



# info **étiers**

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

## DOSSIER

# Sous-traitance, mode d'emploi

### BON À SAVOIR

Le bail commercial

### ÇA VOUS CONCERNE

Retraite des travailleurs  
indépendants

### SANTÉ-SÉCURITÉ- ENVIRONNEMENT

Opération Garage Propre



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie



Way of Life!

# SUZUKI KINGQUAD

PUBLICIS FREELANCE



**SUZUKI** 24  
**ASSISTANCE** 24  
24 h/24 - 7j/7 76



## 4x4. 750AXi

**DIRECTION ASSISTÉE**  
**BOITE AUTOMATIQUE / RAPPORT COURT**  
**INJECTION ÉLECTRONIQUE**



**AUTOCAL** - 198 RUE JACQUES IÉKAWÉ - PK4 - NOUMÉA - TÉL. 43 87 44 - E-MAIL : autocal@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

Retrouvez nos offres sur  [www.groupejeandot.nc](http://www.groupejeandot.nc)

# Sommaire

ACTUS

4

FORMATIONS CMA

14

**Gestion**

APPRENTISSAGE

16

**Pâtisserie**

INFORMATIQUE ET INTERNET

18

BON À SAVOIR

21

**Les échéances fiscales et sociales**

**Le bail commercial**

**Salaires minimum et valeur du point**

DOSSIER

27

**Sous-traitance, mode d'emploi**

ÇA VOUS CONCERNE

34

**Retraite des travailleurs indépendants :  
où en est-on ?**

SANTÉ-SÉCURITÉ-ENVIRONNEMENT

36

**Garage Propre :**

**ouverture à Nouméa**

SAVOIR-FAIRE

38

**Érik Watanabé, boucher**

**Sébastien Mérion, photographe**

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



## Bonnes résolutions de rentrée

Une nouvelle année commence et je souhaite qu'elle soit pour vous sereine. Tous mes vœux de réussite et de progrès vous accompagnent en 2014. La rentrée est l'occasion de prendre de bonnes résolutions et voici mes suggestions. « **Cette année, je m'organise** ». Trop souvent le nez dans le guidon, prenez un peu de recul pour préparer les prochains mois, anticiper et fixer vos priorités. « **Cette année, je renforce mes liens avec mes partenaires** ». Maintenir un dialogue constant avec ses fournisseurs, sa banque, ou son assureur, c'est consolider votre capital confiance auprès d'eux. « **Cette année, je me forme** ». Les évolutions réglementaires en matière de santé et de sécurité, le besoin de se faire connaître sur le web, l'envie de décrocher de nouveau marché vous incitent à vous former ? Tant mieux ! La CMA vous propose un panel de stages généralistes et techniques adaptés à vos besoins. « **Cette année, je me fait aider** ». Déléguer son secrétariat, faire appel à un comptable, à un juriste, et gratuitement avec ou sans rendez-vous obtenir des conseils auprès de votre chambre consulaire, voilà de bons réflexes pour cette année... et pour toutes les autres à venir. Longue vie à votre entreprise !

*Le Président*

Daniel Viramoutoussamy



## Inauguration de la CMA : des réalisations au service des artisans

L'inauguration des locaux rénovés du siège de la Chambre de métiers et de l'artisanat à Nouville a officialisé le nouvel espace dédié aux artisans, qui se veut plus fonctionnel et plus accueillant. Le rez-de-chaussée a été entièrement revu autour d'un accueil central, facilitant ainsi la circulation du public vers les différents services : formalités d'entreprise ; stage préparatoire à l'installation; conseil aux entreprises ; Centre de gestion des métiers ; appui informatique ; conseil Santé Sécurité Environnement. Un étage a également été créé pour accueillir les services administratifs. Cette rénovation et cet agrandissement de la CMA s'inscrivent dans une démarche d'évolution constante de la chambre consulaire, pour répondre au plus près aux besoins de ses 11 945 ressortissants et des porteurs de projets.



La présidente de la province Sud, Cynthia Ligeard, le président de la CMA-NC, Daniel Viramoutoussamy et la porte-parole du Gouvernement, Sonia Backès



## TSS à payer avant le 28 février !

Les entreprises au régime fiscal du forfait doivent s'acquitter pour l'année 2013 de la Taxe de solidarité sur les services (TSS) avant le 28 février. Trois possibilités pour régler la TSS : soit en se rendant directement au service de la recette au 1<sup>er</sup> étage de l'hôtel des impôts, soit par courrier au 13 rue de la somme BP B19 - 98 848 Nouméa, soit via le site internet [www.impot.nc](http://www.impot.nc), comme nous vous l'avons indiqué dans le précédent *InfoMétiers* (n°38 - p6).

**Pour plus d'informations, contactez le service de la fiscalité professionnelle - Tél. : 25 75 00**



## Artisans, êtes-vous à jour ?



Changement d'adresse, de gérance, de téléphone, agrandissement de locaux commerciaux, embauche d'un salarié : toutes ces modifications doivent obligatoirement être signalées dans les meilleurs délais à la Chambre de métiers et de l'artisanat (art. 27 de la délibération n° 564). Elles 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](mailto:ghislaine.chambonnier@cma.nc), ou bien courrier postal (CMA-NC - BP 4186- 98 848 Nouméa Cedex), ou encore fax à envoyer au 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**

## Nouveau dans le Nord !

C'est une première dans le Nord : des constructions à ossatures métalliques sont désormais réalisables sur place, du kit à emporter au prêt à habiter. Installée à Voh, la société OSSATURES METALLIQUES DU NORD dispose d'une machine pour des fournitures de haute qualité, garanties par les cabinets de contrôle et propose un service rapide.

**+ d'infos : [ossanord@gmail.com](mailto:ossanord@gmail.com) et 42 46 86**





## Des associations pour les artisans



En 2014, la CMA est partenaire de trois associations, qui valorisent les savoir-faire locaux et la production 100 % calédonienne. Contactez-les pour connaître les conditions d'adhésion et participer à leurs manifestations :

- **AMAC (association des métiers d'art calédoniens)**, regroupe 55 adhérents avec pour objectif de développer leur notoriété, par le biais de salons notamment.

**Contact : airem@lagoon.nc**

- **Art'east**, regroupe une trentaine d'adhérents représentatifs de l'art et de l'artisanat de Poindimié et de sa région.

**Contact : isatutugoro@hotmail.com**

- **Marché Broussard**, vise à vendre en direct les produits de 83 producteurs locaux par le biais de marchés hauts en couleurs.

**Contact : alexia.mudet@marchebroussard.nc**



## De nouveaux artisans Titrés !

Une Commission de la qualification s'est tenue en novembre dernier et a décerné 3 Titres d'Artisans et 3 Titres de Maître Artisans à des professionnels soucieux de voir leur qualification et leur savoir-faire reconnus. Bravo à ces chefs d'entreprise, qui ont fait la démarche de demander l'un de ces Titres auprès de la CMA-NC :



- CAZERES Laziza, Artisan en son métier d'esthéticienne
- DENTINGER Patrick, Artisan en son métier de menuisier ébéniste
- GOUJON Bernard, Artisan en son métier de fabricant de bâches



- CHOYER Olivier, Maître Artisan en son métier de préparateur de navires de plaisance
- DANIS Nicolas, Maître Artisan en son métier de plombier sanitaire
- MOLTENI Dominique, Maître Artisan en son métier de coiffeuse

Les titres « Artisan » et « Maître Artisan » en son métier sont décernés par une commission sur la base de justifications apportées par le chef d'entreprise quant à ses qualifications et son expérience. Il doit posséder au minimum deux ans d'expérience et justifier de diplômes attestant son savoir-faire dans le métier. Les titres sont des outils de promotion qui permettent à l'artisan de valoriser sa qualification professionnelle, de promouvoir son savoir-faire, de renforcer sa relation-client et d'affirmer son identité artisanale. À l'heure actuelle, 124 artisans possèdent un titre de qualification (Artisan ou Maître Artisan) en Nouvelle-Calédonie. **La liste est consultable sur le site [www.cma.nc](http://www.cma.nc)**

## Initiat'elles : 3 artisanes récompensées

L'association Initiative Nouvelle-Calédonie a organisé un concours pour mettre à l'honneur l'entrepreneuriat féminin. Ainsi, six porteuses de projets au parcours atypique (tant au niveau personnel que professionnel) et à l'implication exemplaire ont été récompensées, dont trois chefs d'entreprises artisanales. Bravo donc à :

**Sandrine BOUTEILLER**, entreprise de remorquage à Bourail, a reçu le « Prix de la ténacité » pour exercer un métier difficile et plutôt masculin.

**Carinne KAEMO**, entreprise d'ambulances à Lifou, a reçu le « Prix de la persévérance » pour avoir débuté en tant



Rachel FAREPEI, Lucia CAUNES, Truba KALOI, Sandrine BOUTEILLER, Carinne KAEMO

que femme pompier volontaire et avoir décidé de passer les diplômes nécessaires à l'ouverture de sa propre société d'ambulance.

**Lucie CAUNES**, snack « che'Luz » à Koumac, a reçu le « Prix du mérite » pour le rythme soutenu que lui demande son métier au quotidien.

## Belles enseignes : bravo à « la Case à coiffer »

L'alliance CHAMPLAIN, association de défense et de promotion de la langue française et des langues océaniques en



Nouvelle-Calédonie, a organisé son premier concours « Florilège des enseignes calédoniennes » et a remis les prix récompensant les plus belles enseignes pour leur texte et leur graphisme. Le salon de coiffure « La Case à coiffer », situé à Nouméa, s'est vu décerner l'un des prix pour l'authenticité locale de son enseigne.

Aux yeux du jury, l'entreprise artisanale possède en effet une enseigne qui reflète la Nouvelle-Calédonie de par son message et son apparence. Bravo à l'équipe de « La Case à coiffer » !

## Métiers de l'automobile : suivez le guide !



Les pros du secteur automobile se sont mobilisés pour l'édition d'un guide de bonnes pratiques en matière de santé, de sécurité et d'environnement. Ce document illustré s'adresse à un large spectre d'entreprises : ateliers de mécanique, tôlerie, peinture, maintenance sur engins de terrassement et matériels agricoles, mécanique navale, réparation de matériel de jardin etc... Pour tous ces professionnels ainsi que leurs salariés, l'activité nécessite de manipuler au quotidien des produits dangereux pour l'homme et pour notre environnement. Ce guide pratique apporte des réponses concrètes et faciles à mettre en œuvre, avec des conseils, l'essentiel des réglementations applicables ainsi que des fiches pour choisir les bons équipements. Premier du genre, ce guide a été élaboré par la CMA-NC en collaboration avec l'ARA, et le soutien de la Province Sud et de l'ADEME.

**+ d'infos : Contactez Karine Lacroix, conseillère Santé, Sécurité, Environnement de la CMA au 28 23 37 ou karine.lacroix@cma.nc**



# Passeport pour l'Économie Numérique version 2014



Le Passeport pour l'Économie Numérique connaît depuis quatre ans un grand succès : plus de 1 300 artisans ont profité de ce dispositif pour s'initier au numérique dans les trois provinces ! Les nouvelles technologies et les pratiques des artisans évoluant, une nouvelle version du Passeport est proposée cette année, avec trois parcours distincts pour approfondir vos connaissances sur l'informatique et Internet :

- **Parcours InfoTic** : des séances de sensibilisations sur des sujets d'actualité et adaptés à vos demandes (exemple : « Les e-services et les sites Internet utiles pour son entreprise », « Mon entreprise sur Internet »).

Proposé sur Nouméa, Grand Nouméa, en Province des Iles et aussi dans les antennes de Koné, Koumac, Poindimié et La Foa.

- **Parcours Pr@Tic** : des séances « pratiques » pour « toucher » la mobilité sur smartphones et tablettes numériques. Proposé sur Nouméa uniquement.
- **Parcours Cre@Tic** : des conseils et un accompagnement personnalisé pour développer votre présence sur le web. Proposé sur Nouméa uniquement.

