

Le Mag des

Gratuit septembre - octobre 2019

N° 69

Artisans

toute l'information pour votre entreprise



Dossier

La CMA, partenaire de la transmission-reprise

ÇA VOUS CONCERNE

Élections consulaires du 10 juillet 2019

BON À SAVOIR

Des formations professionnelles autour du bois, du chocolat et de la boucherie

La revue de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat • NOUVELLE-CALÉDONIE



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

NOUVELLE-CALÉDONIE



Mutuelle
du Commerce et Divers



Garantimmo, votre garantie emprunteur !

L'assurance emprunteur de la Mutuelle du Commerce vous propose les meilleures garanties pour votre prêt immobilier* à un tarif mutualiste dans les délais les plus courts !



UN TARIF MUTUALISTE

Economisez 1 000 000 XPF** en profitant d'un tarif d'assurance de prêt immobilier* adapté à votre situation.



LES MEILLEURES GARANTIES

Quel que soit votre projet immobilier et votre situation, vous êtes assurés de profiter des garanties les plus adaptées pour vous protéger ainsi que votre famille.



UNE SOUSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE

Toutes vos démarches peuvent se faire en ligne, avec au besoin l'assistance d'un conseiller. En quelques clics vous recevez votre devis et votre contrat.

CE CONTRAT EST OUVERT À TOUS LES CALÉDONIENS !

Contactez-nous pour plus d'informations
Nouméa **41.08.00** / Koné **47.77.16**
Mail : garantimmo@mutcom.nc
www.mutuelleducommerce.nc



GARANTIMMO
**Votre garantie
emprunteur !**

* Prêt immobilier pour l'acquisition et/ou la rénovation/extension de la résidence principale.

** Sous conditions selon profil de l'emprunteur au 31/12/2018. Exemple : pour un couple de 30 ans empruntant 30 000 000 XPF sur 25 ans au taux de 2,5%, assurés à 100% chacun en Décès/Incapacité/Invalidité, le coût moyen d'une assurance emprunteur proposée par les banques dans le cadre de contrats collectifs est de 2 970 189 XPF sur la durée du prêt. Le coût de Garantimmo s'élève à 1 692 691 XPF sur la durée du prêt. L'économie réalisée est supérieure à 1 119 000 XPF.

4
ACTUS

12
FORMATIONS CMA

14
• Formations développement commercial

16
APPRENTISSAGE
• Benoît Birot, chef de l'entreprise A.E.M.P. et tuteur
• Guillaume Gautier, alternant en 2^e année de CAP Installateur en froid et conditionnement d'air

18
INTERNET : VOIR ET ÊTRE VU

20
VOS RENDEZ-VOUS CMA

23
BON À SAVOIR

• Des formations professionnelles autour du bois, du chocolat et de la boucherie

32
ÇA VOUS CONCERNE

• Élections consulaires du 10 juillet 2019
• Rappel sur la TGC dans le secteur du bâtiment

34
SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT
• L'interdiction des sacs plastiques : une opportunité de vendre différemment !

37
SAVOIR-FAIRE
• Loïc Ezeque, réparateur de navire de plaisance
• Jean-Charles Bigou, artisan en bâtiment



Vos nouveaux élus

Reconduit à la tête de la Chambre de métiers et de l'artisanat par les élus consulaires le 1^{er} Août dernier, je les remercie de ce choix qui m'honore. C'est avec eux, pour vous, que nous nous attelons dès à présent à construire notre prochaine feuille de route et à décider des actions à mettre en place pour les cinq années de la mandature. Notre nouvelle stratégie sera pragmatique pour accompagner l'Artisanat sur le chemin de la pérennité, de la consolidation et de la structuration. Il s'agira d'offrir des services novateurs et des conseils utiles, de mettre en place des formations adaptées, d'accompagner les entreprises vers plus de compétitivité et de porter la voix des artisans auprès des décideurs pour faire valoir les intérêts de notre secteur économique. Je remercie chaleureusement les votants pour leur participation aux élections de juillet dernier. Leur choix se reflète dans notre assemblée. Les élus issus des trois listes siègent désormais et tirent leur légitimité de cette mobilisation. C'est une Chambre de métiers et de l'artisanat féminisée, rajeunie et renouvelée en profondeur qui est déjà à pied d'œuvre. En humbles représentants, à l'écoute de vos besoins et de vos espoirs, attentifs à vos difficultés comme à vos réussites, comptez sur chacun de nous pour agir avec efficacité.

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY
Président de la CMA-NC

27
DOSSIER

La CMA, partenaire
de la transmission-reprise



29^e Salon BAT EXPO

● Du vendredi 4 au dimanche 6 octobre



© LNC

Retrouvez le salon à Nouville sur 7000 m² de surface d'exposition !

Un Rendez-vous important pour les professionnels du Bâtiment : innovations et savoir-faire s'exposent. De nombreux artisans seront présents pour vous guider et vous conseiller dans vos projets de construction ou de rénovation.

Weekend GEEK

● Du vendredi 8 au lundi 11 novembre



© Wide Open

LE rendez-vous annuel des gamers et autres passionnés calédoniens de BD, de mangas et d'Internet. Il rassemble pendant quatre jours professionnels et amateurs autour d'une passion commune : la fiction sous toutes ses formes.

Entrée libre et gratuite

+ d'infos et inscription :

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

Mail : artisans@lagoon.nc

Présence d'une nouvelle animatrice économique à l'antenne de Panda !

L'Antenne de la CMA, qui est depuis 3 ans à la disposition notamment des artisans de Dumbéa et de Païta pour le développement de l'entreprise, vient d'accueillir sa nouvelle animatrice économique, Jessy BONNEFIS.



Les artisans et les porteurs de projet peuvent désormais la solliciter du mardi au vendredi pour des rendez-vous sur des sujets liés à leur activité : création d'entreprise, accompagnement aux demandes de financement, fiscalité, gestion ou autres.

L'antenne est ouverte le lundi de 7h30 à 12h00 et du mardi au vendredi de 7h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30 (15h30 la vendredi).

+ d'infos :

Jessy BONNEFIS – Tél. 24.32.62 – email : jessy.bonnefis@cma.nc

La Banque publique d'investissement (BPI) en Nouvelle-Calédonie

La BPI (Banque Publique d'Investissement) est un organisme de financement détenu à 50% chacun par l'Etat et la Caisse des dépôts qui a accompagné près de 85 000 entreprises en 2018, dont 90% de TPE !

La BPI met à disposition différents outils financiers : **prêts en cofinancement bancaire, subvention ou avance récupérable**. Ces financements pourront être sollicités dans le cadre de projet de développement, d'exportation ou d'innovation. Comment faire ? La BPI pourra être sollicitée directement en Nouvelle-Calédonie grâce à l'installation de leur déléguée territoriale Mme Caroline MESSIN.

+ d'infos :

Contactez un des conseillers de votre CMA ou visitez le site de la BPI : www.bpifrance.fr

SIVM SUD : Nouvelle tarification des déchèteries



Le SIVM SUD a mis en place un nouveau système de tarification complémentaire au ticket d'accès aux déchèteries pour la zone : Boulouparis, Bourail, La Foa, Farino, Moindou, Sarraméa et Thio.

Le principe de la nouvelle tarification :

- **Un forfait au semestre** d'un montant de 30 000 F, soit 5 000 F par mois, pour un accès illimité pendant six mois aux déchèteries du SIVM SUD ;

- **Un forfait à l'année** d'un montant de 45 000 F, soit 3 750 F par mois, pour un accès illimité pendant une année aux déchèteries du SIVM SUD. L'abonnement doit être souscrit dans les locaux du SIVM SUD. Chaque abonné recevra une carte à présenter obligatoirement à chaque accès aux déchèteries.

+ d'infos :

Erwan Couapault

Chargé de la gestion des déchets

SIVM sud

Tél. 44 32 28

Province Nord : Rendez-vous Innovation



Organisation de deux ateliers impression 3D à Koné, le mardi 10 et le mercredi 11 septembre

Votre CMA vous propose, en partenariat avec l'Atelier FabLab NC, de participer à un atelier de découverte de l'impression 3D.

Vous pourrez découvrir le fonctionnement et les différents types d'imprimante 3D, un logiciel de conception 3D et vous aurez également l'occasion d'utiliser une imprimante 3D pour fabriquer une pièce en direct ! Cet atelier de 2 heures est GRATUIT !

+ d'infos et inscriptions :

Tél. 47 30 14 / kone@cma.nc

Faire ses formalités **sur RDV,** **c'est possible !**



Désormais, vous avez la possibilité de réaliser vos formalités (inscription, modification et radiation) sur rendez-vous à Nouméa auprès du Centre de Formalités des Entreprises situé au siège de la Chambre de métiers et de l'artisanat. Sur simple appel, par e-mail ou auprès de l'accueil, vous pourrez convenir d'un rendez-vous.

Les horaires de notre Centre de Formalités des Entreprises sont les suivants :

Du lundi au jeudi de 7h30 à 15h15 (13h00 le vendredi)

10 avenue James Cook - Nouville

+ d'infos :

cfe@cma.nc - Tél. 28 23 37



VAE, Votre expérience reconnu par un diplôme

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 (CFA) en tant que point relais conseil vous informe sur ce dispositif.

Prochaines réunions d'informations :

En Province Nord :

Le **10 octobre** à l'antenne CMA-NC de **Poindimié** à 11h45 - Tél 47 30 17

+ d'infos et inscriptions :

GIEP-NC (Groupement pour l'insertion et

l'évolution professionnelles) - Tél. 05 07 09 (numéro vert)

1, rue de la Somme, Nouméa - www.vae.nc

Atelier RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) à la CMA

Réunion d'information gratuite de 2h pour vous délivrer des conseils pratiques sur la mise en conformité au RGPD.

Les dispositions du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) sont en vigueur depuis le 1^{er} juin 2019. Elles ont pour objectif d'encadrer l'usage des données personnelles et de faciliter l'accès des personnes à leurs droits en matière d'utilisation de leurs informations personnelles. Toutes les organisations publiques et privées, avec ou sans salarié, traitant de la donnée personnelle sont donc concernées par le RGPD.

Le Service de développement économique de la CMA-NC vous propose ces ateliers gratuits pour vous aider à mieux appréhender cette nouvelle réglementation et vous aider à vous mettre en conformité avec ce nouveau cadre juridique. Cet atelier vous permettra de bénéficier de conseils pratiques et d'obtenir des modèles de documents, des liens utiles...

Prochains RDV : lundi 9 septembre et mercredi 25 septembre de 8h00 à 10h00, au siège de la CMA à Nouville.

+ d'infos et inscriptions :

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



Des artisans d'art formés par un expert métropolitain du design



La Chambre de métiers et de l'artisanat, dans le cadre de sa stratégie d'accompagnement du secteur Artisanat d'Art et soutenue financièrement par la Province Sud, a proposé fin juillet à une sélection d'artisans d'art de la province Sud une réflexion autour des apports possibles du design via un atelier d'une semaine et une conférence.

Jean-Baptiste Sibertin-Blanc, designer métropolitain de renom, a animé un atelier de création dont les objectifs étaient de **renforcer la visibilité des créateurs**, la qualité de leurs productions et leur activité économique en Nouvelle-Calédonie. Cet atelier proposait un programme de sensibilisation associant design et métier d'art, axé sur une approche méthodologique pour la conception et le développement de nouveaux produits à partir des pratiques et savoir-faire locaux.

+ d'infos :

Contacter notre animatrice artisanat d'art : estelle.delamare@cma.nc - Tél. 28 23 37

Le Chiffre : 691 professionnels formés avec le CFA

Près de 700 personnes ont fait confiance au Centre de formation de l'artisanat l'an dernier pour acquérir de nouvelles compétences, qu'elles soient techniques, réglementaires ou en lien avec le pilotage de l'entreprise. Cela représente **une augmentation de 47 %** du nombre de stagiaires formés, issus des trois Provinces !

Objectif atteint pour nos élus qui ont souhaité rendre partout la formation accessible au plus grand nombre. Avec **des tarifs réduits de 25 % pour les ressortissants** de la CMA-NC sur l'ensemble du catalogue (plus de 60 stages distincts proposés) et des formations « incontournables » au **tarif unique de 15 000 F**, le CFA répond aux besoins d'évolution et de compétitivité des entreprises. Artisans, conjoints, personnes en reconversion professionnelle : le public formé est diversifié. Les salariés des autres secteurs ont également la possibilité d'avoir accès à la formation, avec un bonus : son financement intégral par le FIAF, dans la mesure où chaque employeur cotise et dispose donc d'une enveloppe financière à utiliser chaque année ! Le CFA est également en mesure de mettre en œuvre sur demande des formations personnalisées inter ou intra-entreprise.

