements individualisés) sont très courts, pratiques et adaptés à vos horaires et conditions d'exercice. Pour valoriser vos compétences PRO'SUD propose également un accompagnement à la validation des acquis de l'expérience (VAE) ainsi qu'une formation qualifiante de « Responsable de petite et moyenne structure ». La CMA-NC, à travers son Service de développement économique et son Centre de formation de l'artisanat (CFA) est partenaire du dispositif. Elle est donc amenée à accompagner les chefs d'entreprise artisanales en collaboration avec la province Sud dans le cadre de ce dispositif vertueux.

+ d'infos et contact :
DDET, 14 rue Frédéric Surleau. Du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30 et de 12h15 à 16h.
Tél. 20 36 70 – formationsprosud@province-sud.nc
Inscription en ligne : www.province-sud.nc/formations

En juin, je pense au RUAMM !

Artisans, artisanes, le mois de juin c'est celui de la régularisation de vos cotisations 2022 pour le RUAMM et la CCS. En effet, sur les cotisations RUAMM du 3^e trimestre 2023 figurera la régularisation de vos cotisations 2022.

Qu'est-ce que la régularisation ? C'est un ajustement entre les cotisations provisionnelles réclamées et les cotisations réellement dues d'après vos revenus déclarés. Ainsi, en 2022, vos cotisations ont été calculées sur les revenus professionnels de 2021. Une régularisation est donc réalisée en juin 2023, en fonction du revenu réellement perçu l'année dernière et déclaré en mars dernier. A compter de l'échéance du 30 juin 2023, votre cotisation trimestrielle sera alors réajustée. Les sommes à payer pouvant être plus importantes, **prévoyez dès à présent la trésorerie !**

+ d'infos :
Service de développement économique
Tél. 28 02 68 et eco@cma.nc

Foires de Bourail et de Koumac : **inscriptions ouvertes !**



Cette année, La Foire de Bourail se déroulera **du vendredi 11 au dimanche 13 août**. La Foire de Koumac se tiendra, quant à elle, **du vendredi 22 au dimanche 24 septembre**.

Vous êtes artisan d'art ou de la transformation alimentaire et vous souhaitez exposer ? Vous souhaitez faire connaître votre savoir-faire et vos produits auprès de plus de 15 000 visiteurs sur chacun de ces événements ? Alors, anticipez vos productions et profitez du partenariat noué entre les Comités de Foire et votre CMA-NC, qui sponsorise la location de votre stand en prenant à sa charge 10 000 F.

Réservez votre place dès maintenant et ne tardez pas : leur nombre est limité pour ces stands sponsorisés !

2 conditions requises pour bénéficier de ce coup de pouce financier :

- Disposer d'une assurance responsabilité civile professionnelle pour les 3 jours de Foire
- Fournir votre certificat d'immatriculation Répertoire des métiers avec le dossier d'inscription, en y précisant si vous participez au concours artisanal.

Bon à savoir : pour la Foire de Bourail, hébergement possible à l'internat à un prix modique.

+ d'infos, contactez :

Estelle DELAMARE, chargée de mission CMA-NC
Tél. 28 23 37 - estelle.delamare@cma.nc

Votre CMA au French Pacific Business Forum

Du 4 au 6 mars 2023, NC-T&I a organisé le premier French Pacific Business Forum à Auckland en Nouvelle-Zélande.

La CMA-NC était présente aux côtés de la délégation calédonienne composée d'une vingtaine de chefs d'entreprises afin d'échanger et de trouver de nouvelles pistes d'export pour les entreprises artisanales calédoniennes.

Cet événement a permis de nombreux échanges entre les délégations calédoniennes, polynésiennes et Néo-Zélandaises qui offriront de **nouvelles perspectives de développement** aux ressortissants de la CMA-NC.

Ce fut également l'opportunité d'appréhender les spécificités du marché Néo-Zélandais.



Semaine de l'artisanat : **soyez nos ambassadeurs !**

Du 16 au 22 octobre, la Semaine de l'artisanat mobilisera les professionnels à travers des portes-ouvertes d'entreprises, une cérémonie de l'excellence artisanale, un salon des savoir-faire calédoniens à Nouméa (démonstrations + ventes) ainsi que des opérations vis ma vie d'artisans / d'alternants pour faire découvrir un métier en faisant mettre « la main à la pâte » à une personnalité calédonienne.

Dans ce cadre, **la CMA-NC recherche activement :**

- **des professionnels prêts à ouvrir la porte de leur atelier** au grand public,
- **des tuteurs et alternants** partants pour partager de manière pédagogique leur profession et leur passion
- **des artisans enthousiastes pour exposer** leurs gestes techniques, proposer leurs prestations ou des ateliers.

Contactez-nous maintenant :

Marilyne, Tél. 28 02 64 ou marilyne.arcaïni@cma.nc
ou Veïma.assistante.com@cma.nc

L'alternance à l'honneur



Les trois Chambres consulaires vont à nouveau s'associer pour organiser la **8^e Semaine de l'alternance, du 28 juin au 5 juillet** à :

- **Nouméa** avec le Forum de l'alternance dans la salle d'honneur de la Mairie les 28 et 29 juin
- **Ouvéa** les 29 et 30 juin
- **Koné** le 3 juillet
- **Poindimié** les 4 et 5 juillet.

Cet événement promeut et valorise un cursus diplômant qui a largement fait ses preuves et offre aux apprenants, jeunes et moins jeunes, une véritable voie de réussite et d'**insertion professionnelle et sociale**.

À cette occasion, le Centre de formation de l'artisanat (CFA) de la CMA-NC ouvrira ses portes le 5 juillet au public désireux d'en savoir plus sur la formation par alternance. Cette opportunité permettra des rencontres et des échanges avec les alternants et leurs formateurs avec des visites d'ateliers.

Faire évoluer la production locale grâce au Design

Pour continuer d'accompagner la montée en compétence des artisans, la CMA-NC avec le soutien financier de la province Sud, met en place en juillet deux nouveaux ateliers de formation autour du design :

Design et artisanat d'art :

les 10, 11, 12, 13 et 17 juillet

Design et artisanat :

les 20, 21, 24, 25 et 26 juillet



Durant ces 5 jours de formation, les participants auront l'opportunité de pouvoir travailler sur leur projet, conseillés et guidés durant tout le processus, par Jean-Baptiste Sibertin-Blanc, designer métropolitain de renom qui interviendra en Calédonie pour la 3^e fois.

Ces ateliers ont pour objectif d'offrir aux créateurs une approche méthodologique renouvelée de leur processus de création grâce à l'apport des outils du design.

En marge de ces ateliers pour pourrez venir assister librement à la conférence donnée par Jean-Baptiste Sibertin Blanc le 12 juillet.

+ d'Infos :

Estelle Delamare, à la CMA-NC - Tél. 76 87 41

Notre action pour vous en 2022 !



Le bilan 2022 de la CMA-NC souligne une activité en nette hausse ; durant cette année sans COVID, les formations, les Salons et l'alternance ont repris à un rythme normalisé. Dans les trois provinces, les élus et collaborateurs consulaires mobilisés ont ainsi pu renouer un contact direct avec nos publics : Porteurs de projets, créateurs d'entreprise, professionnels, salariés, conjoints d'artisan et personnes désireuses de monter en compétences.

A Nouméa et dans nos 5 antennes, notre service de développement économique a eu l'an dernier **5 400 demandes d'appui** ; dans ce cadre, près de 3000 personnes ont été conseillées et accompagnées. Les 245 adhérents de nos 2 Centres de gestion y ont bénéficié d'un soutien comptable. 16 avis ont été rendus afin de représenter et défendre l'intérêt général du

secteur artisanal auprès des décideurs, pour l'élaboration de réglementations notamment. Près de **5 200 démarches administratives** ont été réalisées dans nos 6 Centres de formalités d'entreprise. Peut-être avez-vous fait partie des 810 exposants sur l'un des 16 événements organisés à la Maison des artisans ? Ou étiez-vous l'un de ses 60 000 visiteurs ? En matière d'acquisition et de renforcement des **compétences professionnelles, 880 personnes** les ont améliorées via l'un des 132 stages organisés et 269 alternants ont suivi un cursus diplômant au sein de notre Centre de formation de l'artisanat.

+ d'Infos :

Direction de la communication CMA-NC- Tél. 28 02 64 ou laure.legall@cma.nc

ISUZU D-MAX

SPACECAB

4 PLACES • 3L • 190CH



ÉLIGIBLE À LA
DÉFISCALISATION

PROCHAINEMENT EN CONCESSION !

Photo non contractuelle.

CONSTRUISONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE

menard
AUTOMOBILES

41.44.72
www.isuzu.nc

f
Isuzu NC

1 ASSURANCE
HABITATION⁽¹⁾
= 1 ARBRE PLANTÉ⁽²⁾

 Banque de
Nouvelle Calédonie
BANQUE & ASSURANCE

En partenariat avec
 Allianz

 LA BNC
S'ENGAGE
AU QUOTIDIEN POUR
LE DÉVELOPPEMENT
DURABLE

BANQUE DE NOUVELLE CALÉDONIE S.A. au capital de 12.097.944.000 F. CFP - RCS Nouméa 748047688 - Ridet 047 688 001
Siège social : 10, avenue du Maréchal Foch - BP L3 - 98849 Nouméa Cedex - Nouvelle-Calédonie. Intermédiaire en assurances - Immatriculée au RIAS sous le n° NC180001. Tél : (687) 25.74.00 - contact@bnc.nc

(1) Les contrats d'assurances IARD sont des contrats d'Allianz IARD Entreprise régie par le code des assurances.

(2) Pour toute nouvelle assurance habitation souscrite, un arbre planté.

Sous réserve d'acceptation de la Banque de Nouvelle Calédonie

www.bnc.nc

 Banque de Nouvelle Calédonie

Tout savoir sur le passage en société



Le statut juridique d'entreprise individuelle est le plus sollicité par les artisans. Parmi les 11 343 établissements que compte l'artisanat au 1^{er} janvier 2023, 7 sur 10 sont structurés sous cette forme. Or, en cas de développement de l'activité, ce statut de « personne physique » comporte certaines limites et le chef d'entreprise peut avoir tout intérêt à le faire évoluer en passant sous forme de société.

Il est d'ailleurs à noter que le poids des sociétés (SARL, EURL-SARL associé unique...) a tendance à augmenter ces dernières années, preuve d'une structuration du secteur artisanal : 17 % en 2013, 24 % en 2018 et 29 % en 2022.