**+ d'infos en page 18 ou auprès de Diane Blanchard, animatrice TIC de la CMA, au 28 23 37 et [espace.communication@cma.nc](mailto:espace.communication@cma.nc)**



## Terrassement à Vavouto : Clap de fin des travaux

Environ 300 engins ont été mobilisés pour la réalisation des travaux de l'usine du Nord, qui devraient s'achever courant du 1<sup>er</sup> semestre 2014. Pour accompagner cette démobilitation un groupe de travail, initié et animé par la Cellule Koniambo, se réunissait chaque mois depuis mai 2010. Il regroupait l'industriel, les partenaires de l'entreprise (CMA, CCI et Maison de l'Entreprise), les groupements d'entreprises BEN et SAS VAVOUTO, la CelecoBTP et les services de la Collectivité : DAF, DEFIJ, et Cap Emploi. Le 28 novembre dernier, la 30<sup>e</sup> et dernière réunion s'est déroulée dans les locaux de la CMA de Koné. Ont été évoqués le planning de démobilitation de l'usine et le suivi des actions d'accompagnement à destination des entreprises et salariés démobilisés : formations, rendez-vous et réunions, opérations et aides provinciales, Plan REACTION.

La CelecoBTP a également présenté les perspectives de marchés hors usine du Nord. Ainsi, 38 appels d'offres



*Le groupe de travail « démobilitation »*

sont recensés en Province nord, pour la période allant de décembre 2013 à juin 2014, pour un montant global de 17,6 milliards F CFP.

Dans ce dispositif, la Chambre de métiers et de l'artisanat, via son antenne de Koné, a permis à plus de 300 personnes de suivre des formations en vue de se préparer à capter les marchés hors usine, 70 % d'entre elles étant originaires de la zone VKP. La CMA a également offert un accompagnement individualisé aux entreprises démobilisées.

**Pour tout renseignement concernant la démobilitation de l'Usine du Nord, contactez la Cellule Koniambo par téléphone au 42 32 50 ou par email : [cellule-koniambo@province-nord.nc](mailto:cellule-koniambo@province-nord.nc)**

## **Meilleur Ouvrier de France : la Nouvelle-Calédonie représentée**

Le concours « Un des Meilleurs Ouvrier de France (MOF) » est organisé pour la première fois en Nouvelle-Calédonie et sept professionnels s'y sont inscrits. Les épreuves de sélection se dérouleront en France tout au long du premier semestre 2014. Souhaitons bonne chance aux artisans calédoniens participant à ce prestigieux concours : Manuel HENRY (charpentier), Frédéric MOLL (plombier/fontainiste), Frédéric FERAL (plombier/fontainiste), Maxime VIDAL (plombier), Mickael TOTERREAU (plombier), Aurélien LELIEVRE (couvreur) et Ludovic GAULTIER (cuisinier gastronomique).

**+ d'infos : Nicolas DANIS, Commissaire MOF pour la Nouvelle-calédonie, danis.nicolas.pro@gmail.com**

## **Nouvelles fiches info**

Retraite, couverture sociale, bien s'assurer : 3 nouvelles fiches informatives et synthétiques viennent d'être créées. Elles sont disponibles en téléchargement sur notre site Internet [www.cma.nc](http://www.cma.nc), et en libre accès à Nouméa et dans les antennes de La Foa, Koné, Koumac et Poindimié.



## **À noter ! Déclaration de ressources 2013**

En février, la CAFAT envoie par courrier aux travailleurs indépendants un imprimé de déclaration de ressources 2013, ainsi qu'une notice explicative. À défaut, pensez à télécharger le formulaire sur le site [www.cafat.nc](http://www.cafat.nc)

Cette déclaration doit être retournée complétée avant le 31 mars 2014 (au plus tard le 30 avril 2014 si vous êtes imposé(e) au régime du bénéfice réel ou du réel simplifié).

Attention, si vous ne retournez pas ce document, vous serez redevable au mois de juin d'une cotisation fixée provisoirement par la caisse en fonction de la moyenne des ressources déclarées au titre des trois années précédentes ou, à défaut, sur la base de 24 fois la limite supérieure de la première tranche du RUAMM (11 863 200 F CFP pour 2014) et majorée d'une somme de 5 000 F CFP pour déclaration tardive ! Toutefois, la Caisse pourra revenir sur ce montant et calculer la cotisation réellement due, au vu de la déclaration de ressources qui doit impérativement être fournie complétée et signée. À défaut, la cotisation reste calculée sur l'assiette maximale.

**+ d'infos : Branche recouvrement CAFAT - Tél. : 25 58 09**

## **L'artisanat calédonien à Paris**

La Foire de Paris se déroulera du 30 avril au 11 mai inclus, Portes de Versailles. Le recrutement des artisans est bouclé pour le stand calédonien. Une petite dizaine de chefs d'entreprise y exposera et vendra une production 100 % locale ! Bravo à ces ambassadeurs de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie mobilisés pour cet événement qui a rassemblé plus de 600 000 visiteurs l'année dernière ! Suivez toutes les dernières informations relatives à la Foire de Paris 2014 en actu sur notre site [www.cma.nc](http://www.cma.nc) !

**+ d'infos :  
Stéphanie Bonin  
au 28 23 37 et  
[stephanie.bonin@cma.nc](mailto:stephanie.bonin@cma.nc)**



# BCinet

La liberté, ça compte...

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



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

Abonnement en ligne  
directe sur [www.bci.nc](http://www.bci.nc)  
(rubrique Banque en ligne)

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

► [www.bci.nc](http://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 **chéquiers**  
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



## Votre place sur les Foires : c'est maintenant

Pour participer aux Foires de Bourail (août), de Koumac (septembre) ou du Pacifique (octobre), faites-vous connaître dès à présent ! Vous pourrez ainsi prétendre à un coup de pouce financier de la part de la CMA-NC pour la location de votre stand sur l'une de ces manifestations. Attention ! Le nombre d'artisans soutenus est limité et les demandes sont chaque année plus nombreuses...

**Contact Foire de Bourail et Koumac : Stéphanie Bonin**  
**au 28 23 37 et [stephanie.bonin@cma.nc](mailto:stephanie.bonin@cma.nc)**  
**Contact Foire du pacifique : 28 63 01**  
**et [commercial@alcatraz.nc](mailto:commercial@alcatraz.nc)**



## Apprentissage : il reste encore des places

Vous ne savez pas encore dans quel établissement vous inscrire cette année ? Avez-vous pensé à l'apprentissage ? Suivre des études en alternance, c'est s'assurer une expérience en entreprise, une formation, un diplôme, un métier et un salaire (calculé sur la base d'un pourcentage du SMG selon l'âge et l'évolution de la formation), alors n'hésitez plus ! Le Centre de Formation Lucien Mainguet, situé à Nouville, prépare les 16-25 ans à des diplômes reconnus par l'Éducation Nationale dans les métiers de bouche et de la restauration, du bâtiment et de la production, des soins du corps ou encore de l'automobile en 2 ou 3 ans avec les C.A.P. (Certificat d'Aptitude Professionnelle) et en un an pour les spécialisations avec les M. C. (Mention Complémentaire) et les B. P. (Brevet Professionnel). Il reste de la place dans toutes les sections et notamment en esthétique, cuisine, rénovation de bâtiments et métallerie. Parents et chefs d'entreprises, parlez-en aux jeunes autour de vous.

**Contactez sans tarder le Point A au 24 69 49, situé au 14 rue de Verdun à Nouméa centre-ville – ouverture en continu du lundi au jeudi de 8h30 à 15h30, fermé le vendredi – pour retirer un dossier d'inscription. + d'infos : <http://pap.cci.nc>**

## Prêts pour le changement de billets

Les nouveaux billets en Francs CFP sont entrés en circulation ce 20 janvier dans les banques, les distributeurs automatiques et les agences de l'OPT. Jusqu'au 30 septembre prochain, les anciens billets continueront d'être acceptés en tant que moyen de règlement et pourront aussi être déposés en compte bancaire. Au-delà de cette date, ils seront échangeables sans limitation de durée aux guichets de l'IEOM.



Pour faciliter la transition entre les 2 gammes de billets, il est conseillé aux professionnels :

- d'organiser leurs caisses afin de séparer les anciens et les nouveaux billets,
- de séparer les remises d'espèces effectuées en banques ou auprès des transporteurs de fonds,
- de rendre la monnaie en priorité avec les billets de la nouvelle gamme, dès le début de la période de double circulation.

Un guide pratique permettant aux professionnels d'identifier les nouveaux billets en F CFP est disponible auprès de leurs conseillers bancaires, dans les Chambres consulaires et les syndicats professionnels.

**+ d'infos sur le site : [www.nouveauxbillets.nc](http://www.nouveauxbillets.nc)**



## MATINÉES ET SOIRÉES DE LA PRÉVENTION : calendrier 2014



<b>Nouméa,</b>	<i>Matinée 7 h 30/11 h 30 - Soirée 17 h/19 h</i>
<b>26 février</b>	<b>Évaluation des risques professionnels</b>
<b>Koné,</b>	<i>Matinée 7 h 30/11 h 30 - 12 h 30/16 h</i>
<b>19 mars</b>	<b>Évaluation des risques professionnels Relations de travail</b>

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 Verlaquet, Tel : 27 81 65

## Salons à la Maison des artisans

Du vendredi 7 mars au dimanche 9 mars

### → Salon de la femme

+ d'infos : REZOEVENTS, 28 63 01/commercial@alcatraz.nc

Du jeudi 27 mars au dimanche 30 mars

### → Salon Habitat déco

Tout pour la maison ! Intérieur, extérieur, nouveautés, tendances, et... prix spécial salon

+ d'infos : Maison des artisans, 77 30 90/artisans@canl.nc

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

## DES PROS AU SERVICE DES PROS NOS VÉHICULES UTILITAIRES



### CITROËN BERLINGO

à partir de  
**24 990 CFP/MOIS\***

Jusqu'à 890 Kg  
CHARGE UTILE

Jusqu'à 1,25m  
HAUTEUR UTILE

Jusqu'à 4,1m<sup>3</sup>  
VOLUME UTILE

Jusqu'à 3,25m  
LONGUEUR UTILE

### + LES POINTS FORTS

- Jusqu'à 3 places avant
- Une large porte latérale coulissante
- Des portes arrières battantes asymétriques
- Un espace central avant libéré
- La Connecting Box
- Le Grip Control
- Des consommations et émissions de CO2 records
- Protection sous moteur

Véhicule Citroën Berlingo au prix de 1 373 175 CFP\* (tarif en vigueur au 20/01/14, offre valable jusqu'au 31/03/14). Financement sous forme de vente à crédit. Montant financé 1 189 895 CFP, avec 183 280 CFP d'apport client. Soit 60 échéances mensuelles de 24 990 CFP hors prestations facultatives. Frais de dossier 25 000 CFP, Taux nominal de 9,5%. Coût total du crédit 1 524 400 CFP, 1ère échéance à 30 jours.

\* Déduction faite de l'apport SNC (23,5%). Conditions réservées aux professionnels éligibles à la défacturation Loi Girardin. Sous réserve d'acceptation du dossier de financement par l'établissement partenaire et de la demande de défacturation - Photos non contractuelles - COUP D'ŒIL

Berlingo isotherme disponible en versions Isocity 2m<sup>3</sup> et Isovan 3,8m<sup>3</sup>.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



## Agenda

### \* ADMINISTRATION GESTION

#### ➔ Gestion 1

27 au 28 février > Mont-Dore > 16 heures

03 au 04 mars > Ouvéa > 16 heures

20 au 21 mars > Nouméa > 16 heures

26 au 27 mars > Koné > 16 heures

21 mars au 09 avril > Nouméa >

8 cours du soir de 2 heures

07 au 08 avril > Nouméa > 16 heures

Mieux comprendre les mécanismes de la comptabilité d'entreprise et acquérir les bases de la comptabilité simplifiée avec le logiciel Euréka.

#### ➔ Gestion 2

09 au 10 avril > Nouméa > 16 heures

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 > Logiciel Euréka

17 mars > Nouméa > 7 heures

18 mars > Lifou > 7 heures

24 mars au 27 mars > Nouméa >

4 cours du soir de 2 heures

28 mars > Koné > 7 heures

10 avril > Nouméa > 7 heures

Prix : 15 000 F - Prix spécial artisans

Pour les personnes connaissant le maniement d'un PC et désireux d'informatiser leur gestion.