+ d'infos : **Service formation professionnelle continue du CFA**

Stages Provinces Sud - Tél. 27 94 40 et fc@cma.nc

Stages province Nord et Iles Loyauté - Tél. 47 30 14 et emilie.this@cma.nc

LA PROVINCE SUD ENGAGE UN PLAN DE RELANCE DE L'ÉCONOMIE

Engager un plan de relance de l'économie afin de redynamiser l'emploi, notamment pour le secteur du BTP, est un engagement fort que le nouvel exécutif de la province Sud a pris.

GEEX

GUICHET D'EMBAUCHE EXPRESS

[DEFE]
PROVINCE SUD



Ce plan fondé sur l'investissement, la baisse du coût du travail et l'amélioration du pouvoir d'achat passe inévitablement par une bonne santé du secteur du bâtiment et des travaux publics.

Il faut arriver à garantir une visibilité aux entrepreneurs, et que les Calédoniens retrouvent l'esprit pionnier, car ce sont les entreprises qui créent la richesse et l'emploi.

Concernant l'emploi justement, le secteur du BTP doit satisfaire au quotidien des offres urgentes d'un marché spécifique et pouvoir compter sur une main d'œuvre disponible rapidement, souvent pour une période de courte durée.

À cet effet, la direction de l'Économie, de la Formation et

de l'Emploi de la province Sud **[DEFE]** met à disposition depuis 2006 un guichet d'embauche express (GEEX).

Ce dispositif cible des missions courtes en proposant des offres d'emploi à pouvoir rapidement, pour une durée allant de 2 heures de travail de 15 jours maximum et qui ne demandent aucune qualification particulière.

Le secteur du BTP peut ainsi bénéficier d'un service capable de mettre en relation directe l'offre et la demande.

Nous devons replacer l'entreprise au cœur du développement. C'est pourquoi la province Sud met tout en œuvre pour accompagner cet objectif.

GEEX

GUICHET D'EMBAUCHE EXPRESS

Tél. 203 603

Ducos le Centre
geex@province-sud.nc

Ouverture :
du lundi au vendredi
de 7 h 30 à 11 h 30
et de 12 h 15 à 16 h



Une nouvelle édition du **GUIDE de l'ARTISAN.**

Le GUIDE DE L'ARTISAN, *l'entreprise artisanale en 4 étapes*, fait peau neuve !

100 pages de conseils utiles et d'infos pratiques mises à jour au service des porteurs de projet et créateurs d'entreprises, auprès de qui il est diffusé dans le cadre du stage préparatoire à l'installation.

Pour tout savoir pour s'installer à son compte, piloter, développer ou transmettre son entreprise. Ce petit guide indispensable, conçu comme une boîte à outils, vous permet d'appréhender les fonctions et les responsabilités du chef d'entreprise dans sa globalité. Parce que les étapes qui jalonnent votre parcours artisanal ont chacune leur spécificités, cet ouvrage vous accompagne tout au long de la vie de votre entreprise.

Du 10 au 13 octobre, **c'est la 9^e Foire du Pacifique !**

Venez au parking de la Moselle découvrir les nouveautés que proposent les **250 exposants** ainsi qu'un village dédié à la Polynésie Française invitée d'honneur de cette année.

4 jours de fêtes avec des cadeaux, des animations, des spectacles et des concerts.

La Chambre de métiers et de l'artisanat est partenaire de cet événement incontournable.

Artisans, inscrivez-vous jusqu'au 16 septembre et bénéficiez de **40% de remise pour exposer votre savoir-faire** durant ces 4 jours !

+d'infos:

Tél. 95 98 79 - com@pfair.nc
et sur Facebook [PacifiFair.nc](#)



Province Sud et Mont Dore : l'artisanat à la loupe



La CMA-NC accompagne les artisans au quotidien grâce à son Pôle proximité, mais également les collectivités (provinces, communes, ...) en leur proposant des outils d'analyse et en leur apportant son expertise sur le secteur de l'artisanat.

Le Pôle études et projets de la CMA-NC réalise en ce moment deux diagnostics territoire : un pour la province Sud et un pour la commune du Mont-Dore. Au travers de ce diagnostic, les collectivités peuvent découvrir une photographie du tissu artisanal d'une zone et ses caractéristiques et recevoir également des préconisations stratégiques pour le développement de l'artisanat. Ainsi, les collectivités ont une meilleure connaissance de l'artisanat et des besoins propres aux entreprises.

+d'infos:

Sur les réalisations du Pôle études et projets : sur notre site www.cma.nc
dans la rubrique « collectivités » ou par email à christelle.vanhee@cma.nc

DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose des terrains :

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



Choisissez votre terrain
www.panda.nc



46 70 10

Force & maîtrise



yellow box



BT50 Double cabine

4X4, 2,2 L TDCI 120 CV AVEC BOÎTE MANUELLE
EXISTE EN VERSION 150 CV 200CV BV6 ET BVA & SIMPLE CABINE



Magenta : 24 39 20
Vallée du Tir : 24 39 30
f Parkingshickson



Un partenariat avec Wallis et Futuna



En juin dernier, à l'occasion de l'Assemblée générale de la COIREMA à Paris, la Chambre de Commerce, d'industrie, des Métiers et de l'Agriculture de Wallis et Futuna : (CCIMA) et la Chambre des métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie ont signé, sous le patronage de Bernard Stalter, une convention de partenariat pour **favoriser le développement économique et la formation des jeunes et professionnels des îles Wallis et Futuna**. Ce partenariat a pour objet de doter de nouvelles compétences les artisans de Wallis et Futuna et d'y développer le secteur artisanal.

UNE COOPÉRATION INTER-CONSULAIRE

La CMA-NC, forte de son antériorité et des structures qu'elle a mises en place (Centre de formation de l'artisanat, Pôle artisanal, antennes...), fera bénéficier la CCIMA de son expertise. Elle peut la conseiller, voire l'accompagner, dans la mise en place d'actions d'inspiration calédonienne et accueillir en stage des personnels de la CCIMA afin de leur présenter des dispositifs tels que son Centre de gestion agréé, ou son Centre de formalités des entreprises.

FORMATION DES PROFESSIONNELS ET DES JEUNES

En matière de formation, l'accord prévoit que la CMA-NC facilite le rapprochement de la CCIMA avec les acteurs de la formation professionnelle calédoniens et qu'une coopération avec son CFA soit mise en place. Les professionnels wallisiens et futuniens pourront ainsi suivre des formations en Nouvelle-Calédonie. Des formations délocalisées pourront aussi être organisées, qu'elles soient techniques ou généralistes (gestion, comptabilité, communication).

Enfin, dans le cadre de la mise en place d'une section d'apprentissage à Wallis et Futuna, la CMA-NC pourra aider la CCIMA pour la formation en alternance de jeunes wallisiens et futuniens, et étudiera toute demande de formation de jeunes résidents pour des diplômes non proposés sur leur territoire. La CCIMA s'engage pour sa part dans cet échange à informer les artisans calédoniens qui souhaiteraient exercer une activité sur le territoire et à faciliter leur installation.

12 ouvertures de formations à la rentrée prochaine

À la rentrée 2020, le Centre de formation de l'artisanat ouvrira les sections suivantes (sous réserve du financement de la Nouvelle-Calédonie) :

- Métiers de Bouche :

CAP Boucher - CAP Boulanger - CAP Pâtissier

- Soins du Corps :

CAP Esthétique - CAP Coiffure - BP Coiffure

- Automobile :

TP Mécanicien

- Métiers de la production :

CAP Menuisier

- Métiers du Bâtiment :

CAP Électricien - CAP Installateur en Froid et Conditionnement d'Air

CAP Maintenance de Bâtiments de Collectivités - TP Métallier

Vous souhaitez embaucher un alternant pour la rentrée 2020? Le recrutement est en cours et se poursuit jusqu'en janvier. Contactez le service apprentissage du CFA au 25 97 40 ou par email : formation@cma.nc

ÉLECTRICITÉ, GARDONS NOS DISTANCES...

**AVANT DE
COMMENCER
UN CHANTIER,**

CONTACTEZ-NOUS !



**ENTREPRISES DU BÂTIMENT ET DES TRAVAUX
PUBLICS, ENTREPRISES DE TERRASSEMENT,
PROFESSIONNELS DE L'ÉLAGAGE...**

**INTERVENIR À PROXIMITÉ D'UNE LIGNE
ÉLECTRIQUE AÉRIENNE OU SOUTERRAINE
PRÉSENTE UN DANGER MORTEL !**

**POUR GARANTIR
VOTRE SÉCURITÉ,
CONTACTEZ EEC OU ENERCAL**

numéro gratuit **05 36 36**

250 250



CONSTRUISONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE

Formations CMA

FORMATIONS SUPPORT À L'ENTREPRISE

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

À Koné : 17 au 18 octobre

2 jours soit 14 heures

tarif : 15 000 F

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



● APPRENDRE À FAIRE DES DEVIS, DES FACTURES AVEC LE LOGICIEL EUREKA

À Koné : 02 octobre

1 jour soit 07 heures

tarif : 15 000 F

Apprendre à réaliser des devis et des factures, leur suivi et leur recouvrement. Acquérir les compétences d'utilisation du logiciel Euréka DEVIS - FACTURES.



● AIDE À L'EMBAUCHE À Nouméa : 04 septembre À Nouméa : 29 octobre

1 jour soit 08 heures

tarif : Financement DEFE

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



● EMBAUCHER: QUEL CONTRAT DE TRAVAIL CHOISIR?

À Nouméa : 25 septembre

1 jour soit 07 heures

tarif : 16 500 F

Choisir le contrat de travail adapté à sa situation. Apprendre à le rédiger dans le respect de la réglementation.

● PERFECTIONNEMENT INFORMATIQUE

À Ouvéa : 02 au 04 septembre

À Lifou : 09 au 11 septembre

3 jours soit 21 heures

tarif : Contacter l'EPEFIP

Se perfectionner à l'utilisation de l'outil informatique (suite à la formation « Initiation informatique »).

Acquérir les bases de la navigation sur internet et du logiciel Powerpoint



● TGC EXPERT À Koné : 25 octobre À Nouméa : 28 octobre

Dans les autres antennes de la CMA-NC : sur demande

1 jour soit 07 heures

tarif : 15 000 F

Comprendre le mécanisme de la TGC et identifier sa situation au regard de l'activité de l'entreprise.

Mesurer les enjeux et les incidences sur les coûts, les prix et les outils de l'entreprise.

FORMATIONS TECHNIQUES



● DIMENSIONNEMENT DES SYSTÈMES PHOTOVOLTAÏQUES BT RACCORDÉS AU RÉSEAU

À Lifou : 17 et 18 octobre

2 jours soit 16 heures

tarif : Contacter l'EPEFIP

Etre en mesure de concevoir, optimiser et dimensionner des systèmes photovoltaïques domestiques raccordés au réseau.

● PERFECTIONNEMENT COUTURE

À Lifou : 04 au 06 septembre

3 jours soit 18 heures

tarif : Contacter l'EPEFIP

Réaliser une pièce à partir d'un patron, dans le respect des règles de l'art, en utilisant efficacement sa machine à coudre.

Utiliser de manière efficace les différentes fonctionnalités de sa machine à coudre.

Maîtriser les techniques de base de la couture.

Réaliser une robe ou une tunique à partir d'un patronage



FORMATIONS DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

● RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES DE MARCHÉS PUBLICS

À Koné : 30 septembre au 1^{er} octobre

2 jours soit 14 heures

tarif : 32 250 F

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

Renseignez-vous !

● Pour qui ?

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

● Où s'inscrire ?

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

Tél : 25 97 40 Email : fc@cma.nc

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

Pour une formation en province Nord et dans les îles

Loyauté : contactez Émilie This, Antenne CMA Koné. Tél : 47 30 14

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

Rendez-vous sur www.cma.nc

VOTRE ACTIVITÉ,
VOS ACTIVITÉS ?
**DES DEUX COTÉS,
MIEUX VAUT ÊTRE
BIEN PROTÉGÉ**

Par le meilleur
partenaire santé !



LA MUTUELLE DES
PATENTÉS & LIBÉRAUX

www.mpl.nc - mpl@mpl.nc

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

CAFAT 40%
+ MPL 60% =
100%
remboursé

Remboursé
en 72h

Formations CMA

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Faire connaître ses produits et séduire le client est aussi important que produire. Les artisans négligent trop souvent le versant commercial de leur activité. Dans le cas du Bâtiment, diversifier sa clientèle en répondant aux appels d'offre de marché public est également essentiel. Dans un contexte de concurrence accrue et de marché contraint, se démarquer et élaborer une démarche commerciale réfléchie permet de s'approcher au plus près de l'adéquation entre son offre et la demande du client. Ces formations proposées au CFA peuvent vous y aider.