Plusieurs raisons peuvent pousser l'entrepreneur individuel à passer en société : protection du patrimoine et de la responsabilité personnelle, association avec une ou plusieurs personnes, accroissement du chiffre d'affaires et des investissements, valorisation du capital, besoin de transmettre plus facilement l'entreprise, etc.

Si passer en société ne modifie pas la nature de l'activité, il est important de comprendre qu'il ne s'agit pas d'une simple formalité. Le changement de statut doit faire l'objet d'un choix réfléchi et mesuré, en prenant en compte les avantages et les inconvénients de chaque statut. Il est donc fortement conseillé de se faire accompagner - conseillers de la CMA-NC, professionnels du droit ou experts-comptables - pour connaître le statut juridique le plus adapté à la situation de l'entreprise et aux perspectives de développement.

Pourquoi passer en société ?

Depuis une dizaine d'années, le nombre de sociétés artisanales augmente. Le passage de l'entreprise individuelle (personne physique) en société (personne morale) doit notamment être envisagé en cas de développement (activité économique, chiffre d'affaires, clientèle, projets à venir...) et peut être motivé par plusieurs raisons d'ordre fiscal, juridique ou social.

1 - Fiscalité et impôts

Si le chiffre d'affaires (CA) est supérieur à 7,5 millions de francs pour les activités de services ou 25 millions de francs pour les activités de transformation, vente et réparation, l'artisan ne bénéficie plus du régime fiscal forfaitaire. Passés ces seuils, basculer vers le statut de société peut être avantageux au niveau fiscal, car les charges de l'entreprise et la rémunération du gérant sont déduites.

La SARL relève de l'impôt sur les sociétés (IS) : les bénéfices sont taxés à 30 %. Il est à noter qu'un IS réduit à 15 % est appliqué pour les 10 premiers millions de bénéfice pour les entreprises dont le CA est inférieur à 200 MF et dont le capital est détenu pour 75 % au moins par des personnes physiques. La rémunération du gérant est imposée à l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP).

Consulter un professionnel en comptabilité permettra d'en savoir plus sur les conditions fiscales et les éventuels gains fiscaux entre l'imposition à l'IRPP et l'IS.

2 - Protection du patrimoine personnel

En cas de problèmes financiers, l'entrepreneur individuel est responsable des dettes de l'entreprise sur la totalité de ses biens (à l'exception de sa résidence principale). Pour les sociétés, le ou les associés sont responsables dans la limite du montant de leurs apports ; leurs patrimoines personnels sont protégés. Cependant, le gérant reste responsable des fautes de gestion à l'égard des tiers et des associés.

3 - Association de plusieurs personnes

Des artisans qui veulent développer leur activité peuvent s'associer pour mutualiser leurs compétences et leurs savoir-faire et ainsi obtenir de nouveaux marchés. Pour s'associer, il est conseillé de bien se connaître afin d'éviter les conflits. Une SARL est composée d'au moins deux personnes ; le gérant, chargé des décisions courantes, peut être l'un des associés ou un tiers. Les décisions collectives ordinaires sont prises par les associés représentant plus de la moitié des parts sociales. Les décisions extraordinaires sont prises, sauf exception, par les associés représentant au moins les trois-quarts des parts sociales.

4 - Crédibilité vis-à-vis des financeurs et des partenaires

Passer en société permet de donner du poids et de la crédibilité dans les relations avec les partenaires financiers (investissements), car la garantie sera plus élevée, grâce notamment à l'existence d'un capital social. De plus, en fonction de l'évolution de l'entreprise et de ses besoins, le statut de la SARL permet à de nouveaux associés d'entrer dans le capital. Enfin, du fait de l'imposition sur les sociétés, il est indispensable de tenir une comptabilité, témoin fidèle de la santé de votre entreprise auprès des différents interlocuteurs, ce qui implique une gestion plus rigoureuse que pour l'entreprise individuelle.

5 - Valorisation du capital investi et transmission de l'entreprise

Le capital social représente la valeur d'origine des sommes d'argent investies dans la société et des biens mis à sa disposition. Il évolue tout au long de la vie de l'entreprise et la valeur des parts peut augmenter. Le statut de SARL facilite la transmission, car il est plus facile et moins coûteux de céder des parts à ses enfants ou à des tiers : elle permet ainsi d'assurer la pérennité de l'entreprise.

Changer de statut juridique va donc avoir des conséquences sur le fonctionnement de l'entreprise ainsi que sur les responsabilités de l'entrepreneur. Il est essentiel de bien les prendre en compte et de préparer avec beaucoup de rigueur son projet, en se faisant notamment conseiller et accompagner par un professionnel du droit des sociétés, un expert-comptable et/ou un conseiller de la CMA-NC.



Comment passer en société ?

1 - Prendre conseil

Les formes juridiques les plus courantes sont la Société à responsabilité limitée (SARL) et l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) ou SARL à associé unique. Selon que vous désiriez passer en société seul ou à plusieurs, il existe aussi d'autres choix possibles : la Société en participation (SEP), le groupement d'intérêt économique (GIE), la Société par actions simplifiée (SAS), la Société anonyme (SA)...

Se faire conseiller, prendre l'avis de spécialistes est alors primordial. Il est très important de choisir avec eux le statut juridique adapté à votre situation et vos objectifs. Vous pourrez décider de faire évoluer ce statut au fil du temps, pour l'adapter au mieux à votre entreprise. Évaluer de manière éclairée les risques pris vis-à-vis des partenaires vous permettra aussi de choisir le statut qui vous convient. Enfin, en termes de formalités, la constitution du dossier peut être accompagnée ou déléguée.

2 - Effectuer les formalités

Une entreprise individuelle peut être transformée en société soit par apport, soit par cession. Il n'y a pas de montant imposé pour le capital social : il est fixé librement par le ou les associés. Pour passer en société, il est nécessaire de :

- Rédiger des statuts
- Publier un avis dans un journal d'annonces légales
- Régler des droits d'enregistrement au Trésor public
- Préparer et remplir divers formulaires
- Fournir diverses pièces justificatives
- Se renseigner et formaliser la démarche auprès des Centres de formalité des entreprises de la CMA-NC

Nos six CFE réceptionnent (directement par vous ou via votre mandataire) la demande d'immatriculation en tant que société artisanale et la transmet au Ridet et au Registre du commerce et des sociétés.

3 - Piloter votre comptabilité

La SARL constitue une personne morale, distincte juridiquement du ou des associés. Sa gestion comptable et administrative demande plus de rigueur pour bien piloter son activité : tenue régulière de la comptabilité, trésorerie, déclarations diverses, etc. Il faut aussi produire un bilan comptable chaque année et le présenter aux Services fiscaux.

En savoir plus,
rendez-vous sur cma.nc

Onglet / créer son entreprise / choisir un statut

LA CMA-NC VOUS ACCOMPAGNE !



• Préparez votre projet avec nos conseillers

Vous voulez passer en société ? La CMA-NC vous conseille et vous accompagne gracieusement.

Contact :
À Nouméa et aux îles Loyauté :
Tél. 28 23 37, tapez 1 - eco@cma.nc
Et aussi dans nos antennes de Dumbéa (Panda),
La Foa, Koné, Koumac et Poindimié.

• Adhérez à notre Centre de gestion des métiers

Le CEGEMEST propose à ses adhérents les prestations payantes suivantes :

- Comptabilité ;
- Établissement des documents de synthèse (bilan, compte de résultat...);
- Établissement des déclarations fiscales ;
- Information juridique et fiscale ;
- Réalisation de fiches de paye, rédaction des contrats de travail, déclaration préalable à l'embauche, déclaration nominative des salaires.

Il accompagne également les artisans dans la gestion de leur entreprise.

Contact :
Centre de gestion Nouméa - Tél. 27 43 70
Centre de gestion antenne de Koné - Tél. 42 77 20
centre.gest@cegesmet.nc

Tableau comparatif entre les statuts juridiques

	Entreprise individuelle (EI)	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) -SARL à associé unique	Société à responsabilité limitée (SARL)
Nombre de personnes	1	1	2 au minimum
Responsabilité	Patrimoine professionnel et personnel	Limitée aux apports	Limitée aux apports
Personne morale	Non	Oui	Oui
Statuts à rédiger	Non	Oui	Oui
Capital social	-	Obligatoire mais fixé librement (pas de minimum exigé)	Obligatoire mais fixé librement (pas de minimum exigé)
Gestion de l'entreprise	Entrepreneur individuel	Gérant : associé unique ou tiers	Un ou plusieurs gérants
Imposition	IRPP : régime du forfait ou réel simplifié, au choix	IRPP (régime du forfait ou réel) par défaut mais possibilité d'opter pour l'IS	IS pour la SARL et déclaration des gérants à l'IRPP des rémunérations de gérance perçues
Régime social	Ruamm	Ruamm si associé-gérant, régime général salarié de la Cafat si gérant salarié	Ruamm si collège de gérance majoritaire. Si collège de gérance minoritaire, régime général salarié de la Cafat
Transmission	Par cession du fonds	Par cession de parts sociales ou par cession du fonds	Par cession de parts sociales ou par cession du fonds

TÉMOIGNAGES

© snack Les 3 frères



Aurélia Takamatsu, gérante du snack Les 3 frères à Canala

« En 2015, nous avons ouvert le snack Les 3 frères à Canala et notre activité s'est développée rapidement. Comme je travaille avec le Centre de gestion de la CMA-NC (Cegesmet) pour la comptabilité et le suivi de l'entreprise, ils m'ont informée l'an dernier de la forte progression du chiffre d'affaires et m'ont recommandée de passer en société. Nous avons bien été suivis ! La CMA-NC m'a beaucoup aidée et m'a accompagnée pour les démarches administratives et fiscales. La SARL est bien adaptée à notre situation. Petit à petit, nous sommes en train de nous structurer et je suis très satisfaite. Je conseillerais aux artisans qui s'interrogent sur le passage en société de bien se faire suivre, mais surtout d'oser se lancer ! Il ne faut pas avoir peur d'agrandir sa société, de prendre des risques. De notre côté, nous continuons à nous développer et nous avons de nouveaux projets. À Canala, il y a très peu de snacking et de restaurant : la population de la commune aimerait avoir un service de restauration sur place pour se retrouver. Aussi, nous envisageons d'ouvrir prochainement un restaurant... »



Sébastien Gavaldon, gérant de SG Terrassement à Koumac

« J'ai commencé comme travailleur indépendant, tout en ayant un emploi à la SLN. J'ai d'abord acheté une pelle, car je voulais voir comment ça se passait sur le terrain. J'ai vite compris que pour développer mon entreprise, il fallait que je m'y consacre à plein temps. C'est ce que j'ai fait en 2018 en investissant dans du matériel. Comme mon activité a pris de l'ampleur, je suis passé en SARL à associé unique en 2021. J'ai été très bien accompagné par la CMA-NC : ils ont vraiment soutenu ma démarche. Pour être opérationnel, j'ai suivi des formations pour apprendre à utiliser le logiciel EUREKA, en gestion administrative et pour pouvoir répondre aux appels d'offres. J'ai aussi fait des formations à Enercal pour obtenir les habilitations pour pouvoir travailler pour eux. J'avais vraiment envie que mon activité marche ! Aujourd'hui, j'essaie d'encourager les gens autour de moi à se lancer parce qu'il y a tout à portée de main. Il existe beaucoup d'aides sur le territoire pour créer son entreprise. Il faut savoir saisir les opportunités... »

Trois questions à Lisa Sanchez, juriste à La Juridique - Nouméa



Quelle est la forme juridique la plus couramment utilisée et pourquoi ?

