

info **étiers**

LA REVUE DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT * NOUVELLE-CALÉDONIE

DOSSIER

Transmission Reprise

APPRENTISSAGE

Mécanicien

BON À SAVOIR

Transmettre/Reprendre
une entreprise

ÇA VOUS CONCERNE

Un annuaire dédié
aux artisans



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

Nouvelle-Calédonie

RAPIDO

L'ENTRETIEN DE VOTRE VOITURE.
TOUTES MARQUES & SANS RDV.



TOUTES MARQUES
SANS
RENDEZ-VOUS



FORFAIT VIDANGE

à partir de

9500 F*

Exemple pour une Kia Rio.



FORFAIT
VIDANGE



FORFAIT
RÉVISION



FORFAIT
CLIM



FORFAIT
AMORTISSEURS



FORFAIT
FREINS



FORFAIT
PNEUS



TOTAL Partenaire de Rapido.



RAPIDO

SERVICE PRESTO À PRIX MOLLO !



Tél. 23 01 26
177 RUE J. IEKAWE - 7^{ème} KM - BP D4
98848 NOUMEA CEDEX
Ouvert en continu de 7H à 17H du lundi au vendredi
Samedi matin de 7H30 à 11H30

*Forfait pièces et main d'oeuvre, comprenant l'huile, le filtre à huile, recharge lave-glace, contrôle visuel des éléments de sécurité du véhicule.

Sommaire



ACTUS

4

FORMATIONS CMA

14

Gestion du personnel

APPRENTISSAGE

16

Mécanicien

INFORMATIQUE ET INTERNET

18

BON À SAVOIR

21

Échéances fiscales

Transmettre/Reprendre

une entreprise

Salaire minimum et valeur du point

DOSSIER

27

Transmission/Reprise

ÇA VOUS CONCERNE

34

Un annuaire dédié aux artisans

SANTÉ-SÉCURITÉ-ENVIRONNEMENT

36

Évaluation des risques professionnels

SAVOIR-FAIRE

38

Ludovic Verfaillie, transformation

du miel

Larrys Leroy, peintre en bâtiment

ENTREPRISES À VENDRE

41

Nous contacter :

Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie

10, avenue James Cook - BP 4186 - 98846 Nouméa Cedex

Tél. : 28 23 37 - Fax : 28 27 29 - courriel : cma@cma.nc

Internet : www.cma.nc

Antennes

Poindimié

Audrey Poabaty

BP 155 - 98822

Tél. : 42 74 82

Fax : 42 74 11

poindimie@cma.nc

Koné

Soukaïna Pesce

Belinda Mathelon

BP 641 - 98860

Tél. : 47 30 14

Fax : 47 30 17

kone@cma.nc

Koumac

Arielle Pindon

BP 127 - 98850

Tél. : 47 68 56

Fax : 47 63 64

koumac@cma.nc

La Foa

Christian Fuzivala

BP 56 - 98880

Tél. : 46 52 86

Fax : 46 52 88

lafoa@cma.nc

Transaction d'entreprise : des opportunités à saisir !

Transmettre son entreprise est un enjeu important pour nombre d'entre nous. La vente du fonds artisanal permet d'éviter de baisser définitivement le rideau lorsque le départ à la retraite approche. Elle permet de sauvegarder les emplois que vous avez su créer et d'assurer l'avenir de vos salariés. Avec la transmission d'entreprise, vos savoir-faire perdurent, et votre clientèle continue de bénéficier de vos produits et services de proximité. Pour un repreneur potentiel, l'achat d'une activité existante présente également des avantages évidents. Un local, un bail commercial et des équipements adaptés sont déjà en place. La notoriété est développée, avec un nom d'enseigne et éventuellement un fichier clients. Auprès des fournisseurs, de la banque, des assureurs, une confiance est installée. La viabilité du projet est attestée par l'étude des documents comptables du cédant, et les compétences du repreneur. La reprise est une autre façon d'entreprendre pour ceux qui souhaitent se lancer, avec de bons taux de réussite. Bref, la transaction d'entreprise a de l'avenir ! Elle en a d'autant plus en Nouvelle-Calédonie que le potentiel de ce marché reste encore peu exploité. Pourquoi ? Aides financières, garanties bancaires, prêts bancaires, réseau de conseil et d'accompagnement travaillant en synergie... Les efforts consentis pour la création d'entreprise devraient être tout aussi intenses pour la sauvegarde de commerces de proximité et de savoir-faire artisanaux. Pour encourager la transmission et la reprise, une prise de conscience s'impose. Artisans, pensez à cette opportunité ! Partenaires de l'entreprise, mobilisons-nous pour soutenir plus activement ces cessions et achats !

Le Président
Daniel Viramoutoussamy

Du nouveau à Païta

- La CMA vous propose deux réunions d'information gratuites pour les artisans, nouvelles entreprises et porteurs de projet, à Païta :
 - **Judi 24 avril de 17h à 19h, salle de réunion de l'Arène** - Réunion Info Créateurs et jeunes entreprises : toutes les informations indispensables pour assurer son démarrage d'activité.
 - **Mardi 6 mai de 16h à 17h30, salle de réunion de l'Arène** - InfoTic : démonstration des logiciels Eurêka « Tenue simplifiée de comptes » et « Devis-facture ».
- Nouveauté également concernant les permanences organisées à la Mairie de Païta : un guichet commun d'informations vous est proposé par l'Adie (tous les mercredis), Initiative NC (le 1^{er} mercredi du mois),

la CMA (les 2^e mercredis du mois, de 8h à 12h) et la province Sud (les 3^e et 4^e mercredis du mois). Ces permanences permettent de vous donner des informations sur le financement d'un projet de création ou de développement ainsi que sur la reprise ou la transmission d'activité et des conseils en gestion ou en organisation.

> À noter que les visites d'entreprises seront assurées par la CMA du mardi au vendredi.

+ d'infos, contactez : Julie Verhaege – animatrice économique – Tél. : 28 23 37 ou julie.verhaege@cma.nc



Concours MOF : un 1^{er} artisan qualifié



Aurélien Lelièvre, couvreur, est le premier artisan sur les sept inscrits, à être officiellement qualifié pour les épreuves finales du 25^e concours « Un des Meilleurs Ouvriers de France ». Nous lui souhaitons bonne chance dans la réalisation de son œuvre ainsi qu'aux 6 autres artisans pour leurs prochaines épreuves de qualification.

Pour suivre les épreuves, connaître les sujets et en savoir plus sur le concours MOF, consultez le site : www.meilleursouvriersdefrance.org. Vous pouvez également contacter le commissaire MOF de la Nouvelle-Calédonie et Président de l'association MOF-NC, Nicolas DANIS, au 74 66 77.



Permanences médiation

Un différend avec un client ou un fournisseur ? Une mésentente avec un associé ? Un conflit avec un salarié ?... Notre partenaire Orase, expert dans l'amélioration des relations humaines au sein des entreprises, vous propose des permanences :

À la CMA à Nouméa de 12h à 13h30 :

- mardi 8 avril
- mardi 6 mai
- mardi 10 juin

En province Nord, de 12h à 13h30 :

- jeudi 10 avril à l'antenne CMA de Koné
- jeudi 24 avril à l'antenne CMA-CCI-CANC de Poindimié

Renseignements auprès d'Orase : 76 48 19 76 28 64 – scm@lagoon.nc ou auprès d'un animateur économique de la CMA : 28 23 37



Vos coordonnées affichées !

Artisans, dans le cadre de la mise en ligne de **l'Annuaire des Artisans** qui recense l'intégralité des artisans inscrits au Répertoire des métiers de la CMA (plus d'infos page 34), les données concernant votre entreprise (téléphone, adresse, mail, etc.) vont être consultables par tous. Aussi, il est important que ces dernières soient à jour ! Changement d'adresse, de gérance, de téléphone... toutes ces modifications doivent obligatoirement être signalées dans les meilleurs délais (art. 27 de la délibération n°564) à votre CMA.



Ces mises à jours ne peuvent être prises en compte qu'avec un écrit signé : courrier en pièce jointe par mail à l'attention de ghislaine.chambonnier@cma.nc, ou bien par courrier postal (CMA-NC - BP 4186 - 98 848 Nouméa Cedex), ou encore par fax (28 27 29). Nos Centres de formalités des entreprises vous reçoivent également dans les antennes de la CMA à La Foa, Koné, Koumac et Poindimié.

**+ d'infos : Service du Répertoire des métiers
au 28 07 49**



////////////////////////////////////

Avant mai, demandez votre titre !



Vous souhaitez valoriser votre qualification et votre savoir-faire ? Vous désirez renforcer votre relation client et afficher votre identité artisanale ? Demandez le Titre d'Artisan en son métier, ou le Titre de Maître Artisan en son métier. Si vous exercez à votre compte en Nouvelle-Calédonie depuis plus de deux ans, vous pouvez retirer un dossier de demande auprès du service du Répertoire des métiers de la CMA. Joignez-y les justificatifs concernant vos expériences et vos diplômes en lien direct avec votre métier. **La date limite de dépôt est le 16 mai 2014**, car la Commission des qualifications de la CMA, qui examine les dossiers et attribue les titres, se tient en juin pour la première fois cette année.

**+ d'infos : Dorine BOCAHUT au 28 23 37
et dorine.bocahut@cma.nc**

Artisanat L'année 2013 en chiffres

Les chiffres clés de l'artisanat viennent d'être publiés par la CMA-NC. Au 1^{er} janvier 2014, **11 707 établissements artisanaux** proposent leurs produits et services dans les trois provinces de Nouvelle-Calédonie. Le secteur des métiers regroupe **16 803 actifs**, soit **11 240 chefs d'entreprise**, **5 222 salariés** et **341 apprentis**. Durant l'année 2013, la **création d'entreprises** a progressé de **3 %** et **2 346 entreprises** ont été immatriculées au Répertoire des métiers. On dénombre cependant **238 établissements** de moins qu'il y a un an. Ce repli des effectifs s'explique en partie par le recensement artisanal mené fin 2012 et durant le premier trimestre 2013, entraînant la radiation d'entreprises inactives et sans coordonnées valides. Si le statut d'entreprise individuelle est le cadre juridique privilégié par 8 artisans sur 10, le choix pour le statut en société poursuit sa progression, comme chaque année. Côté apprentissage, **341 jeunes** ont été formés par alternance au sein du CFA Lucien Mainguet, qui affichait **un taux de réussite aux examens de 81 %**.

Groupement d'employeurs

Le Groupement d'Employeurs, instauré par la loi du pays du 22/01/14, est une association ou une coopérative à but non lucratif qui embauche des salariés en CDI, CDD, ou en contrat d'apprentissage, pour les mettre à disposition de ses adhérents. Les embauches sont donc mutualisées. Embaucher à plusieurs, c'est réduire les coûts et partager des compétences. La taille et l'activité de votre entreprise ne vous permettent pas de recruter une secrétaire ou un comptable à plein temps ? Le Groupement d'Employeurs vous permet d'en disposer une journée par semaine, celle-ci intervenant également chez les autres membres du Groupement.

Cette mise à disposition vous est facturée au temps réellement passé dans votre entreprise. Autre avantage, la gestion administrative est confiée au Groupement d'Employeurs. C'est lui qui assure la gestion administrative et sociale des salariés : recrutement, contrats, paie, gestion des plannings et de l'absentéisme... **Vous êtes intéressé ?** Rapprochez-vous de la CMA-NC à Nouméa ou de ses antennes de La Foa, Koné, Koumac et Poindimié, ou bien contactez le cabinet Kahn & Associés au 24 84 90 : Flore ROUDAUT (flore.roudaut@kahn-associes.com) ou Valérie GEORGEAULT (valerie.georgeault@kahn-associes.com).

Prochaines élections de votre CMA : votez !

Le renouvellement intégral des 24 membres élus de la Chambre de métiers et de l'artisanat aura lieu **le 10 juillet prochain**. La répartition des sièges a été arrêtée comme suit : 3 sièges pour le secteur de l'alimentation, 11 sièges pour le secteur du bâtiment, 4 sièges pour le secteur de la production et 6 sièges pour le secteur des services. La date de recevabilité des candidatures est fixée au 7 mai et s'achèvera le 5 juin. Le nombre d'électeurs recensé au Répertoire des métiers est de plus de 6 800 artisans. **IMPORTANT** : pour pouvoir voter, vous devez remplir les conditions suivantes : être inscrit sur la liste électorale de votre commune avant le 31 décembre 2013 et être inscrit au Répertoire des métiers avant le 6 janvier 2014.



Pas de TGA en 2014

Le 17 janvier dernier, la TGA (Taxe Générale sur les Activités) n'a pas été adoptée lors du nouvel examen de son texte au Congrès. En conséquence, la TGA ne sera pas appliquée en 2014.

Formation : se pré-inscrire en ligne

Pratique, le nouveau service en ligne de la CMA-NC ! Il est désormais possible de demander plus de renseignements sur les formations proposées par la CMA-NC ou de se pré-inscrire pour suivre un stage, sur le site www.cma.nc. Ce nouveau e-service est accessible dès la page d'accueil, en cliquant sur le bouton « planning des formations ».



VAE : Expérience = diplôme



Chef d'entreprise et salariés de l'artisanat, travailleur indépendant, conjoint d'artisan, si vous avez développé des compétences et des savoir-faire dans l'exercice quotidien de votre métier et que vous souhaitez qu'ils soient maintenant reconnus officiellement par un diplôme, la VAE vous concerne !

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. Seule condition à remplir : avoir exercé des activités professionnelles, salariées ou non, ou bénévoles (syndicales, associatives), de façon continue ou non, pendant une durée totale cumulée de trois ans au moins, en rapport direct avec le diplôme visé et pouvoir justifier ces expériences. Quel que soit votre âge, votre nationalité, votre statut et votre niveau de formation, vous pouvez prétendre à la VAE en remplissant ces conditions.

Vous souhaitez vous informer sur la marche à suivre ?
Le Centre de Formation Lucien Mainguet est point relais conseil.

Assistez à une réunion collective d'information et contactez votre conseiller le plus proche de chez vous :

- Si vous êtes en province Sud : contactez Atumaimoana Delisle, Tél. : 25 97 40.

Les réunions VAE se dérouleront au CFA Lucien Mainguet à Nouville les lundis 12 mai, 7 juillet, et 22 septembre de 17h15 à 18h15.