CRÉER SA PLAQUETTE COMMERCIALE :

- **Objectif :** Apprendre à réaliser et mettre en page un document commercial pour présenter son activité et ses produits afin de développer sa clientèle et améliorer l'image de son entreprise.
- **Prérequis :** savoir utiliser un ordinateur
- **Tarif :** 15 000 F* ou 22 000 F – Durée : 7 heures

METTRE EN VALEUR SES PRODUITS SUR LES MARCHÉS OU SUR SON STAND :

- **Objectif :** Mettre en valeur ses produits locaux, apprendre à décorer et rendre un stand attractif pour améliorer ses ventes sur les marchés, les salons, les foires ou les expositions.
- **Tarif :** 25 125 F* ou 33 500 F – Durée : 12 heures

DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE :

- **Objectif :** Elaborez sa stratégie commerciale afin d'organiser ses actions promotionnelles et développer sa clientèle.
- **Prérequis :** savoir utiliser un ordinateur
- **Tarif :** 29 250 F* ou 39 000 F – Durée : 14 heures

TECHNIQUES DE VENTE EN FACE À FACE

- **Objectif :** Utiliser les bonnes techniques pour vendre dans sa relation client.
- **Tarif :** 29 250 F* ou 39 000 F – Durée : 14 heures

RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRE (SPÉCIAL BÂTIMENT) :

- **Objectif :** Savoir appréhender et se positionner sur un marché public afin de répondre à la commande publique
- **Tarif :** 32 250 F* ou 43 000 F – Durée : 14 heures

Ces formations proposées par le CFA de la CMA sont assurées pour un formateur professionnel expérimenté et diplômé.

* Prix artisan



Retrouvez Nirina Créa dans la boutique des Arts du Pacifique à l'Anse Vata, à La Boutique partagée, route de l'Anse Vata, et sur Facebook "Nirina Créa".

FANJANIRINA LECOMTE QUI A SUIVI AU CFA LA FORMATION « METTRE EN VALEUR SES PRODUITS SUR LES MARCHÉS OU SUR SON STAND » :

« Participer à cette formation était important pour moi au moment où je commence à exposer et vendre mes produits.. Dans mon activité de création de vêtements féminins et de sacs à main, je suis confrontée à la concurrence directe des importateurs et en Nouvelle-Calédonie il est difficile pour le client de différencier les productions locales du reste. Les échanges enrichissants entre artisans durant la formation m'ont particulièrement plu. Nous n'avons pas souvent l'occasion d'évoquer ensemble nos problématiques et cela était très convivial. En mettant en place mon stand la semaine suivante, j'ai pu valoriser mes créations, leur côté fait main localement. Les informations engrenées et les conseils reçus influencent désormais mes choix au quotidien ! Je recommanderai aux acteurs sur les salons ou marchés d'y participer car il est essentiel de véhiculer une belle image de son entreprise, de ses savoir-faire et de ses produits ».

+ d'infos et inscriptions

auprès du service Formation professionnelle
continue du CFA :

Véronique MONTEFERRARIO Tél. 25 01 71
veronique.monteferrario@cma.nc

Planning des formations et fiches de formation
détaillées sur cma.nc/formations

RAM 1500



MOTORTREND
TRUCK DE L'ANNÉE * 2019



Modèle présenté : 4.917.401 FHTGC **
RAM 1500 REBEL CREW CAB - 5.7L V8 BVA8.

À partir de

3.784.753^{FHTGC *}

RAM 1500 SLT QUAD CAB - 5.7L V8 BVA8.

* Offre réservée aux professionnels éligibles à la défiscalisation. Apport en défiscalisation : 1.585.137 F.

** Offre réservée aux professionnels éligibles à la défiscalisation. Apport en défiscalisation : 2.064.256 F.

Sous réserve d'acceptation du dossier par NC Finances. Frais de carte grise inclus.

Construisons notre pays, économisons l'énergie.

www.ram.nc | www.groupejeandot.nc



RAM



US AUTOMOBILE | 192, RUE JACQUES IÉKAWÉ | PK4 | NOUMÉA | 43.77.19 | usa@hgj.nc

PARKING DU NORD | KONÉ | 47.50.60 | parkingdunord@mls.nc

AGENTS : GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94 | BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 | LE PARKAUTO POINDIMIÉ 77 66 29



US ASSISTANCE
automobile
Dépannage-Remorquage
24 24 78



Apprentissage

Benoît Birot, chef de l'entreprise A.E.M.P. et tuteur

Chef d'entreprise depuis plus de 20 ans, Benoît Birot a toujours travaillé avec des apprentis. *J'ai pris le parti de jouer le jeu de cette formation en alternance car je pense que c'est un très bon compromis. Et, qui sait, peut-être que trouverais-je un candidat qui voudra et pourra me succéder ?!*

A l'approche de la soixantaine, l'artisan apprécie de travailler seul après avoir eu une société et des salariés à gérer. *« Je n'ai jamais été aussi bien dans ma peau que depuis 10 ans. Aujourd'hui, je ne fais que de la vente, de l'installation, de l'entretien et des dépannages de climatiseurs pour des particuliers, des administrations et des entreprises. Je suis aidé depuis le début de l'année 2018 par Guillaume Gautier qui suit un CAP Installateur en froid et conditionnement d'air. Son assiduité est parfaite, il ne m'a jamais fait faux bond depuis 1 an et demi ! C'est un gros point positif, cela veut dire qu'il est motivé pour aller au bout de la formation et qu'il a la notion de l'entreprise, l'esprit d'équipe aussi car il sait que pour certaines installations, on a besoin d'être deux. »*

« Durant la deuxième année les apprentis sont plus autonomes, on récupère un peu du temps que l'on a donné la première année. Ils sont capables de faire des tâches seuls. En général, ils apprennent vite à installer un climatiseur, c'est un travail de manutention. C'est beaucoup plus compliqué lorsqu'il s'agit de diagnostiquer une panne. Il y a alors deux cas de figures, soit je détermine rapidement l'origine de la panne en observant et en écoutant les bruits de l'appareil qui donnent des indications, soit cela prend plus de temps et il faut faire une étude



complète. Quand on arrive sur le dépannage et que je trouve toute de suite la panne, je ne dis rien et je laisse faire Guillaume jusqu'à ce qu'il trouve, si c'est plus compliqué, on cherche à deux. Aujourd'hui, il est capable de déterminer seul certaines pannes ! »

Guillaume Gautier, alternant en 2^e année de CAP Installateur en froid et conditionnement d'air

« J'ai raté mon bac STMG au lycée Lapérouse en 2015 et je ne l'ai pas repassé. Les études en filière générale, ce n'était pas pour moi. Pendant deux ans, j'ai fait des petits boulots, j'ai fait la plonge dans un restaurant, aidé un copain poissonnier et le tonton de la copine à retaper des maisons ». C'est finalement vers le froid et la climatisation qu'il décide de s'orienter. « J'en ai parlé avec mon père, le froid est un métier porteur, il y aura toujours du boulot et surtout, le CFA propose un Brevet Professionnel (BP) à l'issue du CAP ». Au fil de son apprentissage, Guillaume gagne en autonomie chez les clients. « Avec mon tuteur, cela se passe très bien, il est calé dans son métier. On est que tous les deux, toujours ensemble. J'observe beaucoup, il me montre comment faire et je refais. Je sais maintenant poser un climatiseur et l'entretenir. Je ne suis pas encore au point sur tous les dépannages, mais j'ai appris à diagnostiquer quelques pannes. Je préfère être au travail qu'à l'école, même si c'est important d'avoir des enseignements. Je me débrouille bien dans les matières générales car j'ai fait le lycée mais je préfère l'atelier, on a énormément de matériel et le formateur est bien donc c'est super ! Après le CAP, j'aimerais faire un BP, s'il ouvre l'année prochaine. Puis, je compte travailler encore quelques années pour emmagasiner un maximum d'expérience avant de monter ma boîte. Je ne regrette pas du tout mon choix, car on ne fait jamais les mêmes choses, on ne s'ennuie pas ! »

Compétences acquises :

L'apprenti titulaire d'un **CAP Installateur en Froid et Conditionnement d'Air**, est capable, à l'issue de sa formation, de :

- Préparer et organiser son intervention : Organiser son poste de travail, choisir les bons matériaux et les techniques adaptées pour chaque intervention.
- Installer les équipements : Repérer, raccorder, assembler les réseaux fluidiques, aérauliques et électriques. Respecter les consignes de sécurité et protéger la zone de travail durant les travaux.
- Mettre l'installation en service : Tirer au vide, charger et contrôler l'installation sous tension. Renseigner les documents de mise en service.
- Entretien d'une installation

Pour devenir tuteur en installation froid et conditionnement d'air, renseignez-vous auprès de Myriam THIMOUMI-CURATO, chargée de relations entreprises au Centre de formation de l'artisanat, au Tél. : 25 97 40 ou 73 60 40

4^e Semaine de l'alternance

Les trois Chambres consulaires se sont à nouveau associées pour organiser la Semaine de l'alternance, du 28 juin au 5 juillet derniers à Nouméa, Ouvéa, Poindimié et Koné. Cet événement promeut et valorise un cursus diplômant qui a largement fait ses preuves et offre aux apprenants, jeunes et moins jeunes depuis la réforme, une véritable voie de réussite et d'insertion professionnelle et sociale. À cette occasion, le Centre de formation de l'artisanat de la CMA-NC a ouvert ses portes le 3 juillet pour permettre une rencontre des acteurs de l'alternance, un échange avec les alternants et leurs formateurs et la visite des ateliers du CFA. Cette semaine a permis d'informer au total plus de 1 100 personnes et de préinscrire plus de 260 candidats pour une offre d'environ 350 places à la rentrée prochaine.

La 5^e édition de la Semaine de l'alternance se tiendra en 2020 du 03 au 09 juillet.



www.cma.nc/Alternance pour tout savoir sur le CFA et les métiers enseignés.

MON AVENIR ?
UNE FORMATION, UNE EXPÉRIENCE,
UN MÉTIER !

LA SEMAINE DE
L'ALTERNANCE
2019

DU 28 JUIN AU 5 JUILLET 2019
NOUMÉA | OUVÉA | POINDIMIÉ | KONÉ

2 JOURNÉES D'ANIMATION GRAND PUBLIC À NOUMÉA
Orientation, conseils, témoignages, forum,
exposition, informations, inscriptions

→ **FORUM DE L'ALTERNANCE LE VENDREDI 28 ET LE SAMEDI 29 JUIN**
dans la salle d'honneur de la mairie de Nouméa

2 JOURNÉES D'ANIMATION À OUVÉA
Tournées du bus point A

1 JOURNÉE PORTES OUVERTES CFA CCI ET CFA CMA
Découverte des formations, des métiers
et rencontre des alternants, des formateurs

2 JOURNÉES D'ANIMATION À POINDIMIÉ ET KONÉ
Tournées du bus point A

Spécial
Pros

FORMULES INTERNET + Outils de BUREAUTIQUE

FORMULE A

Forfait SPIDO+

à 5 741 F HT/mois
a été conçue pour :

- ☑ Un usage internet classique (mails, consultation internet et de réseaux sociaux)
- ☑ Une TPE qui a besoin d'équiper un poste de travail avec les outils de bureautique (Word, Excel, Outlook, PowerPoint)

75 GO

À destination des
bénéficiaires du **pack
PRO NUMÉRIQUE**



Lagoon propose **2 formules** en fonction
des usages Internet
et de la taille de
l'entreprise.

Les frais de mise
en service sont
offerts et une assistance
téléphonique dédiée aux
professionnels est incluse.