Pour un entrepreneur individuel qui passe en société, la forme la plus courante reste la SARL qui permet de fonctionner seul ou à plusieurs. Cette forme juridique a fait ses preuves ! Par son formalisme et sa simplicité, elle rassure les partenaires - banque, fournisseurs, clients - et suit des règles fixées par la loi. Cette rigidité empêche certains associés de modifier le fonctionnement à leur aise, protégeant ainsi les associés minoritaires. La SARL offre aussi la possibilité de cogérer l'entreprise (plusieurs dirigeants).

Quelles sont les raisons de passer en société pour un entrepreneur individuel ?

On peut citer quatre raisons principales.

1. La séparation des patrimoines

Exercer son activité en société permet de séparer son patrimoine personnel de celui de l'activité, ce qui minimise grandement la responsabilité indéfinie sur tous les biens de l'entrepreneur individuel en cas de dettes ou de faillite. Les associés-actionnaires d'une SARL, la forme la plus courante, ont chacun un patrimoine personnel distinct et indépendant qui ne peut être l'objet de poursuites ou de saisie. Sauf en cas de caution personnelle, par exemple vis-à-vis d'une banque, d'un fournisseur ou dans le cadre de la signature d'un bail commercial.

2. Une fiscalité plus avantageuse

L'entrepreneur individuel déclare ses revenus professionnels dans son impôt personnel (impôt sur le revenu). Selon son régime et son foyer fiscal, la tranche d'imposition la plus haute est de 40 %.

En société, la fiscalité personnelle et celle de la société sont séparées : les bénéfices réalisés sont indépendants des autres revenus du chef d'entreprise et ne sont pas soumis à l'impôt sur le revenu. La société paiera un impôt sur son bénéfice : 15 % sur les 10 premiers millions de bénéfice imposable, puis 30 % au-delà (tranches). Trois conditions : le CA ne dépasse pas 200 millions de francs, le capital social est libéré et est détenu au moins à 75 % par des personnes physiques. Le gérant devra déclarer dans ses revenus personnels la rémunération que la société lui verse et, si des dividendes sont distribués, les associés devront régler l'IRVM (impôt sur le revenu des valeurs mobilières : 20 %).

3. Avantage social

Le calcul des cotisations au RUAMM pour la SARL avec collègue de gérance majoritaire, qui est, la plupart du temps, le cas de l'entrepreneur individuel passé en société, ne sera plus effectué sur la base du bénéfice imposable de l'entreprise, incluant notamment la partie « réinvestie » dans l'entreprise. Les cotisations seront basées sur la rémunération de gérance à laquelle, depuis peu, s'ajoutent les dividendes distribués.

4. Autres avantages

Être en société peut permettre de travailler plus facilement avec certaines grosses structures et donneurs d'ordre publics. Il peut aussi être plus facile de transmettre son entreprise, ainsi que de procéder à des partages (s'associer, faire entrer ses enfants...) ou des montages (prises de participation) garantissant la continuité de la société.

Quelles sont les démarches à effectuer pour passer en société et pourquoi est-il important de se faire accompagner par un professionnel du droit ?

L'entrepreneur individuel ne doit pas se contenter de radier sa patente et constituer une société, car l'activité existe déjà avec des clients, une enseigne, un local, du matériel, des contrats, des salariés, etc. Il convient donc d'opérer une mutation de l'activité et de la valoriser. En outre, passer en société est un changement important qui aura des conséquences fiscales et sociales notamment : un retour en arrière sera difficile.

Il existe différentes possibilités pour passer en société selon la valeur de l'entreprise individuelle (apport en nature avec droits d'enregistrement réduits et engagement de conserver les parts pendant un certain délai, ou cession de l'entreprise individuelle à la société nouvellement constituée). Un professionnel va poser les questions à l'entrepreneur individuel et le guider dans sa démarche, rédiger les actes nécessaires et procéder aux formalités d'inscription et de radiation. L'entrepreneur devra également s'entourer des conseils d'un professionnel de la comptabilité, car il aura des choix à faire lors du changement de statut, en particulier en termes d'imposition (option à IS, date de clôture, rétroactivité, option à la TGC...). Il faut également être très vigilant si des contrats sont en cours - bail, crédit, défiscalisation, etc. - car le passage en société peut nécessiter certaines démarches tant en amont qu'après le changement de statut juridique.

"Vous êtes unique, **votre mutuelle devrait l'être aussi !**"

Des solutions adaptées pour tous

Prise en charge immédiate
Sans délai de carence



☎ 28 15 97 🌐 www.mpl.nc



Prise en charge
immédiate
**Sans délai de
carence**



Pack
bien être



Indemnités
Obsèques



Frais médicaux
Remboursés en 72h



Paramédical



1/3 payant
Hors territoire



Vers le développement durable avec votre CMA !

La CMA-NC propose gratuitement un accompagnement à chaque artisan soucieux d'inscrire son entreprise dans une démarche environnementale ou sur les sujets liés à la santé et à la sécurité au travail.

Règlementation

La CMA-NC vous informe, vous conseille et vous oriente pour connaître vos obligations et **vous conformer aux réglementations environnementales en vigueur** (ICPE, déchets, etc.) ainsi qu'aux normes de santé sécurité au travail.

La réglementation relative aux Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE)

- Une ICPE est une installation pouvant présenter des dangers ou des inconvénients pour l'environnement, la santé, la sécurité, le voisinage...
- Elle peut être soumise à déclaration ou à autorisation selon la gravité de ces dangers et inconvénients. Les obligations qui en découlent sont également différentes.

La CMA-NC vous accompagne dans la réalisation de vos dossiers ICPE et dans la mise en conformité de votre entreprise.

L'évaluation des risques professionnels (EvRP)

Elle est obligatoire pour toute entreprise employant au moins un salarié et doit régulièrement être mise à jour.

L'EvRP permet :

- D'identifier les risques pour la santé et la sécurité des travailleurs dans l'activité quotidienne de l'entreprise.
- De définir et mettre en œuvre les mesures nécessaires pour réduire ces risques.

La CMA-NC vous accompagne pour la réalisation ou la mise à jour de votre EvRP.

Pré-diagnostic

La CMA-NC vous propose de réaliser au sein de votre entreprise :

- Un pré-diagnostic énergie : Il s'agit d'un accompagnement permettant de faire le point sur les postes consommateurs d'énergie et sur vos pratiques. A l'issue du pré-diagnostic, un bilan de votre entreprise en termes de consommations

d'énergie vous sera remis ainsi que des propositions de solutions à mettre en place en vue de réduire votre facture.

En amont du pré-diagnostic énergie, vous avez la possibilité de réaliser vous-même un autodiagnostic en ligne sur les économies d'énergie.

Cet outil vous permet de dresser le bilan de la consommation d'énergie de votre entreprise en fonction de vos pratiques, et d'identifier les premières pistes d'amélioration à mettre en place. Il est accessible gratuitement sur le site de la CMA-NC, dans la rubrique E-services.

Moins de 5 minutes seront nécessaires pour répondre aux 24 questions posées.

A la fin du questionnaire, vous accédez directement au résultat global de votre entreprise et les premières recommandations à mettre en place pour réaliser des économies d'énergie sont également proposées à la fin du diagnostic.

- Un pré-diagnostic déchets : Réalisé dans votre entreprise, cette prestation vous permet de faire le point sur vos pratiques en matière de gestion des déchets. Un bilan de votre entreprise et des actions à mettre en place vous sont proposées afin de vous aider à améliorer la gestion de vos déchets.

Financement

Différents organismes proposent des solutions et des aides financières pour vos études et investissements destinés à réduire les risques pour l'environnement et la santé.

La CMA-NC vous accompagne dans le montage du projet, et vous oriente vers les aides financières existantes et appropriées (ADEME, Agence calédonienne de l'énergie, CAFAT, provinces...).

La marque Garage Propre

La valorisation de votre engagement en faveur du développement durable permet de vous différencier face à la concurrence et de vous distinguer auprès de la clientèle.

La marque Garage Propre est une solution clé en main pour les professionnels de l'automobile et de la réparation mécanique.

L'objectif : mutualiser les coûts de collecte et de traitement des déchets dangereux produits par ces activités pour payer moins cher.

+ d'INFOS

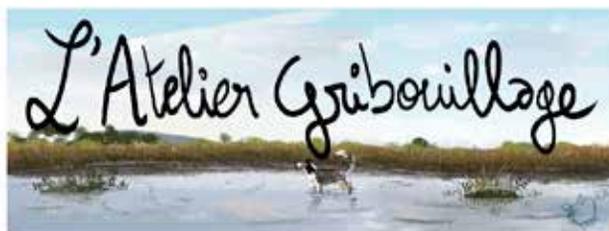
Vous souhaitez inscrire votre entreprise dans une démarche environnementale, obtenir des conseils et des solutions concrètes ou bénéficier de l'un de nos accompagnements gratuits ? Contactez Clarisse PICON, chargée de mission en environnement de la CMA-NC au 93 41 52 ou par e-mail à clarisse.picon@cma.nc



Internet : Voir et être vu

Un artisan sur Internet

Après avoir fait des études en cinéma d'animation 3D, Céline Collin est revenue en Nouvelle-Calédonie pour s'installer à Koné. Fan de cartoons et de dessins animés, la jeune artiste propose, via sa page Facebook **L'atelier Gribouillage** active depuis octobre 2022, aux particuliers et aux entreprises de réaliser sur mesure les illustrations numériques de leur choix : portrait de famille, affiche, dessin pour t-shirt ou divers supports, carte de vœux ou d'anniversaire, faire-part de naissance ou de mariage, livre d'enfant... Ses œuvres sont dessinées sur photoshop et ses dernières créations sont publiées sur sa page. N'hésitez pas à aller y faire un tour : il y en a pour tous les goûts ! Elle peut également réaliser des films d'animation : la province Nord lui a d'ailleurs commandé une animation en 2D. Pour la contacter, il suffit de lui envoyer un message par Messenger ou par mail ou de l'appeler directement : ses coordonnées sont accessibles sur Facebook.