- Si vous êtes en province Nord : contactez Romain Agosti, Tél. : 47 30 14

Si vous êtes en province des Iles Loyauté : contactez la cellule VAE de l'IDC-NC, Tél. : 29 20 13.

+ d'infos : www.vae.nc



Alerte Commerces Vos magasins surveillés

Face à la recrudescence des actes de délinquance et d'incivisme dont sont victimes les commerçants, le Haut-Commissariat de la République en charge de la Police nationale, la ville de Nouméa et la Police municipale, le syndicat des commerçants de Nouvelle-Calédonie, l'association Nouméa Centre-Ville et la CCI-NC lancent l'opération Alerte Commerces. Initié par la Chambre de commerce et d'industrie du Jura, le dispositif a fait ses preuves dans de nombreuses communes de Métropole. Il s'agit d'un système gratuit d'alerte SMS destiné aux commerçants, qui leur permet d'être prévenus en temps réel des délits commis dans d'autres commerces de leur quartier. La diffusion rapide de cette information leur permet d'accroître leur vigilance et d'éviter la répétition des délits qui sont souvent reproduits dans différents commerces en un laps de temps réduit. Lors de cette phase pilote, seuls les commerçants et professionnels

situés au centre-ville, au Quartier Latin et rue Unger à la Vallée du Tir peuvent adhérer au dispositif, qui sera ensuite étendu en fonction des résultats obtenus.

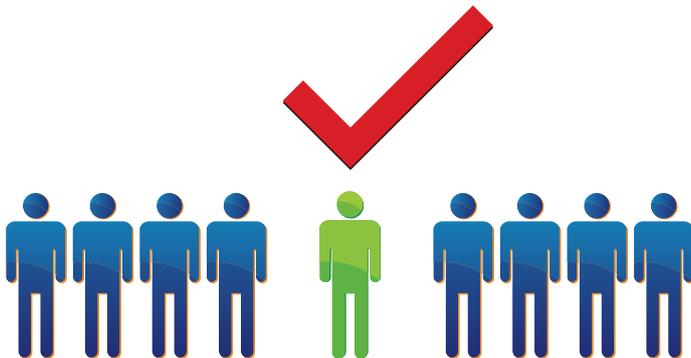


Comment adhérer ?

L'adhésion est gratuite et l'envoi des SMS intégralement pris en charge par la CCI. Les commerces de proximité souhaitant participer doivent retirer un contrat d'adhésion à la CCI-NC – 32 rue Galliéni (au sein des bureaux provisoires) Tél. : 24 31 15 ou le télécharger sur le site www.cci.nc. Chaque adhérent se verra remettre un autocollant qu'il devra apposer sur la vitrine de son magasin, indiquant qu'il est affilié au réseau d'Alerte Commerces.



Province Sud Aide pour l'embauche d'un 1^{er} salarié



Depuis 2013, la province Sud propose une prime pour aider à l'embauche d'un premier salarié dans une TPE (Très Petite Entreprise).

Les avantages pour l'employeur sont :

- 150 000 francs versés à l'entreprise à compter de l'embauche,
- 150 000 francs versés le 1^{er} trimestre travaillé et sous justificatif de l'état de présence en formation du chef d'entreprise,
- 200 000 francs versés le 2^e trimestre travaillé.

Les conditions pour accéder à cette aide concernent notamment la durée mensuelle de travail du salarié (169h ou 84h), le contrat de travail de 6 mois minimum. De plus, le chef d'entreprise s'engage à suivre une formation de deux demi-journées pour lui permettre d'acquérir les bases pour accueillir un salarié.

Le salarié doit quant à lui, être inscrit auprès du Service de l'Emploi et du Placement, et doit justifier de plus de 6 mois de résidence en province Sud.

En 2013, 44 entreprises ont déjà bénéficié de cette prime dont près de la moitié concernant des entreprises artisanales !

+ d'infos : Service de l'emploi et du placement

Email : defe.sep.pe@province-sud.nc

Tél. : 23 28 30 - Fax : 23 28 31



Un artisan calédonien médaillé à Paris

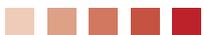
Félicitations à Serge Blanco, des Délices Bouraillais, qui a été récompensé par la médaille d'or pour son punch passion et par la médaille de bronze pour sa confiture mangue-pomme lianne, lors de sa participation au concours général agricole de Paris 2014.



Participez aux animations du Centre-Ville

Nouméa Centre-Ville organise des animations tout au long de l'année : les jeudis du Centre-Ville, le quai des saveurs, Pâques, la fête des mères... Artisans, vous pouvez-y participer !

+ d'infos : contactez Nouméa Centre Ville, Tél. : 28 20 07 (entre 9h et 13h) et d.domerge@cci.nc



ALLIEZ L'UTILE À VOTRE STYLE



Great Wall
Focus Dedication Specialization



QUALITÉ - CONFIANCE - ENGAGEMENT

GARANTIE 2 ANS
KILOMÉTRAGE ILLIMITÉ

WINGLE | 2,8 L TD - 105 CV | 1 990 000 F

CONTACTS BROUSSE :

KONÉ : 72 03 27 / BOURAIL : 46 52 50 / POINDIMIÉ : 77 66 29 / KOUMAC : 99 08 30



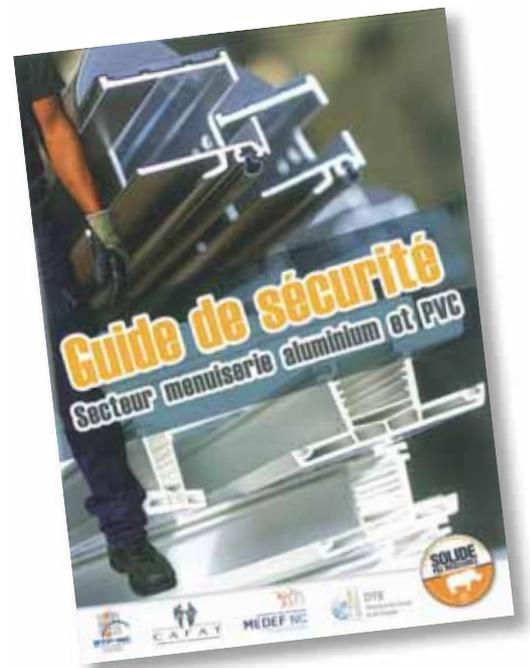
« Femmes d'initiatives 2014 » : 4 artisanes récompensées

Quatre artisanes ont été récompensées dans le cadre de la 2^e édition du concours « Femmes d'initiatives » organisé par la province Sud via la Maison de la Femme. Ce concours vise à soutenir et favoriser les initiatives économiques portées par des femmes dans trois secteurs d'activités : primaire (agriculture), secondaire (productif) et tertiaire (services). Parmi les 9 lauréates (3 par secteur), Anne-Laure Fogliani, gérante d'un snack à La Foa, Anne-Cécile Humeau, créatrice de robes de mariées à Nouméa et Cécile Bonnefond, créatrice de gâteaux de couches à Dumbéa ont remporté respectivement le 1^{er}, 2^e et 3^e prix dans la catégorie production. Dans celle des services, Stéphanie Champenois, gérante d'une laverie à Boulouparis remporte quant à elle le 2^e prix. En tant que lauréate Anne-Laure Fogliani, se verra remettre un prix de 600 000 F. Les gagnantes des 2^e et 3^e prix de chaque catégorie remportent respectivement une somme de 300 000 F et 200 000 F, pour les aider à développer leurs projets. Bravo à toutes !



Les menuiseries aluminium et PVC s'engagent pour la sécurité

La menuiserie aluminium et PVC a fait l'objet de la constitution d'un groupe de travail aboutissant à la réalisation d'un guide sécurité. Ce document de 16 pages, édité en partenariat avec la CAFAT, le BTP NC, la DTE et le MEDEF NC, rappelle les différentes règles de sécurité aux salariés du secteur. Dans la continuité de ce guide, les entreprises de menuiserie Alu/PVC ont signé une convention d'objectifs sectorielle les engageant au cas par cas à la mise en œuvre de mesures de sécurité visant à réduire le nombre d'accidents du travail.



MATINÉES ET SOIRÉES DE LA PRÉVENTION : calendrier 2014



Nouméa, *Matinée 7h30/11h30 - Soirée 17h/19h*

21 mai **Prévention du risque routier**

Des sessions supplémentaires pourront être organisées au cours de l'année 2014 en fonction de l'évolution réglementaire.

+ d'infos sur les lieux des matinées et soirées, contactez Isabelle Verlaguet, Service prévention des risques professionnels, Direction du Travail et de l'Emploi, Tél : 27 81 65

Salons à la Maison des artisans

Vendredi 4 et samedi 5 avril

➔ Forum de l'emploi

Un rendez-vous incontournable pour ceux qui recherchent et ceux qui offrent un emploi !

+ d'infos : Les Nouvelles Calédoniennes, 27 94 36
et phtexier@glnc.nc

Samedi 17 au samedi 24 mai

➔ Salon de l'artisanat de la Fête des mères

Un salon consacré aux créations des artisans d'art locaux, des idées cadeaux pour la Fête des mères.



SARL MECALOC



Terrassement VRD
AEP, Transport Enrochement
Génie Civil

Tél-Fax : 41 76 63
Gsm : 77 60 15
BP 857 98 870 Bourail
E-mail : mecaloc@lagoon.nc



Agenda

* ADMINISTRATION GESTION

➔ Gestion 1

07 - 08 avril > Nouméa
15 - 16 avril > Poindimié
16 - 17 avril > Nouméa
23 - 24 avril > Nouméa
24 - 25 avril > Koumac
14 - 15 mai > Nouméa
05 - 06 juin > Koné

2 jours soit 16 heures - Prix : 15 000 F
Mieux comprendre les mécanismes de la comptabilité d'entreprise et acquérir les bases de la comptabilité simplifiée avec le logiciel Eurêka.

➔ Gestion 2

09 - 10 avril > Nouméa
17 - 18 avril > Koné
05 - 06 mai > Nouméa
26 - 27 mai > Nouméa

2 jours soit 16 heures - Prix : 15 000 F
Pour les artisans ayant suivi le stage Gestion1 : comprendre et évaluer la santé financière de l'entreprise, élaborer un bilan et un compte de résultat.

➔ Devis-Facture Eurêka

10 avril > Nouméa - 24 avril > Nouméa
07 mai > Nouméa - 16 mai > Koné
04 juin > Koumac

1 jour soit 7 heures - Prix : 15 000 F
Pour les personnes connaissant le maniement d'un PC et désireux d'informatiser leur gestion. Créer un devis et une facture, suivre les coûts par chantier...

➔ Calcul de prix

14 - 15 avril > Koné
28 - 29 avril > Nouméa
19 - 20 mai > Poindimié

2 jours soit 14 heures - Prix : 15 000 F
Tout public, créateur d'entreprise, entrepreneur : mieux maîtriser ses coûts et tarifs.

➔ Gestion du personnel

22 - 23 avril > Koumac
19 - 20 mai > Nouméa

2 jours soit 14 heures - Prix : 24 000 F

Connaître les sources du droit du travail et les obligations sociales de l'employeur. Acquérir les bases du vocabulaire de l'administration du personnel et de la paye...

➔ Appels d'offres

28 - 29 avril > Poindimié
26 - 27 mai > Nouméa

2 jours soit 14 heures - Prix : 24 000 F
Entrepreneur souhaitant répondre à des appels d'offres.

* INFORMATIQUE

➔ Informatique 1

5 - 6 mai > Koné
12 - 13 mai > Nouméa
26 - 27 mai > Koumac

2 jours soit 16 heures - Prix : 15 000 F
Se familiariser et découvrir : WORD, EXCEL, Internet...

➔ Informatique 2

12 - 13 mai > Koné
04 - 05 juin > Nouméa

2 jours soit 16 heures - Prix : 15 000 F
Acquérir les techniques de base de WORD et EXCEL

* FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

➔ Chauffe-eau solaire

14 - 15 avril > Nouméa
21 - 22 mai > Koné

2 jours soit 16 heures - Prix : 24 000 F
Pour les artisans plombiers et techniciens d'entreprise d'installation de plomberie-sanitaire.

➔ Transport routier de personnes

07 - 11 avril > Koumac
02 - 06 juin > Île des Pins

5 jours soit 38 heures - Prix : 59 000 F
Pour les entrepreneurs ou futurs entrepreneurs de transport routier de personnes.

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 Lucien Mainguet, 1 rue Juliette Bernard - Nouville : de 8h à 12h et de 13h à 17h, du lundi au jeudi et le vendredi de 8h à 12h et de 13h à 16h
Tél. : 25 97 40 • Email : formation@cma.nc

Pour une formation en province Sud : contactez Atu Delisle, 25 97 40

Pour une formation en province Nord et dans les îles Loyauté : contactez Romain Agosti, Antenne CMA Koné : 47 30 14

● Stages et ateliers collectifs

Pour organiser dans votre commune un atelier de création d'entreprise ou un stage de gestion, contactez l'antenne de la CMA la plus proche de chez vous.

➔ Habilitation électrique

18 avril > Nouméa - 03 juin > Koné
1 jour soit 7 heures - Prix : 24 000 F

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

➔ Maintenance climatisation

12 - 13 mai > Nouméa
19 - 20 mai > Koné

2 jours soit 14 heures - Prix : 24 000 F
Déterminer et résoudre les dépannages, manipuler les fluides...

* FORMATIONS

SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

➔ Évaluation des Risques Professionnels (EvRP)

01 - 02 avril > Nouméa
02 - 03 avril > Koumac
14 - 15 mai > Poindimié

2 jours soit 16 heures - Prix : 15 000 F
Identifier les risques de votre activité quotidienne et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptée.

➔ Sensibilisation Amiante Bâtiment

07 mai > Koumac - 28 mai > Nouméa

1 demi journée soit 4 heures - Prix 15 000 F
Connaître et évaluer les risques auxquels vous êtes exposés, mettre en œuvre le plan de prévention.

➔ Sensibilisation Amiante Environnemental

07 mai > Koumac - 28 mai > Nouméa

1 demi journée soit 4 heures - Prix 15 000 F
Connaître les bases de la réglementation amiante et être capable d'identifier les activités susceptibles de libérer des poussières.



Ford **RANGER**
DOUBLE CABINE
à partir de **2 695 000** F

LE CHOIX DES CALEDONIENS.