FORMULE B

ILLIMITÉ

Forfait ALTO+

à 15 298 F HT/mois
a été conçue pour :

- ☑ Un usage internet **sans limites** (mails, consultation Internet, réseaux sociaux, streaming, YouTube...)
- ☑ Une entreprise ayant besoin d'équiper **5 postes** de travail avec les **outils de bureautique**. Plus pratique pour un travail collaboratif.
- ☑ Héberger le site Internet de l'entreprise

Lagoon
Business

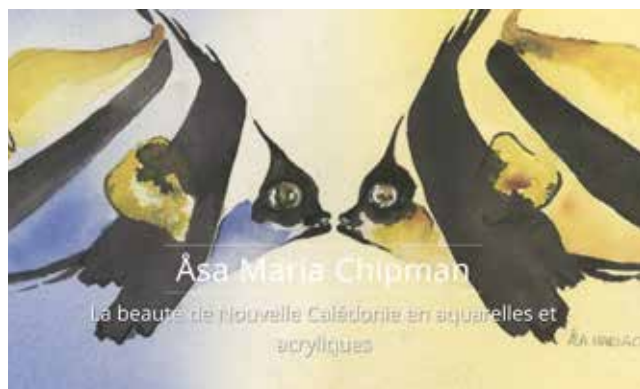
Internet - Téléphonie - TV

296 296 - entreprises@lagoon.nc - www.lagoon.nc - f

Boutiques Ducos Plexus - Nouméa Sud, Shop Center Vata - Koné, CC Téari

Internet : voir et être vu

Un artisan **sur Internet**



Åsa Maria réalise des aquarelles, des tableaux en acryliques et huiles, ainsi que des calligraphies qu'elle décline en cartes postales, estampes et marque-pages, pour permettre à chacun d'avoir un petit bout du Caillou chez soi. Originnaire de Suède, elle a voyagé vingt ans en mer, avant de jeter l'ancre en Nouvelle-Calédonie en 1989 où elle vit toujours sur son voilier avec son mari. A travers ses peintures, l'artisane d'art, adhérente à la marque ARDICI, retranscrit la beauté des paysages calédoniens, le littoral, les îlots, la faune (terrestre et aquatique), les fleurs... Son site web, très bien conçu, présente ses œuvres et les différents points de vente où il est possible de les trouver. Une adresse à retenir pour se faire plaisir ou pour offrir un cadeau qui touchera au cœur tous les amoureux de l'île.

www.asamariachipman.com

Info futée



1012.nc nouvelle version

Avec plus de 300 000 visites par mois, 100 000 visiteurs uniques mensuels et 18 000 téléchargements, l'application 1012.nc est un outil de communication incontournable pour les professionnels qui souhaitent se faire connaître en Nouvelle-Calédonie.

Pour renforcer votre présence sur le web local, l'OPT propose de nouvelles fonctionnalités sur son application de renseignements. Il est désormais possible d'y **intégrer votre logo, vos horaires d'ouverture, de décrire votre activité et d'y ajouter des photos et des liens** vers les réseaux sociaux de votre entreprise. Vous pouvez également **améliorer votre référencement** en apparaissant parmi les premiers résultats d'une activité ou en ajoutant des mots-clés à votre fiche, et augmenter votre visibilité avec un visuel publicitaire ou en faisant apparaître votre nom en filigrane dans le champ de recherche « professionnels ». Ces nouvelles offres sont commercialisées par COM9, partenaire de l'OPT, joignable par email contact@com9.nc, par Tél. : 42 49 50 ou directement via l'application ou sur le site www.1012.nc en cliquant sur l'onglet « Votre pub sur 1012 ». Côté utilisateurs, le 1012 propose désormais l'itinéraire à suivre le plus rapide jusqu'à la destination recherchée et permet d'être informé de tous les services situés à proximité d'une adresse grâce au **système de géolocalisation**.

Site utile

La Bourse nationale d'opportunités artisanales (BNOA), rebaptisée bourse nationale des créateurs, des repreneurs, des cédants pour entreprendre dans l'artisanat, est désormais accessible sur le site **www.entreprendre.artisanat.fr**.

La plateforme permet d'accéder à plus de 6 300 offres de reprises d'entreprises sur l'ensemble du territoire français, classées par métier, par région, département, effectif, chiffre d'affaires et prix de vente. En juin, le site présentait 13 offres en Nouvelle-Calédonie. Toutes ces annonces ont fait l'objet d'un diagnostic « expertise - transmission » par les CMA et préservent la confidentialité du projet. Au-delà de toutes ces offres, le site propose différentes rubriques qui mettent à disposition des ressources précieuses (Guide du cédant au repreneur, Reconversion : les avantages de la reprise d'entreprise, la reprise d'une entreprise familiale...) sous forme de documents et de vidéos. Incontournable !

www.entreprendre.artisanat.fr





La Banque de Nouvelle Calédonie, partenaire des artisans calédoniens



Banque de
Nouvelle Calédonie



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



12, 13 & 14 sept. 2019
à l'UNC

diginova
NOUVELLE-CALÉDONIE | 2019

Parce qu'être toujours mieux connecté
à la demande, ça fait toute la différence...

#Bousculez votre réalité !

La digitalisation des pratiques et de la chaîne de valeur des artisans devient un enjeu de compétitivité dans la personnalisation des ouvrages, la revalorisation des savoir-faire, ou encore l'optimisation de l'expérience client pour les garagistes, pâtisseries, menuisiers, coiffeurs, ... qui s'y investissent.

Rencontrez l'avenir de vos métiers de tradition.



En partenariat avec



Accès gratuit sur réservation



Vos rendez-vous CMA



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

• InfoTIC

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

1/ Valoriser mon entreprise sur Internet

« Être visible sur internet avec ou sans site »

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

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

Durée des sessions : 1h30

• Cré@TIC

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

Construisez votre projet en 3 étapes :

1/ Diagnostic du projet

2/ Choix de solutions adaptées

3/ Assistance et suivi de la réalisation du projet

• Les ateliers Pr@TIC

1/ Facebook

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

2/ Référencer mon entreprise sur Internet

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

Durée des sessions : 3h30

Agenda PACK PRO NUMERIQUE

SESSIONS	ANTENNES CMA-NC	SEPTEMBRE	OCTOBRE	HORAIRES
InfoTIC				
Valoriser son entreprise sur Internet	NOUMÉA	16 septembre		16h-17h30
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	NOUMÉA	30 septembre		
Ateliers Pr@Tic				
Facebook (sur deux demi-journées)	NOUMÉA		21 et 28 octobre	8h-11h30
	LA FOA	18 septembre		
Référencer son entreprise	NOUMÉA	2 septembre		

Tél. : 28 23 37 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 ?

Inscrivez-vous !

SESSIONS GRATUITES	NOUMÉA 16h - 17h30	LA FOA 8h30-16h	POINDIMIE (8h00 - 11h00)	PANDA (8h00-9h30)	KONE 13h30 - 18h30
Assurer mon développement	2 octobre	29 octobre	9 septembre	12 septembre	3 octobre
Décrocher des marchés	9 octobre			19 septembre	
Réaliser le bon devis	26 octobre		13 septembre	26 septembre	
Optimiser mon intervention sur un chantier	23 octobre			3 octobre	

+ d'infos : 28 23 37

Planning des sessions et préinscriptions en ligne sur www.cma.nc

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



Nos permanences et visites d'entreprises



NOS PERMANENCES					NOS VISITES			
Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes					Un agent CMA se déplace dans votre entreprise l'après-midi. Prenez rendez-vous pour une des dates suivantes			
	Communes	Dates	Horaires	Lieux	Dates	Contact CMA	Antenne	Tél.
PROVINCE SUD	Boulouparis	1 ^{er} octobre	8h-11h30	Antenne province Sud	Après-midi sur RDV	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Bourail	Tous les jeudis	8h - 11h30		Après-midi sur RDV			
	Thio	17 septembre	9h - 11h30		Après-midi sur RDV			
	Ile des Pins		Toute la journée	Mairie		Jennifer KELETAONA	Nouméa	28 23 37
	Mont-Dore				Tous les vendredis matins	Lucille DARGELAS	Nouméa	28 23 37
PROVINCE NORD	Canala		Sur RDV			Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Hienghène	6 septembre et 4 octobre	9h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82
	Houailou	17 septembre et 29 octobre	9h - 11h30					
	Kouaoua	12 septembre	9h - 11h30					
	Koumac	mardi et jeudi	Toute la journée	Antenne CMA	Matin sur RDV	Noëllie POADAE	Koné	47 30 14
PROVINCE ILES	Lifou	25 et 26 septembre	9h - 11h30	Case de l'entreprise	Matin et après-midi sur RDV	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37
	Maré	4 septembre	toute la journée	Antenne Province Iles	Toute la journée			
	Ouvéa	9 octobre	toute la journée	Antenne Province Iles	Toute la journée			

Permanences de nos partenaires

PARTENAIRES	LIEU	DATES	HORAIRES
 Permanences MEDIATION pour résoudre à l'amiable un différend, un conflit. Permanence téléphonique au 76 48 19 et 76 28 64 orase@lagoon.nc	SIÈGE DE LA CMA-NC	3 septembre et 1 ^{er} octobre	12h00 - 13h30
ASSOCIATION DES JURISTES LIBERAUX DE NOUVELLE-CALÉDONIE	SIEGE DE LA CMA-NC	tous les premiers jeudis du mois	Sur RDV de 13h30 - 16h30
	ANTENNE CMA DE LA FOA	à la demande	

Bon à savoir *Employeur*

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

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

	VALEUR DU POINT	JOURS FÉRIÉS ET CHÔMÉS
BTP	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 918 F (Avenant salarial n° 43 du 7 décembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-497/GNC du 5 mars 2019 - JONC n° 3552 du 14 mars 2019).	8 jours fixes (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°37 de 2016) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Ascension • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Boulangerie Pâtisserie	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 920 F (Avenant salarial n° 22 du 14 novembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-23/GNC du 3 janvier 2019 - JONC n°325 du 10 janvier 2019).	4 jours (Article 60 de l'accord, modifié par l'avenant n°13 de 2010) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 2 jours fixés d'un commun accord dans chaque entreprise relevant de la convention
Coiffure	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 969 F (Avenant salarial n°22 du 7 janvier 2019 - Etendu par arrêté n°2019-493/GNC du 5 mars 2019 - JONC n°3551 du 14 mars 2019).	6 jours (Article 59 de l'accord, modifié par l'avenant n°19 de 2016) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 14 juillet • 25 décembre • 2 jours déterminés par les entreprises parmi les jours fériés énumérés au 1 ^{er} alinéa de l'article 59
Commerce et divers	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 794 F (Avenant salarial n° 45 du 12 décembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-495/GNC du 5 mars 2019 - JONC n° 3551 du 14 mars 2019).	7 jours fixes (Article 28, modifié par l'avenant n°42 de 2018) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre
Esthétique	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 1076,5 F (Avenant salarial n°12 du 10 janvier 2019 - Etendu par arrêté n°2019-491/GNC du 5 mars 2019 - JONC n° 3551 du 14 mars 2019).	7 jours (Article 40 de l'accord) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Hôtels - Bars Cafés...	Voir grille salariale (rémunération par catégorie) , à compter du 1 ^{er} janvier 2019 (Avenant salarial n° 28 du 28 novembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-109/GNC du 15 janvier 2019 - JONC n° 567 du 17 janvier 2019).	8 jours fixes (Article 25 de l'accord modifié par l'avenant n°21 de 2014) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre (NB : Le 15 août peut faire l'objet d'une substitution par un autre jour non déjà férié chômé de la liste, par négociation interne dans l'entreprise. Cette substitution sera définitive une fois actée dans l'entreprise lors de la première négociation).
Industrie	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 780 F (Avenant salarial n°34 du 17 janvier 2019 - Etendu par arrêté n°2019-683/GNC du 26 mars 2019 - JONC n° 4931 du 4 avril 2019).	8 jours fixes (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°27 de 2013) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Industries extractives mines et carrières	À compter du 1 ^{er} janvier 2019 : 737 F (Avenant salarial n° 22 du 26 novembre 2018 - Etendu par arrêté n°2019-31/GNC du 3 janvier 2019 - JONC n° 327 du 10 janvier 2019).	6 jours (Article 25 de l'accord) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 25 décembre • 3 jours choisis en fin d'année pour l'année suivante dans chaque entreprise
Transports sanitaire et terrestre	À compter du 1 ^{er} janvier 2017 : 1057 F Avenant salarial n°15 du 14 novembre 2017 Etendu par arrêté n° 2018-231/GNC - JONC n°1462 du 8 février 2018.	7 jours fixes (Article 47 de l'accord) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre.

Les fêtes légales

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

Des formations professionnelles : métiers du bois, du chocolat et de la boucherie

Pour favoriser la montée en compétences des salariés et professionnaliser les filières bois, chocolaterie et boucherie, le Fonds Interprofessionnel d'Assurance formation (FIAF), le Centre de formation de l'artisanat (CFA de la CMA-NC) et les professionnels des 3 secteurs ont travaillé ensemble à la mise en œuvre de formations dans ces métiers. Des actions d'envergure, qui ont bénéficié à un total de 189 personnes ayant pu perfectionner ainsi leur savoir-faire et faire évoluer leurs pratiques.