Créer un devis et une facture, enregistrer des réglemens par situation, suivre les coûts par chantier...

### \* INFORMATIQUE

#### ➔ Perfectionnement informatique (niveau 1)

17 au 18 février > Lifou > 14 heures

18 au 19 mars > Nouméa > 16 heures

24 au 25 mars > Koné > 14 heures

Approfondissement des connaissances informatiques (WORD, EXCEL, Internet...)

### \* FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

#### ➔ Réponses aux appels d'offres

17 au 18 mars > Koné

14 heures

Entrepreneur souhaitant répondre à des appels d'offres.

#### ➔ Transport routier de personnes

17 au 21 février > Nouméa

03 au 07 mars > Nouméa

10 au 14 mars > Koné

07 au 11 avril > Koumac

38 heures

Pour les entrepreneurs ou futurs entrepreneurs de transport routier de personnes.

#### ➔ Gestion du personnel

20 au 21 mars > Koné

14 heures

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 et établir un bulletin de paye.

### \* FORMATIONS SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

#### ➔ Évaluation des Risques Professionnels (EvRP)

11 au 12 février > Nouméa > 16 heures

11 au 12 mars > Nouméa > 16 heures

31 mars > Koné > 14 heures

01 avril > Koumac > 14 heures

01 au 02 avril > Nouméa > 16 heures

Identifier les risques de votre activité quotidienne et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptée.

## Renseignez-vous !

### Pour qui ?

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

### Où s'inscrire ?

À Nouméa, au Centre de Formation Lucien Manguet, 1 rue Juliette BERNARD à Nouville : de 08h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00, du lundi au jeudi et le vendredi de 08h00 à 12h00 et de 13h00 à 16h00. 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.

#### ➔ Sensibilisation Amiante Bâtiment

19 mars > Koné > 4 heures

Pour former des personnes volontaires à porter secours au sein de leur entreprise : Se protéger soi-même et autrui. Alerter et porter secours. Prévenir les complications immédiates des lésions corporelles. Prévenir les risques.

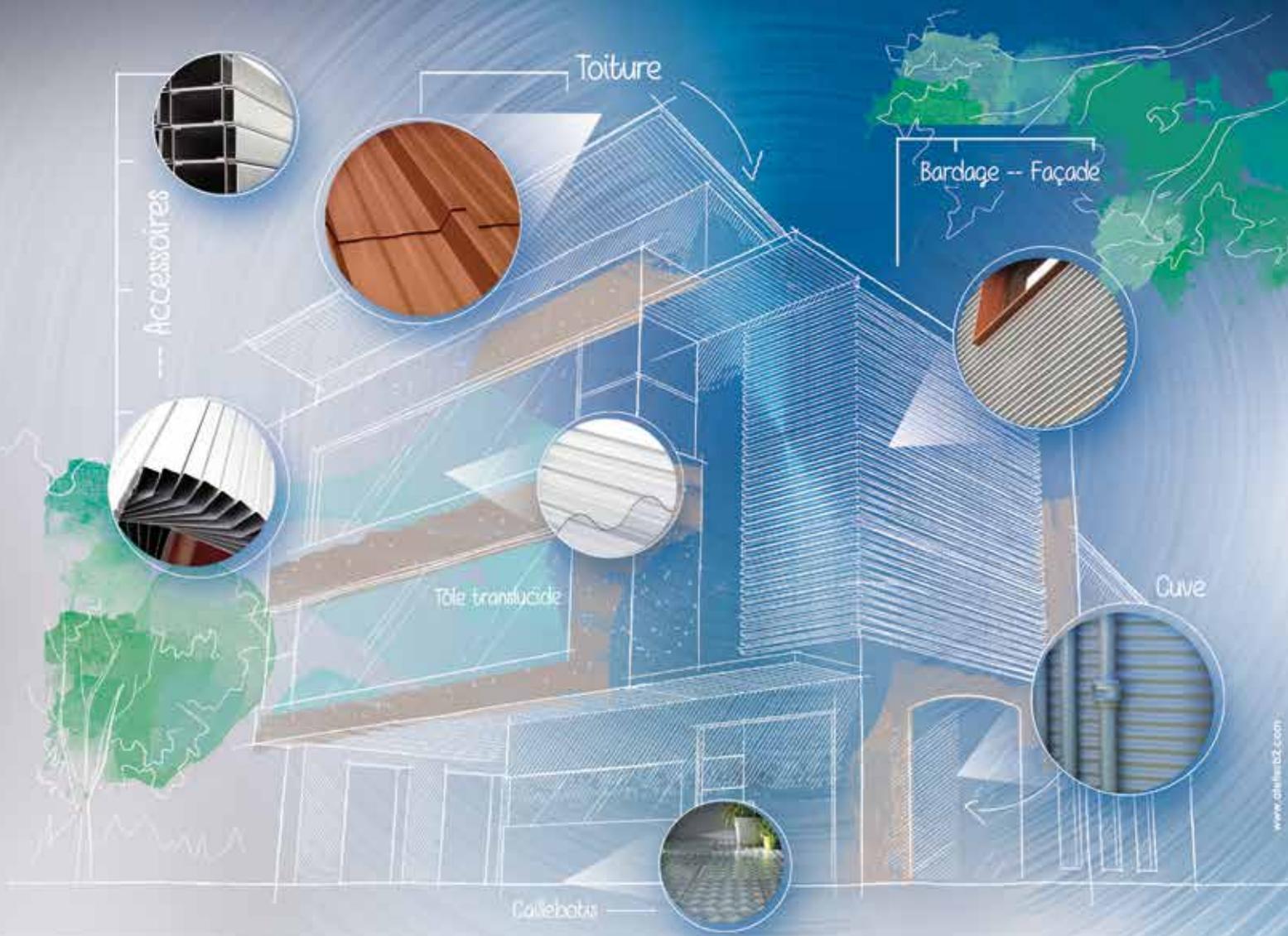
#### ➔ Sensibilisation Amiante Environnemental

19 mars > Koné > 4 heures

Connaître les bases de la réglementation amiante et être capable d'identifier les activités susceptibles de libérer des poussières.

# L'ACIER

INSPIRE L'ARCHITECTURE



## VOS PROJETS ACIER SUR MESURE



Je produis  
Calédonien

TOITURE – BARDAGE – PROFILÉS – CAILLEBOTIS  
ISOLATION – VENTILATION – ACCESSOIRES

BlueScope Acier Siège social  
238 route de la Baie des Dames  
B.P. 3424 - 98846 Nouméa Cedex  
Tél. 28 29 44 - Fax 27 15 40

Du lundi au jeudi de 7h à 17h  
Le vendredi de 7h à 16h  
Le samedi de 8h à 11h

[vente@bluescopesteel.com](mailto:vente@bluescopesteel.com)

BlueScope Acier Koné  
30 Impasse des Cassis - Koné  
Tél. 47 39 80 - Fax 47 39 70

Du lundi au jeudi de 7h30 à 11h30  
et de 12h30 à 16h30

Le vendredi de 7h30 à 11h30 et de 12h30 à 15h30

[www.bluescopesteelpacific.com](http://www.bluescopesteelpacific.com)





## Gestion

Une bonne gestion permet au chef d'entreprise de prendre des initiatives. Il doit faire des choix, veiller à la durabilité de son entreprise, s'assurer de son bon fonctionnement, contribuer à son développement ainsi que faire le lien entre les diverses fonctions de ses salariés. Ainsi, la CMA propose deux formations en gestion :

- **Gestion 1 : je gère efficacement mon entreprise**
- **Gestion 2 : je perfectionne la gestion de mon entreprise**

### GESTION 1

**Je gère efficacement mon entreprise.**

➔ **Public concerné :**

Artisan, porteur de projet, tout public.

➔ **Objectifs :**

- Comprendre les mécanismes de la comptabilité d'entreprise afin d'en tirer des préconisations pour une meilleure gestion au quotidien.
- Acquérir les bases de la comptabilité simplifiée avec le logiciel EURÉKA ou sur support papier.

➔ **Contenu technique de la formation :**

- L'entreprise dans son environnement
- Les statuts juridiques et fiscaux
- La tenue simplifiée des comptes : pourquoi tenir une comptabilité ?
- Les objectifs et les moyens de gestion
- Initiation au logiciel EURÉKA

**Durée :** 16 heures (2 jours)

**Horaires :** En journée : 8h00/12h00 puis 13h00/17h00 ou en soirée : de 17h00 à 19h00 en 8 cours

**Nbre de stagiaires :** de 6 à 12 personnes

**Tarif :** 15 000 F

➔ **Moyens pédagogiques :**

- Cours et travaux dirigés avec supports d'enseignement sur la base de cas pratiques.
- Comptabilité simplifiée sur support papier et avec le logiciel EURÉKA.
- À l'issue de la formation, il sera remis à chaque participant un livret de formation.

### GESTION 2

**Je perfectionne la gestion de mon entreprise.**

➔ **Public concerné :**

Artisan, porteur de projet, tout public, stagiaires ayant bénéficié de la formation « Gestion 1 ».

➔ **Objectifs :**

- Effectuer les opérations courantes conduisant à l'élaboration du bilan et du compte de résultat.
- Comprendre et évaluer la santé financière de son entreprise.

➔ **Contenu technique de la formation :**

- Introduction et rappels.
- Outils d'analyse du compte de résultat et notion de gestion prévisionnelle.
- Comprendre et analyser son bilan.
- Le stock.
- La trésorerie.
- Fond de roulement et besoin de fond de roulement.

**Durée :** 16 heures (2 jours)

**Horaires :** En journée : 8h00/12h00 puis 13h00/17h00 ou en soirée : de 17h00 à 19h00 en 8 cours

**Nbre de stagiaires :** de 6 à 12 personnes

**Tarif :** 15 000 F

➔ **Moyens pédagogiques :**

- Cours et travaux dirigés avec supports d'enseignement sur la base de cas pratiques.
- À l'issue de la formation, il sera remis à chaque participant un livret de formation.

**Lieux :** Centre de Formation Lucien Mainguet à Nouville  
Antennes CMA Koné, Koumac, La Foa, Poindimié

**Dates :** Planning des formations sur notre site [www.cma.nc](http://www.cma.nc)

**Contacts :** Province Sud : 25 97 40/Fax 25 97 41 • [atu.delisle@cma.nc](mailto:atu.delisle@cma.nc)

Province Nord et Iles Loyauté : 47 30 14/Fax 47 30 17 • [romain.agosti@cma.nc](mailto:romain.agosti@cma.nc)



**C'EST LE MOMENT  
DE PASSER AU SOLAIRE !**

**PRIME ÉCOCASH  
ÉCONOMISEZ JUSQU'À  
100 000 F CASH\*  
SUR L'ACHAT DE VOTRE  
CHAUFFE-EAU SOLAIRE !**

**LE SOLAIRE**

**BON**

**POUR VOTRE BUDGET !**

**BON**

**POUR VOTRE**

**ENVIRONNEMENT !**

Avoir de l'eau chaude à **moindre coût** toute l'année, limiter l'usage des énergies fossiles, préserver l'environnement... et faire des économies grâce à la prime **Écocash** proposée par le gouvernement ! Alors, on passe au solaire ?

\* Remise immédiate jusqu'à 100 000 F pour l'achat d'un chauffe-eau solaire auprès des fournisseurs calédoniens participant à l'opération. Offre limitée dans le temps.



GOUVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE-CALÉDONIE

## Pâtisserie

### → **Sonia Kabar, pâtissière** *chez Frangipane à Robinson* *et Maître d'Apprentissage*

Sonia a commencé à la boutique comme apprentie pâtissière en 2004. Dix ans plus tard, c'est à son tour de transmettre son savoir-faire. « Myranda est apprentie depuis décembre 2012 mais je la connaissais bien car elle avait déjà fait des stages avant. On sent qu'elle a vraiment envie d'apprendre, qu'elle est intéressée par le métier. L'an dernier, on a surtout travaillé les pâtes et les crèmes de base : crème au beurre, crème d'amandes, pâte à chou... Elle a aussi fait un peu de viennoiserie avec la tourtière, des biscuits, des éclairs, quelques mille-feuilles. Cette année, on va aborder l'aspect logistique : gestion des commandes, réception des livraisons... pour qu'elle sache établir son plan de travail. Bientôt, je vais lui laisser faire les verrines, les mousses à base de fruits et de chocolat et les opéras. »

### → **Myranda Maituku,** *21 ans, 2<sup>e</sup> année CAP pâtisserie*

« Je me suis arrêtée en seconde au lycée du grand Nouméa. J'avais redoublé. J'étais souvent absente et j'avais du mal à rattraper le retard. En fait, j'allais à l'école pour voir mes copines, pas pour étudier. Je voulais rentrer dans la vie active. J'ai d'abord travaillé comme aide réserviste dans un magasin de meubles, je chargeais les rayons, renseignais les clients, cela a duré 4 mois. Puis j'ai travaillé avec ma famille, dans le bâtiment, je faisais de la maçonnerie, de la peinture, du carrelage. C'est là que j'ai découvert l'E2C, l'école de la deuxième chance. J'ai intégré la 11<sup>ème</sup> promotion et j'y suis restée 8 mois. J'avais des tas d'idées en tête, je voulais faire plein de choses. Il m'ont permis de faire des stages dans plusieurs domaines et m'ont bien aidé à faire mon choix, même si au fond je savais ce que je voulais. Je faisais beaucoup de gâteaux à la maison, j'ai toujours aimé ça. La pâtisserie, c'est vraiment le métier qui me correspond ! Au CFA, ça se passe super bien, j'y suis une semaine par mois. Ça me plaît, c'est tout à fait ce que j'imaginai. Après le CAP, j'envisage déjà de faire une mention complémentaire en chocolaterie. Je serai sûrement obligée de quitter le territoire pour la faire, mais cela me permettra de voir autre chose ! »



### **Compétences acquises** **durant le CAP pâtisserie**

L'apprenti titulaire d'un CAP pâtisserie est capable, à l'issue de sa formation, de :

- ◆ Réaliser la fabrication de garniture et autres pâtes (levées, sucrées, brisées)
- ◆ Réaliser la pâte à choux et sa garniture et les appareils crévés et meringués
- ◆ Réaliser les entremets et garnitures
- ◆ Réaliser des techniques : tournage, glaçage, détaillage, montage, décors
- ◆ Réaliser des bonbons de chocolat et des éléments de décors
- ◆ Réaliser des glaces aux œufs ou des sorbets aux fruits

**Pour devenir Maître d'Apprentissage dans la pâtisserie, renseignez-vous auprès de Nathalie Oliveira, chargée de relations entreprises au CFA Lucien Mainguet**  
**Tél. : 25 97 40**

## Trophées de l'apprentissage 2013

En 2013, 88 jeunes apprentis ont obtenu leur diplôme au Centre de Formation Lucien Mainguet, ce qui représente un taux de réussite de 81 %. Parmi eux, trois apprentis ont été récompensés par les Trophées de l'apprentissage. Alice Berlhe, diplômée en coiffure, Julien Dombasle, diplômé en mécanique et Dorine Ferreira, diplômée en restauration ont ainsi décroché l'opportunité d'effectuer un séjour en métropole ou à l'étranger pour parfaire leur formation et ont reçu un chèque de 50 000 F CFP de la part de BNP Paribas partenaire de l'opération.



Au centre les trois gagnants des Trophées

## L'union fait la force

La CMA et le Régiment du service militaire adapté de Nouvelle-Calédonie (RSMA-NC) ont signé jeudi 12 décembre 2013 un partenariat visant à mutualiser les réseaux professionnels de chacun des organismes pour offrir plus d'opportunités aux jeunes en formation au RSMA et au CFA Lucien Mainguet.

Le RSMA-NC assure, auprès de jeunes de 18 à 25 ans, une formation socio-éducative et professionnelle fondée sur la pédagogie d'éducation militaire et la délivrance de compétences professionnelles clefs. Bien implanté dans le paysage de la formation professionnelle, le RSMA-NC a tissé des liens avec plus de 150 entreprises du territoire et compte développer son offre en poursuite de

formation professionnelle avec un objectif de 75 % de taux d'insertion de ses volontaires, actuellement au nombre de 400 contre 250 stagiaires en 2010. Le CFA collabore quant à lui avec près de 300 entreprises du secteur artisanal dans le cadre de stages et formations par alternance. Ce partenariat permettra donc de multiplier les chances des jeunes en formation à se lancer sur le marché de l'emploi, en favorisant le recrutement direct de jeunes par le réseau d'entreprises de la CMA et en prévoyant la possibilité de poursuite d'étude au Centre de Formation Lucien Mainguet de Nouville. À la rentrée 2014, le CFA accueillera 5 jeunes du RSMA qui y suivront une formation en alternance.



Signature de la convention entre le RSMA et la CMA-NC

**NOUVEAU**



**Francafer**

FERRONNERIE D'ART

Mobilier & décoration en fer forgé

**FABRICATION PERSONNALISÉE EN FER FORGÉ**

**Tonnelles, barbecues, tables, guéridons, bougeoirs, lustres, candélabres, lits à baldaquin, déco de jardin, portes, portails, portillons, grilles, balustrades, pergolas, vérandas...**

**TÉL. : 707 300 / 291 911**



## 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. Des nouveautés sont proposées pour répondre au mieux aux besoins des professionnels.

### → 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 vers 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.

### \* DÉMONSTRATION DES LOGICIELS EURÊKA

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 04/03/2014 > 16h-17h30
- Mardi > 18/03/2014 > 16h-17h30
- Jeudi > 27/03/2014 > 16h-17h30

Mont-Dore > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 11/02/2014 > 16h30-18h

La Foa > Tél. : 46 52 86

- Mardi > 25/03/2014 > 16h-17h30

Lifou > Tél. : 28 41 42

- Vendredi > 04/04/2014 > 10h-11h30

Ouvéa > Tél. : 28 23 37

- Vendredi > 21/03/2014 > 10h-11h30

### \* INFORMATISER MA GESTION D'ENTREPRISE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 06/03/2014 > 16h-17h30
- Mardi > 01/04/2014 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Lundi > 17/03/2014 > 16h-18h30

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Jeudi > 13/03/2014 > 16h-18h30

Koné > Tél. : 47 30 14

- Mardi > 04/03/2014 > 16h-18h30
- Mardi > 08/04/2014 > 16h-18h30

Lifou > Tél. : 28 41 42

- Vendredi > 04/04/2014 > 8h30-10h

Ouvéa > Tél. : 28 23 37

- Vendredi > 21/03/2014 > 8h30-10h

### \* MON ENTREPRISE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 11/03/2014 > 16h-17h30
- Jeudi > 03/04/2014 > 16h-17h30

### \* SÉCURISER MON SYSTÈME INFORMATIQUE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 25/03/2014 > 16h-17h30

Lifou > Tél. : 28 41 42

- Vendredi > 04/04/2014 > 13h-14h30

Ouvéa > Tél. : 28 23 37

- Vendredi > 21/03/2014 > 13h-14h30

### \* LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 13/03/2014 > 16h-17h30
- Mardi > 08/04/2014 > 16h-17h30

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

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 20/03/2014 > 16h-17h30



# PAITA STEEL

www.paitasteel.nc  
Tél/Fax : 35 16 06  
Gsm : 78 63 19



GRILLES DE PROTECTION

PORTAILS

CLÔTURES

GARDES CORPS

PAITA STEEL FERRONNERIE - BP 7429 - 98890 Païta - E-mail : alweiss@canl.nc  
Déplacement GRATUIT sur Nouméa et Grand Nouméa

**Inutile d'attendre  
la vie active  
pour s'équiper  
comme un Pro !**

**Papeterie  
Fournitures scolaires**



**OFFICE**  
*Plus*

www.officeplus.nc  
65 avenue Foch

**Tél : 24 20 40**  
Fax : 27 89 32

## INFO FUTÉE

Le site Internet *Ouvriravec.com* vous permet d'ouvrir, d'éditer, de créer ou d'imprimer à peu près tous les formats de documents informatiques qui existent. Le site recense des informations détaillées sur plus de 800 extensions, avec une description des programmes gratuits associés et un lien pour les télécharger. Vous pouvez trouver ce que vous cherchez en utilisant la liste des catégories à droite de la page d'accueil, le listing alphabétique en haut de la page, ou encore le moteur de recherche. De nouveaux formats sont ajoutés régulièrement.

[www.ouvriravec.com](http://www.ouvriravec.com)



## UN ARTISAN SUR INTERNET

Chloé Mercier est infographiste. Formée au marketing et à la vente, puis au graphisme et au design dans une école de Brisbane, l'artisane réalise des encarts publicitaires, des flyers, des dépliants, des affiches, des magazines (en province Nord notamment), des catalogues, mais aussi des supports de communication d'entreprises (cartes de visite, charte graphique, charte de marque, logos...) et de la signalétique (panneau enseigne ou publicitaire...). De retour en Nouvelle-Calédonie depuis trois ans, elle travaille pour des agences de communication de la place en freelance, des entreprises, des associations et des particuliers.

Vous trouverez ses créations sur sa page Facebook en tapant « C'Design » : [cdesigngraphic@gmail.com](mailto:cdesigngraphic@gmail.com) / Tél. : 73 51 93



## SITE UTILE

### Optimiser ses livraisons en brousse

La société, OT NC propose un réseau de transporteurs fédérés, afin d'optimiser les transports de marchandises sur tout le territoire, en évitant que certains camions ne voyagent à vide. Tout transport est autorisé sauf les animaux vivants, le matériel frigorifique, les minerais et les matériaux dangereux (citernes...). Un service pratique pour un approvisionnement facilité !

Les donneurs d'ordre réduisent leurs coûts et disposent d'un interlocuteur unique, OT NC, qui vérifie les disponibilités des différents transporteurs. Pour bénéficier de ce service de mise en réseau, il faut s'acquitter d'une cotisation annuelle qui donne accès à un planning en ligne sur le site [www.otnc.nc](http://www.otnc.nc). Les particuliers ou les professionnels ayant des besoins ponctuels ne paieront, eux, que les frais de transport.

[www.otnc.nc](http://www.otnc.nc) / Tél. : 29 13 91



## Échéances fiscales et sociales

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

### \* 10 FÉVRIER 2014 → MUTUELLE

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

### \* 20 FÉVRIER 2014 → MPL

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

### \* 28 FÉVRIER 2014 → TSS

- Paiement de la TSS pour les entreprises au régime fiscal du forfait.

### → IS

- Paiement du 1<sup>er</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/07.
- Paiement du 2<sup>e</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/03.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 30/10/2013.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/10.

### \* 10 MARS 2014 → MUTUELLE

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

### \* 20 MARS 2014 → MPL

- Prélèvement cotisation du mois d'avril 2014 pour ceux qui ont opté pour le règlement mensuel.
- Prélèvement cotisation du 2<sup>e</sup> trimestre pour ceux qui ont opté pour le règlement trimestriel.

### \* 31 MARS 2014 → IRPP

- Dépôt de la déclaration des revenus 2013 pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physiques au régime du forfait.
- Paiement du 1<sup>er</sup> acompte de l'impôt sur le revenu des personnes physiques 2013 pour les entreprises aux régimes fiscaux du forfait, réel simplifié et réel.

### → IS

- Paiement du 1<sup>er</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/08.
- Paiement du 2<sup>e</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/04.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 30/11/2013.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/11.

En partenariat avec la



# L@goon

Internet - Téléphonie - Vidéo

Tél : 28 88 88

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

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

\*Voir conditions en boutique

## **Le bail commercial**

**Vous êtes artisan et souhaitez louer pour la première fois un local commercial ? Vous désirez changer de local pour en trouver un plus adapté à votre activité ou mieux situé pour élargir votre clientèle ? InfoMétiers vous donne dix points clés à connaître avant de signer votre bail commercial.**



### ➔ **Qu'est-ce qu'un bail ?**

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

### ➔ **Le bail commercial : pour qui et pourquoi ?**

Le bail commercial est la forme de bail privilégiée pour l'entreprise. Il s'agit d'un contrat de location utilisé pour l'exploitation d'un fonds de commerce ou artisanal. Le statut des baux commerciaux est protecteur pour le locataire avec notamment un plafonnement du loyer et un droit au renouvellement du bail. Veillez impérativement à ce que l'emplacement du local soit adapté à votre clientèle et que la concurrence ne soit pas un obstacle à votre activité et à son développement.

### ➔ **Pour quelle durée ?**

Le bail commercial engage les deux parties signataires sur une durée de neuf années au minimum. Il peut être plus long mais sa durée est toujours déterminée. Par opposition au bail précaire (durée maximale de 23 mois) ou au bail à usage d'habitation, il assure au preneur une pérennité certaine quant à l'exploitation de son fonds artisanal. En effet, nombre d'entreprises doivent leurs performances à l'emplacement, raison pour laquelle le locataire doit pouvoir jouir du bien le plus longtemps possible.

Le bail ne peut être résilié par le preneur qu'à la fin de chaque

période triennale, d'où l'expression courante « bail 3-6-9 », à condition qu'il en informe le bailleur six mois avant l'échéance de celle-ci, sauf dans le cas où l'artisan fait valoir ses droits à la retraite.

Le bailleur quant à lui ne pourra résilier et s'opposer au renouvellement du bail qu'à certaines conditions précises. On parle alors de propriété commerciale.

Si à l'échéance du bail, aucune des parties ne s'est manifestée, il se maintiendra en l'état au-delà de sa durée initiale sous les mêmes conditions. C'est ce que l'on appelle la « tacite prolongation ».

### ➔ **Quel montant de loyer ?**

Le montant du loyer est fixé librement dès le départ par accord entre les parties, de même que sa périodicité et son mode de paiement.

Attention, prenez garde au prix du loyer car si celui-ci est trop élevé, il pourra nuire à votre rentabilité. Renseignez-vous sur les prix du marché afin d'éviter de payer un loyer surévalué et qui plus est, d'entraver vos chances de transmission d'entreprise par la suite.

La révision du loyer peut être annuelle (conventionnelle) ou triennale (révision légale) selon les termes fixés.

L'augmentation du loyer est communément fixée et plafonnée en fonction de l'index du bâtiment de Nouvelle-Calédonie BT21. Cet Index est calculé et publié chaque mois par l'Institut de la Statistique et des Études Économiques, et disponible à l'adresse suivante : [www.isee.nc](http://www.isee.nc).

Toutefois, si cette règle de plafonnement est d'usage, elle n'est

pas obligatoire et d'autres formes de révisions peuvent être inscrites au contrat. Il peut être inscrit par exemple, une clause de recettes induisant la révision du loyer par rapport aux variations du prix d'une denrée, d'un service ou encore du chiffre d'affaires du locataire.

### ➔ **La sous-location est-elle permise ?**

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

### ➔ **Travaux : qui fait quoi ?**

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

### ➔ **Qu'est-ce que le « pas de porte » ?**

Le « pas de porte », est un droit d'entrée versé au propriétaire. Parfaitement distinct des cautions et autres garanties exigibles, il n'est pas obligatoire, ni même exigé systématiquement. Il intervient communément pour compenser droit au renouvellement du bail et/ou lorsqu'il est question de locaux à forte valeur ajoutée (locaux neufs et/ou entièrement aménagés, galeries commerciales fortement fréquentées, etc.). Le montant est fixé librement et n'obéit à aucune règle de calcul préétablie. Enfin, le montant du « pas de porte » peut être déductible d'impôt selon le régime fiscal du preneur.

### ➔ **Que faire pour éviter les litiges ?**

Si théoriquement, aucune forme particulière n'est exigée pour la validité du contrat de bail, un document écrit est fortement conseillé.

S'agissant des locaux et de leur état, nous vous invitons à demander une description précise du local : taille, dépendances, locaux annexes, conditions d'accès aux parties communes, tout comme les activités autorisées et les activités prosrites, etc... Aussi, une déspecialisation « tous commerces » inscrite initialement dans le bail facilitera sa cession.

Précisez également la date et les modalités de paiement du loyer, le montant et la date d'encaissement de la garantie.



Décrivez par écrit la nature, le montant et la répartition des charges (eau, électricité, etc.) entre bailleur et preneur et si elles s'entendent forfaitairement ou sur frais réels. Enfin, s'il existe dans le bail des clauses interdites, le locataire est en mesure de demander la nullité de celles-ci devant le tribunal sous deux ans à compter de la signature de l'acte.

### ➔ **Quelles formalités ?**

Il est conseillé de rédiger et de conclure le bail avec l'aide d'un juriste afin d'adapter ce contrat au bailleur et au preneur et surtout de s'assurer de sa validité juridique. Une fois la rédaction faite et le bail paraphé et signé par chaque partie, il doit être enregistré auprès de la Direction des services fiscaux, au Service de la recette, dans un délai de trois mois maximum après sa signature.

### ➔ **Quels textes de référence ?**

Articles L145-1 et suivants du code de commerce.  
Articles 606, 1719, 1720, et 1754 du code civil  
Délibération 94 du 8/8/2000.

### **+ d'infos**

**Contactez un animateur économique de la CMA-NC, Tél. : 28 23 37 à Nouméa, et dans nos antennes de Koné, Koumac, Poindimié et La Foa.**

## 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 169 h)

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

### \* BÂTIMENT ET TRAVAUX PUBLICS

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier - Lundi de Pâques - 1<sup>er</sup> mai  
Ascension - 14 juillet - 15 août - 11 novembre - 25 décembre

### \* BOULANGERIE PÂTISSERIE

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier - 1<sup>er</sup> mai - 2 jours variables fixés en entreprise

### \* COIFFURE

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> mai (obligatoire AIT)

### \* COMMERCE ET DIVERS

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier - 1<sup>er</sup> mai - 24 septembre - 25 décembre  
**3 autres jours recommandés** > 1<sup>er</sup> avril (Lundi de Pâques) - 20 mai (Lundi de Pentecôte) - 1<sup>er</sup> novembre (Toussaint)

### \* ESTHÉTIQUE

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier - Lundi de Pâques - 1<sup>er</sup> mai - Lundi de Pentecôte - 14 juillet - 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier - Lundi de Pâques - 1<sup>er</sup> mai - 14 juillet - 24 septembre - 11 novembre - 25 décembre

### \* INDUSTRIE

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier - Lundi de Pâques - 1<sup>er</sup> mai - Lundi de Pentecôte - 14 juillet - 24 septembre - 1<sup>er</sup> novembre - 25 décembre

### \* INDUSTRIES EXTRACTIVES MINES ET CARRIÈRES

→ Valeur du point à compter du 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier - 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier - Lundi de Pâques - 1<sup>er</sup> mai  
Lundi de Pentecôte - 14 juillet - 1<sup>er</sup> novembre - 25 décembre

### Les fêtes légales

Les fêtes légales ci-dessous sont des jours fériés (code du travail article Lp 232-1 et Lp 232-2) ces jours ne sont pas forcément chômés : **1<sup>er</sup> janvier - Lundi de Pâques - 1<sup>er</sup> mai - 8 mai - Ascension - Lundi de Pentecôte - 14 juillet - Assomption - 24 septembre - Toussaint - 11 novembre - Noël**

Les heures perdues par suite de chômage des jours fériés ne donnent pas lieu à récupération. Les jours fériés chômés et leur nombre sont décidés par les partenaires sociaux de chaque convention collective et s'appliquent à l'ensemble de la profession. S'il n'existe pas de convention collective pour une profession les jours fériés chômés peuvent être décidés en entreprise au début de chaque année. Seul le **1<sup>er</sup> mai** est férié et chômé pour tous. En cas de travail, la journée est payée et génère en plus une indemnité égale à la journée de travail à la charge de l'employeur.

# 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 : 9 h - 11 h 30

### \* Province Sud

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

- **BOULOUPARIS** (à la mairie)  
Vendredi 07 février - Vendredi 07 mars - Vendredi 04 avril
- **BOURAIL** (à l'antenne de la province Sud)  
Mercredi 12 et jeudi 13 février - Jeudi 27 février  
Mercredi 12 et jeudi 13 mars - Jeudi 27 mars
- **THIO** (à la mairie)  
Vendredi 21 février - Vendredi 21 mars

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

- **ÎLE DES PINS** > Mardi 04 mars

### \* Province Nord

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

- **HIENGHÈNE** (à la mairie)  
Mardi 11 février - Mardi 11 mars
- **HOUAÏLOU** (à la mairie)  
Mardi 25 février - Mardi 25 mars
- **KOUAOUA** > Mardi 18 mars

### \* Province Iles Loyauté

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

- **LIFOU** (à la Case de l'entreprise)  
Jeudi 06 février - Jeudi 06 mars - Jeudi 03 avril
- **MARÉ** (à l'antenne de la province des Îles, tribu de la Roche)  
Jeudi 20 février
- **OUVÉA** (à l'antenne de la province des Îles Loyauté)  
Jeudi 20 mars



## 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** > Mardi 04 mars

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

- **NOUMÉA - MONT-DORE - PAÏTA**  
Tous les mardis et vendredis

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

- **BOULOUPARIS**  
Vendredi 07 février - Vendredi 07 mars - Vendredi 04 avril
- **BOURAIL**  
Mercredi 12 et jeudi 13 février - Jeudi 27 février  
Mercredi 12 et jeudi 13 mars - Jeudi 27 mars
- **THIO**  
Vendredi 21 février - Vendredi 21 mars

### \* Province Iles Loyauté

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

- **LIFOU**  
Vendredi 07 février - Vendredi 07 mars - Vendredi 04 avril
- **MARÉ**  
Vendredi 21 février
- **OUVÉA**  
Vendredi 21 mars

# MON ENTREPRISE



BESOIN  
DE DÉVELOPPER  
OU D'INSTALLER  
VOTRE ACTIVITÉ ?

TERRAINS D'ACTIVITÉS  
À VENDRE À PARTIR DE  
**12 MILLIONS.**



**secal**

Renseignements 46 70 10  
[www.dumbeasurmer.nc](http://www.dumbeasurmer.nc)

PARC D'ACTIVITÉS PANDA  
**Dumbea  
sur mer**  
nouvelle ville, nouvelle vie



# Sous-traitance, mode d'emploi

**P**rès d'un quart des entreprises artisanales travaille avec des sous-traitants. Aussi et compte tenu de leurs savoir-faire spécifiques, de leur flexibilité et de la taille de leurs structures, nombre d'artisans sont eux-mêmes sous-traitants.

Cette pratique qui prédomine dans le secteur du bâtiment où 35 % des artisans font appel à des sous-traitants – contre seulement 9 % dans la production, 5 % dans l'alimentation et 3 % dans les services<sup>1</sup> – reste pourtant mal connue et parfois mal employée.

Quelles sont les règles en matière de sous-traitance ? Dans quels cas est-il possible de sous-traiter ? Quels sont les avantages et les inconvénients de la sous-traitance ? Fiscalement, est-elle déductible ? *In fine*, à qui incombe la responsabilité du travail réalisé ? Où se situe la limite entre sous-traitance et salariat ? *InfoMétiers* vous apporte les réponses.

<sup>1</sup>Source : Note de conjoncture N°33 1<sup>er</sup> semestre 2013 - Observatoire de l'Artisanat - CMA

## La sous-traitance, késako ?



Le code des impôts définit la sous-traitance comme « l'opération par laquelle un entrepreneur confie, par un sous-traité et sous sa responsabilité à une autre personne appelée sous-traitant, une partie de l'exécution du contrat d'entreprise conclu avec le maître d'ouvrage, c'est-à-dire l'opération par laquelle une entreprise confie à une autre le soin d'exécuter pour elle et selon un certain cahier des charges préétabli, une partie des actes de production et de services dont elle conserve la responsabilité économique finale. » (article Lp. 919)

### \* Les avantages et les inconvénients de la sous-traitance

#### ➔ Pour l'entreprise principale :

##### Les avantages

- Elle permet à l'entreprise de s'ouvrir de nouveaux marchés et de développer son activité sans avoir à investir d'emblée. Le contrat de sous-traitance est temporaire. À la fin du chantier, les deux entreprises n'ont plus aucune obligation l'une envers l'autre.
- Elle permet au donneur d'ordre de se concentrer sur les tâches qu'il maîtrise, autrement dit à son « cœur de métier ».
- Elle permet à l'entreprise principale d'obtenir un marché ou une commande alors qu'elle n'a pas, à elle seule, le niveau de production suffisant ou que ses moyens (compétences, matériel, personnel...) ne sont pas adaptés à la commande du client.
- Elle permet de livrer le travail plus rapidement.
- Elle permet dans certains cas de réaliser des économies. Le sous-traitant ayant a priori une plus grande expérience et un plus grand savoir-faire, faire appel à lui s'avère plus rentable que si l'entreprise devait se former et/ou mobiliser les compétences en interne.