Modèle présenté : 3,2L 200 CH BVA version XLT à **3 895 000** F

Retrouvez nos offres sur www.groupejeandot.nc • www.ford.nc



Go Further



JOHNSTON&CIE - ROUTE DES PORTES DE FER - NOUMÉA - TÉL. **28 17 17** - E-MAIL : johnston@hgj.nc
PARKING DU NORD - KONÉ - TÉL. **47 50 60** - E-MAIL : parkingdunord@mls.nc

Nos agents : GN Automobiles Koumac - 77 23 94 / ALV Poindimié - 42 58 00 / Bourail Auto Services - 77 96 95



PUBLICIS FREELANCE

OPT (EPIC DE LA NC) PORT PLAISANCE - 2 RUE PAUL MONTCHOVET -
98841 NOUMEA CEDEX - RCS NOUMEA B 132720

Prêt à poster
PERSONNALISÉE
VOTRE ENVELOPPE PRÉ-TIMBRÉE
PERSONNALISÉE
à votre image...
...ou PAS !



Service disponible à partir de 100 exemplaires. Renseignements dans votre agence ou auprès des
Commerciaux Courrier Entreprises au 26 79 34 ou 26 79 35 - commercial.courrier@opt.nc

Le monde à portée de main

Document non contractuel

Gestion du personnel



Je recrute et gère mon salarié

Une bonne gestion du personnel ne s'improvise pas, il est essentiel de connaître le vocabulaire adapté, d'avoir des notions relatives au droit du travail, de connaître les obligations de l'employeur mais aussi de l'employé, etc. Tant de choses parfois complexes que la CMA vous explique au cours de la formation « gestion du personnel ». Ainsi vous aurez toutes les cartes en main pour renforcer vos compétences managériales.

➔ **Public concerné :**

Artisan, chef d'entreprise.

➔ **Objectifs :**

- Connaître les sources du droit du travail
- Acquérir les bases du vocabulaire de l'administration du personnel et de la paye
- Connaître les obligations sociales de l'employeur
- Être capable d'établir un bulletin de paye à partir d'éléments variables simples

➔ **Contenu technique de la formation :**

Le cadre juridique

- Les sources du droit du travail
- La classification des salaires
- L'inspection du travail

Le contrat de travail

- Les dispositions générales, le CDI, le CDD
- Le contrat d'apprentissage
- Le contrat de qualification

La vie du contrat de travail

- L'embauche
- La suspension
- La modification
- La rupture

L'organisation des dossiers du personnel

- Le contenu
- La durée de conservation des documents

Les obligations de l'employeur

- Les déclarations
- Le bulletin de paie
- Les cotisations sociales

Le bulletin de salaire

- Les mentions obligatoires
- La périodicité
- Les éléments variables
- Les cotisations

Durée : 14 heures (2 jours consécutifs)

Horaires : En journée, de 8h/12h puis de 13h/16h

Nbre de stagiaires : de 6 à 12 personnes

Tarif : 24 000 F

➔ **Moyens pédagogiques :**

- Animation du contenu à l'aide de documents de présentation et d'échanges
- Cours et travaux dirigés avec support d'enseignement sur la base de cas pratique
- À l'issue de la formation, il sera remis à chaque participant un livret de formation relatif à ladite formation

Lieux : Centre de Formation Lucien Mainguet à Nouville et antennes de la CMA de Koné, Koumac et Poindimié

Dates : Planning des formations, pré-inscription sur notre site Internet www.cma.nc

Contacts :

> Province Sud : 25 97 40/Fax 25 97 13
atu.delisle@cma.nc

> Province Nord et Iles Loyauté : 47 30 14/Fax 47 30 17
romain.agosti@cma.nc

FRANCIS EST ÉCOLO
DANS L'ÂME, ALORS...
IL TÉLÉDÉCLARE.

www.impots.nc



Francis, broussard amoureux de la nature

Opter pour la déclaration en ligne des revenus, c'est préférer le respect de l'environnement, la simplicité, la rapidité et la sécurité, tout en profitant de nombreux avantages : délais de dépôt supplémentaires, délivrance immédiate d'un accusé de réception et réduction de votre impôt de 5000 F en 2014 !

LA DÉCLARATION EN LIGNE :

POURQUOI FAIRE COMPLIQUÉ, QUAND
ON PEUT FAIRE SIMPLE, RAPIDE ET SÛR ?



GOVERNEMENT DE LA
NOUVELLE-CALÉDONIE

Mécanique

→ Kévin Toeminome, apprenti mécanicien en 2^e année de CAP

Après sa troisième au collège de Tiéta à Voh, Kévin choisit la mécanique. « Des personnes du CFA sont montées au collège pour nous parler de l'apprentissage. Je bricolais déjà avec mon oncle, un garagiste à la retraite. C'est lui qui m'a initié à la mécanique vers l'âge de 14 ans. J'adore démonter, remonter, regarder ce qui ne va pas sous le moteur... ».

Kévin se souvient de la première réparation qu'il a faite de manière autonome. « C'était la voiture de ma mère qui était en panne, elle calait et la voiture cafouillait. Mon oncle m'a expliqué ce qu'il fallait changer. J'ai réussi à remplacer le carter (le réservoir d'huile) qui était percé, les bougies et leurs cables ». En classe, Kévin se débrouille plutôt bien, « j'avais un bon niveau au collège donc ça roule ! J'aime bien les maths, la physique chimie, le dessin industriel et les cours en atelier. Dernièrement, on a appris les réglages de soupapes, à changer une courroie de distribution et les pignons du boîtier de vitesses. » En entreprise, le duo apprenti-Maître d'Apprentissage semble efficace, « mon Maître d'Apprentissage m'explique bien ce qu'il fait ou ce que je dois faire, il est toujours à côté de moi pour me montrer et vérifier que je ne fais pas de bêtises. Il me rappelle les règles de sécurité, je dois porter une tenue et des gants ». Son meilleur souvenir ? « Lorsque l'on a dû démonter entièrement un moteur qui avait serré car le conducteur avait oublié de mettre de l'huile, et que l'on en a remonté un tout neuf ». Après son CAP Kévin compte poursuivre ses études en BEP et rêve dans quelques années de monter son propre garage.

→ Léopold Raguet, gérant du garage Raguet à Voh

« Kévin est le troisième apprenti que je forme. Le premier était un très bon élève, tout s'est très bien passé pendant un an et demi, c'était impeccable. Malheureusement, il a mal tourné et j'ai dû m'en séparer. Le deuxième était mon fils, au bout de deux ans, je l'ai embauché. Kévin, je le connaissais, c'est le fils de ma nièce. Il est toujours ponctuel et se débrouille pas mal en mécanique, il est sur la bonne voie. Par contre, il doit encore faire des efforts dans l'organisation de son travail, dans le rangement, il laisse un peu trop traîner les outils dans l'atelier... je lui fais la guerre ! »
« Ici à Voh, on touche à tout en mécanique, soudure, pneu... il faut être polyvalent, j'en apprend encore tous les jours ! »



Il y a aussi de plus en plus d'électronique dans les véhicules. Je pense que les jeunes doivent non seulement se former à la mécanique « classique » celle qui salit, mais aussi se former aux bancs d'essai qui détectent les pannes électroniques, ce sont les mécanos propres sur eux, qui se baladent avec une valisette. Si Kévin décide de poursuivre sa formation au-delà du CAP, je l'encouragerais. Après, c'est un vrai broussard, et je sais que les semaines où il faut partir sur Nouméa sont difficiles ! ».



Compétences acquises durant le CAP Maintenance des véhicules automobiles « particuliers »

L'apprenti titulaire d'un CAP Maintenance des véhicules automobiles « particuliers » est capable, à l'issue de sa formation de :

- Accueillir le client, établir un diagnostic d'une panne simple et préparer l'intervention.
- Commander les pièces nécessaires à la réparation et l'adaptation aux normes des véhicules.
- Effectuer des réglages mécaniques et des opérations d'entretien courant.
- Renseigner les fiches techniques qui permettent d'établir devis, factures et dossiers de maintenance.
- Informer et conseiller son propriétaire lors de la restitution du véhicule qu'il a pris en charge.

Pour devenir Maître d'Apprentissage dans la mécanique automobile, renseignez-vous au 25 97 40 auprès de Françoise MAPOU, chargée de relations entreprises au CFA Lucien Mainguet.

2014-2018 : Quoi de neuf pour l'apprentissage ?

« Organiser et développer l'apprentissage » : c'est l'une des principales missions de la CMA-NC, via son CFA Lucien Mainguet. Cette mission permet de répondre aux impératifs de formation, de qualification et d'emploi pour les métiers du secteur artisanal. Pour la mener à bien, le CFA s'appuie donc sur l'évaluation des besoins du marché, sur la volonté des élus consulaires affichée dans le Schéma Directeur de l'Artisanat, ainsi que sur les orientations prescrites par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie. Un nouveau plan d'action concernant la formation en alternance des jeunes de 16 à 25 ans voit actuellement le jour, et sera la feuille de route du CFA Lucien Mainguet jusqu'en 2018.

Dans ce cadre, certaines formations vont être fermées. C'est le cas pour le CAP peintre applicateur de revêtement, le CAP carreleur-mosaïste, et le CAP Agent polyvalent de restauration. Mais de nouvelles formations vont être proposées en charpente bois, menuiserie aluminium, et enfin électricité, intégrant une dimension énergies renouvelables.



Outre ces nouveaux diplômes de niveau V, la poursuite du cursus au-delà du CAP deviendra possible pour les apprentis actuellement en formation en esthétique et froid-climatisation. Deux nouveaux Brevets Professionnels (niveau IV) leur seront en effet proposés : le BP esthétique et le BP frigoriste monteur-dépanneur froid-climatisation. Enfin, aux côtés des diplômes de l'Éducation Nationale, de nouvelles certifications locales seront mises en place : titres de la Nouvelle-Calédonie, voire Brevets Techniques des Métiers (BTM) délivrés par la CMA-NC. L'objectif est de permettre la qualification technique des jeunes calédoniens et de répondre au mieux aux besoins de terrain des entreprises.

Outre l'offre de diplômes, le CFA Lucien Mainguet s'engage dans les années à venir sur un accompagnement renforcé des jeunes apprentis, une collaboration étroite et individualisée avec les Maîtres d'Apprentissage, et la formation de ses formateurs, à la fois en technique et en pédagogie.

Imm le Fuji - 16 rue Bichat
98800 Nouméa

Cessions

Acquisitions nc

Vous êtes chef d'entreprise ? Contactez nous pour vos

✓ **Cessions**

23 17 67

✓ **Acquisitions**

Consulter nos affaires à la vente

www.cessionsacquisitions.nc

CP 2012-158T GB Trésor public



De nouvelles initiations gratuites

En 2014, le Passeport pour l'Économie Numérique évolue pour suivre les tendances en termes d'informatique, d'Internet et d'expérience utilisateurs.

➔ Parcours InfoTic

Des séances de sensibilisation aux TIC sur des sujets d'actualité et adaptées à vos demandes. Les 6 réunions collectives vous permettent de vous informer sur les outils numériques qui existent et que vous pouvez utiliser dans le cadre de votre activité professionnelle.

- 1 - Les e-services et les sites Internet utiles pour mon entreprise en Nouvelle-Calédonie
- 2 - Démonstration des logiciels Eurêka
- 3 - Mon entreprise sur Internet
- 4 - La signature électronique et ses usages en Nouvelle-Calédonie
- 5 - Sécuriser l'informatique de mon entreprise
- 6 - Informatiser ma gestion d'entreprise

Durée des sessions : 1h30

➔ Parcours Pr@Tic

Des séances « pratiques » pour « toucher » la mobilité sur smartphones et tablettes numériques afin de découvrir les nouvelles technologies et de vous familiariser à ces nouveaux outils.

Durée des sessions : 2h30 avec 4 participants maximum par séance.

➔ Parcours Cre@Tic

Des entretiens individuels d'accompagnement et de conseil, pour développer la visibilité et la présence des entreprises artisanales sur le web (sites Internet, pages Facebook, etc.).



À noter :

Le Parcours InfoTic est proposé sur Nouméa, Grand Nouméa, en Province des Îles et aussi dans les antennes de Koné, Koumac, Poindimié et La Foa. Les Parcours Pr@Tic et Cre@TIC sont proposés sur Nouméa.

Bénéficiez d'avantages avec nos partenaires :



* DÉMONSTRATION DES LOGICIELS EURÊKA

Lifou > Tél. : 28 23 37

➔ Vendredi > 04/04/2014 > 10h-11h30

Nouméa > Tél. : 28 41 42

➔ Jeudi > 10/04/2014 > 16h-17h30

➔ Jeudi > 24/04/2014 > 16h-17h30

* INFORMATISER MA GESTION D'ENTREPRISE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

➔ Mardi > 01/04/2014 > 16h-17h30

➔ Mercredi > 30/04/2014 > 16h-17h30

Lifou > Tél. : 28 23 37

➔ Vendredi > 04/04/2014 > 8h30-10h

* MON ENTREPRISE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42

➔ Jeudi > 03/04/2014 > 16h-17h30

* SÉCURISER MON SYSTÈME INFORMATIQUE

Lifou > Tél. : 28 23 37

➔ Vendredi > 04/04/2014 > 13h-14h30

Nouméa > Tél. : 28 41 42

➔ Jeudi > 17/04/2014 > 16h-17h30

* LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

➔ Lundi > 07/04/2014 > 16h-17h30

* LES E-SERVICES ET LES SITES INTERNET UTILES POUR SON ENTREPRISE EN NC

Nouméa > Tél. : 28 41 42

➔ Mardi > 15/04/2014 > 16h-17h30

* SÉANCES D'INITIATION PRATIQUE SUR SMARTPHONE ET TABLETTE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

➔ Mardi > 06/05/2014 > 14h-16h30

➔ Mardi > 13/05/2014 > 14h-16h30

➔ Jeudi > 15/05/2014 > 15h-17h30

➔ Mardi > 20/05/2014 > 14h-16h30

➔ Jeudi > 22/05/2014 > 15h-17h30

➔ Mardi > 27/05/2014 > 14h-16h30

+ d'infos : 28 23 37

ou espace.communication@cma.nc

En partenariat avec la



est aux côtés
des Artisans

OFFRE SUR MESURE*



PASSEPORT pour
l'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

pour seulement **3800^F CFP /mois !**

Connexion Internet Haut-Débit

Emails professionnels

Stockage en ligne de 25 Go

Téléphonie IP

Page Facebook

Et bien d'autres avantages encore....