« Ces projets n'auraient pas pu être réalisés sans le financement du FIAF et la forte implication des entreprises représentatives des secteurs concernés (Bois du Nord, Scierie Mathieu, SCET SAS, Bis-cochoc, OCEF et boucheries Nourry) qui ont aidé à mobiliser les entreprises à participer aux formations et ont mis à disposition gratuite leurs locaux, leur matériel et les matières d'œuvre », souligne Véronique Lombard, Chef de projet formation et responsable Pôle Formation continue au CFA.

Le rôle du CFA de la CMA-NC a consisté à permettre la réalisation de ces actions de formation à différents niveaux. « Pour la filière boucherie, le CFA a mené une étude préalable sur l'identification des besoins en formation. Nous avons eu également pour missions de commercialiser les places financées par le FIAF pour les salariés, de coordonner l'organisation des formations sur les différents sites avec les entreprises locales, d'accueillir des formateurs et leur fournir un soutien logistique. Le CFA a aussi mis à disposition ses locaux pour les formations bois et boucherie. Nous assurons enfin le suivi et l'évaluation de l'impact des formations dans les pratiques professionnelles, par filière ».

ZOOM SUR LA FORMATION BOIS

« La filière calédonienne de production de bois est amenée à développer l'exploitation du Pinus local et à se structurer pour répondre aux prochaines exigences normatives, avec en ligne de mire l'instauration d'une certification locale qui classifierait le pin calédonien, explique Véronique Lombard. Dans ce cadre, la formation des acteurs de la filière bois est un levier essentiel. A terme, ce projet impactera directement les métiers de la menuiserie, de l'ébénisterie et de la charpente ».

« A terme, ce projet impactera directement les métiers artisanaux de la menuiserie, de l'ébénisterie et de la charpente ».

Témoignage

Ricardo Pinilla-Rodriguez, directeur de Sud Forêt

« Depuis plusieurs années, une démarche globale pour aller vers une production et un usage du Pin des Caraïbes local (*Pinus caribaea*), comme bois local de construction a été mise en œuvre. Dans ce contexte de volonté de développement de filière, le Groupement professionnel d'exploitants forestiers de la Nouvelle Calédonie (GPEFNC) a pris l'attache du FIAF afin de mettre en place un plan de formation adapté, qui permet la montée en compétences des scieries dans le cadre de l'agrément du bois de Pin des Caraïbes. L'objectif est de donner aux entreprises locales de transformation les moyens et outils pour le transformer (sciage, séchage et traitement de préservation) en respectant les exigences qualitatives (bois sec, trié et traité) et économiques du marché (productivité et compétitivité des scieries). Ce programme de formation permettra aux scieurs locaux de garantir la mise sur le marché de produits de qualité constante et irréprochable.

Le prestataire retenu par le FIAF est l'Institut Technologique Forêt Cellulose Bois-construction Ameublement (FCBA) avec la collaboration et le relais local du CFA. Les formations ont débuté en mars 2019 et portent sur les thématiques d'affûtage des scies, des techniques de sciages, de séchage des bois, de classement des sciages, de traitement en autoclave et d'achat des bois. »





Témoignage
Maréva Akilitoa, agent de production chez La Cabosse d'or a suivi la formation en chocolaterie avec trois autres salariés de l'entreprise.

« C'est mon patron qui m'a parlé de cette formation et qui m'a incité à y participer. Il s'est occupé des formalités auprès du FIAF et du CFA. En quatre jours de formation, j'ai révisé mes connaissances en

tempérage du chocolat et appris ce qu'était la cristallisation du chocolat. J'ai aussi fait des tests avec des produits comme le MGLA et le beurre de cacao à différentes températures. J'ai également préparé une ganache, tempéré le chocolat et le praliné, moulé et rempli une coque de chocolat. Ce stage a été bénéfique car il m'a permis d'approfondir mes connaissances ».

ZOOM SUR LA FORMATION CHOCOLAT

La formation chocolat, organisée entre le 9 et le 29 mai, visait également à professionnaliser la filière. Salariés de l'industrie et artisans chocolatiers (Le petit Mitron, Le Mitron, La Cabosse d'or, Pause chocolat), ont pu ainsi bénéficier des formations d'Alliance 7 service, un organisme adossé à la fédération des confiseurs biscuitiers et chocolatiers de métropole.



ZOOM SUR LA FORMATION BOUCHERIE

« Les métiers de la viande sont en constante évolution. Ils doivent s'adapter aux demandes des consommateurs en attente de produits de plus en plus élaborés nécessitant des connaissances et des techniques spécifiques qui ne sont pas toujours abordées dans le cadre de la formation initiale, explique Véronique Lombard. Le groupement des bouchers et des charcutiers de Nouvelle-Calédonie, représenté par son président Christophe Nourry, a fait ainsi remonter les besoins en formation des différents acteurs de la filière pour faire évoluer leurs pratiques professionnelles.

Le CFA en partenariat avec l'Ecole Nationale Supérieure des Métiers de la Viande et l'Association pour le Développement de l'Industrie de la Viande, deux organismes de formation experts du secteur, ont mis en place plusieurs sessions de formations entre le 18 juin et le 24 juillet, dans les ateliers du CFA à Nouville et de l'OCEF à Bourail.

Témoignage

Xavier CAVAINAC, Meilleur Ouvrier de France et formateur de l'Ecole Nationale Supérieure des Métiers de la Viande (ENSMV)

« J'ai eu grand plaisir à travailler avec les différents acteurs calédoniens de ce projet. J'ai particulièrement apprécié leur efficacité et leur réactivité.

48 professionnels de la viande ont ainsi pu bénéficier de ces formations qui consistaient à valoriser leurs compétences. Tous maîtrisaient les fondamentaux de leur métier en rapport

avec la culture viande du pays. Les stages de perfectionnement étaient axés sur des produits élaborés (bouchères crues) et des produits transformés. Nous avons abordé la découpe et la rentabilité de l'AR1 (quartier arrière de bœuf), les préparations hachées assaisonnées, l'étalage en boucherie et l'argumentaire commercial, la réalisation et la création de spécialités bouchères crues, les grillades et la saucisserie ainsi que la décoration des viandes.

La diversité des modes de consommation et d'usages en Nouvelle-Calédonie, est selon moi, une aubaine commerciale. Elle présage de l'évolution des différentes productions et par conséquent du développement de la consommation (porc, volaille, agneau, abats, gibier...). Ces formations permettront, j'espère, de préparer les professionnels à l'ouverture de nouveaux marchés. »



Échéances fiscales et sociales

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

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LE REVENU ET TGC)	JE SUIS EN SOCIÉTÉ, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS ET TGC)
Mes déclarations : Je suis redevable de la TGC : 31/10 : Déclaration de TGC du 3^e trimestre, correspondant aux mois de juillet, août et septembre NB : Depuis le 1^{er} juillet 2017, télé déclaration obligatoire pour les déclarations de TGC dès 10 millions de Chiffres d'Affaires Mes règlements : IRPP : 30/09 et 31/10 si je suis mensualisé IRPP : 31/10 pour le paiement du solde (si je ne suis pas mensualisé) Je suis redevable de la TGC* : TGC : 30/09 versement de la TGC collectée au mois d'août (CA supérieur à 200 000 000 CFP) TGC : 31/10 versement de la TGC collectée au 3^e trimestre (juillet, août et septembre) (CA inférieur à 200 000 000 CFP) TGC : 31/10 versement de la TGC collectée au mois de septembre (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.	Mes déclarations : 30/09 : Déclaration IS (société clôturant au 31/05) ou 14/10 si déclaration par Internet 30/09 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 28/02) 31/10 : Déclaration IS (société clôturant au 30/06) ou 14/11 si déclaration par Internet 31/10 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/03) Je suis redevable de la TGC : 31/10 : Déclaration de TGC du 3^e trimestre, correspondant aux mois de juillet, août et septembre 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 : IS : 30/09 (société clôturant au 31/10 : 2^eème acompte, société clôturant au 28/02 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 31/05 : solde) 31/10 (société clôturant au 30/11 : 2^eème acompte ; société clôturant au 31/03 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 30/06 : solde) Je suis redevable de la TGC* : TGC : 30/09 versement de la TGC collectée au mois d'août (CA supérieur à 200 000 000 CFP) TGC : 31/10 versement de la TGC collectée au 3^e trimestre (juillet, août et septembre) (CA inférieur à 200 000 000 CFP) TGC : 31/10 versement de la TGC collectée au mois de septembre (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	JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES
Mes déclarations : Aucune déclaration pour les mois de septembre et octobre. Mes règlements : Mutuelle du Commerce : 10/09 et 10/10, paiement des cotisations d'août et septembre Mutuelle des Patentés et Libéraux (MPL) : 20/09 et 20/10, paiement des cotisations d'octobre et novembre (si règlement mensuel) Ou 20/09, paiement des cotisations du 4^e trimestre (si règlement trimestriel) CAFAT (RUAMM et CCS) : 30/09, paiement de la cotisation du 4^e trimestre	Mes déclarations : 31/10 : Déclaration annuelle HUMANIS (CRE / IRCAFEX) 31/10 : Déclaration trimestrielle CAFAT Mes règlements : Mutuelle du Commerce : 10/09 et 10/10, paiement des cotisations d'août et septembre Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/09 et 25/10, paiement des cotisations d'août et septembre (entreprise de plus de 9 salariés) ou 25/10, paiement de la cotisation trimestrielle (3^e trimestre) (entreprise de moins de 9 salariés) 15/10 : paiement des cotisations Arrco et Agirc du 3^e trimestre CAFAT : 31/10, paiement des cotisations du 3^e trimestre

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



RENAULT
La vie, avec passion

JUST
FOR
YOU*

*** VOUS LES PROS!**



RENAULT KADJAR

À partir de*

2.421.776^F



RENAULT CAPTUR

À partir de*

1.739.557^F

PRIX HTGC



RENAULT KOLEOS

À partir de*

2.995.000^F

PRIX HTGC

OPÉRATION réservée
RENAULT for **you!**

Bénéficiez de tarifs promotionnels incroyables. Des offres spécialement conçues pour vous, juste pour vous, surtout si vous êtes éligible à l'exemption de TGC. Parlez-en avec nos conseillers commerciaux
→ Appelez vite le **25.05.05**.

Construisons notre pays, économisons l'énergie.

* Offre réservée aux professionnels. Eco participation et frais de mise à la route inclus. Hors TGC. Carte grise incluse.



SODAUTO | MAGENTA AÉRODROME | NOUMÉA | 25 05 05 | sodauto@hgj.nc

PARKING DU NORD | KONÉ | 47 50 60 | parkingdunord@mls.nc

AGENTS : NTA 27 27 12 / GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94 / BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 / LIFOU 47 07 77 / LE PARKAUTO POINDIMIÉ 77 66 29



La CMA, partenaire de la transmission-reprise



La Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie est l'interlocuteur privilégié des chefs d'entreprises artisanales désireux de transmettre leur fonds. Chaque année, elle accompagne gratuitement des dizaines d'artisans dans leurs démarches jusqu'à la mise en relation avec des candidats à la reprise.

Le potentiel de vente d'entreprises artisanales est important en Nouvelle-Calédonie.

Or, trop peu sont cédées chaque année et nombreuses sont celles dont l'activité s'arrête avec le chef d'entreprise. Avec près de 16 %¹ des artisans âgés de plus de 60 ans, soit près de 1 700 personnes, en l'absence de dispositif de retraite par répartition pour les travailleurs indépendants, et dans un contexte de contraction de certains marchés, la transmission des entreprises artisanales est un enjeu de taille.

Transmettre le fruit de son savoir-faire constitue une valeur fondamentale de l'artisanat. Mais vendre son entreprise est également un moyen de consolider sa retraite et une opportunité pour le repreneur d'entrer sur le marché sans démarrer à zéro, avec des chances de réussite optimisées. La transmission permet aussi de pérenniser les relations avec les clients, partenaires et salariés de l'entreprise.

Afin d'encourager les cessions d'entreprises, la Chambre de métiers et de l'artisanat propose un dispositif complet d'orientation, de conseil et d'accompagnement pour aider les artisans dans leurs parcours, à chaque étape et prise de décision.