Info futée

Pour celles et ceux qui ont envie de se démarquer et de se faire remarquer sur Instagram, une application en ligne est disponible pour changer facilement la police du texte. **Instagram Fonts** propose des polices compatibles avec le réseau : avec ou sans serif (bâton), lettres cursives (italique), majuscules, gras, écriture gothique lettres avec un contour, texte de bulle ou à l'envers, écriture serrée ou élargie... Il suffit de se connecter à Instagram Fonts et d'entrer le texte dans la case principale qui est converti en plusieurs styles. Vous choisissez ensuite celui qui vous convient et vous faites un copier-coller dans Bio, légende de la photo ou Commenter. Il est également possible d'intégrer des emojis. Et pour info, l'appli fonctionne également avec Twitter et Facebook.



Site utile

iBat.nc, site local dédié au bâtiment, permet de mettre en relation les artisans et les particuliers ou les entreprises qui voudraient un devis pour des travaux à réaliser ou qui recherchent les coordonnées d'un professionnel. Pour bénéficier de ce service en ligne, l'artisan dont l'activité principale est liée aux travaux du bâtiment s'inscrit sur la plateforme pour devenir adhérent. Il est alors référencé et figure dans l'annuaire du site, peut consulter les demandes de devis et les appels d'offres en cours, et son entreprise est géolocalisée. Plusieurs formules d'abonnement sont proposées, gratuites ou payantes. À vous de choisir en fonction des services qui vous intéressent ! iBat.nc publie également les appels d'offres en cours, des offres d'emplois ou des petites annonces dédiées aux matériels et véhicules.



Les conditions générales de vente

Base de toute négociation, les conditions générales de vente (CGV) permettent d'encadrer légalement les relations commerciales entre un professionnel et ses clients. À ce titre, les CGV doivent obligatoirement être rédigées par écrit et communiquées à tout acheteur.



Les CGV constituent le socle de la négociation commerciale et s'inscrivent naturellement dans la relation contractuelle. Elles peuvent être déclinées par catégorie de clientèle et complétées par des conditions particulières de vente (CPV).

Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer ses CGV à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour l'exercice de son activité professionnelle.

Elles récapitulent des informations sur les conditions légales de vente des marchandises ou d'exécution des services. Les CGV permettent de fixer un cadre juridique aux relations entre un fournisseur et son client (professionnel ou particulier), et notamment :

- de protéger le fournisseur et le client
- d'informer le client avant que la transaction soit conclue
- de définir et limiter la responsabilité de chaque partie en cas de litige.

Ce qui figure dans les CGV :

1. Les conditions de la vente : modalités de la vente, règles de commande et d'enlèvement, conditionnement, transport...

2. Le barème des prix unitaires. Il s'agit du tarif de base du fournisseur, sous réserve que l'activité en question s'y prête ; les produits et service sur devis en sont exclus. Le tarif du fournisseur ne peut donc être écarté par les conditions d'achat du distributeur ou ignoré par l'acheteur au titre de la négociation commerciale. De même, si le fournisseur souhaite modifier son tarif en cours de contrat, il ne peut l'imposer à son client et ne pourra l'appliquer que si celui-ci l'accepte.

3. Les réductions de prix. Les rabais, remises et ristournes mais aussi les escomptes doivent être mentionnés. Les CGV préciseront également leurs critères d'obtention et les modalités d'attribution.

4. Les conditions de règlement. Elles comprennent en principe les informations suivantes :

- Les délais de règlement : par exemple, comptant, à 30 jours...
- Les modalités de règlement : chèque bancaire, virement, effet de commerce...
- L'information sur les escomptes : l'escompte pour paiement comptant ou anticipé devra être indiqué s'il est applicable à tous les clients.
- L'article Lp. 441-6-IV prévoit que les conditions de règlement mentionnent obligatoirement les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard (d'un montant qui ne peut pas être inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal).

La communication des conditions générales de vente

La communication des CGV par le fournisseur est une information précontractuelle. L'acheteur, même s'il est potentiel, peut les exiger. Idem pour tout revendeur qui en fait la demande pour son activité professionnelle. Cependant, il ne peut être reproché au fournisseur de ne pas les avoir communiquées, lorsque celles-ci n'ont pas été sollicitées par l'acheteur : la communication est subordonnée à une demande préalable en ce sens. De même, les sanctions exclusivement prévues aux CGV ne pourront être opposées à l'acheteur si le fournisseur ne peut justifier lui avoir précédemment communiqué ses conditions.

Qu'est-ce qui peut être sanctionné ?

- Le fait de ne pas communiquer les CGV
- Le fait de communiquer de façon incomplète.

La non communication ou la communication incomplète peut aussi être révélatrice d'une pratique commerciale abusive ou encore d'une pratique anticoncurrentielle.

Ce qu'il faut savoir...

Les CGV sont-elles obligatoires ?

L'information précontractuelle du consommateur est obligatoire. Ce dernier peut alors s'engager en toute connaissance de cause lors de l'achat d'un bien et ou d'une prestation de service.

Est-ce que les mentions obligatoires qui figurent sur un devis suffisent-elles et peuvent remplacer les CGV ?

Le devis et les CGV ne s'opposent pas.

- les CGV représentent le cadre de base d'une activité. Elles sont valables par défaut pour tous les clients et reprennent les dispositions légales obligatoires (délais de paiement, modalités d'exercice du droit de rétractation, délais de livraison, le prix et ses composantes, éléments de calcul du prix, garanties légales, caractéristiques essentielles du bien ou du service, information sur le vendeur, etc.) ainsi que des éléments figurant classiquement dans les CGV (propriété intellectuelle, responsabilité, droit applicable, etc.).
- le devis est un document particulier, spécifique à un client et à une prestation donnée et doit décrire les éléments qui seraient particuliers à cette prestation, issus d'une négociation.

Ainsi, pour établir un devis, tout professionnel a la possibilité d'annexer à son dos ses conditions générales de vente afin de renforcer la sécurité juridique de sa relation commerciale avec son client. Pour être opposables au client, les CGV doivent être acceptées et lues par le client lors de la signature du devis : en général, elles sont jointes aux bons de commande, devis et factures de manière à s'assurer qu'elles soient bien communiquées aux clients.

Pour la vente en ligne, doivent-elles figurer sur le site ?

Comme pour toute vente, l'information précontractuelle est une obligation. Les dispositions légales imposent notamment au e-commerçant d'informer le consommateur sur les conditions et modalités d'exercice du droit de rétractation, l'adresse de l'établissement où le consommateur peut présenter des réclamations, les informations relatives au service après-vente et aux garanties commerciales, les conditions de résiliation du contrat, etc.



Devis - mentions obligatoires

Pour rappel, **un devis doit être nécessairement établi pour certaines prestations de service dont le montant est supérieur à 20 000 francs, tels que des travaux de plomberie, de climatisation, d'électricité ou encore des travaux de réparation automobile.** Il est établi en double exemplaire et doit comporter l'accord écrit, daté et signé du consommateur.

Ce qui doit figurer sur le devis :

- la date de rédaction,
- le nom et l'adresse de l'entreprise,
- le nom du client et le lieu d'exécution de la prestation,
- le décompte détaillé, en quantité et en prix, de chaque prestation et produit nécessaire : dénomination, prix unitaire et désignation de l'unité à laquelle il s'applique (heure de main-d'œuvre, mètre linéaire ou mètre carré) et la quantité prévue,
- les frais de déplacement, le cas échéant,
- la somme globale à payer hors taxes et toutes taxes comprises,
- la durée de validité de l'offre,
- l'indication du caractère payant ou gratuit du devis.

Ambassadeur du pain

Parcours

Formé à Nîmes chez les compagnons du devoir, Jonathan Pineux travaille dans le secteur de la boulangerie depuis plus de 25 ans. Quand il arrive en Nouvelle-Calédonie en 2008, il commence comme employé en boulangerie avant de devenir formateur au Centre de formation de l'artisanat de la CMA-NC, à Nouville. Parallèlement, il est boulanger démonstrateur technico-commercial à la minoterie Saint-Vincent. En 2019, il saisit l'opportunité d'ouvrir sa propre boulangerie : La P'tite boulangerie, à Nouméa au PK7. « C'était un rêve depuis toujours et c'était le bon moment pour moi, dans ma carrière. J'ai beaucoup appris pendant mes différentes expériences professionnelles : c'est d'ailleurs très utile aujourd'hui dans mon activité ! »

Passionné par le pain, Jonathan Pineux défend avec force et conviction les valeurs nutritionnelles de cet aliment qu'il souhaite remettre au cœur de l'équilibre alimentaire des Calédoniens, grâce à des procédés de fabrication innovants. Cette méthode réactualise des pratiques ancestrales de panification, tout en y ajoutant des données actuelles relatives à la santé des consommateurs.

Pour proposer une gamme de pains authentiques de grande qualité, Jonathan Pineux s'est formé pendant plusieurs années pour devenir ambassadeur du pain au sein de l'association du même nom. Cette dernière, qui regroupe des boulangers du monde entier, vise à promouvoir le pain de tradition artisanale et à faire rayonner ses valeurs nutritionnelles et gastronomiques en métropole comme à l'étranger. « En Nouvelle-Calédonie, pour le moment, je suis le seul à avoir ce titre et je tiens beaucoup à proposer des pains santé-nutrition à tous les consommateurs. » La réalisation de ces pains nécessite des recettes et techniques de fabrication complexes très abouties : elles ont été testées et validées par des experts en France, en particulier par Christian Rémésy, nutritionniste et chercheur à l'Inra (Institut national de la recherche agronomique). C'est une réponse qui a fait ses preuves pour lutter contre le pain blanc à calories vides qui génère des dérives malsaines : trop d'additif chimique, de levure, de gluten et une conservation limitée.