Pour en savoir plus et pour bénéficier de cette offre, présentez vous en boutique avec votre carte « Passeport pour l'Economie Numérique ».



CENTRE TEARI Koné
PLEXUS Ducos (1er étage)
SHOP Center Vata (RDC)

Tél : 28 88 88
Email : contact@lagoon.nc
www.lagoon.nc

INFO FUTÉE

Vous cherchez à renouveler votre matériel informatique et de télécommunications ? Vous le souhaiteriez moins polluant ? Le site Ecoguide IT de Greenflex est un guide d'achat gratuit et indépendant des constructeurs. Leur équipe d'experts évalue les ordinateurs fixes, portables, tablettes, téléphones fixes et mobiles, imprimantes... pour vous aider à choisir des équipements plus durables et moins consommateurs d'énergie et de ressources naturelles. Près de 1 500 matériels et solutions IT ont d'ores et déjà été sélectionnés, évalués et notés. Le site diffuse aussi les actualités en la matière et dispense les bonnes pratiques pour utiliser au mieux son matériel. Futé, à l'heure où la réglementation des déchets d'équipement électriques et électroniques (DEEE) se met en place en Nouvelle-Calédonie. www.ecoguide-it.com



UN ARTISAN SUR INTERNET

Diplômé d'une licence en management du sport, d'un brevet d'État activités pour tous et d'un monitorat de vélo, Sullyvan Hiot a créé un atelier de réparation de vélos à Nouméa, rue des Cévennes dans le quartier de la vallée des colons. Le jeune homme a longtemps évolué dans la compétition de VTT et a travaillé pour de grandes enseignes de vente d'articles de sports avant de se mettre à son compte. Une expérience qu'il met désormais au profit de sa clientèle de particuliers et de professionnels, néophytes ou amateurs éclairés. Il répare les vélos dans son atelier ou se déplace à vélo sur Nouméa ou en fourgonnette (tournées sur Dumbéa et le Mont-Dore, à partir de mai 2014). Sullyvan peut aussi récupérer les vélos chez vous ou sur votre lieu de travail. Depuis le début de l'année, son site Internet est en ligne. Il permet à la fois à ses clients de vérifier si les pièces qu'ils recherchent sont disponibles mais aussi de les acheter en ligne avant de se les faire envoyer ou livrer (sur la grande terre, aux îles Loyauté et jusqu'à Tahiti). En stock, des articles liés au vélo mais pas seulement, on y trouve un tas de produits et d'accessoires liés à l'univers du sport et aux activités de plein air. www.sportsandtrips.nc / Mobilis : 76 15 69



SITE UTILE

Le site Internet de la province Sud s'est modernisé. Il propose désormais une foule de services accessibles en ligne aux usagers pour leur faciliter les démarches sans avoir à se déplacer, c'est ce que l'on appelle l'e-administration. Les artisans seront particulièrement intéressés par le catalogue de dispositifs provinciaux qui recensent toutes les aides financières possibles, classées par types de publics et par secteurs. L'application ODEWEB permet quant à elle de se créer un compte provincial pour suivre ses démarches en ligne auprès de la Province, déposer ses documents et recevoir des alertes personnalisées. Aussi, en cliquant sur la rubrique « services en ligne » puis « consulter les avis », il est possible d'accéder à tous les appels d'offres provinciaux pour ne louper aucune opportunité de nouveaux marchés !

<https://eprovince-sud.nc>



Échéances fiscales et sociales

Les dates indiquées sont les dates d'exigibilité par la paierie du Territoire, avant le :

* 10 AVRIL 2014

➔ MUTUELLE

- Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de mars 2014.

* 15 AVRIL 2014

➔ CRE IRCAFEX

- Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX pour le 1^{er} trimestre 2014.

* 20 AVRIL 2014

➔ MPL

- Prélèvement cotisation du mois de mai 2014 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel.

* 30 AVRIL 2014

➔ DNS

- Dépôt de la déclaration nominative des salaires 2013 aux services fiscaux.

* 30 AVRIL 2014

➔ CAFAT

- Paiement des cotisations CAFAT pour le 1^{er} trimestre 2014

➔ CES

- Paiement de la CES du 1^{er} trimestre 2014 pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés.

➔ TSS

- Dépôt de la déclaration des revenus 2013 des entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physiques au régime du réel.

➔ IRPP

- Dépôt de la déclaration d'activité des entreprises soumises au RS et clôturant leur exercice au 31/12/2013.

➔ RS

- Paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/09/2013.
- Paiement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/05/2013.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/12/2013.

➔ IS

- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/12/2013.

* 10 MAI 2014

➔ MUTUELLE

- Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de avril 2014.

* 20 MAI 2014

➔ MPL

- Prélèvement cotisation du mois de juin 2014 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel.

* 31 MAI 2014

➔ IS

- Paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/10/2013.
- Paiement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/06/2013.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/01/2014.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/01/2014.

SNC OFFSHORE - RCS : NOUMEA 97 8 492 422 (97 8 1381)


Lagoon
 Internet - Téléphonie - Vidéo

Tél : 28 88 88 - contact@lagoon.nc - www.lagoon.nc

PLEXUS Ducos (1er étage) SHOP Center Vata (RDC) CENTRE TEARI Koné

*Voir conditions de l'offre en boutique



-10% Pour les **ARTISANS**
 sur les OFFRES ADSL*



Transmettre son entreprise

➔ Pourquoi transmettre son entreprise ?

- Pour ne pas mettre la clef sous la porte lorsque vous souhaitez arrêter.
- Pour ne pas licencier vos employés.
- Pour vous constituer un pécule qui servira à financer votre retraite.
- Pour faire perdurer votre savoir-faire, fruit d'un travail de nombreuses années.
- Pour votre clientèle, qui continuera à bénéficier de produits et services de proximité.

➔ La préparation

Une transmission réussie ne se fait pas du jour au lendemain. Il est important de vous y préparer. Pour le faire dans les meilleures conditions, il faut :

- Y penser assez tôt et anticiper : le processus de transmission peut en effet durer plusieurs mois, voire plusieurs années.
- Assurer une bonne lisibilité de votre entreprise : un repreneur souhaitera avoir des informations précises (éléments comptables, contrats, factures...).
- Maintenir un outil de travail performant : l'entretien et le renouvellement du matériel professionnel seront des atouts pour la transmission de votre fonds.

➔ Le prix de vente

Vendre une entreprise, c'est tirer profit de son travail, c'est assurer l'avenir, mais cela implique également de fixer un prix raisonné et justifié pour qu'un repreneur puisse la racheter. Il n'existe pas de méthode arrêtée pour évaluer un fonds artisanal. Vous pouvez demander conseil auprès de la CMA ou bien faire appel à des experts professionnels.

➔ Le repreneur

Une fois fixé sur le prix de vente, il vous faut :

- Rechercher un repreneur (dans l'entreprise, la famille, la branche professionnelle, auprès de professionnels, en diffusant votre offre de vente)
- Identifier le repreneur
- Négocier la cession

➔ La vente et les formalités

- En amont de la vente, si le fonds dispose d'un bail commercial, le vendeur doit informer par écrit le propriétaire du projet de cession du fonds. Le propriétaire ne peut s'y opposer si l'activité exercée dans les locaux ne change pas.
- Au moment de la vente : signer un acte rédigé par un professionnel (juriste libéral, notaire). Il existe différentes formes de contrats juridiques permettant la transmission définitive ou temporaire d'un fonds artisanal (vente du fonds, cession des parts sociales, donation, location-gérance...).
- Enregistrer les contrats auprès du service de la recette.
- S'occuper des formalités de radiation pour le vendeur et d'inscription ou de modification pour l'acheteur auprès du service des formalités du Répertoire des métiers de la CMA.



La CMA à vos côtés

Le diagnostic Transmission

Nos conseillers vous reçoivent à la Chambre de métiers et dans ses antennes et vous proposent différents services pour aboutir à une transmission réussie.

- Diagnostic transmission, un état des lieux de l'entreprise accompagné de préconisations à mettre en œuvre en vue de la vente
- Estimation du fonds artisanal
- Conseils en gestion et propositions d'outils concrets
- Conseils pour la vente
- Dépôt d'annonces (site Internet de la « Bourse Nationale d'Opportunités Artisanales » www.bnoa.net, site Internet : www.cma.nc, revue *InfoMétiers*)
- Mise en relation avec des repreneurs et prise de contact

+ d'infos

Vous pouvez télécharger la fiche Info « Transmettre son entreprise » sur le site www.cma.nc et contacter un conseiller à la CMA - Tél. : 28 23 37 eco@cma.nc

Reprendre une entreprise

➔ Pourquoi reprendre entreprise ?

Pour un repreneur potentiel, une reprise d'entreprise présente plusieurs avantages :

- Des locaux et équipements adaptés à l'activité
- Un bail commercial
- Un nom d enseigne, donc une notoriété déjà installée
- Un fichier clients et des contrats en cours
- Des contrats fournisseurs
- Des salariés formés
- Une confiance installée avec les partenaires : banque, assureur etc...
- Des documents comptables attestant de la rentabilité du marché

La reprise d'activité permet donc de disposer dès le début d'un outil productif, d'une clientèle, d'un chiffre d'affaires et le cas échéant de personnel formé. Reprendre, c'est également bénéficier des savoir-faire d'un cédant, de ses contacts et de sa connaissance du marché, pour appréhender au mieux l'avenir de l'affaire.

➔ Les étapes d'une reprise d'entreprise réussie

- Sélection des entreprises qui correspondent le mieux à votre projet.
- Diagnostic de l'affaire, analyse de ses points forts et de ses points faibles, évaluation.
- Négociation avec le vendeur et accord sur le montant et les modalités du rachat.
- Concrétisation de la reprise, sur les plans financiers, juridiques et sociaux.

➔ La reprise et les formalités

- La signature d'un acte rédigé par un professionnel. Les conseils d'un professionnel sont indispensables pour faire le bon choix et établir un contrat conforme à la réglementation.
- L'enregistrement des contrats auprès du service de la recette : la taxation est différente selon qu'il s'agit de la cession d'une entreprise individuelle ou des parts d'une société.
- Les formalités d'inscription ou de modification auprès du Service des formalités du Répertoire des métiers de la CMA-NC.



La CMA à vos côtés

La CMA-NC a développé une expérience dans la reprise d'entreprise artisanale, nous sommes à vos côtés pour vous accueillir, conseiller et orienter dans vos démarches, vous mettre en relation avec des vendeurs, monter le projet avec vous.... La CMA met en ligne des annonces sur son site Internet www.cma.nc dans la rubrique « Vente d'entreprises » (à droite de la page d'accueil) ainsi que dans la revue bimestrielle *InfoMétiers* rubrique Bourse aux entreprises, pages 41 et 42.

+ d'infos

Vous pouvez télécharger la fiche Info « Créer ou reprendre une entreprise artisanale » sur le site www.cma.nc et contacter un conseiller à la CMA
Tél. : 28 23 37 - eco@cma.nc

Salaire minimum, valeur du point et jours fériés et chômés

SMG → SALAIRE MINIMUM GARANTI → **899,32 F** par heure - 151 985 F par mois (base 169h)

SMAG → SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI → **764,43 F** par heure - 129 189 F par mois (base 169h)

* BÂTIMENT ET TRAVAUX PUBLICS

→ Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2013 : **881 F**
Avenant n°29 du 14 décembre 2012 - Étendu JONC n°8899 du 25/04/13
→ Jours fériés chômés : **8 jours déterminés à l'article 25 de l'accord** > 1^{er} janvier - Lundi de Pâques - 1^{er} mai
Ascension - 14 juillet - 15 août - 11 novembre - 25 décembre

* BOULANGERIE PÂTISSERIE

→ Valeur du point à compter du 1^{er} février 2013 : **902 F**
Avenant n° 17 du 18 février 2013 - Étendu JONC n° 8899 du 25/04/13
→ Jours fériés chômés : **4 jours, avenant n° 11 article 5 du 22/10/07** > 1^{er} janvier - 1^{er} mai - 2 jours variables fixés en entreprise

* COIFFURE

→ Valeur du point à compter du 1^{er} février 2013 : **943 F**
Avenant n°16 du 7 janvier 2013 - Étendu JONC n° 8899 du 25/04/13
→ Jours fériés chômés : **Pas de mention dans l'accord ni négocié** > 1^{er} mai (obligatoire AIT)

* COMMERCE ET DIVERS

→ Valeur du point à compter du 1^{er} février 2013 : **776 F**
Avenant n°33 du 20 février 2013 - Étendu JONC n° 8899 du 25/04/13
→ Jours fériés chômés : **4 jours obligatoires, article 28 de l'accord remplacé par article 5 de l'avenant n°33** > 1^{er} janvier - 1^{er} mai - 24 septembre - 25 décembre
3 autres jours recommandés > 1^{er} avril (Lundi de Pâques) - 20 mai (Lundi de Pentecôte) - 1^{er} novembre (Toussaint)

* ESTHÉTIQUE

→ Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2013 : **1 070 F**
Avenant n° 8 du 27 novembre 2012 - Étendu JONC n° 8899 du 25/04/13
→ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'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)**
Modification de l'article 21/La prime d'assiduité est portée à 3 000 F
Avenant n° 18 du 12 décembre 2012 - Étendu au JONC n°8938 du 15/08/2013

→ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'article 25 de l'accord** > 1^{er} janvier - Lundi de Pâques - 1^{er} mai - 14 juillet - 24 septembre - 11 novembre - 25 décembre

* INDUSTRIE

→ Valeur du point à compter du 1^{er} février 2013 : **764 F**
Avenant salarial n°27 du 11 février 2013 - Étendu JONC n° 8899 du 25/04/13
→ Jours fériés chômés : **8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord remplacé par l'article 4 de l'avenant n°27** > 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

→ Valeur du point à compter du 1^{er} avril 2012 : **725 F**
Avenant n°16 du 14 mars 2012 - Étendu JONC N° 8800 du 5 juillet 2012
→ Jours fériés chômés : **6 jours, article 25 de l'accord > 3 jours obligatoires** > 1^{er} janvier - 1^{er} mai - 25 décembre
Et 3 jours choisis en fin d'année pour l'année suivante dans chaque entreprise

* TRANSPORTS SANITAIRES

→ Valeur du point à compter du 1^{er} mars 2012 : **1 050 F**
Avenant salarial n° 11 du 21 février 2012 - Étendu JONC n° 8784 du 15/05/12
→ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'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 - Jeudi de l'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.



Nos permanences et visites d'entreprises

Permanences

Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes. Horaires : 9h - 11h30

* Province Sud

Contact CMA > **Christian FUZIVALA** - Tél. : 46 52 86

- ➔ **BOULOUPARIS** (à la mairie)
Vendredi 06 juin
- ➔ **BOURAIL** (à l'antenne de la province Sud)
Jeudi 24 avril - Jeudi 22 mai - Mercredi 11 et jeudi 12 juin
- ➔ **THIO** (à la mairie)
Vendredi 18 avril

Contact CMA > **Julie VERHAEGE** - Tél. : 28 23 37

- ➔ **PAÏTA** (à la mairie)
Tous les 2^e mercredis de chaque mois de 8 h à 12 h

Contact CMA > **Grégory ARMANDO** - Tél. : 28 23 37

- ➔ **ÎLE DES PINS** > Jeudi 12 juin

* Province Nord

Contact CMA > Poindimié : **Audrey POABATY** - Tél. : 42 74 82

- ➔ **HIENGHÈNE** (à la mairie)
Mardi 08 avril (matin) - Mardi 10 juin
- ➔ **HOUAÏLOU** (à la mairie)
Mardi 22 avril - Mardi 27 mai

* Province Iles Loyauté

Contact CMA Nouméa > **Kevin WENGER** - Tél. : 28 23 37

- ➔ **LIFOU** (à la Case de l'entreprise)
Jeudi 03 et vendredi 04 avril
- ➔ **MARÉ** (à l'antenne de la province des Îles, tribu de la Roche)
Mercredi 16 avril



Visites

Un agent CMA se déplace dans votre entreprise. Prendre rendez-vous pour une des dates suivantes :

* Province Sud

Contact CMA > **Grégory ARMANDO** - Tél. : 28 23 37

- ➔ **DUMBÉA - NOUMÉA**
Tous les mardis et mercredis
- ➔ **ÎLE DES PINS** > Jeudi 12 juin

Contact CMA > **Julie VERHAEGE** - Tél. : 28 23 37

- ➔ **NOUMÉA - MONT-DORE - PAÏTA**
Du mardi au vendredi

Contact CMA La Foa > **Christian FUZIVALA** - Tél. : 46 52 86

- ➔ **BOULOUPARIS**
Vendredi 06 juin
- ➔ **BOURAIL**
Jeudi 24 avril - Jeudi 22 mai - Mercredi 11 et jeudi 12 juin
- ➔ **THIO**
Vendredi 18 avril

* Province Iles Loyauté

Contact CMA Nouméa > **Kevin WENGER** - Tél. : 28 23 37

- ➔ **LIFOU**
Jeudi 03 et vendredi 04 avril
- ➔ **MARÉ**
Mercredi 16 avril

BCinet

La liberté, ça compte...

www.bci.nc



**BCinetPrimo,
Plus ou Pro,**
accédez à
vos comptes
en ligne en
toute liberté !

Abonnement en ligne
directe sur www.bci.nc
(rubrique Banque en ligne)

+ d'info au **256 990**
coût d'un appel local

► www.bci.nc



Accessible **24h/24 et 7j/7**
à partir du monde entier



Disponible sur **ordinateurs
tablettes et smartphones**



Un abonnement
MULTI-comptes



Vos **relevés de compte**
en ligne



Des **relevés électroniques**
(au format PDF)



Vos virements
internationaux



Vos **virements** sur
la Nouvelle-Calédonie,
Wallis & Futuna, la Polynésie
Française, mais aussi
la France métropolitaine
GRATUITS en illimité



Vos **encours**
de **cartes** bancaires



Vos encours
de crédits



Commande de **chèquiers**
et **RIB** en ligne



L'exclusivité du compte
rémunéré Arobase



Un niveau de **sécurité**
inégalé, grâce au **DIGIPASS**
et à **BCIPASS** (sur Smartphone)



BCinet Pro : **Relevés
d'opérations intégrables**
et Transferts d'opérations sous
forme de fichiers



Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN



Ils ont transmis ou repris une entreprise artisanale



En 2013, une trentaine d'entreprises artisanales ont été vendues en Nouvelle-Calédonie, essentiellement dans les domaines du bâtiment et des services. Départ à la retraite, changement d'activité, déménagement ou expatriation, les motivations des vendeurs sont diverses. Côté repreneurs, acheter une entreprise déjà en place présente plusieurs avantages. À commencer par une prise de risque limitée, les moyens humains et matériels sont là, les clients aussi, autant de temps gagné par rapport à une création d'entreprise où tout est à construire.

Les conseillers économiques de la Chambre de métiers et de l'artisanat accompagnent gratuitement les artisans désireux de transmettre leurs activités et conseillent aussi les candidats à la reprise.

Car ces étapes ne s'improvisent pas, elles requièrent du temps et des compétences particulières.

Dans ce dossier, *InfoMétiers* donne la parole à ceux qui ont passé le pas, et vous invite à répondre à un quizz pour vous tester sur le potentiel de vente de votre entreprise artisanale.

→ Transmetteur

La menuiserie de la Baie, atelier de menuiserie bois

Michel Ferard, est un jeune retraité de 54 ans qui coule des jours heureux et profite désormais pleinement de sa passion pour la voile depuis qu'il a vendu son entreprise de menuiserie. *« J'ai commencé comme apprenti à l'âge de 14 ans et me suis engagé chez les Compagnons à 17 ans. Je suis installé en Nouvelle-Calédonie depuis 30 ans. J'ai créé mon entreprise, La menuiserie de la Baie, quatre ans après mon arrivée, en 1988 ».* Son « bébé » comme il l'appelle, a été repris récemment par un jeune menuisier. *« Cela faisait quatre années déjà que je pensais à vendre sans passer le pas. J'étais un peu essoufflé, usé de me lever tous les jours à 5h pour être à Ducos à 6h ».*

Alors, lorsque par un concours de circonstances on lui présente un repreneur, il n'hésite pas une seconde. *« Pour l'achat de mon matériel, je travaillais depuis longtemps avec un cabinet de défiscalisation qui s'occupe aussi de cessions et d'acquisitions d'entreprises. Mon conseiller m'a parlé d'un jeune menuisier qui travaillait sur le chantier de leurs bureaux et pourrait être un bon candidat pour reprendre mon entreprise. J'ai pu me rendre compte de la qualité de son travail, je n'ai pas eu de remord à la vendre mais je ne l'aurais pas cédée à n'importe qui, je voulais que la menuiserie garde son image de marque (...) Contre une commission sur le prix de vente, le cabinet m'a donc trouvé le client et a intégralement géré la transmission. Il s'est chargé de la visite du dock, a épluché tous les comptes, a préparé le contrat. J'avais déjà un prix en tête qui s'est avéré cohérent. J'ai vendu la renommée de l'entreprise, sa pérennité, ses résultats, sa clientèle constituée à 90 % de particuliers, son outillage, ses véhicules et son stock (bois et quincaillerie) mais pas les murs qui m'appartiennent toujours. J'ai toujours eu 3 à 4 mois de commandes devant moi, c'est peu mais en 25 ans, j'ai toujours eu du travail. Le cabinet a aussi accompagné le repreneur, il a monté un dossier qui valorisait le projet et a démarché les banques pour obtenir un crédit. »*

L'accompagnement du jeune repreneur aura duré trois mois. *« C'est normal quand on reprend une entreprise d'accompagner le nouvel acquéreur. Quant à la durée, c'est plus ou moins long selon l'ampleur de l'entreprise et la compétence du repreneur. Dans notre cas, c'était un jeune déjà à son compte, cela a été d'autant plus facile. »*

Depuis, le repreneur continue de développer l'entreprise, *« je me revois au même âge, plein d'énergie ! ».* Quant à Michel, il veut continuer à travailler le bois, mais en dilettante, dans l'atelier qu'il compte installer chez lui.



Michel Ferard, transmetteur d'une menuiserie

→ Repreneurs

Sud Motors, vente de motos neuves, d'occasion et atelier de réparation

Claude et Julien Provost, père et fils, ont racheté il y a 5 ans, Sud Motors, une entreprise de vente et réparation de motos. *« J'étais dans le bâtiment avant et j'avais envie de me lancer dans le commerce, raconte Claude Provost. Je cherchais quelque chose depuis 2 ans, pas spécialement dans la moto mais c'est la passion de mon fils qui était dans ce domaine depuis plusieurs années. Quand il a quitté le concessionnaire où il travaillait, il était parti pour faire autre chose, créer son entreprise dans la location de matériel. Puis l'opportunité de racheter Sud Motors s'est présentée. »*

« C'est là où je faisais entretenir ma moto, précise Julien Provost. L'ancien propriétaire voulait vendre. J'en ai parlé à mon père, nous avons mis nos économies en commun pour constituer un apport et nous avons emprunté le reste à la banque ».

« C'était une toute petite affaire, j'avais fait étudier la comptabilité, se rappelle Claude Provost. Ma comptable de l'époque m'avait dit que c'était un peu juste pour vivre à deux là-dessus. C'était risqué, car il y a pas mal de charges fixes, mais en même temps cela ne demandait qu'à être développé. Quand nous avons présenté le prévisonnel à la banque, on tablait sur une progression du chiffre d'affaires de 5 %. Finalement, nous l'avons triplé depuis, mais l'ancien patron travaillait seul alors que nous, nous sommes quatre, mon fils, deux mécaniciens et moi. Julien

Dans un rachat, il y a un accompagnement nécessaire.

est un très bon motard, il a ramené beaucoup de clients à la boutique. »

La passation a duré plusieurs mois, « *dans un rachat il y a un accompagnement nécessaire*, souligne Claude Provost. *D'autant que le boulot est assez compliqué entre la vente, neuf et occasion, le SAV, l'atelier mécanique...* ». « *L'ancien patron m'a beaucoup appris* », reconnaît de son côté Julien.

Si l'ex-proprétaire s'était fait accompagner par la Chambre de métiers et de l'artisanat, notamment pour évaluer le fonds de commerce, les repreneurs ont mené leur barque seuls dans cette aventure. La reprise s'avère être une réussite, mais avec le recul, Claude Provost aurait préféré s'entourer de professionnels. « *Par un conseiller juridique spécialisé en rachat d'entreprises par exemple. C'est bien d'avoir un œil extérieur. C'est important de savoir ce que l'on achète exactement, de faire un inventaire du stock, de faire les choses dans les règles de l'art.* »



Claude Provost, repreneur : vente et réparation de motos



Christiane Lesturgie, transmetteur d'un salon de coiffure

→ Transmetteur

Diminu'tiff, salon de coiffure

Christiane Lesturgie a commencé son apprentissage en coiffure à l'âge de 15 ans à Nouméa. Un métier passion dans lequel elle s'est investie à 100 %, travaillant jusqu'au dernier jour de ses grossesses et assurant le service même un pied dans le plâtre ! Un rythme éprouvant qu'elle a tenu « *grâce au soutien de mon conjoint qui est extraordinaire !* »

Il y a 20 ans elle a créé Diminu'tiff, « *une ancienne poissonnerie dans le quartier de Magenta que l'on a transformé en salon de coiffure (...)* un lieu chaleureux et familial, à la clientèle fidèle ». Maître d'Apprentissage, Christiane aura formé une dizaine d'apprenties tout au long de sa carrière et aura eu jusqu'à 4 employées.

Mais des problèmes de santé conduisent l'artisane à lever le pied. Elle envisage de vendre. « *J'avais déjà eu une proposition il y a dix ans de cela, mais les acheteurs ne souhaitaient pas reprendre mes employés, j'ai donc refusé* ». Christiane se tourne vers la Chambre de métiers et de l'artisanat. « *Une conseillère est venue visiter le salon et a étudié les bilans comptables des trois dernières années afin d'évaluer le prix de vente de l'entreprise. Son estimation était en deçà de celle qu'un expert comptable m'avait faite, mais je pense qu'elle était plus juste. J'ai été très bien conseillée* ». Plusieurs candidats au rachat se présentent, promesses non tenues ou faute de moyens, aucun ne fait l'affaire.

Deux ans passent, « j'étais résignée à ne plus vendre... jusqu'au jour où Ailine a poussé la porte du salon. Elle savait ce qu'elle voulait, elle était décidée à faire toutes les démarches nécessaires pour racheter l'entreprise, et puis j'ai ressenti chez elle l'amour du métier... ». Mais la passion n'est pas si évidente, « cela a été une déchirure pour moi, reconnaît Christiane. L'accompagnement devait durer 3 mois, je n'ai tenu qu'un mois. J'avais du mal à confier ma clientèle, je ne parvenais pas à le cacher et je ne voulais pas me montrer sous un mauvais jour. J'ai préféré partir avant ».

Mais c'était sans compter la délicatesse de sa jeune repreneuse. « C'est grâce à elle que j'ai réussi à franchir le cap, elle a organisé un cocktail au salon et m'y a invitée (...) Avec le recul, j'ai compris qu'il fallait penser plus à soi et oser déléguer ». Un an et demi après la vente, Christiane exerce toujours son métier, dans le respect de la clause de non concurrence assortie au contrat qui l'autorise à travailler au-delà d'un périmètre de 5 km autour du salon. « J'ai pris une patente, je coiffe à domicile les personnes âgées, handicapées et les futures mariées car les chignons sont une de mes spécialités ».

→ Repreneur

Decodeck/Renov Pro, entreprise de rénovation du bâtiment

Lionel Demarets a repris en juillet 2013 l'entreprise de rénovation en bâtiment Decodeck/Renov Pro. « Cela faisait deux ans que je travaillais à mon compte dans ce secteur. J'ai rencontré le cédant par une amie commune. Nous avons bien sympathisé. Plus tard, il m'a confié qu'il avait l'intention de vendre, cela m'a fait "tilt" ! Lui, souhaitait changer d'horizon, moi, j'arrivais sur le territoire et racheter son entreprise me permettait de gagner du temps du point de vue commercial et réseau. C'est difficile à estimer, mais je pense avoir gagné environ 5 ans ».

Lionel Demarets avait déjà une certaine expérience dans le domaine de la transaction d'entreprises. Il avait déjà repris une entreprise familiale qu'il avait par la suite vendue. Puis pris des parts dans une PME, avant de les revendre. « L'entreprise a toujours été mon univers. Bien sûr, dans le cas d'une reprise, on a toujours la crainte d'acheter une coquille vide, mais comme l'a écrit Paul-Émile Victor, ethnologue et explorateur, la seule chose que l'on est sûr de ne pas réussir, c'est celle que l'on ne tente pas. » (...)