#### Les inconvénients

- Les risques principaux sont le manque de coordination et l'inexistence de partage de savoir-faire entre les partenaires.
- Le sous-traitant peut ne pas exécuter comme convenu les travaux qui lui ont été confiés. Il est donc important de lui transmettre tous les documents du marché principal nécessaires à sa bonne compréhension.
- Le sous-traitant peut déposer le bilan et compromettre alors toute la réalisation des travaux.
- L'entreprise principale assume seule les conséquences vis-à-vis de ses clients en cas de défaillance du sous-traitant, même si des recours contre ces derniers existent (cf questions/réponses p 30).

#### ➔ Pour le sous-traitant :

##### Les avantages

- L'entreprise sous-traitante participe à l'exécution d'un marché alors qu'elle n'a pas été retenue au départ par le client.
- Le sous-traitant n'a pas à gérer la relation en direct avec le client et a un niveau de responsabilité limité, ce qui peut être confortable pour de jeunes entreprises.
- Le sous-traitant est souvent dispensé de toute conception. Il travaille sous les uniques ordres du commanditaire qui lui fournit tous les éléments nécessaires sans qu'il n'ait à intervenir. Il s'agit donc de contrats pour lesquels l'entreprise peut se consacrer à son seul savoir-faire.
- L'entreprise spécialisée dans la sous-traitance voit ses coûts marketing fortement réduits. Œuvrant au nom des commanditaires, elle a en effet moins besoin d'investir dans des supports de communication.

## Les inconvénients

- Lorsque le sous-traitant est économiquement dépendant de l'entreprise principale, lorsqu'il réalise avec elle une part importante de son chiffre d'affaires, c'est sa propre survie qui peut être mise en cause si l'entreprise principale dépose le bilan, ou connaît tout simplement une baisse d'activité.
- Le sous-traitant est exposé au risque de défaillance de l'entreprise principale et donc au risque de ne pas être payé pour les travaux qu'il a effectués. Toutefois, ce risque peut être évité s'il est stipulé au contrat que le sous-traitant est payé directement par le maître d'ouvrage. Cet élément est très important surtout pour des marchés dont les montants sont élevés.
- Les sous-traitants doivent faire face à une concurrence sévère. Certains peuvent être conduits à proposer des prix trop bas et à réduire exagérément leur marge, mettant ainsi en péril leur propre pérennité (travail à perte).



## Zoom sur la sous-traitance dans les marchés publics

Dans la sous-traitance, contrairement à la cotraitance, il n'y a pas de contrat direct entre le maître d'ouvrage et le sous-traitant. Le contrat de sous-traitance est conclu entre l'entreprise titulaire du marché et le sous-traitant. Ce dernier doit être aussi accepté par le maître d'ouvrage via une déclaration de sous-traitance écrite par l'entrepreneur titulaire du marché. Le sous-traitant peut être soit inscrit dans le marché principal en annexe à l'acte d'engagement ; soit inscrit dans un avenant en cours de marché, avant l'exécution des travaux sous-traités. Si le maître d'ouvrage réceptionne la déclaration de sous-traitance après la conclusion du marché, l'absence de réponse de sa part dans les 21 jours après réception vaut acceptation du sous-traitant et agrément des conditions de paiement. À noter que si le sous-traitant a été accepté, les conditions de paiement agréées par toutes les parties et si le montant du contrat de sous-traitance est supérieur ou égal à 500 000 F CFP, le paiement direct des travaux au sous-traitant par le maître d'ouvrage est possible.

*(Délibération modifiée n° 136/CP du 1<sup>er</sup> mars 1967, Art. 76-1 et 76-2)*

**\* Pour mettre en œuvre une relation de sous-traitance profitable à toutes les parties, il est indispensable d'établir un contrat écrit qui permettra de définir :**

- les travaux sous-traités,
- leur prix, ainsi que les conditions de paiement,
- le délai d'exécution des travaux,
- les obligations réciproques de l'entrepreneur principal (lequel s'est lui-même engagé vis-à-vis du client, maître de l'ouvrage) et de l'entreprise sous-traitante,
- les éventuelles pénalités dues en cas de non-respect des délais.

*Des modèles de contrats types sont disponibles en téléchargement sur le site Internet [www.cma.nc](http://www.cma.nc)*

**La prudence dans ce domaine est vivement conseillée : un soin tout particulier doit être apporté non seulement à la rédaction du contrat de sous-traitance mais aussi aux modalités effectives de son exécution.**

- \* Si vous êtes entrepreneur principal, veillez à ce que l'entreprise sous-traitante :**
- soit bien immatriculée au RCS ou au Répertoire des métiers,
  - soit à jour de ses cotisations sociales et fiscales,
  - ait effectué les déclarations préalables d'embauche de ses salariés et délivre le cas échéant des bulletins de paie,
  - soit assurée en responsabilité civile professionnelle pour les activités qui leurs sont confiées.
- N'hésitez pas à exiger les différentes attestations.**

Pour plus d'informations, contactez un agent économique de la CMA, un juriste ou encore la Direction du travail et de l'emploi (DTE).  
**CMA, Tél. : 28 23 37**  
**DTE à Nouméa, Tél. : 27 55 72**  
**DTE à Koné, Tél. : 47 77 58**  
**Site Internet : [www.dtenc.gouv.nc](http://www.dtenc.gouv.nc)**

## → Témoignage

### À la fois entreprise principale et sous-traitant

Pour cette entreprise de terrassement, maçonnerie générale et VRD, les chantiers se suivent mais ne se ressemblent pas. L'entreprise peut travailler avec les clients en direct – particuliers ou collectivités – ou bien comme sous-traitante, ou encore faire appel à d'autres artisans sous-traitants.

« On signe des contrats de sous-traitance, ce qui n'a pas toujours été le cas. C'est la règle lorsque l'on travaille avec de grosses boîtes ou sur de longs chantiers. Le plus souvent, ce sont des entreprises qui décrochent des appels d'offres qui font appel à nous. Mais cela peut aussi être des entreprises de bâtiment général, qui sous-traitent une partie du travail à une entreprise de VRD, qui elle-même nous sollicite.

Inversement, il nous arrive aussi dans certains cas de sous-traiter. Quand on a besoin d'une autre personne pour épauler quelqu'un de chez nous, on embauche une personne supplémentaire en « contrat de chantier », mais si nos effectifs sont déjà dispersés sur d'autres chantiers et qu'aucun de nos gars n'est disponible, on privilégie la sous-traitance. »

### « Quand on démarre une activité, toutes les offres sont bonnes à prendre »

« Au début, quand on démarre une activité, toutes les offres sont bonnes à prendre pour se faire connaître. L'inconvénient, c'est que sous l'effet de la précipitation – car les entrepreneurs se rendent compte souvent au dernier moment qu'ils ne peuvent pas assurer le chantier – les contrats se concluent un peu vite, les choses ne sont pas assez posées et claires, cela peut être problématique ensuite par exemple au niveau des règlements car, le temps que le commanditaire paye son prestataire puis, que ce dernier nous paye, les délais sont assez longs. Avec l'expérience, on en tire les conséquences, on définit mieux les contrats, on prévoit les délais de paiement, ce qui nous permet de mieux nous organiser. »



## → Questions/Réponses

### Dans un marché privé, l'entrepreneur a-t-il le droit de sous-traiter l'intégralité du travail ?

**Non.** Si le recours à la sous-traitance est autorisé, il impose à l'entrepreneur d'exécuter avec sa propre main d'oeuvre une part significative des prestations correspondant à son activité de base. On peut également autoriser un taux maximal de sous-traitance ou interdire la sous-traitance au-delà d'un rang comme n+1. (Article 4.4.1 de la norme NF P 03-001. Source : Plus d'Infos n°35 de juin 2009)

### Qu'est-ce que la sous-traitance en cascade ?

C'est quand une entreprise A fait appel à une entreprise B, elle-même faisant appel à une entreprise C qui fait appel à une entreprise D... Dans ce cas de figure le sous-traitant est considéré comme entrepreneur principal à l'égard de ses propres sous-traitants (B est sous-traitant pour A et entreprise principale pour C). L'entreprise principale est responsable auprès de son client des désordres affectant les travaux. Néanmoins, elle dispose d'un recours car l'entreprise sous-traitante a une responsabilité contractuelle vis-à-vis de l'entrepreneur principal et doit répondre des malfaçons affectant l'ouvrage qu'elle a réalisé. En d'autres termes, la responsabilité du sous-traitant peut être recherchée. Ce dernier reste responsable de tous les dommages qui surviennent ou qui sont imputables avant et après réception des travaux.

### Quelle est la différence entre un contrat de sous-traitance et un contrat de co-traitance ?

Le sous-traitant a un contrat avec l'entrepreneur principal qui lui-même a un contrat avec le maître d'ouvrage. Alors que dans le cadre de la co-traitance, l'ensemble des contractants sont liés au maître d'ouvrage avec leurs responsabilités propres. La co-traitance est un groupement d'entrepreneurs qui peut être solidaire ou non.





## Du point de vue fiscal

### En cas de sous-traitance, qui paye la TSS ?

La TSS (Taxe de Solidarité sur les Services) est une taxe appliquée dès lors qu'il y a la réalisation d'une prestation de services. Chaque année, au mois de février, les entreprises, au régime du forfait, déclarent aux services fiscaux la TSS collectée et celle déductible au titre de la sous-traitance pour l'année complète écoulée. Autrement dit, si une entreprise A sous-traite à une entreprise B, cette dernière doit facturer la TSS à A qui pourra la déduire au moment de la déclaration.

### La sous-traitance est-elle déductible des impôts ?

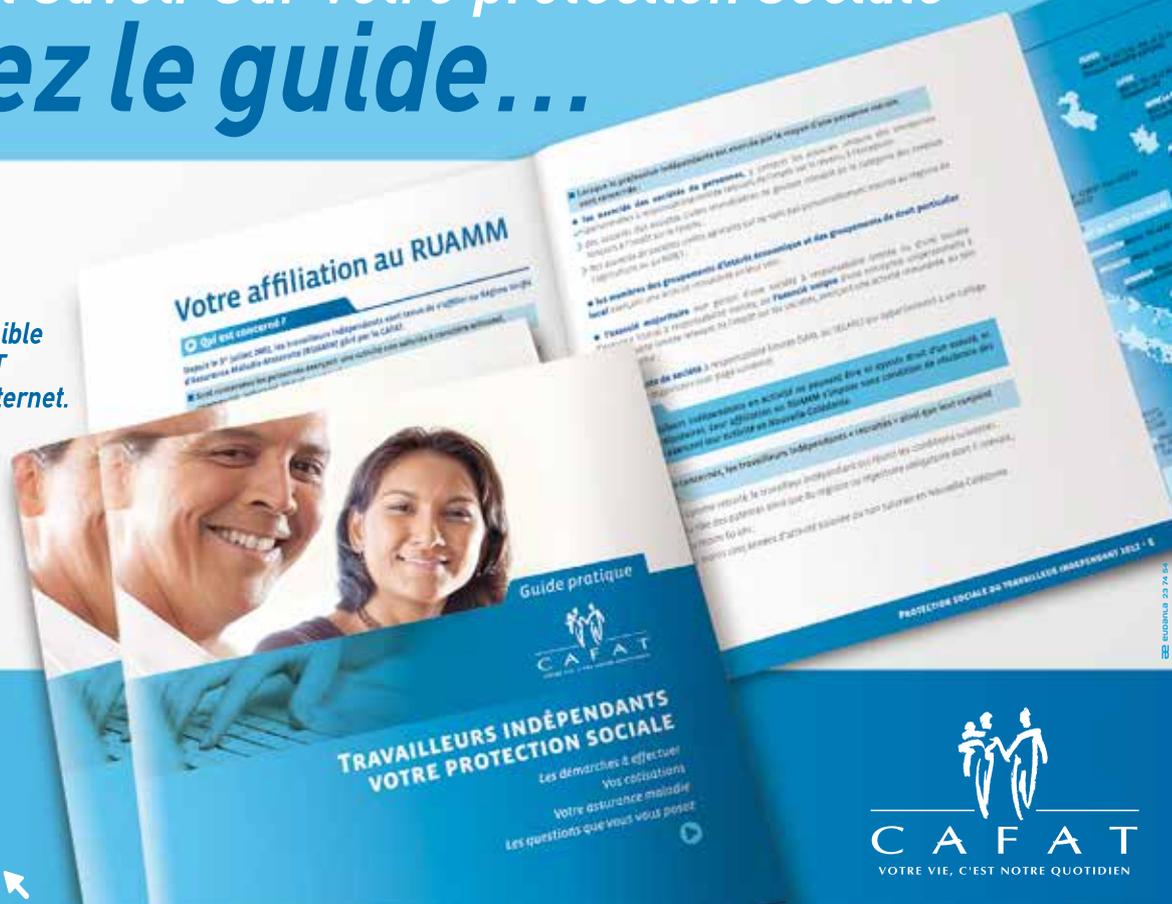
La sous-traitance peut être déduite du chiffre d'affaires hors TSS des revenus déclarés en bénéfices Industriels et commerciaux (BIC), au même titre que les achats et les salaires. Par contre, elle n'est pas déductible des revenus déclarés en bénéfices non commerciaux au régime du forfait (dont la règle de calcul est déjà sensée en tenir compte).