Jonathan Pineux s'explique : « ce qui est innovant et unique, c'est de pouvoir élaborer des pains à haute densité et à hautes valeurs nutritionnelles ». Il utilise donc des farines natives et



**Jonathan Pineux,
boulangier**

pures non modifiées : le blé est simplement écrasé sans aucun ajout de gluten, additifs, enzymes, etc. Les fermentations sur levain naturel, très lentes, favorisent la conservation et le goût et permettent de rendre biodisponibles les nutriments, les acides aminés et les oligo-éléments qui sont bénéfiques à l'organisme.

Très engagé, le boulanger rappelle que « nous avons sur le territoire de grandes problématiques de santé publique avec des maladies comme le diabète, le cholestérol, l'hypertension ou les problèmes d'assimilation du gluten qui touchent de nombreux Calédoniens. Le pain aliment avec tous ses nutriments est devenu une nécessité sociétale ». Avec l'association Les Ambassadeurs du pain, les méthodes de fabrication très anciennes du pain sont remises au goût du jour grâce à la connaissance scientifique pour faire un aliment qui favorise la santé.

Artisan dans l'âme et passionné, Jonathan Pineux partage avec ses employés les valeurs de son métier : qualité, savoir-faire, tradition, transmission... « Avoir été formateur a été une belle expérience, très enrichissante : j'ai pu développer des compétences dans la transmission des connaissances et je dois dire qu'aujourd'hui, cela m'est très utile pour les sensibiliser à la production de pains qui préservent notre capital santé. »

La P'tite Boulangerie
306 rue Jacques Iekawe EKAWÉ, PK7
98800 Nouméa
Tél. 27 76 34
www.laptiteboulangerie.nc
Page Facebook : La P'tite Boulangerie NC

Tout pour la musique

Parcours

Originaire de Tahiti, André Laufatte est arrivé en Nouvelle-Calédonie en 1973 pour rejoindre ses parents et notamment travailler dans le garage familial jusqu'en 1978, situé à Ducos. Après avoir été salarié pendant 11 ans, il choisit de rester sur le territoire et reprend la gérance de la structure pour exercer comme garagiste, spécialisé en mécanique, tôlerie et peinture, pendant une dizaine d'années. Après avoir pratiqué plusieurs métiers, il décide de se lancer au début des années 2000 dans la fabrication de ukulélé. « J'ai eu envie de changer d'activité à un moment. J'ai loué mon local pendant un an, puis je l'ai récupéré pour finalement être encore là, aujourd'hui, à concevoir et fabriquer des ukulélés. »

C'est en 2004 qu'André Laufatte lance son entreprise artisanale, Cagou Ukulélé. Spécialisé dans la fabrication de ukulélés tahitiens, instrument qui ressemble à une petite guitare avec seulement quatre cordes, il est aujourd'hui reconnu comme un expert dans son domaine et reçoit même des commandes de Polynésie française.

« Je dois dire que quand je me suis lancé dans la conception et la réalisation de ukulélés, je n'y connaissais rien, ni en musique, ni dans le travail du bois : j'ai tout appris sur le tas et je me suis formé au fil du temps et de l'expérience », confie André Laufatte avec un sourire malicieux. Créer son entreprise de fabrication de ukulélés a donc été un véritable défi. « C'est un instrument traditionnel pour les Polynésiens : sa musique est très festive. Il y en avait un qui traînait chez moi : je m'en suis inspiré au départ pour créer mes propres ukulélés et m'initier tout seul. » Sans formation en menuiserie, l'artisan a dû faire des essais sur différentes essences de bois. « Dans la mesure du possible, j'utilise des bois locaux, comme l'acajou ou le kaori. Je dois aussi prendre en compte le coût car la plupart de mes clients sont des particuliers, et bien entendu le prix de l'instrument compte beaucoup. » En créant ses ukulélés, il comprend rapidement que le son ne vient pas de l'ensemble de l'instrument, mais de la table d'harmonie qui doit permettre la transmission des vibrations. À l'origine, elle était fabriquée à partir de peaux de requin ou de chèvre : le son était plus doux, proche du ukulélé hawaïen. La table d'harmonie peut être réalisée soit dans le même bois que l'ensemble de l'instrument, soit dans un bois différent.



**André Laufatte,
fabricant de ukulélé**

« Ça a été une vraie satisfaction quand j'ai entendu un son sortir de mon premier ukulélé, se souvient André Laufatte. Par contre, comme je n'étais pas musicien, je ne savais pas où placer les frettes sur le manche et à quelle distance. » C'est grâce à un ami tahitien, professeur de musique, qui d'ailleurs lui a appris à jouer, qu'il comprend comment les positionner. Pour fabriquer un ukulélé, l'artisan a besoin environ de trois jours de travail. Il utilise des planches en bois assez étroites pour éviter d'avoir trop de chute et donc trop de perte. Le reste de l'instrument est composé de collages de pièces en bois, qui rappellent la technique de la marqueterie.

Pour faire connaître son atelier, il anime une page Facebook, communique dans des supports gratuits, organise des journées portes ouvertes et participe à des événements à la Maison des artisans ou à des salons. « Le bouche à oreille a très bien fonctionné pour moi. »

Spécialiste bien connu sur le territoire, André Laufatte continue à produire ses instruments de manière artisanale. « J'ai toujours préféré privilégier la qualité à la quantité, en particulier pour le matériel qui doit être fait pour durer. Le savoir-faire, le travail bien fait et la tradition comptent beaucoup pour moi. Alors quand des clients me félicitent sur la qualité de mon ouvrage, j'en suis toujours très heureux ! »

Cagou Ukulélé
6 rue Georges Claude, Ducos - 98800 Nouméa
Tél. 92 06 08
Page Facebook : Cagou Ukulele



MES FACTURES.NC

LOGICIEL DE GESTION



**FORMATION
COMPRISE**

VOTRE MEILLEUR ALLIÉ
Logiciel calédonien pour :

- Gérez vos devis et factures avec ou sans TGC
- Gérez vos achats
- Gérez les règlements
- Gérez vos relances
- Exportez vos données pour votre comptable
- Mises à jour et sauvegardes automatiques

*Essai gratuit
sans engagement
Conseils personnalisés*



**UTILISATION
HORS
CONNEXION**

GAGNEZ DU TEMPS EN SAISIE - CONCENTREZ-VOUS ET PILOTEZ VOTRE ACTIVITÉ !

NOUS CONTACTER :



Guillaume GINER



75 60 52



contact@mesfactures.nc

CREDICAL

LE CRÉDIT VERT !

25 79 79 credical@credical.nc

Nos experts en financement sont **À VOTRE ÉCOUTE** du lundi au vendredi de 7h30 à 16h30.



Un crédit vous engage et doit être remboursé, vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. Crédical - 6 rue Jean Chalier - PK4 - 98800 Nouméa - RIAS : NC170058.

L'intérim, comment ça fonctionne ?

Besoin de personnel pour un accroissement temporaire d'activité ou pour le remplacement d'un salarié absent ?

Avez-vous pensé à faire appel à l'intérim ?

Le fonctionnement de l'intérim repose sur la **relation entre trois entités : salarié, agence intérimaire et entreprise**. Autrement dit, là où le contrat traditionnel crée une relation directe entre un candidat et un employeur, l'intérim ajoute un nouvel interlocuteur : l'agence d'intérim (ou entreprise de travail temporaire).

C'est l'agence qui est le véritable employeur du candidat. C'est avec elle qu'il signe un contrat de travail, c'est elle qui lui propose des missions et lui verse son salaire. **L'entreprise de travail temporaire met les intérimaires à la disposition des entreprises** qui sont à la recherche ponctuelle de main-d'œuvre. L'intérimaire est donc un salarié mis temporairement à la disposition d'une entreprise pour effectuer une mission précise. Il enchaîne les contrats de plus ou moins courte durée pour des employeurs différents.

Quels sont les avantages de l'intérim ?

● Simplifier le processus de recrutement et gagner du temps

Embaucher du personnel n'est pas une mince affaire. La société doit disposer des moyens et du temps nécessaires pour le réaliser. En effet, plusieurs étapes doivent être suivies pour effectuer le recrutement en bonne et due forme. Il faut organiser l'embauche, rédiger et publier les annonces, classer les documents, sélectionner les CV et faire passer les entretiens. Ces étapes demandent un temps considérable que l'entreprise gagnera en optant pour l'intérim.

En effet, l'agence d'intérim peut réaliser toutes ces tâches à place de la société. L'entreprise se dégage ainsi des coûts et du temps pour se concentrer sur autre chose.

Par ailleurs, les agences d'intérim ont à leur disposition un bon volume de candidatures disponibles. Il s'agit de profils déjà qualifiés et formés capables de répondre aux attentes et exigences des sociétés.

● Gestion de l'urgence

Votre salarié est absent ou vous avez un surcroît d'activité urgent et non prévu ? L'agence d'intérim peut y pallier rapidement en

vous proposant une mise à disposition de personnel correspondant à votre besoin.

● Réduire les formalités administratives

En confiant les démarches administratives de recrutement à une agence d'intérim, l'entreprise s'allège de diverses formalités. En effet, elle n'aura plus à rédiger des contrats ou avenants au contrat, à réaliser des fiches de paie. De même, la société n'est plus obligée de réaliser une visite médicale ou encore à faire des déclarations qui peuvent prendre du temps.

● L'intérimaire n'est pas un salarié de l'entreprise

Le salarié ne compte pas parmi l'effectif de la société, ainsi, il n'est pas tenu en compte dans la masse salariale.

● Un avantage de trésorerie pour l'entreprise

Contrairement aux salaires des employés qui doivent être versés mensuellement, les frais liés au recours au travail temporaire sont réglés lors de **l'émission d'une facture**. Ce laps de temps donné à l'entreprise est un avantage. Il lui offre la possibilité de disposer d'une **trésorerie plus importante** pendant un temps.

Quand l'entreprise peut-elle faire appel à une agence d'intérim ?

Le recours au travail temporaire est strictement encadré par le Code du travail. Pour l'entreprise utilisatrice, le recours à l'intérim ne peut se faire que pour l'exécution d'une tâche précise et temporaire. Cela couvre seulement les cas suivants :

- Remplacement d'un salarié absent,
- Accroissement temporaire de l'activité,
- Emploi à caractère saisonnier,
- Remplacement d'un salarié en cas de suspension de son contrat de travail. Il peut s'agir de gérer l'attente de la prise de fonction d'un salarié en CDI pour le remplacer, ou d'un passage provisoire à temps partiel dudit salarié.

Quel que soit le motif de recours au contrat d'intérim, il **ne peut servir à pourvoir durablement un emploi lié à l'activité normale et permanente** de l'entreprise. Si tel est le cas, il convient de recruter un salarié en CDI.