Lionel Demarets, repreneur : rénovation de bâtiment

« La seule chose que l'on est sûr de ne pas réussir, c'est celle que l'on ne tente pas. »

Je me suis tourné vers la Chambre de métiers et de l'artisanat qui a estimé le prix entre 10 et 15 % en-dessous de ce que le cédant en voulait, mais je pense qu'il faut parfois savoir faire des concessions, se mettre à la place du cédant, selon moi cela en valait la peine. Lionel Demarets a auto-financé le rachat à hauteur de 40 % et a sollicité les banques de la place pour le reste. Dans la mesure où le cédant était un entrepreneur individuel, les choses ont été assez simples au niveau juridique. « J'ai racheté le matériel, les véhicules et la clientèle avec quelques contrats en cours. La période d'accompagnement a duré deux mois environ, le temps de connaître la clientèle. Nous avons déjà les mêmes fournisseurs. »

quizz

Votre entreprise est-elle vendable ?

Derrière cette question s'en cache souvent une autre : êtes-vous prêt à transmettre votre entreprise ? Celle pour laquelle vous vous êtes donné corps et âme, qui représente des années de travail voire celui de toute une vie...

InfoMétiers vous propose de répondre à cette question et à vos éventuelles interrogations, en vous chuchotant quelques conseils pour vous permettre d'imaginer l'avenir de votre entreprise et par conséquent le vôtre...

1/ Pour vous, transmettre votre entreprise c'est :

- la suite logique des choses
- un déchirement, car vous aimez trop votre entreprise pour vous en séparer

2/ Votre métier c'est :

- le fruit d'un savoir-faire jalousement gardé
- des compétences et une gestion partagées

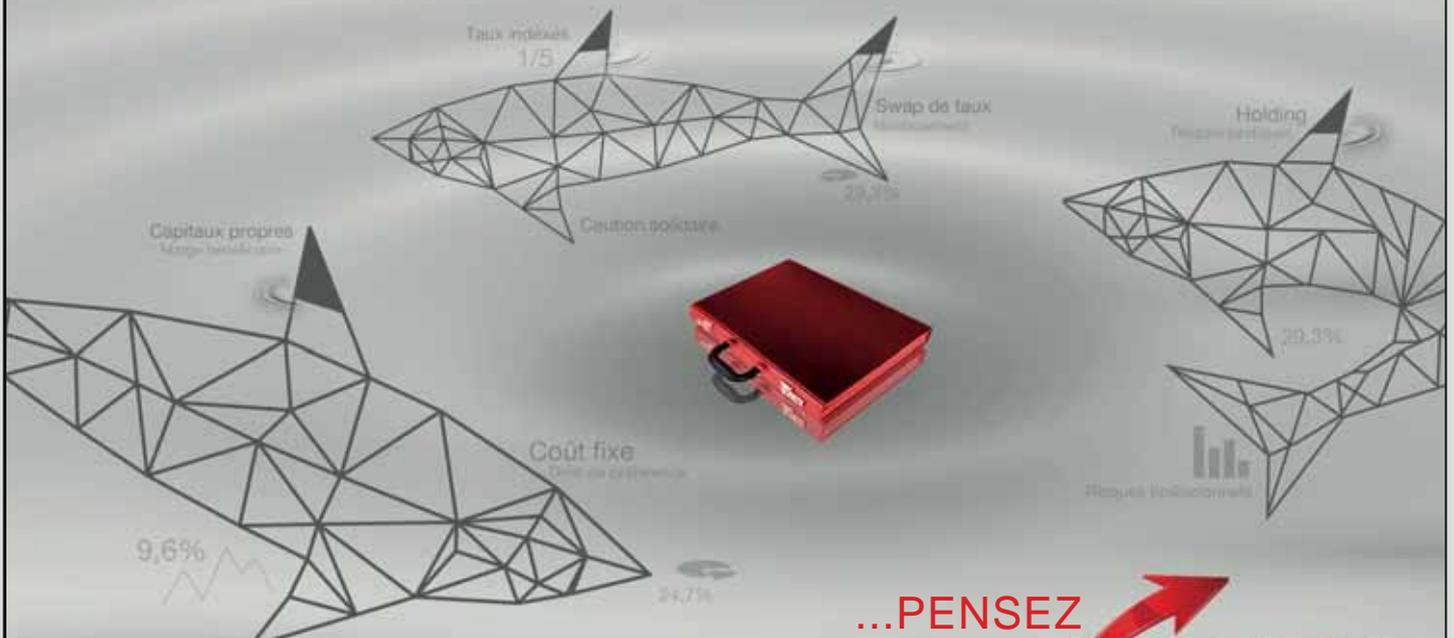
3/ Votre entreprise c'est le résultat :

- de votre investissement personnel
- d'un travail d'équipe

4/ L'organisation administrative de votre entreprise :

- elle est sans faille ou presque ; tout est organisé et informatisé grâce à des logiciels informatiques de gestion, de facturation, de paye...
- la paperasse, ce n'est pas trop votre truc, mais vous vous y retrouvez

TRANSACTIONS / ACHATS / VENTES D'ENTREPRISES ÉVITEZ LES EAUX TROUBLES...



...PENSEZ



Vos projets méritent d'être accompagnés.

ACTION ENTREPRISES
30 route de la Baie des Dames - Ducos centre - 98800 Nouméa
Tél : 24 14 41 - Mob : 77 45 15 - 76 99 67 - www.action-entreprises.nc

5/ Votre chiffre d'affaires est plutôt :

- fluctuant, mais bon an mal an vous arrivez à dégager les salaires et payer les factures
- stable voire en augmentation chaque année

6/ Votre activité se situe dans :

- un secteur de niche mais qui a l'avantage de ne pas être très concurrentiel
- un secteur qui a de l'avenir même s'il reste dépendant de la conjoncture économique

7/ Vos clients sont :

- nombreux depuis le temps que vous travaillez, mais vous n'avez pas de fichiers clients à jour
- quelques gros clients et plusieurs petits, mais réguliers depuis des années

8/ Vos salariés :

- vous n'en avez pas et refusez le travail que vous ne pouvez pas assumer seul
- ils sont formés et connaissent leur travail

9/ Vos outils de travail :

- ils fonctionnent bien mais sont vieillissants, il faut bien le reconnaître
- ils ont été renouvelés récemment

10/ Vous imaginez transmettre votre entreprise :

- à vrai dire, vous n'y avez pas encore songé
- à vos enfants, vos salariés ou pourquoi pas à un concurrent

11/ Quand vous aurez trouvé le bon repreneur :

- vous prendrez un repos bien mérité, loin du quotidien de l'entreprise
- vous n'imaginez pas passer la main du jour au lendemain, une période d'accompagnement vous semble indispensable avant de lâcher prise

12/ Après des années à la tête de votre entreprise et l'âge avançant :

- vous ralentissez votre rythme après toutes ces années de labeur
- il n'est pas question de vous endormir sur vos lauriers, ni que l'entreprise s'arrête avec vous

Pour plus d'information sur la transmission et la reprise d'entreprise, rendez-vous à la rubrique Bon à savoir pages 22 et 23 de ce numéro. Vous pouvez aussi télécharger l'InfoMétiers n°25 (octobre-novembre 2011) dont le dossier est consacré au sujet « Réussir sa transmission » sur le site Internet www.cma.nc, onglets « Documentations », « Infométiers ».

Vous avez un maximum de ■

L'idée va faire son chemin !

Transmettre votre entreprise, vous n'y avez jamais pensé ou pas sérieusement. À vrai dire, vous n'avez pas le temps d'y réfléchir, vous êtes toujours la tête dans le guidon à éteindre les feux. Pourtant votre entreprise a sûrement de la valeur, mais encore faut-il la révéler, la booster ! Pour envisager transmettre votre entreprise, il faut avant tout la rendre autonome, indépendante de son chef d'entreprise. Cela passe par un questionnement sur votre organisation, la délégation de certaines tâches à vos salariés ou éventuels associés, la présence de contrats ou de fichiers clients... Demandez-vous également qui pourrait être votre repreneur (un salarié, un proche, un concurrent) et dans quelles conditions vous seriez prêt à « confier » votre entreprise... ? Être bien entouré est l'une des clés de votre future cession. Être bien structuré, aussi. Il est important d'être organisé dans votre activité mais aussi dans votre gestion administrative. Osez « mettre le nez dans les comptes » (même si a priori cela vous rebute) et prendre du recul sur votre organisation, pour analyser les potentialités de votre entreprise et ses perspectives de croissance.

Des professionnels (comptables, conseillers CMA, spécialistes privés) de la transaction sont là pour vous aider à décrypter les chiffres et vous apporter un regard critique mais constructif sur votre organisation. Enfin, un dernier conseil : mettez-vous à la place du futur repreneur et donnez-vous envie de vous acheter !

Vous avez un maximum de ●

La candidate idéale ?

Vous semblez avoir passé la première phase psychologique de la transmission : certes vous aimez votre entreprise mais vous avez réussi à couper le cordon ! Elle peut exister sans vous. Vous êtes entouré de collaborateurs compétents et de confiance, votre comptabilité est juste et à jour, votre chiffre d'affaires en hausse constante, votre activité résiste à la crise économique, vos clients sont contents de votre travail et vous restent fidèles, vous investissez régulièrement dans votre outil de travail, voire dans la formation de vos salariés et vous envisagez encore de belles perspectives d'évolution pour votre activité... Votre entreprise serait-elle la candidate idéale ?

Reste maintenant à prendre conseils auprès de professionnels : notaires, juristes, experts comptables et bien sûr conseillers de la Chambre de métiers et de l'artisanat qui sauront vous guider jusqu'à la transmission en vous donnant les outils techniques qui vous échappent encore. Vous avez raison de vous préparer dès à présent car une transmission réussie est anticipée !



Backup



Mail



Cloud

**20 Go/mois
4000 €**

Toutes vos données
en sécurité

**À partir de
900 € / mois**

L'identité de votre entreprise
(masociété.nc)

Synchronisée sur tous
vos appareils

**Vos applications
accessibles du
bureau comme
de la maison**



Tél. 27.08.02

square@square.nc

PUISSANCE ET FLUIDITÉ
NOUVEAU mazda BT-50
 DOUBLE CABINE - BVM 150 / 200 CV ET BVA 200 CV
À PARTIR DE 2 990 000 €

REPRISE ⁽¹⁾
 de votre ancien
véhicule

Parking Hickson
 Magenta 24 39 20 - Vallée du Tir 24 39 30

© 2012 Mazda Motor Corporation. Tous droits réservés. Mazda et le logo Mazda sont des marques déposées de Mazda Motor Corporation.

NOUVEAU : un annuaire dédié aux artisans !

Un annuaire en ligne, dédié aux entreprises artisanales de Nouvelle-Calédonie vient d'être mis en place par la Chambre de métiers et de l'artisanat. Accessible à partir de la page d'accueil du site Internet www.cma.nc, cet outil pratique s'adresse à la fois aux particuliers et aux professionnels.



*** Pour qui ? Pourquoi ?**

L'annuaire des artisans de Nouvelle-Calédonie, c'est l'outil officiel de la Chambre de métiers et de l'artisanat. Il permet désormais aux Calédoniens de chercher un artisan en province Sud, en province Nord et en province des Îles Loyauté.

Les particuliers peuvent trouver en quelques clics le corps de métiers dont ils ont besoin près de chez eux, vérifier certaines informations concernant l'entreprise (nom du gérant, activité déclarée, date de création de l'entreprise etc...). Ils peuvent contacter les artisans ciblés, et repérer les professionnels possédant des Titres et des distinctions. Les professionnels quant à eux gagnent de la visibilité pour leur activité, et ce, sans avoir à faire de démarche particulière. Ils peuvent également utiliser cet outil pour obtenir des informations sur leur environnement concurrentiel.

→ Un service gratuit, mis à jour quotidiennement

Pour les particuliers, comme pour les chefs d'entreprise, ce service est intégralement gratuit. Il répond au souhait des élus consulaires de « mieux faire connaître les acteurs de l'artisanat ». Cette volonté, inscrite au Schéma Directeur de l'artisanat 2010-2014, se concrétise aujourd'hui à travers Internet, l'outil incontournable pour accéder simplement et rapidement à des informations utiles pour les clients potentiels et les professionnels eux-mêmes. La liste des entreprises, individuelles et sociétés, disponible dans ce nouvel annuaire est mise à jour quotidiennement à partir du registre légal géré par la CMA-NC : le Répertoire des métiers. Seules sont publiées les informations pour lesquelles les professionnels ont donné leur consentement

écrit au moment de l'immatriculation de leur entreprise, conformément à la Loi Informatique et Libertés.

→ Une recherche simple, une information claire

La base de données de l'annuaire contient plus de 11 000 entreprises calédoniennes, qui exercent à ce jour 267 activités artisanales différentes dans le secteur des services à la personne, de la production manufacturière, du bâtiment et des métiers de bouche. L'annuaire a donc été conçu avec deux mots d'ordre : simplicité et clarté. Hébergé sur le site Internet de la CMA-NC, l'annuaire est consultable à partir d'un onglet dédié. Le moteur de recherche peut être utilisé par activité et produit (ex : piscine), et par métier (ex : boulanger), en précisant la localisation. Une recherche est aussi possible à partir du nom de l'artisan et du nom de l'entreprise.

→ Coup de projecteur sur certains artisans

Il est possible d'obtenir la liste des artisans ayant une distinction délivrée par la Chambre de métiers et de l'artisanat : Titres d'Artisan en son métier, de Maître Artisan en son métier et médaille de la reconnaissance artisanale. Sont également signalés, les professionnels développant une démarche qualitative : management environnemental avec la marque ENVOL, gestion des déchets pour les adhérents GARAGE PROPRE et charte qualité CALSOL pour les installateurs de chauffe-eau solaires. Ces professionnels apparaissent systématiquement en tête des résultats de recherche, avec un logo spécifique. Ils sont aujourd'hui près de 200 à bénéficier de ces signes distinctifs, qui valorisent leur engagement.

PACK PRO BÂTIMENT



Pack Pro Bâtiment est une nouvelle opération mise en place par la CMA à destination des professionnels du bâtiment : créateurs d'entreprise, artisans du gros œuvre, second œuvre et métiers de la finition.

**PACK
PRO
BÂTIMENT**
VOS RENDEZ-VOUS RÉUSSITE !

4 rendez-vous GRATUITS avec 4 thématiques différentes pour :

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

Les sessions d'information sont proposées les mercredis et durent 1 heure 30, au siège de la CMA-NC à Nouméa.