1-Source : Note de conjoncture de l'artisanat 2018

« Tout type d'entreprise est transmissible : entreprises individuelles, SARL, EURL ..., quel que soit son secteur d'activité, à partir du moment où elle répond à certaines caractéristiques qui la rende vendable (voir encadré ci-contre) », souligne Jennifer Keletaona, animatrice économique à la CMA-NC. « Plusieurs paramètres entrent en ligne de compte comme l'organisation de l'entreprise, sa structure, le respect des normes, sa rentabilité ou encore sa capacité à innover face aux demandes et aux besoins des clients qui évoluent (...) Autant de facteurs qui facilitent sa transmission et qui requiert un peu d'anticipation. Il est important de préparer l'entreprise plusieurs années avant sa mise en vente, de ne pas se relâcher et baisser l'activité à partir du moment où l'on veut vendre. Au contraire ! »



Quand démarrer les démarches pour vendre son entreprise ?

La capacité à anticiper pour un entrepreneur est une carte maîtresse de la vie et de la réussite des entreprises, elle l'est aussi pour sa cession. 100 % des transmissions réussies sont en effet des transmissions préparées !

De 55 à 59 ans (1 180 artisans concernés), est la tranche d'âge idéale pour entrer dans une phase de préparation à la vente dans le cas d'un départ à la retraite. Cette phase de préparation permet ensuite la mise en vente de l'entreprise.

Néanmoins, les ventes ne sont pas seulement liées à l'âge et au départ à la retraite. Elles ont également lieu lors d'un changement d'activité, de vie, d'un déménagement hors territoire... Ainsi, il est important de s'y prendre plusieurs mois voire plusieurs années à l'avance pour s'y préparer.

Six critères à cocher avant de mettre en vente son entreprise

- Faire du bénéfice et maîtriser ses charges
- Être à jour de ses échéances fiscales et sociales
- Avoir une clientèle régulière et/ou fidèle
- Pouvoir témoigner de son ancienneté et/ou de son expérience, de sa notoriété ou de sa visibilité
- Pouvoir justifier le prix de la vente par des éléments financiers (tableaux de tenue de compte, déclaration fiscale, bilans, relevés de compte ...), par l'état du matériel et la qualification des salariés s'il y en a
- Avoir idéalement un potentiel de développement et des contrats signés pour les mois à venir

Comment fixer son prix de vente ?

La valeur d'une entreprise est très souvent pour le cédant, une valeur affective. Elle retrace tous les investissements, et surtout tous les efforts fournis au fil des années. Cette valeur est aussi fonction des moyens financiers nécessaires pour la réalisation des nouveaux projets. Mais le repreneur aura probablement une autre analyse...

Un des facteurs clés de la concrétisation d'une vente d'entreprise (en plus de la préparation) est le prix demandé. Il est donc primordial, pour mettre toutes les chances de votre côté, d'évaluer au plus juste la valeur de votre entreprise. Pour cela, il faut faire appel à des spécialistes qui vous proposeront une fourchette de valeur. Plus vous anticiperez sa transmission, plus l'entreprise aura des chances de prendre de la valeur.

Grâce à ce travail de valorisation, vous pourrez expliquer votre prix et répondre à la question inévitable de l'acheteur : « comment avez-vous fixé votre prix ? ». Une évaluation permet de donner une fourchette de valeur à partir d'une combinaison de différentes méthodes. Mais n'oubliez pas que le véritable prix de vente de votre entreprise est celui que votre repreneur sera prêt à payer et que vous serez prêt à accepter !



LA CMA-NC VOUS ACCOMPAGNE

Il est important de se faire accompagner dans son projet de transmission ou de reprise et de s'entourer de spécialistes : juriste, expert-comptable, notaire... La CMA vous accompagne également gratuitement tout au long de vos démarches, à travers :

CÉDANT :

● Des entretiens individuels à la CMA-NC ou dans votre entreprise pour :

- Informer sur les modalités juridiques et fiscales
- Accompagner dans vos différents questionnements (suis-je sûr(e) de vouloir vendre ? que vais-je faire après ? etc.).

En 2018, une centaine de personnes ont été reçues en rendez-vous sur le thème de la transmission-reprise, dont un peu plus de la moitié sur Nouméa et le reste dans les différentes antennes sur tout le territoire.

● La réalisation d'un diagnostic, afin de mettre en avant les points forts et connaître les points faibles de votre entreprise.

● La réalisation d'un plan de transmission, suite à la réalisation du diagnostic, afin de préparer votre entreprise à sa future vente.

● La mise en relation avec des repreneurs et la publication de votre annonce

sur le site **www.cma.nc** (1 938 visites enregistrées en 2018 sur la page « Consulter les annonces » et 885 fiches PDF téléchargées), la page Facebook de la CMA-NC, l'affichage dans nos différentes antennes : Nouméa, Panda, La Foa, Koné, Koumac, Poindimié), ainsi que la plateforme web nationale **www.entreprendre.artisanat.fr** (voir page 18)

● L'accompagnement individualisé pour les démarches à réaliser suite à la vente : radiations, déclarations, ...

REPRENEUR :

● L'accompagnement du repreneur dans sa réflexion et dans la construction de son business plan :

Étude complète du projet à travers l'analyse des bilans et comptes de résultat, du compte de résultat prévisionnel et des perspectives de développement. Le cas échéant, formalisation des dossiers de demandes de financements et orientation vers les financeurs adaptés.

● Des formations en gestion.

● La CMA-NC assure également un suivi de l'activité de l'entreprise.



Le guide de la transmission d'entreprise

Édité par la CMA-NC, ce guide détaille les huit étapes de la transmission d'entreprise libellées sous forme de questions :

- ÉTAPE 1 : Êtes-vous prêt(e) à vendre ?
- ÉTAPE 2 : Votre entreprise est-elle prête pour la vente ?
- ÉTAPE 3 : Comment évaluer votre affaire ?
- ÉTAPE 4 : Comment bien préparer votre entreprise à la vente ?
- ÉTAPE 5 : Comment choisir le cadre juridique et fiscal le plus adapté ?
- ÉTAPE 6 : Comment trouver un repreneur ?
- ÉTAPE 7 : Quelles sont les étapes de la vente ?

● ÉTAPE 8 : Quel est votre rôle après la cession ?

Ce guide pratique est disponible en version papier dans les antennes de la CMA-NC et est téléchargeable sur le site Internet : www.cma.nc/Chefs d'entreprise/Transmettre



Aides financières aux repreneurs :

- **Initiative Nouvelle-Calédonie** accompagne financièrement les porteurs de projet, par le biais d'un **prêt d'honneur sans intérêt ni garantie**, d'un montant pouvant atteindre 25% du montant du projet. Elle intervient sur des projets de 2 à 40 millions de francs de création, développement ou reprise d'entreprise.

+ d'infos : www.initiative-nc.com

Aides financières aux cédants :

- Selon leur activité (tous les secteurs ne sont pas éligibles), les entreprises exerçant en province Sud, peuvent bénéficier d'une **subvention provinciale durant la période d'accompagnement permettant d'assurer la transition avec le repreneur**. Elle se traduit par une aide de 3 000 F par heure d'accompagnement du cédant dans la limite de 85 heures mensuelle, et sur une période maximale de 6 mois.

+ d'infos auprès de la **Direction de l'Economie, de la Formation et de l'Emploi (DEFE)**
Defe.contact@province-sud.nc – Tél. 23 28 30

TÉMOIGNAGES

M. Cléon a vendu son entreprise artisanale de nettoyage il y a un an à M. Siedlaczek. Accompagnés par la CMA-NC, tous deux témoignent de leurs parcours de transmission-reprise.

M. Cléon, le vendeur

« J'ai fondé l'entreprise Ecolo & Clean, spécialisée dans le nettoyage à la vapeur et l'entretien à partir de produits écologiques en 2012, retrace M. Cléon. En 2017, j'ai souhaité la vendre afin de racheter une autre entreprise. J'ai fixé le prix avec mon expert-comptable qui a évalué le fonds de commerce à partir de la valeur du local, du matériel, du véhicule, des contrats en cours, du chiffre d'affaires... J'ai voulu anticiper et me suis rapproché de la CMA-NC, car je n'avais pas le temps de m'occuper de tout et je savais qu'ils avaient des contacts. Lors du premier entretien, j'ai fourni pas mal de documents sur la société (ridet, bilans comptables, contrat en cours, cotisations sociales à jour...). La conseillère de la CMA-NC a étudié le dossier pour vérifier la fiabilité de l'entreprise et pour pouvoir apporter un maximum de renseignements aux acheteurs. Le dossier était déjà ficelé, son rôle a été de me mettre en contact avec des acquéreurs et cela s'est révélé très efficace ! L'annonce a été diffusée au bout de 3 semaines, j'avais déjà trois candidats au rachat. Avec Mr Siedlaczek, le courant est passé tout de suite. Je venais de conclure un gros contrat de trois ans renouvelable, ce qui était rassurant pour lui, il a également pu constater que tout était en règle. Un juriste a établi l'acte de vente puis j'ai accompagné le repreneur quelques mois, je l'ai présenté à mes clients. (...) J'ai bénéficié d'un super accompagnement de la CMA, ce sont des gens très professionnels et compétents, je conseille vivement de passer par eux ! »



M. Siedlaczek, le repreneur

« Cela faisait un moment que je cherchais à acheter une entreprise car je ne voulais plus travailler pour les autres, explique M. Siedlaczek. J'étais à l'affût d'une opportunité. Je ne cherchais pas dans un secteur en particulier, mes critères étaient surtout le prix, la santé de l'entreprise et son potentiel de développement. J'ai vu l'annonce pour cette entreprise de nettoyage sur le site de la CMA-NC. J'ai envoyé un mail pour avoir les éléments financiers, puis j'ai rencontré le vendeur à la Chambre de métiers. J'ai ensuite repris rendez-vous avec les conseillers de la CMA-NC pour voir s'ils avaient remarqué des choses dans le dossier que je n'avais pas vues, mais ce n'était pas le cas, nous avons fait la même analyse et cela m'a conforté dans mon choix. L'avantage avec M. Cléon était que quelle que soit ma question, il avait une réponse claire à m'apporter, il ne m'a rien caché. Et avec un an de recul tout ce qu'il m'a présenté était vrai. Il s'est écoulé 6 mois entre notre rencontre et la vente effective, le plus long a été l'accord de la banque pour le prêt que j'ai dû contracter. L'acte de vente spécifiait que M. Cléon m'accompagnerait deux mois. La première semaine, il était avec moi au quotidien, on a fait la tournée des sites. Puis, je le sollicitais au coup par coup, pour qu'il m'explique le logiciel de paye, pour savoir à quoi correspondait telle facture ou pour m'aider à réaliser le premier devis... Depuis, j'ai répondu à plusieurs appels d'offres, j'ai augmenté mon portefeuille de trois résidences supplémentaires et le chiffre d'affaires en conséquence. J'ai gardé les deux salariés et je suis en train d'en embaucher une troisième. »

TÉMOIGNAGES

Jonathan Paillandi vient tout juste de racheter la société Art Deck. Alors qu'il entamait des démarches pour créer sa propre entreprise, il s'est réorienté vers une reprise.



« J'étais cadre dans l'agroalimentaire, mais je souhaitais depuis toujours être mon propre patron et ainsi obtenir le juste retour de mon investissement. Je me suis donc rendu à la CMA-NC dans l'idée de créer une entreprise. En attendant mon rendez-vous, j'ai consulté les annonces de ventes d'entreprises qui étaient affichées et j'en ai repérées deux. Lors de mon entretien avec la conseillère, je me suis renseigné sur les démarches en cas de reprise d'une entreprise. Cela ne semblait pas plus complexe qu'une création et présentait l'avantage de garantir aux financeurs un historique chiffré de l'activité et une meilleure probabilité de financement. L'activité d'installation de decks me paraissait accessible. C'est un métier physique, où l'on utilise des outils qui peuvent être dangereux, il faut se sentir à l'aise avec cela, mais étant manuel de nature, je m'en sentais capable. J'ai rencontré le vendeur, nous avons eu tout de suite un très bon contact et j'ai commencé les démarches. La conseillère de la CMA-NC m'a accompagné tout au long du parcours, elle s'est toujours rendue disponible. Elle a constitué le dossier à présenter à Initiatives Nouvelle-Calédonie (INC). J'ai préféré m'occuper du prévisionnel mais la CMA-NC peut également prendre en charge cette partie. Je trouve ça génial car élaborer tous ces documents pourraient décourager certaines personnes qui n'ont pas de connaissances dans le domaine. INC m'a prêté 25%

du plan de financement. Sans cette aide, je n'y serai pas allé car je n'avais pas les fonds minimum nécessaires pour demander un prêt bancaire. Pensant que le dossier était suffisamment solide, j'ai fait l'erreur de solliciter une seule banque, ce qui m'a fait perdre du temps. J'aurais dû d'emblée contacter tous les établissements de la place. La BCI m'a suivi. Je ne pouvais pas contracter de prêt personnel car j'aurais dépassé mon taux d'endettement. J'ai dû créer une société pour souscrire un prêt professionnel. J'ai ensuite racheté les parts sociales d'Art deck et je devrai par la suite fusionner les deux sociétés. Ce montage engendrera un coût d'environ 700 000 F supplémentaires. Tout cela a pris du temps. Nous avons mentionné trois mois de formation dans le compromis de vente et prévu que les vendeurs récupéreraient les 2/3 de mon apport personnel en cas de refus de la banque. Ces trois mois se sont très bien passés, le vendeur m'a appris les bases du métier, présenté les clients des chantiers à venir, expliqué certains points techniques et administratifs (devis, facture, comptabilité, cotisations, etc), il m'a présenté l'ensemble des fournisseurs et j'ai participé au salon de l'habitat. J'ai eu de la chance d'être avec quelqu'un d'aussi impliqué, qui avait vraiment envie que j'aie tous les éléments en mains avant son départ. »

Ça vous concerne

ÉLECTIONS CONSULAIRES DU 10 JUILLET 2019

Les 24 nouveaux représentants des artisans du Territoire siègent désormais au sein de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie (CMA-NC) pour les 5 ans à venir. Les élus de la Chambre de métiers et de l'artisanat, réunis en Assemblée Générale Constitutive le 1^{er} août, ont désigné le Président, les membres du Bureau et ceux des Commissions internes. Daniel Viramoutoussamy a été reconduit à la tête de la Chambre Consulaire. Le Président et les membres du Bureau mettent en œuvre les orientations décidées par les élus, notamment au sein des Commissions. Ils valident également les actions à engager au service de l'Artisanat.