+ d'infos :

Service de développement économique
Tél. 28 02 68 ou eco@cma.nc



QUINCAILLERIE CALEDONIENNE

PROMO

Du 1^{er} au 31 mai

COMPRESSEUR STANLEY
24L VERTICAL SANS HUILE

1.5HP - 10BAR

REF : 123046

35 742^{FTTC}

29 000^{FTTC}



JEU ACCESSOIRES OUTILS
PNEUMATIQUES X 5 PCS

16 900^{FTTC}

REF : 123010

12 000^{FTTC}

POSTE A SOUDER STANLEY MIG
MIRKO MIG - FIL 0.6 A 0.9MM

REF : 160880

39 900^{FTTC}

33 000^{FTTC}



13 rue Ampère - Ducos - 98 800 NOUMEA - Tel. 27 47 22
www.quincaillerie.nc - info@quincaillerie.nc

Retrouvez

POUR 100 F cfp

tous les jeudis

vosre hebdomadaire
d'informations générales



Décryptage des sujets
sociétaux, politiques
et économiques
de la Nouvelle-Calédonie



Publication
chaque semaine
de vos annonces
judiciaires et légales

Actu.nc

contact@actu.nc

28 63 01

Internet

Trouvez le forfait pro adapté à votre business

SOLUTIONS INTERNET **PRO**



Lagoon Business

PARTENAIRE DE TOUS VOS PROJETS

Le bail commercial : Les points clés à connaître

Vous souhaitez louer un local commercial ? Changer de local pour en trouver un plus adapté à votre activité ou mieux situé ? Les points à connaître avant de signer.

QU'EST-CE QU'UN BAIL ?

C'est un contrat de location par lequel le Bailleur (propriétaire) s'engage à louer, tout ou une partie du bien au Preneur (locataire), moyennant un prix (le loyer) que ce dernier s'engage à payer pendant toute la durée d'occupation du bien.

Le bail commercial : pour qui et pourquoi ?

Le bail commercial est la forme de bail privilégiée pour l'entreprise. C'est un contrat de location pour l'exploitation d'un fonds de commerce ou artisanal. Le statut des baux commerciaux est protecteur pour le locataire avec un plafonnement du loyer et un droit au renouvellement du bail. Attention, **l'emplacement du local doit être adapté à votre clientèle.**

POUR QUELLE DURÉE ?

Le bail commercial engage les deux parties sur **9 ans minimum**. Contrairement au bail d'habitation, il assure au preneur une sécurité pour l'exploitation de son fonds. Le bail ne peut être résilié par le locataire qu'à la fin de chaque période triennale, d'où l'expression courante « bail 3-6-9 », à condition qu'il en informe le bailleur 6 mois avant l'échéance de celle-ci. Le bailleur quant à lui ne pourra résilier et s'opposer au renouvellement du bail qu'à certaines conditions. On parle alors de propriété commerciale. Si à échéance du bail, aucune des parties ne s'est manifestée, il se maintiendra au-delà de sa durée initiale sous les mêmes conditions. C'est la « tacite prolongation ».

QUEL LOYER ?

Le montant du loyer est fixé librement entre les parties, comme sa périodicité et son mode de paiement. La révision du loyer peut être annuelle ou triennale. Un plafonnement de la hausse des loyers a été appliquée en février et valable jusqu'au 31 décembre 2023. Elle ne peut excéder l'évolution de l'index du bâtiment de Nouvelle-Calédonie BT21 calculé et publié chaque mois par l'ISEE, disponible sur : www.isee.nc



LA SOUS-LOCATION EST-ELLE AUTORISÉE ?

La sous-location est interdite, sauf mention contraire stipulée au contrat, généralement accompagnée d'une obligation de participation du bailleur au contrat de sous-location.

TRAVAUX : QUI FAIT QUOI ?

L'entretien des locaux relève d'obligations partagées entre bailleur et locataire. La loi prévoit qu'à défaut de précisions, le gros œuvre est à la charge du bailleur tandis que l'entretien courant et les autres réparations demeurent à la charge du locataire.

QU'EST-CE QUE « LE PAS DE PORTE » ?

C'est un droit d'entrée versé au propriétaire. Distinct des cautions et autres garanties exigibles, il n'est **pas obligatoire**, ni exigé systématiquement. Il intervient pour compenser le droit au renouvellement du bail et /ou lorsqu'il est question de locaux à forte valeur ajoutée (locaux neufs et/ou aménagés, galeries commerciales, etc.). Le montant est fixé librement.

QU'EST-CE QUE L'OBJET DU BAIL ?

L'objet du bail précise la ou les activité(s) exercé(es) par l'entreprise. Il est conseillé de **rédiger cet article de façon large**, de manière à ce que l'évolution de votre activité n'entraîne pas la rupture du bail. De même, il est possible de céder son droit au bail, si le repreneur exerce les mêmes activités et sous certaines conditions de prévenance du bailleur.

QUELLES SONT LES FORMALITÉS DE MISE EN PLACE ?

Il est préférable de rédiger et de conclure le bail avec l'aide d'un juriste ou notaire afin de s'assurer de sa **validité juridique**. Une fois paraphé et signé, il doit être enregistré auprès de la Direction des services fiscaux, au Service de la recette, **trois mois maximum après sa signature.**

NOS CONSEILS POUR ÉVITER LES LITIGES

S'agissant des locaux et de leurs états, nous vous invitons à demander une description écrite précise du local : taille, dépendances, locaux annexes, conditions d'accès aux parties communes, tout comme les activités autorisées et les activités prosrites, etc. Aussi, une déspecialisation « tous commerces » inscrite initialement dans le bail facilitera sa cession. Précisez date et modalités de paiement, montant et date d'encaissement de la garantie. Décrivez par écrit la nature, le montant et la répartition des charges entre bailleur et preneur.

+ **Infos**

Contactez un animateur économique de la CMA-NC au 28 23 37, tapez 1 ou reportez-vous à la fiche info dédiée sur : cma.nc >téléchargements > fiche-info> bail-commercial

Apprentissage

Sébastien Graffeulle, tuteur et gérant d'Air Froid

La SARL Air Froid est spécialisée dans l'installation et la maintenance de climatisation et ventilation. Créée en 2001, Sébastien Graffeulle a repris la société en 2018 qui emploie aujourd'hui 13 personnes, dont quatre alternants.

« C'est important pour notre activité, en plein développement, de prendre des alternants. Nous suivons de près la partie théorique donnée au CFA pour leur donner les outils et les moyens techniques dont ils ont besoin et appliquer sur le terrain l'enseignement qu'ils reçoivent en cours. Par exemple en 1^{ère} année, ils apprennent à poser des climatiseurs en six mois : nous essayons donc de mettre en pratique leurs connaissances en milieu d'année. Nous intervenons aussi beaucoup sur le savoir-être : c'est vraiment essentiel, en particulier au niveau du contact avec les clients. L'alternant doit conjuguer les cours au CFA avec le travail à fournir à la maison et la formation en entreprise. Ce n'est pas toujours simple et nous le prenons en compte. C'est pourquoi nous collaborons beaucoup avec les équipes du CFA. Jean a mûri par rapport à son arrivée. Il est discipliné et a un très bon relationnel : je suis heureux de sa motivation pour progresser. À nous de le mettre en avant, de l'accompagner pour être plus autonome et de lui donner des tâches pour le préparer à poursuivre ses études ! »



Jean Dasyva, alternant en 2^e année du CAP Installateur en froid et conditionnement d'air

« J'ai choisi cette branche après avoir fait un stage d'insertion professionnelle de trois mois chez Air Froid. C'est un dispositif proposé par la province Sud pour les jeunes. Le métier m'a plu et j'ai décidé de continuer. Avant, j'avais travaillé pendant deux ans dans le bâtiment. J'ai commencé en première année par apprendre l'entretien des climatiseurs, la maintenance et le dépannage. Maintenant, je suis formé sur la pose des climatiseurs. En fait, je mets en pratique, sur le terrain, les cours théoriques du CFA. La formation en alternance me convient : il faut prendre le rythme, même si ce n'est pas toujours facile. J'espère, après avoir eu mon diplôme à la fin de l'année, continuer avec le brevet professionnel toujours au CFA pour me spécialiser et peut-être partir en France après pour aller encore plus loin. Cela dépendra de mes notes, mais j'ai envie de pousser ma formation ! Ma relation avec mon tuteur et les autres collègues se passe très bien. Ils sont disponibles. Si je devais donner des conseils à un jeune qui s'interroge, je lui dirai d'avoir confiance en lui, de se renseigner sur plusieurs

métiers, par exemple en faisant des stages découverte, et de bien réfléchir avant de s'engager. »

Compétences acquises durant le CAP Installateur en froid et conditionnement d'air (2 ans)
L'alternant, titulaire d'un CAP IFCA, est capable à l'issue de sa formation de :

- Installer en autonomie ou en équipe les équipements d'installation frigorifique et de climatisation de faible puissance ;
- Réaliser les tests et les réglages nécessaires à la mise en service et assurer l'entretien et les éventuels dépannages avec assistance ;
- S'adapter aux conditions du chantier, de respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de rendre compte et de communiquer avec les clients.

Pour devenir tuteur dans le froid et le conditionnement d'air, renseignez-vous auprès de Françoise Mapou, chargée de relations entreprises au Centre de formation de l'artisanat : Tél. 25 97 40 ou au 73 60 95 ou par email : francoise.mapou@cma.nc

Nouveau : devenir poseur-installateur de systèmes photovoltaïques



Cette année, le Centre de formation de l'artisanat (CFA) de la CMA-NC propose une nouvelle formation en alternance : poseur-installateur de systèmes photovoltaïques. Ce diplôme de la Nouvelle-Calédonie (DNC) de niveau 3 (équivalent au CAP) permet à l'alternant d'être habilité à installer des panneaux solaires photovoltaïques sécurisés sur des structures métalliques sur une toiture ou un terrain. Il pourra aussi assurer les raccordements électriques nécessaires pour une mise en marche en toute conformité.

Accessible dès 16 ans, la formation d'une durée de 18 mois se déroule trois semaines par mois en entreprise sur les chantiers, en alternance avec une semaine d'enseignement théorique au CFA.

• **Contenu de la formation pédagogique** : technologie, calculs professionnels, lecture de plans et application dans le métier, travaux pratiques en atelier, communication et informatique, santé, hygiène et environnement, mathématiques et sciences appliquées à la profession

• **Profil requis** : habileté manuelle, bonne résistance physique et sens de l'équilibre, rigoureux, vigilant, organisé et autonome, aimer se rendre sur les chantiers

Ce métier, en lien avec les énergies renouvelables et les technologies photovoltaïques, nécessite plusieurs expertises : connaissances en charpente et couverture, en génie électrique et en génie thermique.

Rentrée : 3 juillet 2023

+ d'infos

Contactez Françoise Mapou, chargée de relations au CFA : Tél. 25 97 40 - 73 60 95

L'ACTIVITÉ CALORIFUGEAGE

LE CALORIFUGEAGE : C'EST QUOI ?

Cela désigne l'opération d'isolation des installations de circulation ou de stockage de fluides.

- d'air
- de liquides
- de gaz liquéfiés
- de vapeur d'eau
- de produits chimiques

Fortes de 5 ans d'expériences dans le domaine du calorifugeage en Nouvelle-Calédonie, les équipes de John Cockerill pourront vous accompagner dans la réalisation de vos différents projets.



Réalisations des équipes John Cockerill Nouvelle-Calédonie



Recherche de fuite



Traçage découpe et repose de calorifuge sur ballon



Pose de calorifuge sur tuyauterie de DN 4000

Tour du Centre 2^e étage - 30 route de la Baie des Dames
BP 7302 - 98801 Nouméa Cedex
Tél. 28 43 60 | secretariat@johncockerill.nc



PRESENTATION GROUPE

Agenda des formations

FORMATIONS SUPPORT À L'ENTREPRISE

○ SAVOIR FAIRE DES DEVIS ET DES FACTURES AVEC LE LOGICIEL EUREKA À Nouméa : 15 mai

1 jour soit 7 heures – tarif : 17 500 F

Apprendre à réaliser des devis et des factures, leur suivi et leur recouvrement. Pour acquérir les compétences pour l'utilisation du logiciel Euréka DEVIS - FACTURES.



○ APPRENDRE À GÉRER SON ENTREPRISE GESTION NIVEAU 1

À Nouméa : 3 et 4 juillet
À Koné : 5 et 6 juillet

2 jours soit 16 heures – tarif : 35 000 F

Pour comprendre les mécanismes de la comptabilité d'entreprise. Pour acquérir les bases de la comptabilité simplifiée avec le logiciel EUREKA ou sur support papier.

○ PRISE EN MAIN D'UN ORDINATEUR À Nouméa : 7 juillet

1 jour soit 7 heures – tarif : 15 400 F

Se familiariser avec l'utilisation d'un ordinateur pour être autonome. Apprendre à utiliser un ordinateur. Se familiariser avec les différentes applications de la suite Windows.

FORMATIONS TECHNIQUES

○ MAINTENANCE ET ENTRETIEN D'UNE CLIMATISATION

À Nouméa : du 30 mai au 1^{er} juin

3 jours soit 24 heures – tarif : 52 500 F

Acquérir les techniques et le savoir-faire nécessaires pour intervenir en maintenance et dépannage de systèmes de climatisation.

○ TECHNIQUES DE BASE EN ÉLECTRICITÉ

À Nouméa : 30 mai au 02 juin

4 jours soit 28 heures – tarif : 64 400 F

Apprendre à réaliser au quotidien les travaux d'entretien et de maintenance électriques des bâtiments et des collectivités en toute sécurité.

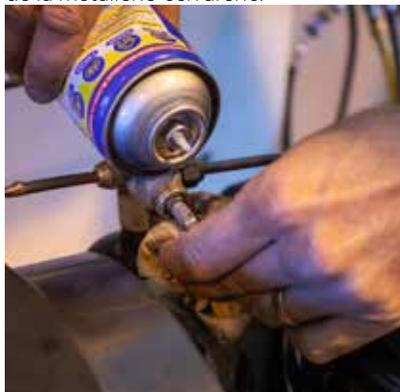
○ LES BASES DE LA SOUDURE À L'ARC AVEC ÉLECTRODE ENROBÉE SUR ACIER SAAE ET/OU MIG/MAG

À Nouméa : 5 au 7 juin

À Nouméa : 31 juillet au 2 août

3 jours soit 24 heures – tarif : 52 000 F

Acquérir un premier niveau technique de qualité pour réaliser des soudures à l'arc couramment utilisées dans les activités de la métallerie-serrurerie.



○ LES BASES DU MÉTIER DE BOULANGER

À Nouméa : 7 juillet

1 jour soit 8 heures – tarif : 19 600 F

Acquérir les bases du métier de boulanger pour travailler et évoluer dans une boulangerie-pâtisserie.



○ LE PÉTRISSAGE

À Nouméa : 31 juillet

1 jour soit 7 heures – tarif : 16 450 F

Adapter son pétrissage et ses actions pour obtenir une pâte de qualité.

FORMATIONS RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION

○ TRP (TRANSPORT ROUTIER DE PERSONNES)

À Nouméa : 5 au 9 juin

5 jours soit 38 heures – tarif : 66 500 F

Valider l'attestation de formation pour obtenir la capacité professionnelle délivrée par la DITTT pour les entrepreneurs ou futurs entrepreneurs de transport routier de personnes.

○ HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES NON ÉLECTRICIENS

À Nouméa : 7 juin

À Nouméa : 28 juin

À Koné : le 16 juin

1 jour soit 8 heures – tarif : 19 950 F

Pour préparer toute personne non-électricien chargé des travaux ou des dépannages, à exécuter sur ou au voisinage des ouvrages électriques, de pouvoir les exécuter en toute sécurité.



○ HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES ÉLECTRICIENS

À Nouméa : 5 et 6 juillet

À Koné : 8 et 9 juin

À Koné : 22 et 23 juin

2 jours soit 16 heures – tarif : 38 500 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 et/ou haute tension.

○ ACTUALISATION : HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES ÉLECTRICIENS

À Nouméa : 14 juin

1 jour soit 8 heures – tarif : 19 500 F

Rappel des règles de sécurité lors d'opérations sur ou au voisinage des installations électriques pour le renouvellement de l'habilitation électrique.

○ **ACTUALISATION : HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES NON ÉLECTRICIENS**

À Nouméa : 13 juin

1 jour soit 8 heures - tarif : 19 950 F

Rappel des règles de sécurité lors d'opérations sur ou au voisinage des installations électriques pour le renouvellement de l'habilitation électrique.

○ **RÈGLES DE SALUBRITÉ DES DENRÉES ALIMENTAIRES**

À Nouméa : 23 mai

2 jours soit 8 heures - tarif : 17 850 F

Sensibiliser toute personne traitant des denrées alimentaires à mettre en œuvre les bonnes pratiques en matière d'hygiène alimentaire, à détecter et maîtriser les risques.

○ **HABILITATION AUX TRAVAUX EN HAUTEUR**

À Nouméa : 23 mai

À Nouméa : 12 juin

À Koné : 27 juin

1 jour soit 8 heures - tarif : 18 900 F

Travailler en hauteur en toute sécurité, évaluer les risques, vérifier son matériel et respecter la réglementation.

FORMATIONS DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

○ **RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES DE MARCHÉS PUBLICS**

À La Foa : 22 et 23 mai

2 jours soit 14 heures - tarif : 32 200 F

Pour diversifier sa clientèle, appréhender les marchés publics et se positionner. Pour répondre à la commande publique.

○ **TECHNIQUES DE VENTE EN FACE A FACE**

À Nouméa : 5 et 6 juin

2 Jours soit 14 heures - tarif : 33 600 F

Utiliser les bonnes techniques pour vendre dans sa relation client.

○ **RÉALISER SES ACHATS À L'INTERNATIONAL AVEC INTERNET EN TOUTE SÉCURITÉ**

À Nouméa : 16 mai

1 jour soit 7 heures - tarif : 16 100 F

Se familiariser avec la recherche de fournisseurs étrangers et la prise de commande en ligne.

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 01 73**

Email : fc@cma.nc

Pour une formation en province Sud : contactez Émilie THIS. Tél. **25 01 73**

Pour une formation en province Nord et dans les îles Loyauté : antenne CMA Koné. Tél. **47 30 14**

EPIFE à LIFOU - Tél. **45 10 98**

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

Rendez-vous sur www.cma.nc



DYNAMISEZ VOTRE ACTIVITÉ EN ACCEPTANT AMERICAN EXPRESS.

Assurément, devenir partenaire AMEX, c'est bénéficier d'outils marketing gratuits.

DITES OUI À AMEX



DON'T do business WITHOUT IT™

American Express® est une marque déposée par American Express Company. OFINA est titulaire de la licence American Express. *Ne faites pas d'affaires sans.

Zoom sur une formation

Formations des métiers liés à l'exploitation forestière



En 2019, la filière bois a bénéficié d'un parcours de professionnalisation financé par le FIAF, réalisé par l'institut technique des filières bois et ameublement (FCBA) et le Centre de formation de l'artisanat (CFA) pour permettre aux scieries d'aller vers une certification de leur production et de répondre au référentiel de la construction de Nouvelle-Calédonie (RCNC) pour produire du bois de construction localement.

Ces formations avaient rencontré un beau succès, aussi la filière bois, avec le soutien du FIAF souhaite poursuivre la montée en compétences des salariés, en organisant un parcours de formation complémentaire, orienté vers l'exploitation forestière, son rendement et sa commercialisation.

Les formations suivantes seront financées à 100 % par le FIAF :

- Les techniques d'abattage : 2 sessions
- L'organisation du chantier forestier : 2 sessions
- Le rendement de la matière : 3 sessions
- L'achat de bois : 3 sessions

Ces formations seront réalisées en provinces Sud et Nord, dans les scieries du groupement forestier et au CFA de Nouville.

Contact et infos :
Véronique LOMBARD - Tél. 25 01 71
veronique.lombard@cma.nc

Formations	Dates	Nombre de places	Lieu de réalisation
Les techniques d'abattage	7, 8 et 15, 16 et 19 juin	8 personnes	Sarraméa
	12, 13 et 21, 22 et 23 juin		Koné
L'organisation du chantier forestier	26 et 27 juin	8 personnes	Koné
	29 et 30 juin		Sarraméa
Le rendement de la matière	11 et 12 septembre	8 personnes	Sarraméa
	13 et 14 septembre		Koné
	20 et 21 septembre		Lieu à déterminer
L'achat de bois	5 et 6 septembre	10 personnes	Nouméa
	6 et 7 septembre		
	18 et 19 septembre		

ENTREPRISES DU SECTEUR PRIVÉ

**Vous êtes adhérentes du FIAF,
BÉNÉFICIEZ D'UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ**



Vous souhaitez mettre en place des formations pour vos salarié.e.s mais vous ne savez pas lesquelles ?

Vous avez besoin d'aide dans la création de votre plan de formation ou dans la mise en place d'outils de suivi ?

**Contactez notre équipe
pour convenir d'un rendez-vous.**

***Avec l'Accompagnement du FIAF,
donnez du sens
à vos compétences.***



47 68 68
(uniquement le matin)

 contact@fiaf.nc

www.fiaf.nc 

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 attentes en matière de stratégie commerciale et de visibilité sur Internet.

• InfoTIC

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

- 1/ Valoriser mon entreprise sur Internet
- 2/ Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing

Durée des sessions : 1h30

• Cré@TIC

Des rendez-vous individuels pour être accompagné dans la concrétisation de vos projets web.

- 1/ Diagnostic du projet
- 2/ Choix de solutions adaptées
- 3/ Assistance et suivi de la réalisation du projet

• Les ateliers Pr@TIC

1/ Facebook
Créer ou optimiser, paramétrer et promouvoir votre page professionnelle.

2/ Référencer mon entreprise sur Internet

Durée des sessions : 3h30

Agenda **PACK PRO NUMÉRIQUE**

SESSIONS GRATUITES	LIEUX	MAI	JUIN	JUILLET	HORAIRES
Ateliers Pr@Tic					
Facebook : créer sa page d'entreprise et communiquer avec succès sur FB (sur deux matinées)	NOUMÉA			3 et 10 juillet	8h - 11h30
	DUMBÉA PANDA			12 et 19 juillet	8h - 11h30
Référencer son entreprise	NOUMÉA			17 juillet	8h - 11h30
Ateliers spécifiques en partenariat avec le cluster OPEN					
Le numérique pragmatique, ou comment donner du sens à ses choix	NOUMÉA	16 mai			12h - 14h
Comment bien communiquer avec ses clients - Focus RGPD	NOUMÉA		20 juin		12h - 14h

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

NOUVELLE-CALÉDONIE
ORGANISATION DES PROFESSIONNELS DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Soutenu par

À l'initiative de

Tél. 28 23 37 - tapez 1 et tic@cma.nc - Planning des sessions et préinscriptions en ligne sur www.cma.nc

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

SESSIONS GRATUITES	NOUMÉA (8h00 - 12h00/ 13h00 - 15h00)	KOUMAC (8h00 - 11h00/ 13h00 - 15h00)	KONÉ 14h00 - 18h30
Assurer mon développement	27 juin	16 mai	20 juin
Décrocher des marchés			
Réaliser le bon devis			
Optimiser mon intervention sur un chantier			

Inscrivez-vous !



+ d'infos : 28 23 37 - Tapez 1 - Planning des sessions et préinscriptions en ligne sur www.cma.nc

Nos permanences et visites d'entreprises

En plus des horaires d'ouverture de nos 5 antennes de Dumbéa-Panda, La Foa, Koné, Poindimié et Koumac, nos agents vous conseillent et se déplacent dans les communes ci-dessous.



		NOS PERMANENCES			NOS VISITES			
		Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes			Un agent de la CMA se déplace dans votre entreprise. Prenez rendez-vous pour une des dates suivantes.			
	Communes	Dates	Heures	Lieu	Créneaux	Contact CMA	Antenne	Tél.
PROVINCE SUD	Boulouparis	3 mai, 7 juin et 5 juillet	8h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Bourail	Tous les jeudis	8h - 11h30	Antenne province Sud				
	Mont-Dore				Tous les vendredis matins	Julia MOUTIER	Nouméa	28 23 37
	Dumbéa, Païta		Avec et sans RDV	Antenne Pôle artisanal Panda	sur RDV	Jessy BONNEFIS	Dumbéa	24 32 62
PROVINCE NORD	Canala	23 mai et 25 juillet	Sur RDV			Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Hienghène	5 mai, 9 juin et 7 juillet	9h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82
	Houailou	23 mai, 20 juin et 18 juillet	9h - 11h30					
	Koumac	Tous les lundis et mardis	Toute la journée	Antenne CMA Koumac	sur RDV	Noellie POADAE	Koné	47 30 14
	Ouégua	17 juillet		Mairie				
	Pouebo	22 mai		Annexe Mairie			Koumac	47 68 56
	Poum	19 juin		Mairie				
PROVINCE ILES	Lifou	24 et 25 mai, du 27 au 29 juin et 26 et 27 juillet	9h - 11h30	Case de l'entreprise	Après-midi sur RDV	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37
	Maré	20 et 21 juin	Toute la journée sur RDV	Antenne province îles	Toute la journée (sur RDV)			
	Ouvéa	11 mai et 13 juillet	Toute la journée sur RDV	Antenne province îles	Toute la journée (sur RDV)			

Obtenir un diplôme grâce à votre expérience

Le dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience permet d'obtenir, sans formation et sur la seule base de l'expérience, un diplôme professionnel. Le Centre de formation de l'artisanat en tant que point relais conseil, vous invite à participer à une réunion d'information collective pour connaître ce dispositif.



LIEU	DATES	HORAIRES	CONTACT
ANTENNE CMA KONÉ	21 juin	11h45	Tél. 05 07 09 (numéro vert/ Appel gratuit)
ANTENNE CMA NOUMÉA	19 juillet	11h45	Tél. 05 07 09 (numéro vert/ Appel gratuit)
ANTENNE CMA NOUMÉA	9 août	11h45	Tél. 05 07 09 (numéro vert/ Appel gratuit)

Échéances fiscales et sociales

les dates indiquées sont les dates d'exigibilité par la pairie du territoire, avant le :

MAI - JUIN - JUILLET 2023

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LE REVENU ET TGC)

Mes déclarations :

15/05 : Télé déclaration IRPP (régime fiscal du forfait, habitants de Nouméa)

22/05 : Télé déclaration IRPP (régime fiscal du forfait, habitants des autres communes – hors Nouméa)

Je suis redevable de la TGC :

31/07 : Déclaration de TGC du 2^e trimestre, correspondant aux mois d'avril, mai et juin.

NB : Depuis le 1^{er} juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour la déclaration de TGC dès 10 millions de Chiffres d'Affaires

Mes règlements :

- **IRPP : 31/05, 30/06 et 31/07** si je suis mensualisé
- **IRPP : 31/07** pour le paiement du 2^e tiers (si je ne suis pas mensualisé)

Je suis redevable de la TGC* :

- **TGC : 31/07** versement de la TGC collectée au 2^e trimestre (avril, mai et juin) (CA inférieur à 200 000 000 CFP)

- **TGC : 31/07** versement de la TGC collectée au mois de juin (CA supérieur à 200 000 000 CFP)

JE SUIS EN SOCIÉTÉ, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS ET TGC)

Mes déclarations :

30/05 : Déclaration IS (société clôturant au 31/01) ou 14/06 si déclaration par Internet

30/05 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/10)

30/06 : Déclaration IS (société clôturant au 28/02) ou 14/07 si déclaration par Internet

30/06 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 30/11)

31/07 : Déclaration IS (société clôturant au 31/03) ou 14/08 si déclaration par Internet

31/07 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/12)

Je suis redevable de la TGC :

31/07 : Déclaration de TGC du 2^e trimestre, correspondant aux mois d'avril, mai et juin

NB : Depuis le 1^{er} 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

Mes règlements :

30/05 (société clôturant au 30/06 : 2^e acompte, société clôturant au **31/10** : 1^{er} acompte ; société clôturant au 31/01 : solde)

30/06 (société clôturant au 31/07 : 2^e acompte, société clôturant au **30/11** : 1^{er} acompte ; société clôturant au 28/02 : solde)

- **IS : 31/07** (société clôturant au 31/03 : solde ; société clôturant au 31/08 : 2^e acompte ; société clôturant au 31/12 : 1^{er} acompte)

Je suis redevable de la TGC* :

- **TGC : 31/07** versement de la TGC collectée au 2^e trimestre (avril, mai et juin) (CA inférieur à 200 000 000 CFP)

- **TGC : 31/07** versement de la TGC collectée au mois de juin (CA supérieur à 200 000 000 CFP)

* NB : Vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Economique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.

JE COTISE POUR MA SANTÉ

Mes déclarations :

10/05 : Télédéclaration de ressources RUAMM + CCS (quel que soit le régime d'imposition)

Aucune déclaration pour le mois de juin et juillet

Mes règlements :

- **Mutuelle du Commerce : 10/05, 10/06 et 10/07** paiement des cotisations de avril, mai et juin

- **Mutuelle des Patentés et Libéraux (MPL) : 20/05, 20/06 et 20/07** paiement des cotisations de Juin, Juillet et Août (si règlement mensuel)

Ou **20/06**, paiement des cotisations du 3^e trimestre (si règlement trimestriel)

- **CAFAT (RUAMM et CCS) : 30/06**, paiement de la cotisation du 3^e trimestre et de la régularisation N-1

JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES

Mes déclarations :

30/06 : Télédéclaration nominative des salaires et des honoraires (DNS et DNH) N-1 à la DSF

31/07 : Déclaration trimestrielle CAFAT (en ligne obligatoirement si + de 5 salariés)

Mes règlements :

- **Mutuelle du Commerce : 10/05, 10/06 et 10/07** paiement des cotisations d'avril, mai et juin

- **Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/05, 25/06 et 25/07** paiement des cotisations de avril, mai et juin (entreprise de plus de 9 salariés) ou 25/07, paiement de la cotisation trimestrielle (2^e trimestre) (entreprise de moins de 9 salariés)

- **CAFAT : 31/07**, paiement des cotisations du 2^e trimestre (prélèvement ou virement bancaire obligatoire si + de 5 salariés)

Lexique :

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

**Pour ne rien vous
cacher, l'Actu
ne peut pas se
passer de vous.**



1 AN D'Actu.nc :

4 990 F

**...soutenez-nous,
ABONNEZ-VOUS !**

Actu.nc : Vous informer sans rien cacher



Yann BRYs
Meilleur Ouvrier de France
Pâtisserie 2011

Ambassadeur Elle & Vire Professionnel®



*l'Excellence...
... c'est se surpasser
au quotidien.*

Avec son excellent rendement en crème foisonnée,
la crème Excellence accompagne les Chefs dans
leur quête de perfection.

NATURE NORMANDE
par *Nicolas Boussin*

L'envie du vrai

 @elle_et_vire_pro_dom_tom