* Démarrer en toute sécurité

Les indispensables à connaître en tant que chef d'entreprise

- Faux patenté : quels sont les pièges à éviter ?
- Couverture maladie et accident du travail
- Votre sécurité sur un chantier
- Assurances : responsabilité civile professionnelle, assurance décennale
- Qualité : respect des normes/réglementations...

* Décrocher des marchés

Les incontournables pour répondre aux besoins du marché

- Différences entre marchés publics et privés, clients particuliers, professionnels, et institutionnels.
- Appels d'offres publics : où les consulter, comment les décrypter ?
- Consultations privées et publiques : comment sont-elles constituées ?
- Répondre seul ou en groupement ?
- Différents types de contrats (sous-traitance, groupement)

* Réaliser le bon devis

L'essentiel pour fixer votre « juste prix »

- Comment bien composer votre prix
- Méthode de calcul de votre prix unitaire (temps d'exécution à l'unité, coût horaire...)
- Devis et factures : élaborer des documents conformes à la réglementation...

* Optimiser mon intervention sur un chantier

Un focus sur les relations avant, pendant et après travaux

- Rôles et responsabilités de chacun, du maître d'ouvrage aux sous-traitants
- Déterminer votre rôle et votre niveau de responsabilité
- Réglementations et démarches administratives : coupure électrique, occupation de voirie
- Gestion des déchets, évaluation des risques professionnels (EvRP), coordination de chantier...

→ Des avantages concrets

En suivant au moins 3 des 4 sessions proposées, vous obtenez la carte Pack Pro Bâtiment et bénéficiez d'une palette d'avantages auprès des fournisseurs suivants :

- GEDIMAT > 5 % de remise supplémentaire au tarif artisan existant (25 à 30 %).
- MARCONNET LOCATION SERVICES > 5 % de réduction sur l'ensemble des tarifs location.
- LA SEIGNEURIE PACIFIQUE > 5 à 10 % de remise supplémentaire au tarif artisan existant (entre 25 et 35 %). Ouverture de compte professionnel et délai de règlement à 30 jours.
- SPOT RHPH > 25 % de remise sur tous les produits
Délai de règlement à 30 jours fin de mois.
- DCSM > 30 % de remise sur les sanitaires et la robinetterie. Entre 10 % et 30 % sur les produits de la plomberie.
- LA PLOMBERIE DE NOUMÉA > 20 % de remise sur l'ensemble des produits du magasin.
- LA MAISON DE LA SÉCURITÉ > Vente de matériel et d'équipement de sécurité - 20 % de remise sur l'ensemble des produits du magasin.

+ d'infos : www.cma.nc

Inscription : Grégory ARMANDO

Tél. CMA : 28 23 37 - eco@cma.nc

Évaluation des Risques Professionnels

Vos questions, nos réponses

Au 1^{er} janvier 2015, toute entreprise employant au moins un salarié doit désormais réaliser son dossier d'évaluation des risques professionnels (EvRP). Vos questionnements sur cette nouvelle obligation réglementaire, inscrite au Code du Travail, sont légitimes. Voici quelques éclaircissements.

→ « J'ai recours à des personnes que j'emploie en CDD de chantier pour un mois ou deux seulement. Mon entreprise est-elle concernée par l'EvRP ? »

Oui, car votre entreprise a recours à des travailleurs sous votre responsabilité, même si ce n'est que ponctuel. Même chose si vous avez un apprenti.

→ « On m'a dit qu'il fallait faire intervenir un consultant spécialisé, combien ça coûte ? »

Il n'est pas obligatoire de faire appel à un prestataire. Vous pouvez tout à fait réaliser votre document vous-même. Pour un consultant, comptez au moins entre 50 000 F pour une aide partielle de quelques heures sur la méthode ou sur un seul poste de travail à 200 000 F ou plus pour une prestation complète comprenant formation, accompagnement et rédaction entière du document.

→ « Où peut-on trouver un modèle pour faire le dossier ? »

Il n'y a pas de trame imposée par la réglementation. Localement, la CAFAT et le SMIT proposent des guides méthodologiques ; la DTE fournit une trame de dossier. La CMA peut aussi vous fournir des modèles. De plus, Internet est une mine d'informations : vous trouverez de nombreux guides et documents rédigés par métiers de très bonne qualité et faciles à comprendre, ainsi que des petits « logiciels » vous permettant de constituer en ligne votre dossier en répondant à des questions simples : voir notamment les sites de métropole des CRAM/CARSAT, l'INRS ou encore les organisations professionnelles de votre métier. Ces documents seront une bonne base pour constituer votre propre dossier, que vous adapterez aux risques dans votre entreprise.

Autre solution, suivre une formation à la CMA qui vous mettra sur les bons rails en vous proposant une méthode !

→ « À qui doit-on envoyer le dossier EvRP de l'entreprise ? »

Le dossier doit simplement être conservé dans l'entreprise, sous format papier ou informatique, et tenu à disposition des salariés et de l'inspecteur du travail ou des services de santé au travail, sur leur demande. Les services de prévention de la CAFAT, de la DTE et du SMIT peuvent être consultés pour avis. La CAFAT a mis en place un numéro vert pour toute question relative à la prévention des risques professionnels : 05 04 05.

→ « Si un accident survient et que ce n'était pas décrit dans mon dossier EvRP, qu'est-ce que je risque ? »

Le fait de disposer d'un dossier d'EvRP ne décharge pas le chef d'entreprise ou le salarié de leurs responsabilités en cas d'accident et inversement. L'EvRP est un moyen pour le chef d'entreprise et son personnel de prendre conscience des situations à risques, de mettre au clair toutes les mesures de prévention à respecter dans l'entreprise et d'adopter les bons réflexes. L'inspecteur du travail vérifiera avant tout que votre entreprise a mis en place les mesures essentielles. À noter : les mesures nécessitant des investissements importants peuvent être programmées pour plus tard, s'il ne s'agit pas d'impératif réglementaire ni de cas de danger grave et imminent. À vous de juger, sans perdre de vue que les investissements pour la sécurité vous permettent bien souvent à gagner en productivité à court terme !

+ d'infos : www.cma.nc
Pour un accompagnement personnalisé :
contactez votre conseillère Santé, Sécurité,
Environnement à la CMA, Karine Lacroix
au 28 23 37 et karine.lacroix@cma.nc

Plombiers : une place au soleil !

24 : c'est le nombre d'installateurs de chauffe-eau solaire* actuellement impliqués dans la démarche de qualité CALSOL. Engagement volontaire du professionnel, elle se décline sous forme de Charte et distingue des artisans qualifiés et formés à la pose de chauffe-eau solaire, **pour une installation dans les règles de l'art et en sécurité.** Après avoir suivi et validé la formation « pose de chauffe-eau solaire » organisée par le Centre de Formation Lucien Mainguet, ces professionnels garantissent à leurs clients le conseil, la pose et un service après-vente rigoureux.

L'équipement solaire thermique bénéficie d'un **coup de pouce du gouvernement en 2014** : la prime ECOCASH (de 70 000 à 100 000 F). Un levier intéressant pour booster l'équipement des Calédoniens et... un argument commercial appréciable pour les artisans installateurs. En effet, seuls les installateurs CALSOL ayant signé une convention avec le gouvernement peuvent désormais poser les équipements bénéficiant de la prime, ainsi que les installateurs CALSOL (actuels ou futurs) non conventionnés en sous-traitance des installateurs conventionnés.

Plombiers, inscrivez-vous à la prochaine formation « chauffe-eau solaire » pour pouvoir accéder à ce dispositif. Prochaines dates : les 14 et 15 avril à Nouméa, les 21 et 22 mai à Koné, les 10 et 11 septembre à Koumac, et les 25 et 26 septembre à Poindimié.

Inscription et informations sur la formation, contactez :

Atu DELISLE en province Sud au 25 97 40 – atu.delisle@cma.nc

et Romain AGOSTI en province Nord au 47 30 14 – romain.agosti@cma.nc

**Les artisans CALSOL sont référencés sur notre site www.cma.nc : à la fois dans le nouvel onglet « annuaire des artisans en ligne » et dans la rubrique « artisan tout savoir », sur notre page CALSOL.*



50 ANS DE SAVOIR-FAIRE AU SERVICE DE L'ENVIRONNEMENT



Cuivre



Aluminium

**EMC rachète
vos métaux
ferreux et
non ferreux**



Ferraille



Laiton



260 260

Ducos industriel - 14 avenue Baie de Koutio
secretariat@emc.nc - [WWW.EMC.NC](http://www.emc.nc)

Ludovic Verfaille, apiculteur, transformation du miel

(Happy) thérapeute



PARCOURS

Originaire de Tourcoing, Ludovic Verfaille a obtenu son diplôme de vétérinaire à Nantes. Il s'engage en 2000 comme volontaire à l'aide technique et travaille pour le SIVAP à Bourail puis à Koné. Il passe ensuite 8 ans au service du développement rural de la province des Îles à Lifou.

Sa fonction le conduit à accompagner des jeunes en formation au Centre de promotion de l'apiculture (CPA) à Bourail.

« J'ai eu un déclic ! J'avais déjà suivi un module sur les abeilles à l'école vétérinaire mais à cette époque j'en avais peur. » Il suit plusieurs stages au CPA, achète 3 ruches qu'il installe sur le terrain d'amis – car lui vit sur un bateau – se met en disponibilité un an, puis démissionne pour se lancer à son compte. « J'avais envie de changer de rythme de vie, je suis plus riche de joie au quotidien ! ».

Ludovic vit maintenant à terre, toujours à Lifou, et veille « avec amour » sur 35 ruches.

Appel à témoins

Vous êtes passionné(e) par votre métier ? Et vous aimeriez faire partager votre savoir-faire et votre parcours aux lectrices et lecteurs d'InfoMétiers ? **N'hésitez pas à contacter Laure Le Gall au 28 23 37 ou par e-mail : laure.legall@cma.nc**

Vétérinaire, Ludovic Verfaille s'est reconverti dans l'apiculture et la transformation des produits de la ruche. Dans sa miellerie à Lifou, il utilise la propolis, le pollen, la cire et le miel à des fins gastronomiques, cosmétiques et thérapeutiques.

L'apithérapie est une pratique millénaire aussi ancienne que l'apiculture. Elle consiste à utiliser les produits récoltés, transformés ou sécrétés par l'abeille pour soigner.

Dans ce domaine, Ludovic Verfaille considère qu'« il y a de la magie dans l'air. Les produits de la ruche sont des merveilles ! La propolis par exemple, est la résine des bourgeons que les abeilles collectent pour protéger l'intérieur de la ruche des microbes, bactéries et autres mycoses. Transformée en solution alcoolique, elle est utilisée traditionnellement dans les cas d'aphtes, d'infections épidermiques, elle soulage les douleurs dentaires, les otites externes, renforce l'immunité, aide à éliminer les métaux lourds de l'organisme et permet de lutter contre les effets secondaires des chimiothérapies et radiothérapies. »

Dans son laboratoire, Ludovic prépare aussi des confiseries, comme le confit de fleurs de frangipaniers cuites dans le miel et la vanille. Mais depuis 3 ans, il développe surtout la partie cosmétique. « Avec ma formation de vétérinaire, je suis naturellement tourné vers le soin et les vertus des produits des abeilles ». L'apiculteur confectionne des baumes

à base de cire, de miel et d'huiles végétales, parfumés à la vanille, au coco ou encore au santal, « ce sont des crèmes de nuit, très nourrissantes, idéales pour les peaux sensibles ou sèches ». Les sticks à lèvres soignent les boutons de fièvre et le dentifrice est confectionné à base de bicarbonate de soude, d'argile, de propolis, de cire réduit en poudre et d'huile essentielle.

« Tout est parti d'une rencontre avec une famille allemande à Lifou. Le père m'a montré comment faire une crème simple avec de l'huile d'olive, de la cire et de l'huile essentielle de rose. Je me suis ensuite beaucoup documenté sur l'aromathérapie. »

Ludovic vendait jusque là les produits issus de ses 35 ruches sur son exploitation grâce au bouche à oreille et sur les marchés. En passe d'obtenir sa certification biologique, le label océanien Bio Pasifika délivré par l'association Biocalédonia, l'artisan propose depuis peu ses produits sur le site Internet www.bioattitude.nc

Bi Ne Drehu (« les abeilles de Lifou » en langue Drehu)
Blog : <http://bi-ne-drehu.over-blog.com>

Sur le parking de La Moselle à Nouméa

Les 2/3/4/5 octobre 2014

FOIRE DU PACIFIQUE

4^e édition

- 4 jours de festivités au cœur de Nouméa
- 250 exposants
- 29 600 visiteurs en 2013

**Et pourquoi pas vous?
Réservez dès à présent votre stand !**

REZO MEDIAS - Tél : 28 63 01 / 95 98 79 - rezocom1@gmail.com

INVITÉ D'HONNEUR
Indonésie



Calorical

TUYAUTERIE - CHAUDRONNERIE - SOUDURE



94, ROUTE DES 3 BAIES - KAMÉRÉ
98 803 NOUMÉA

TÉL : 26 40 50 - 79 27 54
calorical@lagoon.nc

Larrys Leroy, peintre en bâtiment

La vie en couleurs

Après avoir navigué entre la maçonnerie, l'élevage et la mine, Larrys Leroy est revenu à ses premières amours : le bâtiment. Peintre indépendant, il se déplace sur les chantiers du Nord, jusqu'à Belep !



PARCOURS

Larrys Leroy a grandi à Koumac où il se forme d'abord à la maçonnerie au Lycée professionnel. Il travaille un temps avec son oncle entrepreneur puis change radicalement de voie en menant un élevage de bovins sur la propriété de son père. Une longue parenthèse de 10 années qui se referme lorsqu'il s'engage dans la mine. Larrys se forme aux centres miniers de Bourail et Poro pour devenir chauffeur d'engins à Thiébaghi pour la SLN. Huit ans plus tard, lassé des horaires décalés, il effectue quelques travaux de peinture en bâtiment pour le compte d'un artisan. Il y a deux ans et demi, il s'installe à son compte.