# Pour tout savoir sur votre protection sociale suivez le guide...

Le guide est disponible aux guichets CAFAT ou sur notre site internet.



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



## Les dérives : de la sous-traitance au salariat déguisé

Pour éviter de payer les charges salariales et patronales qu'implique le salariat et se libérer des responsabilités sociales et des contraintes administratives qu'entraîne le statut d'employeur, certaines entreprises n'hésitent pas à faire travailler, sous couvert de sous-traitance, des personnes dans des conditions qui s'apparentent à du salariat.

C'est ce qu'on appelle communément les « faux patentés » ou encore le « salariat déguisé », en terme juridique on parle plutôt de « travail dissimulé ». Certaines entreprises vont jusqu'à faire prendre une « patente » à des travailleurs, sans que ces derniers ne réalisent qu'ils deviennent ainsi eux-mêmes des chefs d'entreprises à part entière qui devront payer un impôt annuel « la patente », des cotisations RUAMM trimestrielles, la contribution exceptionnelle de solidarité, des impôts sur le revenu, devront reverser la TSS... etc. Cette pratique est illégale et peut coûter cher aux contrevenants. Au final, cette pratique est nuisible pour tous, en induisant une concurrence déloyale entre entreprises, en privant les organismes sociaux de rentrées de cotisations et en privant le « faux patenté » de ses droits à la couverture sociale et à la retraite.

### Ce que dit la loi

Selon l'article Lp. 461-3 du Code du travail : « Est réputé travail dissimulé par dissimulation d'activité, l'exercice habituel, à but lucratif de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services ou l'accomplissement d'actes de commerce par toute personne physique ou morale, qui intentionnellement ne procède pas aux formalités obligatoires d'enregistrement de cette activité ou aux déclarations fiscales, parafiscales ou sociales inhérentes à sa création ou à sa poursuite. »

Aussi,

« Constitue du travail dissimulé le fait, pour les ouvriers, de s'être patentés à la demande de leur patron qui les paye à l'heure, les conduit au travail et les ramène chez eux, fixe leurs horaires et leur fournit les outils et le matériel, eux-mêmes n'en disposant pas. » (Cour d'Appel de Nouméa, 1<sup>er</sup> avril 2008, n° 07/181)



### Dès lors qu'un travailleur indépendant a 3 clients différents, il ne peut pas être considéré comme salarié. Info ou intox ?

**Intox.** Cette « règle des 3 clients » est un mythe.

Le sous-traitant est considéré comme un salarié si un lien de subordination juridique est établi. Les conditions de fait dans lesquelles l'activité est exercée sont prépondérantes. Les éléments d'appréciation tels que l'autonomie complète, l'indépendance, l'utilisation des locaux et/ou du matériel de l'entreprise ou encore la responsabilité dans l'exécution du travail, la rémunération forfaitaire pour l'accomplissement de la tâche, etc... se révèlent déterminants.

### En cas de travail dissimulé avéré, quelles sont les sanctions prévues ?

L'employeur encoure une peine d'emprisonnement d'un an et d'une amende de 447 500 F CFP et en cas de récidive de deux ans d'emprisonnement et d'une amende de 895 000 F CFP. (Article Lp. 462-2).

Aussi, toute personne condamnée pour avoir recouru, directement ou par personne interposée, aux services de celui qui exerce un travail dissimulé, est tenu solidairement :

**1/** Au paiement des impôts, taxes et cotisations obligatoires dus par celui-ci au Trésor et à l'organisme de protection sociale de la Nouvelle-Calédonie.

**2/** Le cas échéant, au remboursement des sommes correspondant au montant des aides publiques dont il a bénéficié.

**3/** Au paiement des rémunérations et charges dues par celui-ci à raison de l'emploi de salariés n'ayant pas fait l'objet des formalités prévues à l'article LP. 461-4 du code du travail. En cas de redressement, l'employeur est redevable des cotisations patronales et salariales assorties de pénalités de retard, dans la limite de 5 ans.

Les cotisations au RUAMM versées par le sous-traitant requalifié en salarié lui sont remboursées à sa demande.



**La lutte contre le travail dissimulé (dont la fausse sous-traitance n'est qu'un aspect) est un axe important de la politique de contrôle de l'inspection du travail de la Nouvelle-Calédonie. En 2013, plusieurs dizaines de contrôles ont donné lieu à verbalisation pour travail dissimulé. S'agissant des contrôles effectués par la CAFAT, plus de 150 redressements ont visé des travailleurs non déclarés tous motifs confondus en 2012.**



# AKLT SARL

TUYAUTERIE - SOUDURE TIG / ARC / SEMI  
CHAUDRONNERIE - MONTAGE INDUSTRIEL



## Fabrication & Maintenance



# AKLT SARL

Bureau : 28.60.94 - GSM : 74.09.15 - 97.04.15  
27 rue Georgette Mourin ZI Normandie - BP.1599 - 98830 DUMBEA  
[aklt.sarl@gmail.com](mailto:aklt.sarl@gmail.com)

## **Retraite des travailleurs indépendants : où en est-on ?**

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

**En décembre dernier, la caisse métropolitaine de retraite pour les travailleurs indépendants (RSI) présentait à Nouméa ses avis sur les options envisageables pour la mise en place d'un régime de retraite obligatoire en Nouvelle-Calédonie. Sur ce dossier aussi nécessaire que complexe, la Chambre de métiers et de l'artisanat veille à ce que les spécificités du secteur soient prises en compte.**

Depuis cinq ans, le projet d'instauration d'un régime obligatoire de retraite pour les travailleurs indépendants est porté de manière collégiale par la Chambre de Commerce et d'Industrie, la Chambre d'agriculture de Nouvelle-Calédonie et la Chambre de métiers et de l'artisanat.

Ces derniers mois, le dossier a été pris en compte par le Gouvernement. Celui-ci a missionné le RSI (Régime Social des Indépendants), la caisse de retraite de métropole, pour réaliser une étude sur la mise en place d'un système de retraite dédié en Nouvelle-Calédonie.

Les conclusions de cette étude de faisabilité ont été présentées mi décembre en séance publique, ainsi qu'aux trois chambres consulaires, à l'UPA, au Conseil Économique et Social, à la Commission santé du Congrès et à la CAFAT.

En résumé, l'étude fait apparaître la difficulté de mettre en place une caisse de retraite autonome, basée sur les seules cotisations des 21 329 travailleurs indépendants recensés en Nouvelle-Calédonie<sup>1</sup>. Selon le RSI, pour assurer son équilibre et sa pérennité cette caisse devrait s'adosser au régime de retraite des salariés existant, avec le même taux de cotisation, actuellement aux alentours de 14 %.

La Chambre de métiers et de l'artisanat a pris acte de cette hypothèse, qui a été présentée comme la plus viable aujourd'hui. Néanmoins, ces conclusions n'apportent qu'une réponse partielle, et ne sont qu'une première étape dans le processus de réflexion auquel la CMA compte bien s'associer.

<sup>1</sup>Chiffres CAFAT 2012



### **Les dispositifs existants en NC pour préparer sa retraite**

En attendant la mise en place d'un système de retraite par répartition pour les travailleurs indépendants, il est possible de se constituer une retraite :

- en investissant dans l'immobilier,
- en transmettant son entreprise,
- en s'assurant volontairement à la CAFAT (sous condition d'avoir déjà été salarié 5 ans)<sup>2</sup>
- en se tournant vers les dispositifs privés par capitalisation, qui consistent à verser régulièrement une somme d'argent pour vous constituer un pécule (contrats retraite, assurance vie et Plan Epargne Entreprise).

<sup>2</sup>Cette cotisation s'élève à 14 % du dernier salaire (actualisé selon l'évolution de l'indice des prix à la consommation) ou du montant du plafond retraite fixé en 2013 à 344 300 F CFP (soit une cotisation de 48 202 F CFP/mois).

## → RUAMM = Retraite : un mythe !

Les travailleurs indépendants en Nouvelle-Calédonie ne bénéficient pas d'un système de retraite par répartition, comme il en existe en métropole. Contrairement à ce qu'un 1 artisan sur 5 pense encore, il n'existe pas de Caisse de retraite pour les travailleurs indépendants ! Cotiser au RUAMM couvre la maladie et la maternité mais n'ouvre aucun droit à l'assurance vieillesse pour les travailleurs indépendants. Chaque travailleur doit capitaliser suffisamment tôt pour se constituer une retraite décente. Or, seulement 9 %\* des artisans ont souscrit un plan retraite. Les travailleurs indépendants ont la possibilité de cotiser de manière volontaire à l'assurance vieillesse de la CAFAT, sous conditions. Cependant, 4 %\* d'entre eux seulement utilisent cette option à ce jour. N'hésitez pas à vous renseigner auprès de la CAFAT !

La question de la retraite constitue en effet l'un des objectifs prioritaires de son Schéma directeur de l'artisanat.

Près de la moitié des travailleurs indépendants du territoire sont des artisans. Il est donc indispensable de prendre en compte les spécificités de ce secteur pour que ce futur régime de retraite par répartition corresponde aux moyens et attentes des ressortissants, dans leur intérêt général.

Un travail de concertation est engagé en ce sens avec les élus consulaires et les organisations professionnelles (UPA, CGPME, MEDEF).

Les chambres consulaires souhaitent apporter une réponse commune aux conclusions de cette première étude de faisabilité dans le courant du premier trimestre 2014.



## Chiffres\*

**21 %** des artisans disent ne pas avoir pensé à leur retraite.

**61 %** ne connaissent pas les moyens de l'anticiper.

**1 artisan sur 5** pense, à tort, qu'il existe une Caisse de retraite pour les travailleurs indépendants en Nouvelle-Calédonie.

**76 %** des artisans se déclarent intéressés par la mise en place d'un système de solidarité inter-génération dédié aux travailleurs indépendants.

\*Source : étude par la CMA et la CCI auprès de 1 000 travailleurs indépendants en 2012

## **Garage Propre : ouverture à Nouméa**



**Début 2013, la Chambre de métiers et de l'artisanat a lancé, en partenariat avec l'Association des Réparateurs Automobiles (ARA), la première opération sectorielle de gestion collective des déchets dangereux : l'opération Garage Propre. Bourail, La Foa et Boulouparis sont les communes pilotes de l'opération. Retour sur cette première année « test ».**



### → **Un bilan positif et prometteur**

En assurant une gestion rigoureuse des déchets dangereux de leur activité, les entreprises artisanales de la réparation mécanique contribuent à la préservation de l'environnement et à la santé des populations avoisinantes. Ainsi, en fin d'année 2013, on compte 12 professionnels pionniers et adhérents à cette opération soit près de 25 % des professionnels de la mécanique sur cette zone.

**Pour consulter la liste des garages adhérents, rendez-vous sur le site [www.cma.nc](http://www.cma.nc), rubrique Artisans tout savoir / Santé Sécurité Environnement / L'opération Garage Propre.**

### → **Des collectes efficaces avec un coût réduit**

Un circuit de collecte optimisé est organisé par zone géographique et des tarifs sont négociés auprès d'un prestataire privé. Des collectes en porte-à-porte ont été mises en place en fonction des besoins de chaque entreprise à raison, en moyenne, d'une collecte tous les 3,5 mois. Près de 600 kg de déchets dangereux ont ainsi été collectés et traités à ce jour auprès de 8 adhérents.

De par ces collectes regroupées, les coûts sont réduits et supportables même pour les très petites entreprises. Les coûts sont clairement expliqués et les clients participent volontiers à l'effort de gestion des déchets à hauteur de quelques centaines de francs par facture.

### → **Une communication active et un bon accueil de l'opération**

De multiples articles dans la presse écrite, en radio et à la télévision ont permis de largement diffuser l'information auprès du grand public. La signalétique Garage Propre est facilement identifiable chez les professionnels engagés, laissant la possibilité aux clients de s'orienter plus facilement vers cette démarche environnementale.

### → **Vers un élargissement de l'opération Garage Propre**

Ce bilan concluant conduit la CMA et l'ARA à poursuivre l'opération sur les communes pilotes de Bourail, La Foa, Boulouparis et à étendre le dispositif dès le début de l'année 2014 aux communes de l'agglomération de Nouméa.



**Artisans, vous avez une activité de réparation mécanique et souhaitez participer à l'opération ?  
Contactez votre conseillère Santé, Sécurité, Environnement à la CMA : Karine Lacroix 28 23 37 ou [karine.lacroix@cma.nc](mailto:karine.lacroix@cma.nc)**

## ENQUÊTE :

### Mieux connaître pour mieux gérer

Entre mars et septembre 2014, la CMA réalisera une enquête et des visites au sein d'une centaine d'entreprises artisanales de toutes tailles.

#### Les objectifs ?

Évaluer le type et la quantité de déchets générés par les activités artisanales, faire le point avec vous sur les problématiques rencontrées, apporter des réponses et conseils personnalisés pour la gestion des déchets de l'entreprise, etc.

Ces enquêtes alimenteront la base de données nationale EGIDA2 et celle de l'Observatoire des Déchets de la CCI de Nouvelle-Calédonie. De précieux outils et des informations essentielles qui servent à organiser la gestion des déchets en Nouvelle-Calédonie, développer des déchèteries et points d'apport volontaires, structurer les filières de récupération et de recyclage, etc. en tenant compte des spécificités et des besoins des TPE.

Nous vous remercions d'avance du bon accueil que vous réserverez à nos agents CMA !

#### + d'infos :

Contactez votre conseillère Santé, Sécurité, Environnement à la CMA : Karine Lacroix 28 23 37 ou [karine.lacroix@cma.nc](mailto:karine.lacroix@cma.nc)



# STATION Mobil BOULOUPARIS

L'auto «MOBIL»,  
c'est au carrefour routes de Thio/La Foa

Dépannage, Remorquage  
Équilibre de roues  
Mécanique générale



Vente de véhicules neufs :



PEUGEOT



ISUZU



CHEVROLET

EURL SSBP

- Diagnostic ou Problème de clim ?  
- Des professionnels à votre écoute.

Ouvert de 5h30 à 19h30 - 7j/7 - Complexe commercial - Tél. 35 19 61

## Érik Watanabé, boucher

# Boucher ambulant

### PARCOURS

Érik et Patrick Watanabé grandissent à Poindimié avant de partir à Nouméa pour suivre leur apprentissage. Érik suit une formation de cuisinier tandis que Patrick choisit un double cursus : frigoriste puis boucher. Chacun part ensuite travailler de son côté, l'un à Plum, l'autre à La Foa avant de faire son service militaire encore obligatoire à l'époque. Cinq ans plus tard, les frères ont suffisamment d'argent de côté pour constituer l'apport personnel nécessaire à la création de leur propre entreprise. « *Le projet a mis du temps à sortir de terre, se rappelle Érik Watanabé. On a eu besoin du soutien financier de l'ICAP (Institut calédonien de participation) et de la province Nord pour le concrétiser.* » Si depuis Patrick a préféré se réorienter vers la vente et le dépannage d'électroménager, Érik a trouvé sa place. « *J'aime le relationnel avec les gens, les parties de rigolade et je suis fier d'être dans mon village et d'avoir à ma disposition un outil de travail de qualité. On s'approvisionne exclusivement à l'OCEF et qu'avec de « l'extra » !* »

### 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**



Installée depuis dix ans au village de Poindimié, la boucherie Les jumeaux se lance dans le commerce ambulant avec une roulotte qui sillonne la côte Est.

Il y a dix ans, Érik et Patrick Watanabé, des jumeaux originaires de Poindimié, ouvraient leur boucherie dans le village qui les a vu grandir. Cinq ans plus tard, Patrick, formé à la fois à la boucherie et au froid et climatisation, quittait la boutique pour monter son commerce de réparation et de vente de matériel électroménager.

Si ce dernier fait toujours partie des effectifs, c'est aujourd'hui Érik qui mène la boutique avec l'aide de cinq employés. « *Nous avons eu un développement très progressif. D'autant que ce n'est pas facile de trouver du personnel qualifié, les jeunes formés à Nouméa ne veulent pas travailler en brousse... pourtant, il y a du boulot !* »

« *Au début, nous faisons boucherie et traiteur, se souvient l'artisan. Mais il a fallu faire un choix car c'était compliqué de faire à la fois du chaud et du froid dans le laboratoire, nous n'étions pas équipés pour cela. Nous avons préféré arrêter l'activité traiteur pour travailler plus confortablement.* »

Fin 2013, le commerce engage quelques travaux et met en place de nouvelles pratiques pour répondre aux normes européennes. « *Nous avons dû adopter*

*différents protocoles, par exemple pour le nettoyage, il y a une méthode à respecter, des produits spécifiques (...). Tout est contrôlé. La provenance de la viande qui arrive dans la boucherie chaque jour, sa température, sa DLV (ndlr : date limite de vente)... tout est noté noir sur blanc dans un carnet de suivi. Si demain il y a une intoxication, on sait tout de suite quelle viande il faut bloquer ! Mais cela n'arrivera pas !* ».

Aussitôt « labellisée » la boucherie se lance dans un nouveau challenge. « *Je crois bien que ce sera la première boucherie ambulante du territoire !* » Depuis peu, la roulotte des jumeaux passe dans les communes de Hienghène, de Ponérihouen et de Touho. « *On passe à Hienghène le mardi, car la commune s'anime ce jour là, c'est le jour du marché et des permanences diverses. Pour les autres communes, on ne sait pas encore, on s'adaptera en fonction des besoins.* » Dans la roulotte, les clients peuvent trouver de la blanquette du ragout, du sauté de veau, du sauté de porc, du saucisson, des merguez, de l'osso bucco... « *des morceaux pas chers et qui se vendent bien.* » Un service de proximité, jusqu'au cœur des tribus, qui devrait ravir la clientèle de la côte Est.

# J.D.B

TOUS TRAVAUX  
D'ASSAINISSEMENT

## ASSAINISSEMENT



**Fosses septiques**

**Bacs à graisse**

**Débouchage et nettoyage canalisations**

**Récupération hydrocarbures**

**Gestion des eaux**



Tél. **76 26 41 • 42 41 53** • J.D.B ASSAINISSEMENT (Jack BERNANOS) • BP 148 - 98833 VOH

## Sébastien Mérimon, photographe

# Shooté à la Nouvelle-Calédonie !

### PARCOURS

Depuis l'adolescence Sébastien se passionne pour la photo et la radio CB, il échange avec des personnes du monde entier. L'Australie le fait particulièrement rêver. À 19 ans, il doit partir faire son service militaire, Sébastien demande la Nouvelle-Calédonie et passe un an à Bourail, il en profitera pour se constituer un book photos des paysages calédoniens. De retour en métropole, il passe un CAP de dessinateur en publicité puis suit un an de formation professionnelle comme concepteur réalisateur en industries graphiques dans la région de Clermont-Ferrand. Il travaille un an dans un studio graphique à Moulins mais décide de refaire ses valises pour s'installer à Sydney. Là, il peine à obtenir un visa de travail et doit malheureusement repartir. Mais sur le retour, il fait escale en Nouvelle-Calédonie où il a gardé des contacts. Une semaine après, il décroche un job dans l'agence de communication Freelance. Il développe en parallèle sa banque d'images et en 2008 se lance 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**



À travers ses photographies, Sébastien Mérimon sublime la Nouvelle-Calédonie, ses gens, ses rues mais surtout ses paysages. Ses images illustrent les publicités et magazines locaux et métropolitains et, depuis peu, se meuvent en objets souvenir et de décoration.

C'est avec son grand-père d'Amérique que, tout jeune, Sébastien s'initie à la photographie. « C'est lui qui m'a conseillé mon premier appareil photo, tout en manuel pour que j'apprenne les réglages, la vitesse, l'ouverture du diaphragme... ». Depuis, le professionnel a troqué son argentique contre un numérique. Mais c'est avec ses diapos que le photographe a démarché ses premiers clients. « À l'époque, je travaillais comme graphiste dans une agence de communication à Nouméa. Je voyais les photographes proposer leurs tirages pour des campagnes de pub, c'est là que j'ai réalisé la valeur de mes photos que je prenais en dilettante ».

### Des milliers de photos en stock

Pour faire vivre son fonds photographique, Sébastien crée une banque d'images de Nouvelle-Calédonie qui compte 1 500 photos prêtes à être téléchargées via son site. Dédiée aux professionnels, elle permet de visualiser et d'acheter les droits des clichés, classés par catégorie « Îles des Pins », « côte Est », « agriculture », « économie », « culture »... Un outil qui lui demande un gros travail de classement en amont.

« J'ai plus de 40 000 photos dans mes archives, je ne peux plus me permettre de ranger mes photos dans des dossiers. Je me forme à des logiciels spécifiques de gestion de photos qui permettent de les cataloguer, les classer, les légender... et de les retoucher aussi ». Grâce à ce programme, le photographe gagne en réactivité face à des clients souvent pressés.

Pour vivre de son art la polyvalence est de mise sur l'île, mais Sébastien reconnaît apprécier particulièrement la photographie aérienne. « La veille d'un vol en hélico ou en ULM, je suis tout excité, comme un gamin ! La Nouvelle-Calédonie vue du ciel est splendide ! »

Fin 2013, le photographe crée avec sa compagne les éditions Kéanou, et se lance dans la conception d'objets souvenirs et de décoration de qualité qui décline ses plus belles photos. Blocs déco translucides, photos montées sur passe-partout et bientôt agendas et calendriers, des produits originaux disponibles dans tous les bons curios, magasins déco et librairies.

[www.sebastienmerion.com](http://www.sebastienmerion.com)  
[www.tikiwaka.com](http://www.tikiwaka.com) / [www.keanou.nc](http://www.keanou.nc)

## 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 m<sup>2</sup> 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 onglerie, 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 m<sup>2</sup> – 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 m<sup>2</sup> – 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 m<sup>2</sup> 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**

# Mutuelle des Patentés et Libéraux

Tarif\* à partir de  
**4.600f**  
par mois



\*voir dispositions particulières

NOUMEA 85 bis route de l'Anse Vata - BP 8183 98807 Nouméa Cedex - Tél : 28 15 97  
KONE Maison de la Mutualité - ZI du pont blanc - BP 352 98825 Pouembout - Tél : 47 77 18  
[www.mpl.nc](http://www.mpl.nc) . [mpl@mpl.nc](mailto:mpl@mpl.nc)

# 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



se responsabiliser  
s'impliquer avancer  
échanger s'informer  
se mobiliser décider  
façonner s'engager  
étudier construire  
communiquer agir  
se cultiver voter

cat

Le futur, entre vos mains



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

1, boulevard Vauban - BP. P3 98 851 Nouméa Cedex - Nouvelle-Calédonie  
Tél. 27.31.29 - Fax. 27.70.20 - [communication@congres.nc](mailto:communication@congres.nc)