Les 10 membres du Bureau :



Daniel VIRAMOUTOUSSAMY
Président



Albert WEISS
1^{er} Vice-Président



Elizabeth RIVIERE
2^e Vice-Présidente



Delphine TANTI
Trésorière



Prescylia GODARD
Trésorière adjointe



Marie PROVOST
Secrétaire



Michel PURNAMA
1^{er} Secrétaire adjoint



Marie-Agnès VERNIER
2^e Secrétaire adjointe



Sophie CUVELIER
3^e Secrétaire adjointe



René POULET
4^e Secrétaire adjoint

SECTEUR BÂTIMENT

Patrick BELLENGUEZ,
Entreprise de construction
Cédric BRINON,
Construction de bâtiments
Patrick CHRISTIAN,
Tous travaux du bâtiment
Théophile FOORD,
Maçonnerie
Michel GENTILHOMME,
Rénovation du bâtiment
Frédéric JANDOT,
Rénovation du bâtiment
Marie-Laurent LE PANSE,
Menuisier de bâtiments
Marie-Agnès VERNIER,
Fabrication, pose et vente d'accessoires
de piscines
Marie PROVOST,
Construction, rénovation de bâtiments
Steeve SARRAMEGNA,
Rénovation du bâtiment



SECTEUR ALIMENTATION

Sophie CUVELIER,
Fabrication de thé
Lionel MEDEVIELLE,
Artisan en son métier de boucher
René POULET,
Rôtisserie



SECTEUR PRODUCTION

Michel PURNAMA,
Ferblanterie
Delphine TANTI,
Fabrication de tableaux décoratifs
Sandrine THUILLIER,
Fabrication d'accumulateurs électriques
Daniel VIRAMOUTOUSSAMY,
Chaudronnier feronnier
Albert WEISS,
Ferrailler de bâtiments



Laurence ACITINO,

Transport sanitaire et terrestre
(ambulance)

Elizabeth RIVIERE,

Fleuriste

Prescylia GODARD,

Esthéticienne, prothésiste onguaire

Bruno GUYADER,

Réparation automobile

Madeleine WANAKAEN,

Blanchisserie

Lauren DAHAN,

Assistance travaux de secrétariat gestion
administrative



SECTEUR SERVICES

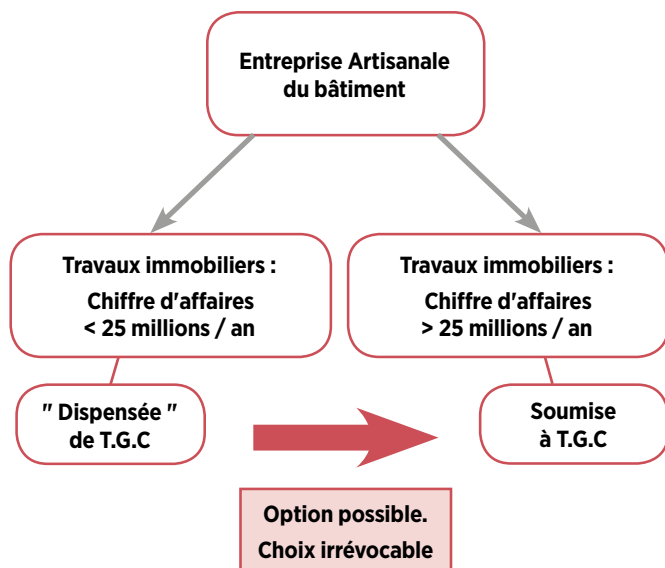
Rappel sur la TGC dans le secteur du bâtiment

Depuis le 1^{er} octobre 2018, la TGC à taux pleins est entrée en vigueur. Un an après sa mise en œuvre, le MAG DES ARTISANS vous propose de refaire un point sur le fonctionnement et l'application de cette taxe dans le secteur du bâtiment.

QUI EST CONCERNÉ ?

Potentiellement, en tant qu'opérateur économique **toutes les entreprises sont concernées, qu'elles soient en entreprise individuelle ou en société**. Les opérations liées à la construction de logements sociaux sont exonérées.

La loi a prévu également **un seuil de chiffre d'affaires annuel en dessous duquel les entreprises sont « dispensées » de TGC**, c'est-à-dire qu'elles ne facturent pas de TGC à leur client mais qu'elles ne déduisent pas non plus la TGC réglée sur leurs charges. **Ce seuil est de 25 millions de francs par an pour les activités de travaux immobiliers.**



Les entreprises qui sont dispensées de T.G.C peuvent choisir d'opter pour le régime T.G.C. (art. Lp. 509-1). **Ce choix est alors irrévocable.** Le choix de l'option doit donc être bien réfléchi.

Vous hésitez à opter pour la TGC ? La CMA a mis en place pour vous un outil de simulation prenant en compte votre chiffre d'affaires actuel, vos projets de développement et d'autres données quantitatives et qualitatives de votre entreprise, afin de vous aider à faire un choix éclairé quant à l'opportunité de passer dans le système TGC.

LES TAUX :

Activité	Taux
- Travaux de construction de logements sociaux	Exonération
- Prestations d'entretien des logements sociaux - Travaux de construction de maisons individuelles pour un primo accédant - Installation de panneaux photovoltaïques (pose et panneaux)	Taux réduit (3%)
- Travaux d'amélioration, de transformation, d'aménagement et de rénovation - Travaux de construction (hors primo accédant) - Intervention en tant que sous-traitant	Taux spécifique (6%)

COMMENT FACTURER ?

Exemple : Vous exercez une activité de rénovation de bâtiments et vous facturez une prestation de rénovation d'une salle de bain à 100 000 F HT. L'activité de rénovation de bâtiment est taxée au taux spécifique, soit 6%. Ci-dessous la facturation :

		Base d'imposition	Taxe
Rénovation de bâtiment	100 000		
Total HT	100 000		
T.G.C (6%)		100 000	6 000
Total Taxes			6 000
Total TTC	106 000		

Les entreprises qui sont dispensées de T.G.C n'ont pas à facturer de T.G.C. Il faut faire apparaître sur le devis la mention « **Franchise en base – T.G.C non applicable** »

Lorsque vous facturez dans le cadre de travaux de construction pour des logements sociaux, vous n'appliquez pas de TGC et vous devez indiquer la mention « **Opération exonérée de TGC - article Lp. 488-5** ».

+ d'infos :
Les conseillers de la CMA-NC
vous informent sur la TGC
eco@cma.nc et Tél. 28 23 37

L'interdiction des sacs plastiques : une opportunité de vendre différemment !

Les Calédoniens sont de plus en plus soucieux de l'impact environnemental de leurs achats quotidiens. Ils ont pris conscience qu'à leur échelle, ils peuvent agir sur la préservation de l'environnement. Les entreprises artisanales doivent prendre en compte cette transformation des habitudes de consommation. L'interdiction de l'usage du plastique pour les sacs, puis les gobelets, verres, couverts et pailles et enfin la suppression des barquettes (2020 et 2022) représentent des opportunités de produire et servir différemment.



La réglementation vise à diminuer l'usage des plastiques, mais au-delà il est intéressant de penser à la réduction de vos emballages et des déchets générés par votre activité. Pour répondre à cette interdiction plusieurs solutions s'offrent à vous : ne pas utiliser ce type de produits ou recourir à ceux fabriqués à partir de matière différente.

1^{re} solution : supprimer l'utilisation des emballages et produits jetables

Pour les entreprises qui vendent des plats à emporter, prenez le réflexe de demander systématiquement au client s'il souhaite des couverts. En effet, de plus en plus de consommateurs ont pris l'habitude d'en avoir avec eux. Dans le cas où la personne n'en aurait pas, vous pouvez en proposer à la vente.

Autre solution : **les clients viennent avec leurs propres contenants.**

Au moment de la vente, ils pourront vous fournir leur assiette ou leur boîte hermétique. N'hésitez pas à contacter les services du SIVAP / SIPRES pour toutes les questions relatives à l'hygiène. La province Sud valorise sur son site internet les établissements acceptant les contenants des clients : www.province-sud.nc. C'est déjà votre cas ? Faites-vous connaître. Une autre alternative : **le système de consigne.** Le client part avec un contenant et lorsqu'il revient il vous le redépote. Le retour de la consigne lui permet de bénéficier d'un remboursement. Ce service incite fortement le client à revenir se servir chez vous.

2^e solution : utiliser des matériaux différents

Pour les sacs plastiques, il est possible de les remplacer par **des sacs en papier kraft ou en tissu**. De plus en plus d'entreprises artisanales fabriquent localement des sacs en tissu. Quoi de mieux que des artisans qui mettent en avant les produits d'autres artisans ? Ainsi, vous pourriez en proposer à la vente dans votre boutique.

Concernant les couverts, gobelets, assiettes, ...ils peuvent être fabriqués à partir de :

- | | |
|--------------------------|----------------------|
| ● bambou | ● bois |
| ● pulpe de canne à sucre | ● carton |
| ● pomme de terre | ● feuille de palmier |
| ● algues | |

Pour aller encore plus loin, certaines entreprises ont développé des pailles, assiettes, ... **COMESTIBLES**. Vos clients mangeront leurs contenants ! En effet, une entreprise fabrique **des assiettes et couverts en son de blé** naturel sans produit chimique ou artificiel. Une autre fabrique des **pailles aromatisées et comestibles**. Elles sont constituées de sucre glace, d'amidon de maïs et d'eau.

De nouveaux produits sont mis régulièrement sur le marché. Proposer de la nouveauté à vos clients, c'est un moyen de vous démarquer de vos concurrents. Tenez-vous informé de toutes ces possibilités ! Vous avez d'autres idées pour supprimer ou réduire l'utilisation du plastique dans le cadre de votre activité ? N'hésitez pas à contacter la province Sud. Elle continue de financer les entreprises qui mettent en place des alternatives aux matières plastiques.



Direction de l'environnement (DENV) –
Tél. 20 34 00 – email : denv.contact@province-sud.nc

Infos utiles :

L'interdiction des sacs plastiques à usage unique ne concernent que les sacs utilisés **au moment de la vente**. Exemple : dans le cas d'un boulanger qui vend du pain de mie prédécoupé (découpé avant la vente), il peut être emballé dans un sac plastique. Cependant le pain découpé à la demande et donc vendu immédiatement ne peut pas être mis dans un sac plastique, sauf s'il est biosourcé et compostable. Les sacs sous vide ne sont pas concernés par la nouvelle réglementation.

Rappel des échéances de l'application de l'interdiction de mise à disposition gratuite:

1^{er} septembre 2019 : gobelets, verres, tasses, assiettes, couverts, pailles, touillettes, coton-tige

1^{er} mai 2020 : barquettes jetables utilisées lorsque la vente est immédiate

1^{er} mai 2022 : barquettes jetables contenant des denrées alimentaires avec un délai de conservation

DONNONS UN SENS
À VOTRE **DÉCOR**

CUISINES
PAPIER PEINT

PEINTURE
REVÊTEMENT DE SOL
SANITAIRES



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

Déjà **5 ans**
d'**Actu.nc**
... et ce n'est qu'un début



ACTU.nc : chaque semaine depuis 2014,
l'essentiel de l'actualité accessible à tous
et partout, en versions numérique ou papier.