Appel à témoins

Vous êtes passionné(e) par votre métier ? Et vous aimeriez faire partager votre savoir-faire et votre parcours aux lectrices et lecteurs d'InfoMétiers ? **N'hésitez pas à contacter Laure Le Gall au 28 23 37 ou par e-mail : laure.legall@cma.nc**

Donnez lui quelques rouleaux et des pots de peinture, Larrys repeint votre maison du sol au plafond, intérieur extérieur, dans un délai d'une semaine à quinze jours. « *C'est plus long si c'est de la rénovation car il faut préparer le chantier, laver les façades au Karcher, reboucher les trous, les fissures... dans du neuf, c'est plus rapide !* », explique le professionnel.

Reste tout de même à s'organiser avec les autres corps de métiers pour optimiser le planning du chantier. « *Larrys passe en dernier, une fois que tous les autres artisans ont terminé leur travail*, explique sa femme Cynthia qui lui donne souvent un coup de main pour les devis, la facturation et le nettoyage sur les chantiers. *Car cela nous est arrivé de peindre alors que les travaux n'étaient pas tout à fait finis, résultat les murs ont été salis... c'est pas la peine de faire double boulot !* »

L'artisan travaille pour le compte de la province Nord et notamment à l'entretien et la rénovation de son parc de logements de fonction. « *Ce sont des villas pour les médecins ou les professeurs*, précise Larrys. *À chaque changement d'occupant, différents artisans sont appelés pour des travaux de réfection.* »

Le peintre travaille de temps en temps comme sous-traitant pour TEASOA, l'opérateur privilégié de la province Nord pour l'habitat social. Un chantier de nouvelles maisons individuelles l'a dernièrement conduit jusqu'à Bélep pour une semaine. Il compte aussi parmi ses clients quelques particuliers. « *J'ai démarché les mairies mais je n'ai pas eu encore de retours.* »

Larrys a appris son métier sur le tas et prend conseils auprès de ses fournisseurs pour l'application de certains produits. « *Dans certains cas, il faut appliquer des produits anti humidité, sur environ un mètre de hauteur, mais en général après avoir préparé les surfaces, on passe une première couche blanche d'impression, puis une seconde selon les coloris demandés par les clients.* »

Côté administratif, c'est sa femme Cynthia et sa fille, tout juste majeure, qui gèrent ! « *On a suivi une formation à la Chambre de métiers et de l'artisanat de Koumac sur le logiciel Euréka devis-facture. Ma fille m'aide bien en informatique car moi, l'ordinateur, c'est pas trop ça...* ».

Transmettre reprendre une entreprise, la CMA à vos côtés !

Conseils personnalisés, discrétion et expertise : le service de développement économique de la Chambre de métiers et de l'artisanat est à votre service. Sur l'ensemble du territoire, nos conseillers vous aiguillent gratuitement dans vos projets de cession ou de reprise.

Plus d'informations
au 28 23 37, demandez
un conseiller
transmission-reprise.

NOUMÉA

→ Esthétique

Réf. : serv1864a

SARL vend fonds – Local de 57 m² avec 3 cabines, caisse, réserve, douches, salle d'attente, climatisation et parking – Matériel et stock nécessaires à l'activité – Proximité professions libérales et banque – Marques de produits connues et spécifiques – 2 contrats de location gérance – Potentiel de développement

- **Date création/reprise** > 2006
 - **Rayonnement** > Nouméa, Grand Nouméa
- Prix : 8,5 U (négociable)**

→ Esthétique

Réf. : serv1764f

SARL – Local idéalement situé et aménagé (2 cabines et zone de stockage) – Matériel nécessaire à l'activité opérationnel et bien entretenu, pas d'investissement à prévoir Fort potentiel

- **Date création/reprise** > 1996
 - **Rayonnement** > Nouméa, Grand Nouméa
- Prix : 12 U**

→ Coiffure mixte

Réf. : serv1836a

SARL – Local très bien situé (quartier sud) en zone commerciale, rénové en 2012 – 1 salarié Espaces disponibles pour ongles, esthétique, maquillage et vente de produits, potentiel de 5 coiffeurs ou location de fauteuils

- **Date création/reprise** > 2009
 - **Rayonnement** > Nouméa
- Prix : 13 U**

→ Coiffure hommes

Réf. : serv1764a

EI – Salon aménagé – Local refait à neuf, bien situé en centre ville, avec parking public Clientèle fidélisée, de proximité – Très bonne rentabilité

- **Date création/reprise** > 1997
 - **Rayonnement** > Nouméa
- Prix : 7 U (notaire offert)**

→ Coiffure mixte

Réf. : serv1764b

SARL – Salon de coiffure très bien situé en centre-ville – Local de 44 m² – Clientèle fidélisée (depuis 15 ans) – Potentiel de 3 coiffeurs – Chiffre d'affaires à développer

- **Date création/reprise** > 1975
 - **Rayonnement** > Nouméa
- Prix : 11 U (négociable)**

→ Coiffure mixte

Réf. : serv1764d

EI, Local de 90 m² – Clientèle liée au concept mis en place – Potentiel de développement de l'activité (extension des jours d'ouverture, diversification des prestations, aménagements...) – Bonne rentabilité

- **Date création/reprise** > 2005
 - **Rayonnement** > Nouméa, Ducos
- Prix : 13 U**

→ Coiffure mixte

Réf. : serv1764k

EI – Cause départ cédant – Coiffure mixte à domicile – Clientèle fidèle, résidence de personnes âgées hebdomadaire, chiffre d'affaires stable – Potentiel de développement, extension de la maison de retraite – Accompagnement du repreneur – Libre immédiatement

- **Date création/reprise** > 2004
 - **Rayonnement** > Nouméa, Grand Nouméa
- Prix : 3,6 U**

→ Labo photo

Réf. : serv1764g

SARL – Laboratoire de développement de photos et créations situé dans une galerie passante fortement fréquentée, clientèle fidélisée, potentiel de développement

- **Date création/reprise** > 1997
 - **Rayonnement** > Nouvelle-Calédonie
- Prix : 14 U**

→ Fleuriste

Réf. : serv1764h

SARL – Local de 60 m² aménagé pour la fabrication et la vente – Pignon sur rue – Clientèle fidélisée – Bonne rentabilité – Marge de développement intéressante

- **Date création/reprise** > 1984
 - **Rayonnement** > Nouméa, Grand Nouméa
- Prix : 15,5 U (négociable)**

→ Boucherie

Réf. : alim1764b

SARL – Vend cause départ en retraite société de boucherie située sur Nouméa, sur zone de chalandise à faible concurrence – Entreprise immédiatement exploitable – Peu de frais immédiats à prévoir

- **Date création/reprise** > 1984
 - **Rayonnement** > Nouméa, Grand Nouméa
- Prix : 9,5 U**

→ Commerce Plomberie

Réf. : bat1764a

EI – Activité d'installation, de vente de produits et système de brumisation – Très fort potentiel de développement sur marché de niche – Produits sous contrat d'exclusivité – Forte rentabilité

- **Date création/reprise** > 2009
 - **Rayonnement** > Nouvelle-Calédonie
- Faire offre**

→ Plomberie

Réf. : bat1764d

EURL spécialisée dans la recherche de fuite CA en hausse sur 3 ans, bonne rentabilité Clientèle professionnelle constante Immédiatement opérationnelle et accompagnement cédant

- **Date création/reprise** > 2009
 - **Rayonnement** > Nouvelle-Calédonie
- Prix : 5 U (négociable)**

➔ BTP

Réf.: bat1764b

SARL – Entreprise immédiatement opérationnelle (contrats signés et matériel)
Potentiel de développement intéressant
Rentabilité stable

- **Date création/reprise** > 2007
 - **Rayonnement** > Nouvelle-Calédonie
- Prix : 5 U (négociable)**

➔ Construction métallique

Réf.: bat1764c

EURL – Entreprise très réactive – Contrats signés – 25 salariés (8 en CDI et 17 en CDD)
Investissements récents et achat de 3 nouveaux véhicules en 2011

- **Date création/reprise** > 1970
 - **Rayonnement** > Provinces Sud et Nord
- Prix : 55 U**

➔ Plaquiste

Réf.: bat1764e

EI – Cédée pour cause de départ – Activité de pose de cloisons, faux plafonds, sous forgets, etc. CA en hausse régulière, contrats en cours
Matériel complet (véhicule+outillage)
Très bonne rentabilité et directement exploitable

- **Date création/reprise** > 2010
 - **Rayonnement** > Nouvelle-Calédonie
- Prix : 9,8 U**

➔ Menuiserie

Réf.: prod1764c

SARL – Cause départ retraite – Menuiserie à forte notoriété – Fabrication et pose de meubles et aménagement – CA stable
Position dominante sur marché

- **Date création/reprise** > 1992
 - **Rayonnement** > Nouvelle-Calédonie
- Prix : 75 U**

KONÉ

➔ Coiffure mixte

Réf.: serv1764i

Activité de coiffure mixte fixe et à domicile – Clientèle fortement fidélisée – Fort potentiel de la demande à domicile – Immédiatement opérationnelle et accompagnement du repreneur durant 3 mois

- **Date création/reprise** > 2007
 - **Rayonnement** > Province Nord
- Prix : 3,4 U**

KOUMAC

➔ Menuiserie

Réf.: prod1764b

EI – Local aménagé, situé en zone artisanale
Matériel entretenu – Clientèle de proximité
Bonne rentabilité – Potentiel de développement – Cession fonds de commerce + immobilier

- **Date création/reprise** > 1968
 - **Rayonnement** > Koumac, Province Nord
- Prix : 52 U**



Béline Coiffure

Salon de coiffure mixte

5 rue Unger - Vallée du Tir (en face de Carola)
Sans rendez-vous
Du lundi au samedi 8 h 30 - 17 h 30 en continu
belindacoiffure@lagoon.nc

Tél. : 28 11 47

Où Quoi Quand Comment ?



 Disponible sur
App Store

LoisirSud NC

- › sorties nature
- › randonnées
- › plages
- › monuments
- › VTT
- › culture...

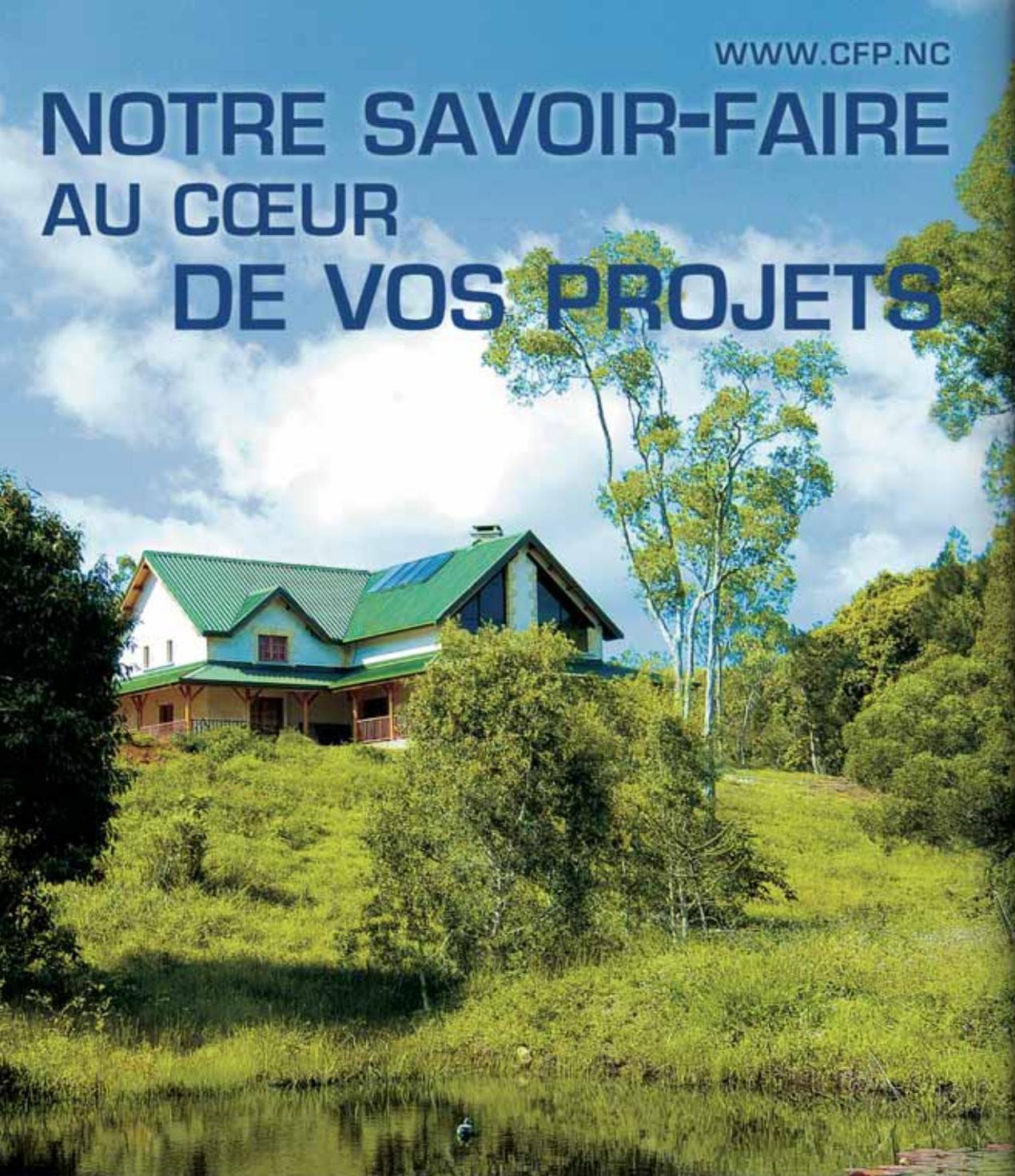
province-sud.nc



La province Sud agit pour vous



NOTRE SAVOIR-FAIRE AU CŒUR DE VOS PROJETS



CONSEIL
DIMENSIONNEMENT
CHARPENTES

COUVERTURES
STRUCTURES MÉTALLIQUES
2ND OEUVRE

Grâce à son bureau d'études intégré, CFP, entreprise 100% calédonienne, vous accompagne et vous propose un large éventail de solutions pouvant répondre à vos demandes architecturales. De plus, aujourd'hui, l'ensemble des produits du second oeuvre (clins, plaques de plâtres, lambris, bloc portes, panneaux de plancher, ...) est également disponible chez CFP.

DUCOS
35, RUE AUER
TÉL. 27 38 58
ventes@cfp.nc



PAÏTA
LOTISSEMENT ZIZA
TÉL. 44 58 59
païta@cfp.nc