Soutenez-nous, exprimez-vous !

NOUVEAU PEUGEOT PARTNER
LE DERNIER NÉ DE LA GAMME PRO



MOTION & e-MOTION



VÉHICULE UTILITAIRE
DE L'ANNÉE 2019



PEUGEOT
PROFESSIONNEL

Photo non contractuelle.:



MÉNARD | 41 44 70
AUTOMOBILES | www.peugeot.nc

CONSTRUISONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE



PEUGEOT NC

FORD RANGER



GAGNEZ 4 FORD RANGER DANS
VOS STATIONS **SHELL ET PACIFIC**

Trouvez le Ranger qui vous convient !



Double cabine



Raptor



Simple cabine



Super cabine

**RANGER ATELIER, RANGER NACELLE, SIMPLE CABINE,
SUPER CABINE, DOUBLE CABINE ET RAPTOR. CHAQUE RANGER EST DIFFÉRENT !**

La gamme Ford Ranger offre une multitude de combinaisons et de versions en boîte manuelle ou automatique. Ce n'est pas parce que nous avons les mêmes pick-up qu'ils doivent tous être identiques !



Savoir-Faire

Électricien bateau

Parcours

Originaire du Nord de la France, Loïc Ezeque a passé une grande partie de son enfance en Afrique au gré des mutations de son père militaire de carrière. Adolescent, il revient en métropole pour suivre ses études au lycée de la mer sur le bassin d'Arcachon. Il passe un CAP, un BEP puis un bac pro Maintenance des véhicules automobiles - option navale (plaisance et pêche). Il exerce ensuite son métier à Hendaye, Bordeaux puis La Rochelle, avant de créer une société de fabrication de maison en polystyrène. Une parenthèse professionnelle qu'il referme pour s'installer en Nouvelle-Calédonie. Après une expérience chez Marine Corail, il crée son entreprise Drydock en 2010. Il vient d'être titré Artisan en son métier.

Passionné par la mer et la voile, Loïc Ezeque répare depuis 20 ans les navires de plaisance. Au fil de l'eau, il s'est spécialisé dans le froid et l'électricité à bord. Un métier aussi physique que méticuleux.

À son compte depuis bientôt 10 ans en Nouvelle-Calédonie, Loïc Ezeque a d'abord exercé son activité comme mécanicien itinérant sur toute l'île avant de se sédentariser à Nouméa. Il exerce aujourd'hui essentiellement pour les particuliers à Port-Moselle, au CNC, à Nouville, Naïa, la Ouenghi, Boulari...jusqu'à Prony où il entretient le taxi boat Casy Express.

« On est une petite famille en Nouvelle-Calédonie à travailler comme techniciens sur les bateaux, explique Loïc. C'est presque un travail d'équipe, quand l'un part en vacances, il transfère sa ligne sur celle d'un collègue, c'est une mentalité fort agréable ! Mais nous sommes peu nombreux et même si je suis spécialisé dans l'électricité et les frigos, je dois déborder parfois sur d'autres corps de métiers. 20% de mes interventions concernent de la plomberie (chauffe-eau, pompe à eau...), des déssalinisateurs, ou encore des circuits hydrauliques qui commandent la direction des plus grosses unités de bateaux ».

80% de son activité reste consacrée au froid et à l'électricité. « Cela peut paraître étonnant, mais le pire qui puisse se passer sur un bateau, c'est un incendie. Dans ce cas, le bateau a 80% de chance de couler. C'est plus simple de traiter une voie d'eau. Plus encore que dans le bâtiment, où il y a des disjoncteurs, l'électricien marine a donc beaucoup de responsabilités. Il faut, par exemple, utiliser des sections de câbles spécifiques. L'autre différence par rapport au bâtiment, c'est que l'on travaille souvent dans des espaces très réduits, et que parfois, il faut faire une soudure précise en haut d'un mât ! L'exercice du métier est plus acrobatique et plus compliqué que dans une maison ». D'ailleurs, Loïc ménage ses 1m90, « je fais du yoga et du pilates pour entretenir mon corps, car c'est un travail très physique ». Son plus beau souvenir ? « J'ai eu la chance de pouvoir travailler sur un



Loïc Ezeque,
réparateur de navire de plaisance

ancien catamaran de course en carbone, le Vitalia 2, ex Maxi Orange, qui a battu 4 records de traversées de l'Atlantique, il est maintenant transformé en bateau de course-croisière. Chaque soir, j'échangeais sur Skype avec le directeur technique à La Rochelle. Ça a été un bonheur de travailler sur ce bateau, je devais rentrer à l'intérieur du mât pour accéder tout en haut. Mais mon plaisir quotidien, c'est de voir mon client heureux ». Des clients avec lesquels Loïc entretient une relation particulière, quasi complice, « sur un bateau, on ne fixe pas une lampe n'importe où, et il faut pouvoir expliquer précisément ce que l'on fait ».

Certains d'ailleurs viennent de loin pour entretenir leurs navires, « il faut savoir qu'en Nouvelle-Calédonie, on a le meilleur rapport qualité prix du Pacifique. Depuis 5 ans, je vois des Australiens et des Néo-Zélandais qui viennent chaque année pour entretenir leurs bateaux, souvent avec leur matériel car l'achat des pièces reste cher par rapport à la Nouvelle-Zélande, mais qui apprécient la qualité de service qu'ils trouvent ici. »

Néanmoins, certaines compétences commencent à manquer, « on est à un tournant, comme dans l'automobile, l'électronique envahit petit à petit les bateaux, les professionnels vont devoir se former à cette évolution ». Toutefois, selon Loïc, le travail ne manque pas, pourtant « nos métiers se meurent, beaucoup de professionnels partent à la retraite et il n'y pas de jeunes pour prendre la relève. On cherche désespérément de bons techniciens à leur compte. Il y a pourtant quelques formations locales comme à l'école des métiers de la mer à Nouville pour les matelots et les capitaines, ou les lycées de Bourail et de Touho qui forment à la mécanique bateau. J'encourage les jeunes à se lancer dans nos métiers ! »

Drydock Tél. 76 94 55 Email : drydock@live.fr

Savoir-Faire

Passeur d'expérience

Parcours

Originaire de Boulouparis, Jean-Charles Bigou a passé son bac génie civil au lycée Jules Garnier. « J'ai été repêché mais j'ai préféré partir à l'armée. Dans le cadre de mon service militaire, j'ai pu suivre une formation de maçonnerie en Vendée. Depuis, je suis resté dans le bâtiment, je ne voulais pas être dessinateur, je préfère être sur les chantiers ». L'artisan revient en Nouvelle-Calédonie où il travaille 5 ans pour un patron comme chef d'équipe avant de se mettre à son compte en 1998. « J'ai fait un peu de sous-traitance à Nouméa après quoi je suis parti sur Lifou pour former une équipe dans le cadre d'un programme d'habitat social ». L'artisan s'installe ensuite à Ouvéa pour y construire trois maisons puis à Maré pour finir 19 villas qui avaient été laissées inachevées. Domicilié sur l'île depuis lors, il travaille régulièrement pour la province des Îles Loyauté et des particuliers.

Entrepreneur dans le bâtiment depuis une vingtaine d'années, Jean-Charles Bigou rénove et construit des maisons à Maré, où il forme et emploie des jeunes de l'île.

Si la spécialité de Jean-Charles Bigou reste la maçonnerie, son entreprise propose des prestations tous travaux. « Je suis polyvalent, je fais aussi la plomberie, le carrelage, la peinture, la toiture et la couverture en charpente bois et l'un de mes salariés est qualifié en électricité ».

L'artisan ne compte plus le nombre de maisons qu'il a rénové ou construit de A à Z. L'organisation sur le terrain est rodée. « Nous installons d'abord le chantier, phase durant laquelle nous prévoyons toutes les zones de stockage du matériel et des matériaux. Nous faisons ensuite l'implantation et le piquetage sur la base du plan de masse, après quoi nous sous-traitons le terrassement. On peut ensuite démarrer les travaux : fondations, murs en agglos enduits, chaînages et ferrillages de la dalle, passage des réseaux d'électricité et de plomberie. Tous les procédés de mise en œuvre de ces ouvrages sont vérifiés par le bureau de contrôle Socotec. Lorsque les murs sont montés, on pose la charpente et la couverture. Nous pouvons ensuite travailler à l'abri à l'intérieur de la maison et poser les fenêtres et les portes extérieures, monter les cloisons, poser les portes bois, faire le carrelage, les plafonds et la peinture ».

« J'ai 4 salariés, poursuit l'entrepreneur, dont deux jeunes que j'ai formé et embauché. (...) L'EPEFIP me sollicite régulièrement pour prendre des stagiaires, je suis un peu comme un enseignant. D'ailleurs, ils m'ont rappelé récemment pour un nouveau jeune ».



Jean-Charles Bigou,
artisan en bâtiment

Malgré les difficultés que rencontre l'entreprise depuis deux ans, l'artisan n'envisage pas de délocaliser son activité. « C'est vrai que sur Maré il n'y a pas beaucoup d'opportunités de marchés. L'autre problème est qu'il n'y a pas assez d'artisans qualifiés, parfois, je dois refuser des chantiers faute de compétences. Mais je ne peux pas laisser mes ouvriers, ils seraient malheureux. »

En 2017, l'entreprise connaît en effet des problèmes de trésorerie qui conduit le chef d'entreprise à se tourner vers la CMA NC. Il intègre le dispositif REBOND et est accompagné dans sa démarche de plan de redressement. « Cela m'a bien aidé. La dette n'est pas effacée mais mise de côté, je dois rembourser un certain montant chaque mois pendant 8 ans. Cela me permet de me rétablir. J'ai aussi pu bénéficier d'une subvention exceptionnelle de la province des Îles Loyauté ».

Jean-Charles Bigou a également suivi plusieurs formations à la CMA en gestion (devis), sécurité, calcul des prix et réponse aux appels d'offre. « Je suis content de les avoir suivies, ça m'a bien servi ».

Pour ne pas tomber dans les mêmes écueils, l'artisan tend à diversifier sa clientèle pour ne pas dépendre exclusivement des marchés publics et de ses délais de paiement souvent longs ou tributaires de l'avancement des travaux. « Je me tourne notamment vers les particuliers, (...) Mon objectif aujourd'hui est d'améliorer mon entreprise, de la faire évoluer ».

Jean-Charles BIGOU Tél. : 79 48 86

14H04
RENDEZ-VOUS
CLIENTÈLE À DUCOS

15H48
ENVOYER LES DOCUMENTS
AU COMPTABLE



6H29
CHARGER LES DEUX PALETTES
POUR LA LIVRAISON

16H53
CHARGER MON TÉLÉPHONE
POUR VÉRIFIER MES MAILS

8H30
POSTER MA DERNIÈRE
RÉALISATION SUR FACEBOOK

6H47
VÉRIFIER MON PLANNING
DE LA JOURNÉE



NOUVEAU CITROËN BERLINGO VAN

VÉHICULE UTILITAIRE DE L'ANNÉE 2019

COMME VOUS, IL SAIT TOUT FAIRE.



À PARTIR DE

1 150 000^{F TTC*}

OFFRE RÉSERVÉE AUX PROFESSIONNELS

Montage en défiscalisation

INSPIRED
BY PRO



Modèle présenté : Nouveau Citroën Berlingo Van Taille M 650 kg HDi 75 BVM CLUB à partir de 2 600 000^{F TTC}. Se renseigner en concession.
*Offre réservée aux professionnels éligibles à la défiscalisation Loi Girardin-LODEOM sous réserve d'acceptation du dossier par le cabinet de défiscalisation. Apport en défiscalisation de 28%, frais de carte grise et éco-participation inclus. **Construisons notre pays, économisons l'énergie.**



NOUS CROYONS EN VOTRE MOMENT

Aujourd'hui, la BCI accompagne
plus de **13 000 professionnels**
dans le développement
de leur entreprise.

BANQUE CALÉDONNIENNE D'INVESTISSEMENT | SAEM au capital de 15 milliards XPF - Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP K5 - Nouméa Cedex
Tél. 25 65 65 - Fax (687) 27 40 35 - RCS Nouméa 56 B 015 479 - Ridet n° 015 479 001 - RIAS NC170007 voir RIAS.NC



Groupe BRED

www.bci.nc

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN