

Artisans

toute l'information pour votre entreprise



DOSSIER : Racheter une entreprise : une autre façon d'entreprendre

ÇA VOUS CONCERNE

La silver économie, une opportunité pour l'artisanat

BON À SAVOIR

Comment faire votre déclaration TGC ?



Suivi de véhicules

Le système de géolocalisation et de suivi de véhicules Navitrac® répond de manière **économique** à l'ensemble de vos besoins et contraintes en matière de **gestion de flotte**.



Sécurité en mer

Navitec propose depuis dix ans un large choix de **matériel de sécurité** pour parer à toutes situations d'urgence en mer : **Radios, Balise, Téléphones satellites, Tracking GPS...**

Démonstration gratuite dans vos locaux ou chez Navitec

2 rue du frère Marmonton - 74 route du Port Despointes - 98800 Nouméa
Tél. : 26 16 87 - Mob : 77 94 06 - Email : infos@navitec.nc

NAVITEC

4
ACTUS

14

FORMATION CMA

Taxe Générale sur la Consommation

16

APPRENTISSAGE

- Francesco Ravizzone, apprenti en 2^{ème} année de CAP Maintenance des bâtiments de collectivités
- Éric Brandao, Gérant de la SARL BRTT et maître d'apprentissage
- Les lauréats des Trophées de l'apprentissage en partance pour la métropole

18

INTERNET : VOIR ET ÊTRE VU

20

VOS RENDEZ-VOUS CMA

27

DOSSIER

Racheter
une entreprise

23

BON À SAVOIR

- Les conventions collectives de branche, quelle plus-value pour les entreprises ?
- Comment faire votre déclaration TGC ?

34

ÇA VOUS CONCERNE

La silver économie, une opportunité pour l'artisanat !

36

SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

Garage Propre : 49 entreprises adhérentes !

38

SAVOIR-FAIRE

- Glenn Mouilleseaux, facteur de piano
- Isabelle Fessard, gérante de Art Home



Incontournable artisanat !

En cette année 2017, la CMA-NC renouvelle la maquette et surtout le titre de son magazine, envoyé tous les 2 mois à 11 000 d'entre vous. Un nouveau nom pour une revue qui est la vôtre. Le Mag des Artisans vous donne toute l'information nécessaire au développement de votre entreprise. Un nouveau nom qui vous parle de l'artisanat, secteur incontournable de l'économie calédonienne, avec ses 150 milliards de chiffres d'affaire annuel, ses 16 000 actifs dont 5000 salariés, ses 1 800 créations d'entreprises en 2016, ses produits et services de proximité proposés sur l'ensemble du territoire en zone urbaine ou rurale et jusqu'au cœur des tribus. Cette nouvelle version se veut proche de vous : claire, accessible et toujours orientée vers vos besoins. Avec 283 activités différentes exercées on peut décrire l'artisanat comme une mosaïque de savoir-faire. Elle forme pourtant un ensemble cohérent et vivant, grâce aux hommes et aux femmes qui font leur métier avec passion, au service des Calédoniens. Créateurs de richesses, entrepreneurs, employeurs et formateurs, les artisans sont un apport économique et social vital pour le territoire. Sur-mesure, qualité, écoute, conseil et convivialité : les artisans proposent aussi une autre façon de consommer. Accomplissement personnel, dimension familiale, liberté d'entreprendre, transmission : les artisans ont des valeurs partagées, quel que soit le métier exercé. C'est pour toutes ces raisons, que votre magazine se nomme désormais Le Mag des Artisans.

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY

Président de la CMA-NC



Forum de l'emploi

du vendredi 21 au samedi 22 avril

Deux jours de rencontre entre Calédoniens, entreprises et institutions. Une vingtaine de recruteurs présents, espaces de dialogues, informations et conseils.

www.forum.lemploi.nc

Salon Néowatt

du jeudi 11 au dimanche 14 mai

Deux journées d'information articulées autour de deux grandes thématiques : les économies d'énergie et la transition énergétique.

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

du vendredi 19 au samedi 27 mai

Des idées cadeaux à trouver auprès de nos artisans d'art locaux adhérents de l'association des artisans d'art calédoniens (AMAC).

Salon accessoires et équipements automobiles

du jeudi 22 au dimanche 25 juin

Un salon dédié aux accessoires automobiles et 4x4 mais aussi aux équipements automobiles (tuning, accessoires, pneumatiques, parechocs, bullbar, rollbars, treuil...) et plus largement au secteur automobile (véhicules de tourisme, 4x4, voiturettes).



Entrée libre et gratuite

Contacts pour exposer : Maison des artisans Tél : 77 30 90 et 27 56 85. Mail : artisans@lagoon.nc

Le chiffre : 5 096

Employeurs de l'artisanat, c'est le nombre de salariés que vous avez employé en 2016, soit en moyenne 4 salariés par entreprise.

L'emploi salarié de l'artisanat représente ainsi 8% de l'emploi du secteur privé en Nouvelle-Calédonie.

Vos salariés représentent 32% des actifs de l'artisanat. 1 salarié sur 2 travaille dans le bâtiment.

La part d'employeurs est la plus importante dans les métiers de l'alimentation avec 23% d'entreprises employeuses.

(Sources : Observatoire de l'Artisanat d'après les données ISEE-CAFAT au 30 septembre 2016, sur la base de 1 358 entreprises artisanales de moins de 14 salariés)

Gérants de société : suivez le SPI pour booster votre démarrage d'activité !

Cette formation de 2 jours consécutifs vous permettra d'obtenir toutes les informations et outils indispensables au bon démarrage et à l'exercice de votre activité en conformité avec les réglementations en vigueur.

Elle vous permettra également de mener une réflexion sur votre stratégie commerciale et d'obtenir des conseils pratiques dans le pilotage de votre entreprise.

Le coût de cette formation est directement inclus dans les frais d'inscription au Répertoire des métiers, que vous avez réglé lors de la constitution de votre société.

Nous vous invitons à participer à ce stage qui se déroule deux fois par semaine sur Nouméa, et à d'autres rythmes dans les antennes de la CMA-NC.

 **d'infos**

Service de développement économique au 28 23 37

Artisans employeurs, une nouvelle cotisation pour former vos salariés

Adoptée par le Congrès le 27 février dernier, la loi du pays rend opérationnel le Fonds Interprofessionnel d'Assurance Formation (FIAF) et intègre la notion de « formation professionnelle tout au long de la vie » au code du travail. Ainsi, le FIAF va pouvoir prochainement traiter ses premières demandes de financement de formations soumises par les entreprises pour leurs employés. **Ce dispositif, vise à favoriser la montée en compétences des travailleurs calédoniens; concerne tous les employeurs du secteur privé dont les entreprises artisanales.**

En cotisant, toutes les entreprises pourvoyeuses d'emploi, notamment les TPE, pourront désormais former leur personnel et solliciter le Fonds qui pourra les accompagner dans leurs démarches et

leur proposer des solutions adaptées. Né du constat que les TPE ne disposaient pas de financement pour accéder à la formation et que l'ensemble des employeurs rencontraient des difficultés pour faire monter en compétences leurs salariés et améliorer la compétitivité de leurs entreprises, cette nouvelle contribution patronale obligatoire doit être considérée par tous comme un investissement. A l'heure où nous mettons sous presse, l'arrêté qui fixera le taux (prévu à 0,2% de la masse salariale) et précisera les modalités et les dates de collecte par la CAFAT, n'a pas encore été publié au Journal Officiel. Nous vous tiendrons informé sur cette mise en œuvre effective et imminente via le site www.cma.nc et notre page Facebook.

 **d'infos** www.fiaf.nc

Déchets inertes : dépôt sur le site d'endigage de Koutio/Koueta



A partir du 2 mai 2017 le dépôt des déchets inertes sur le site d'endigage de Koutio-Koueta deviendra payant lorsque le cumul sera supérieur à 72 tonnes par trimestre. Le tarif de la redevance sera de 150 F TTC la tonne. Les déposants dont le cumul de dépôt de déchets inertes est inférieur à 72 tonnes par trimestre seront exonérés de redevance et pourront effectuer un dépôt gratuit, un avantage pour les artisans du bâtiment à souligner ! Condition pour déposer : être inscrit préalablement sur les registres des utilisateurs. Bétons, parpaings, tuiles, briques, terre, carrelages non pollués : les

déchets inertes ne se décomposent pas, ne brûlent pas, ne sont pas biodégradables et doivent impérativement être déposés dans les sites appropriés.

Formulaire d'inscription à télécharger pour devenir usager du site d'endigage de Koutio-Koueta : www.province-sud.nc/dispositif/

+ d'infos :

deps.koutiokoueta@province-sud.nc

et Direction de l'équipement de la province Sud (DEPS)

au 20.40.00

Impôt sur le revenu : simulateur en ligne et télé-déclaration

Suite à la récente réforme de l'impôt sur le revenu, il est désormais possible pour les artisans soumis au régime du forfait, de calculer leur futur impôt grâce à un simulateur de calcul. Celui-ci intègre les nouvelles mesures et permet de comparer le montant de leur impôt, avant et après réforme. Le simulateur est accessible à l'adresse **www.impots.nc/ir**

Sous format papier, les déclarations des revenus pour les professionnels soumis à un régime forfaitaire d'imposition devaient être déposées avant le 1^{er} avril. La date limite est fixée au 30 avril pour les professionnels soumis à un régime réel d'imposition.

Les artisans choisissant de déclarer en ligne bénéficient d'un délai supplémentaire : 16 mai pour les personnes ayant opté pour la télé-déclaration habitant Nouméa, et 23 mai pour celles qui résident dans une autre commune.

APESA-NC : prévenir le suicide des entrepreneurs



APESA (Aide Psychologique aux Entrepreneurs en Souffrance Aigue) dispose désormais d'une antenne en Nouvelle Calédonie et la CMA-NC en est l'un des membres fondateurs. La création d'APESA en métropole a lieu en 2013. Elle répond au constat qu'il n'existe pas de médecine du travail pour les entrepreneurs

indépendants. Or la souffrance au travail ne concerne pas que les salariés ! La toute nouvelle association loi 1901 APESA-NC, présidée par Betty LEVANQUE, a pour but le financement de la cellule psychologique de prévention du suicide des chefs d'entreprise sur le territoire calédonien. Première étape dans la mise en place de ce dispositif local : la sensibilisation du milieu professionnel à cette problématique et les moyens de la prendre en charge. Tous les chefs d'entreprises

ont donc été invités à la présentation officielle de APESA-NC en mars dernier. Dans la foulée a également eu lieu la formation des « sentimentelles » : conseillers des Chambres consulaires, intervenants des organisations professionnelles, banquiers, comptables, juristes, avocats, mandataires liquidateurs, médiateurs, huissiers... Ces personnes sont désormais en mesure d'identifier les signes de grande détresse et les facteurs de risques, puis d'alerter pour enclencher une prise en charge. Enfin des psychologues calédoniens ont été formés pour un suivi en cas d'alerte. Les travailleurs indépendants, encore trop souvent considérés comme des personnes fortes, même en cas de grandes difficultés, ont désormais à leur disposition une cellule qui traite les alertes lancées pour les chefs d'entreprises ou leur entourage proche en grandes difficultés morale et psychologique.

+ d'infos : **Facebook APESA NC**

TGC et logiciels Eurêka

EUREKA devis factures : dans la version 7 développée par la CMA-NC, le logiciel intègre désormais toutes les évolutions requises par l'application de la TGC tels que les différents taux de la marche à blanc, et les nouvelles mentions obligatoires. Vous possédez le logiciel ? Procédez dès maintenant à sa mise à jour en ouvrant votre logiciel, et en allant sur l'onglet « outils », puis « mise à jour d'EUREKA par Internet ».

EUREKA Tenue de comptes : ce logiciel de tenue de comptes élaboré par la CMA-NC est un outil de gestion simplifiée. Il a été conçu pour les artisans au régime fiscal du forfait, et leur permet d'informatiser facilement leur suivi comptable.

Afin de conserver une interface et un usage simple, la CMA-NC a fait le choix de ne pas intégrer la TGC dans ce logiciel. **Il s'adresse donc désormais aux entreprises au régime fiscal du Forfait et dispensées de TGC.** Les entreprises et sociétés devant appliquer la TGC devront se tourner vers d'autres outils de gestion comptable permettant de tenir une comptabilité selon le Plan Comptable Général (PCG).



TGC : l'OPT garde ses tarifs inchangés



Bonne nouvelle ! Pour la mise en place de la TGC et durant la période de marche à blanc qui s'étend jusqu'au 1er juillet 2018, les tarifs de l'OPT-NC ne changent pas. Dans le cadre de la lutte contre la vie chère, l'OPT-NC maintient constants ses tarifs TTC (TSS + TGC). L'Office prend à sa charge le montant de la TGC durant les quinze prochains mois pour les produits et services des télécommunications. Les services bancaires et les services postaux, excepté les opérations de délégation de douanes (taxation des colis venant de l'international), sont quant à eux exonérés de TGC. Ainsi, par exemple, la recharge Liberté à 1 050 Frs TTC coûtera toujours 1 050 Frs TTC pour un temps de communication inchangé. Pour les professionnels, le maintien des tarifs TTC constants générera des économies sur leurs factures OPT-NC. Les artisans qui devront déduire la TGC réglée auprès de l'OPT de la TGC qu'ils auront collectée recevront un « état de TGC » de la part de l'OPT. **Afin de faire valoir la déductibilité, il vous faudra demander un « état TGC »** lors d'éventuels achats en agence et / ou vous manifester en tant que professionnel auprès de l'agence dédiée de la rue Galiéni à Nouméa.

+ d'infos : www.opt.nc/tgc

L'artisanat : plein d'initiatives !

Initiative NC souffle cette année ses 10 bougies ! La CMA-NC, partenaire de longue date, salue l'action de l'association qui accompagne et soutient financièrement les porteurs de projet et chefs d'entreprises. Rien que pour le secteur artisanal, les données chiffrées parlent d'elles-mêmes :

- 1.6 milliards de francs et donc autant d'investissements : c'est le montant total des projets financés
- 245 millions de francs de prêts d'honneur accordés à des artisans (prêt personnel sans intérêts ni garantie)
- 1 projet sur 3 soutenus par Initiative NC est artisanal
- 140 projets soutenus en 10 années dont 62% issus de la province Sud, 25% de la province Nord et 13% des Iles Loyauté
- 290 emplois créés dans le même laps de temps

- Les montants financés ont servi à des projets de création d'entreprise (50%) mais également de développement d'activité (30%) et de reprise d'entreprise (20%).

Au-delà des chiffres, ces dix années d'initiatives ont avant tout permis la concrétisation d'ambitions et l'éclosion de vocations. L'action de Initiative NC se poursuit, et celle de la CMA-NC à ses côtés également !

Chiffres clés de l'artisanat 2017

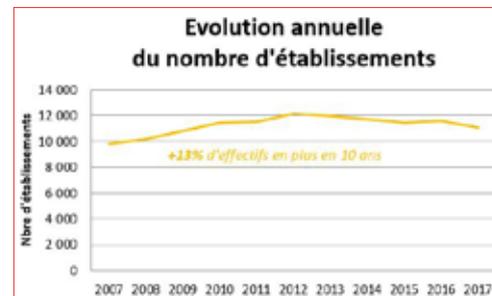
Acteur économique incontournable en Nouvelle-Calédonie, **l'artisanat compte plus de 11 000 établissements dans les trois provinces.**

Créateur de richesses, d'entreprises, employeur et formateur, le secteur continue de s'adapter.

En 2016, plus de 1 800 nouvelles entreprises sont venues renouveler le tissu artisanal. Les créations d'entreprises sont certes en

baisse (-8%). Pour autant, plus d'entreprises se sont créées que ne se sont radiées naturellement. L'alimentation est l'unique secteur à gagner des effectifs (+2%). Votre intérêt pour les formes sociétaires continue de croître, structurant davantage l'artisanat. Les sociétés et autres statuts (SAS, SNC, GIE, SCS) progressent ainsi de 6% en moyenne chaque année.

Retrouvez le panorama de l'artisanat calédonien dans les Chiffres clés complets, édités par l'Observatoire de l'Artisanat et téléchargeables sur www.cma.nc.



NOUVEAU PEUGEOT EXPERT ET SA PLATEFORME NOUVELLE GÉNÉRATION — SA MISSION : VOTRE BUSINESS —



**5,3 - 6,1M³
JUSQU'À 150 CV**

À PARTIR DE _____
2 695 000 FR^S*

 www.peugeot.nc

*Tarif HTGI + TGC incluse, version Expert Fourgon 5,3m³ – 1,6L HDI 90CV. Photo non contractuelle.

PEUGEOT PROS VOUS ACCOMPAGNE VERS LA RÉUSSITE DANS VOS MÉTIERS



MÉTIERS SPÉCIFIQUES :
TPMR



GROS VOLUME



ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS
ET AMÉNAGEMENT



SOLUTIONS DE FINANCEMENT
ET DÉFISCALISATION



CONTRATS
D'ENTRETIEN



EXTENSION
DE GARANTIE

NOUVEAU PEUGEOT EXPERT

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

 **MENARD - 41 44 70**

AUTOMOBILES - cfaogroup.com

Foire de Bourail : inscription ouverte !

La Foire de Bourail fête cette année son 40^e anniversaire. Vous souhaitez y exposer vos savoir-faire et produits locaux et vous faire connaître auprès des 17000 visiteurs attendus ? Anticipez vos productions, profitez du partenariat noué par votre CMA-NC avec le Comité de foire, bénéficiez d'un coup de pouce financier, et réservez dès maintenant et jusqu'au 30 avril pour ce rendez-vous incontournable.

Dates : samedi 12, dimanche 13 et lundi 14 août 2017

Stands : 42 stands disponibles pour les artisans de la production et les artisans d'art, dans un Hall dédié (hors alimentaire). Les artisans du Nord et des îles sont vivement encouragés à participer.

Coût de location et remise : 10 000 F, au lieu de 20 000 F (10 000 F pris en charge directement par votre Chambre de métiers et de l'artisanat pour un seul stand par artisan)

Deux conditions requises :

Disposer d'une assurance responsabilité civile professionnelle pour les 3 jours de la Foire

Fournir avec le dossier d'inscription votre certificat d'immatriculation au Répertoire des métiers

Concours : si vous souhaitez participer au concours pour votre stand artisanal, n'oubliez pas de le préciser sur votre dossier d'inscription. Cinq prix seront attribués, dont un spécifiquement pour la catégorie des nouveaux exposants.



Hébergement : possible à l'internat de Bourail au prix de 1000 F la nuit. Renseignements et inscription auprès du Comité de Foire

Contact :

☉ Comité de Foire pour obtenir votre dossier d'inscription
Tél : 41 21 04 – foirebourail@lagoon.nc et précisez que vous êtes artisan et que vous souhaitez bénéficier de la remise CMA-NC

☉ Antenne CMA de La Foa

Caroline MUSSARD - Tél : 46 52 86 et lafoa@cma.nc

infos www.cma.nc

RUAMM : inscription possible à la CMA-NC

Savez-vous que toute personne qui s'inscrit au Répertoire des métiers peut déposer son dossier d'immatriculation au RUAMM auprès de nos Centres de formalités des entreprises (CFE) ?

Votre CFE s'occupe de votre inscription au RIDET, à la patente, au RCS, au Répertoire des métiers et désormais... au RUAMM. Il permet

ainsi aux nouveaux artisans de réaliser toutes ces formalités d'immatriculation en un seul lieu, au siège à Nouméa comme dans nos antennes de Panda, La Foa, Koné, Koumac, et Poindimié. Les modifications ou radiations RUAMM se font quant à elles directement auprès de la CAFAT.

1^{er} anniversaire pour l'antenne CMA de Panda

Artisans de Dumbéa, de Païta, du Mont-Dore, savez-vous que vous disposez des services de la Chambre de métiers et de l'artisanat à deux pas de chez vous ? Depuis son ouverture en mai 2016, l'antenne CMA de Panda a reçu plus de 400 entreprises artisanales qui ont pu y réaliser leurs formalités, suivre des stages préparatoires à l'installation, des formations à la TGC, bénéficier de conseils en gestion... Marine Calandra et Miryam Nemebreux vous accueillent pour vous permettre de bénéficier de tous ces services gratuitement au plus près de votre lieu d'activité.



Horaires de l'antenne : tous les matins de 7h30 à 12h et les mercredis et jeudis de 13h à 16h30

Jours pour les rendez-vous conseils : tous les jeudis

Dates des prochaines actions :

- **Stage préparatoire à l'installation (SPI) :** 2 - 3 mai et 6 - 7 juin.

- **Pack Pro Bâtiment :** « Assurer mon développement » le 11 mai, « Décrocher des marchés » le 1^{er} juin, « Réaliser le bon devis » le 13 avril et le 15 juin, « Optimiser mon intervention sur un chantier » le 27 avril et le 29 juin

- **Formations TGC :** 12 avril, 26 avril, 10 mai, 31 mai, 14 juin, 28 juin

- **PEN :** « Utiliser des outils efficaces pour mon entreprise » le 13 avril et 8 juin, « Découvrir les logiciels Eurêka » le 27 avril, « Valoriser mon entreprise sur Internet » le 6 avril et le 1^{er} juin, « Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing » le 11 mai, « Recourir à la signature électronique » le 20 avril et le 15 juin.

infos

Antenne de Panda - Tél : 24 32 62 et panda@cma.nc



PRO BENNE

BT 50

BT50 TDCI

SIMPLE CABINE - BENNE BASCULANTE
4X4 - 2,2L - 120 CV - BM5



Photos non contractuelles. Prix à partir de sans options.

yellow box



Magenta / Vallée du Tir
24 39 20 / 24 39 30

2 677 320 F

TGI & décaférisation déduites. Prix de base 4 095 000^F

ABEHL SARL

TRANSPORT EN COMMUN



SCOLAIRE - CULTUREL SPORTIF

Tél./Fax : 47 34 78 - 79 15 73 - email : trans.abeh@canl.nc

Trésorerie : provisionnez pour le RUAMM

Anticipez dès maintenant le mois de juin, celui de la régularisation de vos cotisations 2016 pour le RUAMM et la CCS !

En effet, sur les cotisations RUAMM du 3^{ème} trimestre 2017 figurera également la régularisation de vos cotisations 2016. La régularisation est un ajustement entre les cotisations provisionnelles réclamées, et les cotisations réellement dues d'après vos revenus déclarés.

Ainsi, en 2016 vos cotisations provisionnelles ont été calculées sur les

revenus professionnels de 2015. Une régularisation est donc réalisée en juin 2017, en fonction du revenu réellement perçu et déclaré durant l'année 2016 (déclaration effectuée en mars dernier). Votre cotisation trimestrielle sera alors réajustée à compter de l'échéance du 30 juin 2017. Les sommes à payer pouvant être plus importantes prévoyez dès à présent de la trésorerie !

Vos rendez-vous en mai et juin

Permanences gratuites !

Notre partenaire ORASE, expert dans l'amélioration des relations humaines au sein des entreprises, vous propose des permanences gratuites afin d'évoquer de manière confidentielle le moyen de résoudre à l'amiable un différend avec un client ou un fournisseur, une mésentente avec un associé ou bien un conflit avec un salarié. Notez les rendez-vous suivants, pour rencontrer un médiateur :



Au siège de la CMA-NC à Nouville, de 12h00 à 13h30 :

- Mardi 2 mai 2017
- Mardi 6 juin 2017

En province Nord, locaux CCI Koné de 12h00 à 13h30 :

- Jeudi 15 juin 2017

+ d'infos :

Auprès d'Orase : 76 48 19 – 76 28 64 – scm@lagoon.nc

www.orase.nc

Auprès d'un animateur économique de la CMA : 28 23 37

Avec la DTE : matinées de la prévention

1/ Journée mondiale de la santé et de la sécurité au travail

Objectif : alerter les employeurs sur la situation préoccupante des troubles musculo-squelettiques ou TMS en Nouvelle-Calédonie. En partenariat avec la CAFAT et le SMIT, la DTE invite tous les acteurs des entreprises à s'informer pour renforcer sa prévention de ce risque professionnel particulier.

La journée sera orientée sur deux thèmes :

- **Evaluer et prévenir les TMS** : Parce qu'ils sont la première cause d'accidents du travail et peuvent avoir des conséquences très lourdes à la fois pour le travailleur et pour l'entreprise.

- **Découvrir l'ergonomie** : L'ergonome est un spécialiste de la lutte contre les TMS et la pénibilité au travail. L'ergonomie en quelques réglages permet d'éviter souffrances physiques, absences au travail et coût social faramineux.

**28 avril à l'hôtel Château Royal
à Nouméa**

2/ Matinée de la prévention :

A/ Évaluer les relations de travail et les risques psychosociaux dans l'entreprise »

Ouverte à toutes les entreprises.

Formation en prévention des risques professionnels constituée de 4 sessions gratuites de 4 heures à destination des délégués syndicaux d'entreprises. Session trimestre 1 – Programme : Introduction à la prévention des risques professionnels, lecture et compréhension du titre VI du CTNC (dispositions fondamentales, formation sécurité, droit d'alerte et de retrait, CHSCT, service de santé au travail, etc.)

17 mai à Nouméa au Centre administratif de la Province sud,

18 mai à Bourail, à l'hôtel NERA,

19 mai à Poindimié à l'Hôtel TIETI.

B/ Syndical 2

Formation en prévention des risques professionnels à destination des délégués syndicaux d'entreprises. Session trimestre 2
Programme : Evaluation des risques professionnels et plan d'action.
Durée 4 heures.

15 juin à Nouméa, à la DTE.



+ d'infos

philippe.dimaggio@gouv.nc

Inscriptions sur le site : www.dtenc.gouv.nc



Quelle est
LA banque
**La PLUS
PERFORMANTE
POUR MON
entreprise ? ***

BCI LA banque.nc

*** 52%**

des entrepreneurs
font déjà confiance à la BCI.
Elle est la première banque
du territoire en encours
de crédit aux entreprises.



Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

Formations CMA

• GESTION D'ENTREPRISE

● GESTION 1

À Koné : 18 au 19 avril

À La Foa : 18 au 19 avril

À Nouméa : 03 au 04 mai

À Koumac : 10 au 11 mai

À Poindimié : 13 au 14 juin

2 jours soit 16 heures - tarif : 15 000 Cfp

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

● GESTION 2

À Ouvéa : 23 au 24 mai

À Lifou : 06 au 07 juin

À Nouméa : 15 au 16 juin

2 jours soit 16 heures - tarif : 15 000 Cfp

Pour effectuer les opérations courantes conduisant à l'élaboration du bilan et du compte de résultat. Pour comprendre et évaluer la santé financière de son entreprise.

● DEVIS FACTURES EURÉKA

À Koné : 25 avril

À Ouvéa : 28 avril

À La Foa : 02 mai

À Lifou : 05 mai

À Koumac : 12 mai

À Nouméa : 09 juin

À Poindimié : 15 juin

1 jour soit 07 heures - tarif : 15 000 Cfp

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

● APPELS D'OFFRES

À Maré : 29 au 30 juin

2 jours soit 16 heures - tarif : 33 000 Cfp

Pour appréhender les Marchés Publics et être capable de répondre à la commande Publique.

● CALCUL DE PRIX

À Poindimié : 18 au 19 mai

À Koné : 01 au 02 juin

2 jours soit 16 heures - tarif : 15 000 Cfp

Pour acquérir ou approfondir la méthode de calcul de prix, pour obtenir le juste prix et savoir sur quelles bases calculer ses prix en prenant en compte les éléments décisifs : le temps d'exécution, le coût de la main d'œuvre, le coût des fournitures.

● RÉALISER UNE FICHE DE PAYE

À Nouméa : 20 au 21 avril

2 jours soit 16 heures - tarif : 24 000 Cfp

Pour apprendre à réaliser une fiche de paie.

● AIDE À L'EMBAUCHE

À Nouméa : 27 avril

À Nouméa : 09 mai

À Nouméa : 23 juin

1 jour soit 08 heures - tarif : financement Province Sud

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

● INITIATION INFORMATIQUE

À Ouvéa : 10 au 12 mai

À Lifou : 19 au 21 juin

À Maré : 26 au 28 juin

3 jours soit 21 heures - tarif : voir EPEFIP

Pour se familiariser avec l'outil informatique et découvrir le WEB et WORD. Pour s'initier au traitement des documents et travailler sur le texte.

● T.G.C

A Nouméa et dans les antennes CMA-NC de Koné, Koumac, Poindimié, La Foa, Panda et des îles Loyauté.

Consulter les dates sur le planning en ligne sur www.cma.nc

1/2 journée soit 04 heures - tarif : gratuit

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

• FORMATIONS TECHNIQUES

● CALPV TECHNICIEN DE POSE PANNEAU PHOTOVOLTAÏQUE RÉSIDENTIEL NIVEAU I

À Nouméa : 19 au 20 juin

2 jours soit 16 heures - tarif : 44 000 Cfp

Pour acquérir les connaissances théoriques et pratiques nécessaire à l'installation d'un système photovoltaïque résidentiel raccordé au réseau. Pour estimer la faisabilité du projet en fonction de l'implantation du lieu. Pour savoir choisir un système adapté répondant aux besoins du client et réaliser l'installation dans les règles de l'art, le respect de la réglementation et en sécurité. Pour assurer la maintenance et l'entretien d'une installation.

Bâtir une retraite solide et confortable



La MNRA, une mutuelle créée par les artisans pour les Patentés et Libéraux. Elle offre aux professionnels indépendants un véritable produit retraite : ARIA.

SOUPLESSE : Une rente garantie dès l'achat des points. Vous achetez des points, comme vous le souhaitez et à votre rythme et pouvez modifier à tout moment le choix du bénéficiaire.

SÉCURITÉ : Une retraite pour vous, servie à vie et transformée en cas de décès en capital ou rente veuvage.

TRANSPARENCE : Votre retraite Aria sera en fonction du nombre de points acquis et de la valeur de service du point retraite. Chaque année vous recevez votre relevé de points.

RETRAITE, SANTÉ, PRÉVOYANCE

mnra
Mutuelle des artisans et
du commerce de proximité

www.mnra.fr



Mutuelle des Patentés
et Libéraux

www.mpl.nc - mpl@mpl.nc
85 bis, route de l'anse Vata -Trianon
BP 8183- 98807 Nouméa Cedex
Nouvelle-Calédonie

Tél : 28 15 97- Fax: 28 86 71

● CHAUFFE EAU SOLAIRE

À Nouméa : 24 au 25 avril

À Nouméa : 06 au 07 juin

2 jours soit 16 heures – tarif : 33 000 Cfp

Pour acquérir les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à l'installation d'un chauffe-eau solaire individuel. Pour estimer la faisabilité du projet en fonction de l'implantation du lieu. Pour réaliser l'installation dans les règles de l'art et en sécurité.

● HYGIÈNE RESTAURATION

À Nouméa : 02 au 03 mai

2 jours soit 08 heures – tarif : 21 000 Cfp

Pour sensibiliser sur les bonnes pratiques d'hygiène alimentaire. Pour détecter et maîtriser les risques alimentaires.

● CUISINE

À Lifou : 15 au 19 mai

À Ouvéa : 26 au 30 juin

5 jours soit 35 heures – tarif : voir EPEFIP

Pour valoriser les produits locaux, la disposition pour le service, l'entretien du poste de travail, le respect des normes de qualité, d'hygiène et de sécurité.

● TEINTURE SUR TISSUS

À Lifou : 15 au 19 mai

5 jours soit 35 heures – tarif : voir EPEFIP

Pour acquérir les techniques de peinture sur tissus Gutta (Serti). Pour pratiquer les techniques Héliographie. Pour s'initier à la sérigraphie.

● ENTRETIEN MACHINE À COUDRE

À Lifou : 18 mai

1 jour soit 08 heures – tarif : voir EPEFIP

Pour apprendre à entretenir une machine à coudre.

• FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES

● ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP) JE RÉDIGE MON EVRP

À Koumac : 12 au 13 juin

À Nouméa : 26 au 27 juin

2 jours soit 16 heures – tarif : 42 000 Cfp

Pour acquérir des méthodes et techniques pour identifier les risques dans l'entreprise et y apporter les réponses adaptées.

● TRP (TRANSPORT ROUTIER DE PERSONNES)

À Ouvéa : 24 au 28 avril

À Koné : 15 au 19 mai

À Nouméa : 29 mai au 02 juin

À Maré : 12 au 16 juin

À Poindimié : 19 au 23 juin

5 jours soit 38 heures – tarif : 78 000 Cfp

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

● HABILITATION ÉLECTRIQUE

À Koné : 15 au 16 mai

À Nouméa : 29 au 30 mai

2 jours soit 14 heures – tarif : 24 000 Cfp

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

● HYGIÈNE ET SALUBRITÉ TATOUERS (PERÇAGE DU LOBE DE L'OREILLE PAR PISTOLET)

À Nouméa : 17 mai

1/2 journée soit 4 heures – tarif : 9 500 Cfp

Pour appliquer la réglementation en vigueur. Pour pratiquer des actes en toute sécurité dans le respect des règles d'hygiène et de salubrité.

Renseignez-vous !

● Pour qui ?

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

● Où s'inscrire ?

Nouméa : Centre de formation de l'artisanat, 1 rue Juliette Bernard - Nouville : de 8h à 12h et de 13h à 17h, du lundi au jeudi et le vendredi de 8h à 12h et de 13h à 16h

Tél. : 25 97 40 Email : formation@cma.nc

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

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

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

Rendez-vous sur www.cma.nc

Vous possédez un commerce ?

Nous aussi.

Vous souhaitez être représentés, soutenus et informés ?

Nous sommes là.

Le syndicat des Commerçants NC est une organisation sectorielle qui veille aux intérêts de la profession en Nouvelle Calédonie.

C'est simple .

☺ Rejoignez nous ! ☎ 27 54 10 ou ✉ syndicatcommerce@lagoon.nc



Commerçants NC

www.syndicatdescommercants.nc

Taxe Générale sur la Consommation (T.G.C)



Depuis le 1^{er} avril, la « marche à blanc » a débuté pour une durée de quinze mois, il est essentiel que chaque artisan comprenne la taxe générale sur la consommation (T.G.C) et l'impact que cette réforme fiscale aura sur son entreprise.

La CMA-NC a mis en place, depuis décembre 2016, un dispositif d'accompagnement qui prépare les chefs d'entreprise à ce changement : information, formation collective et conseils personnalisés sont proposés gratuitement sur l'ensemble du Territoire.

OBJECTIFS :

- Comprendre le mécanisme de la T.G.C
- Identifier sa situation au regard de l'activité de l'entreprise
- Mesurer les enjeux et incidences sur les couts, les prix et les outils de l'entreprise

CONTENU TECHNIQUE DE LA FORMATION :

- **QU'EST-CE QUE LA TGC ?**
 - > Objectifs et enjeux de la taxe
 - > Fonctionnement
- **QUI EST CONCERNÉ ET À QUEL TAUX ?**
 - > Tous concernés : les dispenses, les exonérations
 - > Les taux à appliquer
- **QUELLES INCIDENCES POUR L'ENTREPRISE ?**
 - > Les modalités de devis et de facturation
 - > Les différentes situations : impacts sur les coûts, les prix
 - > Modalités commerciales
 - > Incidences comptables
- **LA DÉCLARATION**
 - > La TGC à déclarer et à déduire
 - > Notion d'exigibilité
 - > Les modalités de déclaration et de versement
- **LA MARCHÉ À BLANC**
 - > Fonctionnement du cumul des taxes
 - > Adaptation des outils commerciaux (devis, factures, logiciels)
 - > Les choix à réaliser

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Exercices pratiques
- Livret de formation
- Fiches pratiques

Lieu de formation : Centre de formation de l'artisanat à Nouville et dans les antennes CMA de Koné, Koumac, Poindimié, Panda, La Foa et dans les Îles Loyauté

Durée : 04 heures

Horaires : 08h - 12h ou 13h - 17h

Tarif : gratuit



Renseignements:

Tél : 28 23 37 / tgc@cma.nc

Retrouvez notre offre complète de formations
et le planning annuel sur www.cma.nc

Attention, les travailleurs indépendants artistes ne sont pas concernés.

NOUVEAU !

Déclarez vos ressources annuelles sur ***www.cafat.nc***

Vous bénéficiez d'un délai supplémentaire jusqu'au 15 mai 2017.

www.cafat.nc Vos démarches en quelques clics, c'est bien plus pratique.

En savoir + : e-recouvrement@cafat.nc

 **05.00.44** (appel gratuit)

Apprentissage

Francesco Ravizonne, apprenti en 2ème année de CAP Maintenance des bâtiments de collectivités

Après sa 3ème, Francesco déménage en Nouvelle-Calédonie. « L'année dernière, j'ai fait les démarches auprès du CFA, je voulais m'inscrire en CAP carrelage, mais la section n'était pas ouverte, alors je me suis inscrit en CAP Maintenance des bâtiments de collectivités. Et finalement, ça me plaît ! (...) On y apprend la maçonnerie, le carrelage, la peinture, le placo, à poser du papier-peint, un peu de plomberie et d'électricité...J'aime particulièrement la maçonnerie ».

Chez BRTT, où il passe 3 semaines par mois, Francesco continue d'apprendre, « je fais un peu de tout, du ferrailage, je coule des dalles, des murets... ça se passe bien avec mon maître d'apprentissage et le chef de chantier avec qui je suis le plus souvent. Il m'explique bien, du coup je comprends direct et ensuite je me débrouille ». Parvenu au terme d'un chantier de logements, le jeune apprenti est fier du travail accompli. « Ça fait bizarre de me dire que c'est moi qui en ai construit une partie... ». A 17 ans, Francesco n'envisage pas de poursuite d'études, « je voudrais continuer dans cette entreprise et surtout avoir mon CAP ! »

Éric Brandao, Gérant de la SARL BRTT et maître d'apprentissage

Eric Brandao est à la tête de la société artisanale BRTT spécialisée dans la construction et la rénovation en bâtiment. « On avait déjà eu deux apprentis avant Francesco, mais cela a été un fiasco ! ». Malgré cela, le chef d'entreprise persiste, « il ne faut pas faire de généralités, sinon on ferme la porte à tout. Francesco m'a été recommandé par un chargé de relations entreprises du CFA. Il entame sa 2ème année avec nous. Comme tous les jeunes, il faut le guider et le recadrer de temps en temps, mais il est assez à l'écoute. Il suit les instructions et porte bien ses EPI. Il est intéressé par ce qu'il fait et est ponctuel, c'est déjà un bon point, cela prouve qu'il a envie d'être là et d'apprendre ! »

Depuis son arrivée dans l'entreprise, Francesco a été associé à un procédé de construction innovant. « Nous nous sommes lancés dans les pré murs fabriqués en usine avant d'être transportés jusqu'aux chantiers. Francesco a assisté à toutes les étapes de construction d'un immeuble de 23 logements, des fondations jusqu'aux finitions. En parallèle, il a contribué à la réalisation de plusieurs chantiers de rénovation, un domaine où les réflexes s'acquièrent sur du plus long terme. La 1ère année, on ne lui a pas confié beaucoup de responsabilités. Néanmoins, il assiste le chef de chantier, il a aidé à la mise en œuvre des pré murs, notamment sur toute la phase préparatoire de traçage au sol et de calage. Il fait aussi du nettoyage, du piquage... On essaie vraiment de lui montrer toutes les facettes du métier. En fin d'année, il a appliqué un enduit de finition. Cette année, on entame un nouvel immeuble en pré murs. Fort de son expérience sur la première opération, et étant donné que j'ai un peu moins de personnel, il sera mis en avant, on va voir si les acquis sont là ! »



Compétences acquises

L'apprenti titulaire d'un CAP Maintenance des bâtiments de collectivités est capable, à l'issue de sa formation, de :

- Recenser les équipements et installations réglementés et leurs consignes de maintenance.
- Prendre connaissance des consignes d'hygiène et de sécurité propres à l'intervention.
- Contrôler visuellement l'état des murs, plafonds, sols, portes, fenêtres, toitures.
- Procéder à des essais de fonctionnement des équipements : réseaux électriques et téléphoniques, matériel d'éclairage (prises de courant, fusibles, lampes, interrupteurs, moteurs), plomberie (robinets, joints, tuyauterie), mobilier.
- Comprendre l'origine d'une panne et déterminer les travaux qu'il pourra effectuer lui-même ou qu'il devra confier à une entreprise extérieure spécialisée.
- Remplacer les pièces usées ou défectueuses (fusibles, ampoules, joints, robinets, serrures).
- S'assurer que les équipements remis en état fonctionnent convenablement.
- Rendre compte de l'avancement des travaux à son chef d'équipe.

Pour devenir Maître d'apprentissage dans cette section, renseignez-vous auprès de Gwénola KAIGRE, chargée de relations entreprises au Centre de formation de l'artisanat. Tél : 25 97 40 - Email : gwenola.kaigre@cma.nc

Les lauréats des Trophées de l'apprentissage en partance pour la métropole

Chaque année les Trophées de l'apprentissage récompensent 3 apprentis de dernière année, parmi 10 nominés les plus méritants, toutes sections confondues, pour l'excellence de leurs parcours.

En 2016, c'est **Harmony Bonjean, Rémi Kinu et Arlette Haocas** qui ont été distingués et bénéficient cette année d'une formation adaptée à leurs aspirations.

- Harmony Bonjean, diplômée d'un Brevet Professionnel de coiffure, se rendra à Paris pour deux semaines de stage chez Daniel Montasantos, Académie Européenne de Coiffure, où elle se perfectionnera en coupes hommes et femmes.
- Rémi Kinu, diplômé d'un Brevet Professionnel Installations et équipements électriques, partira à La Ciotat dans les Bouches-du-Rhône, pour alterner une semaine de stage au Centre de Formation de la Bourse du Travail (CFBT) et une autre en entreprise, en vue d'intégrer un BTS Electrotechnique.
- Arlette Haocas, diplômée d'un CAP Maintenance des Véhicules, option Véhicules Particuliers, rejoindra le CFA des Côtes d'Armor ou celui de Belfort pour deux semaines, dans le but poursuivre ses études en section de BAC PRO Mécanique.



Société Mutuelle d'Assurance Bâtiment & Travaux Publics



• DÉCENNALE

Ouvrage de Bâtiment et de Génie-Civil

• RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE

Artisan, Entreprises de Travaux, Ingénierie, BET, ingénieur conseil, Maître d'ouvrage, OPC

• TOUS RISQUES CHANTIER

Bâtiment et de Génie-civil y compris Responsabilité civile Maître d'ouvrage

• BRIS DE MACHINE

Bris interne et externe engins de chantier

Nouveau !

CONTRAT SPÉCIAL
Entreprises
de travaux publics

Responsabilité
civile professionnelle

+
Option tous risques
chantier en abonnement



Immeuble Odéon 2002 - 23, route de l'Anse Vata
BP 234 - 98845 Nouméa Cedex - Nouvelle-Calédonie
Tél. : 25 90 25 - Fax : 27 36 31 - Mail : smabtp@canl.nc

Entreneurs, vous recherchez
un jeune employé fiable et disponible ?

**Le RSMA-NC forme
des jeunes calédoniens
dans 14 métiers**



insertion.noumea@rsma.nc
Nouméa 28 99 31

Un artisan sur Internet

LG Assistance est une entreprise artisanale d'assistance administrative à destination des PME, TPE, entrepreneurs indépendants, des associations et des artisans. A sa tête, Laura Garcia Lassauvagerie assiste les entrepreneurs calédoniens, sur site à Nouméa, Grand Nouméa, ou à distance, dans **l'administration d'entreprise** (saisie de données, préparation des pièces comptables pour transmission au cabinet comptable, déclaration de la TSS...), **la gestion commerciale** (devis, factures et avoirs, relance factures impayées, tableaux de bord), **les ressources humaines** (bulletins de paie, déclaration préalable à l'embauche / rupture de contrat de travail, déclaration nominative trimestrielle, Médecine du travail, mutuelles...), ou encore dans **le secrétariat** (saisie, rédaction, mise en page et/ou correction de courriers et de documents, création de dossiers de présentation, saisie d'inventaire, numérisation, classement et archivage)... Son site Internet présente en détail toutes ses prestations et les avantages de la sous-traitance administrative.



www.lg-assistance.nc  LG Assistance
Email : contact@lg-assistance.nc

Info futée



L'emploi a désormais son site Internet. www.emploi.gouv.nc, en ligne depuis le 31 janvier, a été réalisé par le gouvernement en collaboration avec les trois provinces. Il s'inscrit dans une volonté de **simplifier les démarches administratives des employeurs** (particulier, entreprise), qui, rappelons-le, ont l'obligation de déposer toutes les offres d'emploi auprès des services publics de placement provinciaux (article Lp. 432-3-I du code du travail). Pour ce faire, l'employeur se connecte au site via www.teleservices.gouv.nc - la passerelle des services en ligne de la Nouvelle-Calédonie - avec le même compte utilisateur que celui utilisé pour déclarer ses impôts sur Internet ou gérer les formalités fiscales de son entreprise. À défaut, il peut créer un nouveau compte ou encore se connecter au site par l'intermédiaire de Facebook, de Google ou de LinkedIn. Le dépôt, gratuit, de l'offre d'emploi se présente ensuite de manière très claire, sous la forme d'un formulaire à remplir. Pour les personnes en recherche d'emploi, la consultation des offres disponibles en Nouvelle-Calédonie est libre. Elle est facilitée par un moteur de recherche proposant divers critères comme le métier, le lieu de l'emploi, le type de contrat, etc.

Site utile

La CMA-NC est sur le réseau social favori des Calédoniens ! À travers sa page Facebook, votre chambre consulaire diffuse les actualités qui concernent les artisans et les apprentis: formations, informations sur l'évolution de la réglementation impactant les métiers artisanaux, bons plans, témoignages d'artisans... La page relaie aussi les événements en lien avec l'artisanat (expositions, salons, appels à projets...) et met en avant les récompenses et initiatives de ses ressortissants.

Pour ne rien louper de l'actualité artisanale, pensez à visiter la page et cliquez sur "J'aime" !



CONCEPTION

Nous élaborons ensemble votre besoin



MODÉLISATION

Création de la pièce à l'aide d'un logiciel



DÉCOUPE AU JET D'EAU

Grâce à une pression très élevée nous pouvons découper du métal jusqu'à 120 mm d'épaisseur



VOUS AVEZ BESOIN D'UN PRODUIT SPÉCIFIQUE ?

TARIF DÉGRESSIF

Selon la quantité



RAPIDITÉ & QUALITÉ

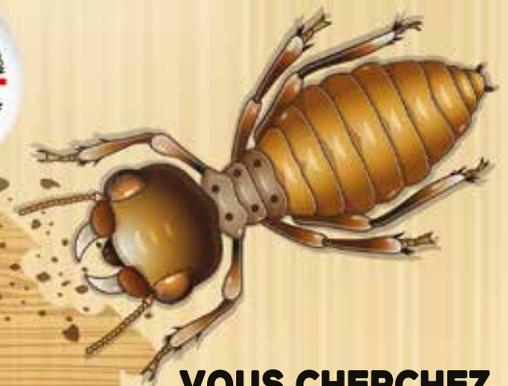
Produit 100 % calédonien



Notre compétence au service de votre imagination



10 rue de Saint-Louis - Numbo, Ducos - 97 77 98 - uci.clientele@gmail.com - www.uci-nc.com



VOUS CHERCHEZ UNE SOLUTION RADICAL ?

- ✓ Traitement de charpente par pulvérisation de gel anti termites.
- ✓ Traitement de termites de sol par installation de pièges EXTERRA

PENSEZ



26 26 67
contact@ratical.net



DÉPLACEMENT DANS LE NORD



Vos rendez-vous CMA



Participez au Passeport pour l'Économie Numérique et découvrez toutes les tendances et outils pour optimiser votre activité ! Ce dispositif gratuit de 3 parcours qui vous est dédié, ainsi qu'à votre conjoint, vous permettra de faire le point sur les usages numériques et outils existants, et leurs avantages pour faciliter la gestion quotidienne de votre entreprise.

• Parcours InfoTic

Des séances de sensibilisation aux TIC sur des sujets d'actualité et adaptées à vos demandes. Les cinq 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 - Utiliser **des outils efficaces** pour mon entreprise
- 2 - Découvrir **les logiciels Eurêka** (devis, facture et tenue de compte)
- 3 - Valoriser **mon entreprise sur Internet**
- 4 - Communiquer avec les **réseaux sociaux et l'e-mailing**
- 5 - Recourir à **la signature électronique**

Durée des sessions : 1h30

• Parcours Pr@Tic

Initiation pratique sur des smartphones et tablettes numériques pour découvrir de manière concrète leurs fonctionnalités pour bien choisir votre matériel et faciliter votre gestion : gestion des e-mails, de l'agenda, de la prise de photos, le téléchargement d'applications, la géolocalisation...

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

• Parcours Cre@Tic



Des entretiens individuels d'accompagnement et de conseil, pour vous appuyer dans la concrétisation de tous vos projets web : sites Internet, pages professionnelles sur les réseaux sociaux, etc.



SESSIONS	ANTENNES CMA-NC	AVRIL	MAI	JUIN	HORAIRES
InfoTIC					
Utiliser les outils efficaces pour mon entreprise	NOUMÉA		22 mai		16h-17h30
	DUMBÉA	13 avril		8 juin	
	KOUMAC	sessions planifiées en fonction de la demande			
Découvrir les logiciels Eurêka	NOUMÉA	24 avril	29 mai		16h-17h30
	DUMBÉA	27 avril			
	KONÉ		4 mai		
	POINDIMIÉ		24 mai		
	KOUMAC	sessions planifiées en fonction de la demande			
Valoriser mon entreprise sur Internet	NOUMÉA			12 juin	16h-17h30
	DUMBÉA		11 mai	1 juin	
	KONÉ			1 juin	
	KOUMAC	sessions planifiées en fonction de la demande			
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	NOUMÉA			26 juin	16h-17h30
	DUMBÉA		11 mai	1er juin	
	KOUMAC	sessions planifiées en fonction de la demande			
Recourir à la signature électronique	NOUMÉA		15 mai		16h-17h30
	DUMBÉA	20 avril		15 juin	
	KOUMAC	sessions planifiées en fonction de la demande			
Pr@TIC					
	NOUMÉA	sessions planifiées en fonction de la demande			
	KONÉ	sessions planifiées en fonction de la demande			

À noter

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



+ d'infos : 28 23 37

ou tic@cma.nc

Planning des sessions

et préinscriptions

en ligne sur

www.cma.nc

Nos permanences et visites d'entreprises



		NOS PERMANENCES			NOS VISITES				
		Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes			Un agent CMA se déplace dans votre entreprise l'après-midi. Prenez rendez-vous pour une des dates suivantes				
	Communes	Dates		Lieux	Dates	Contact CMA	Antenne	Tél.	
	Boulouparis	6 avril - 4 mai - 1 ^{er} juin	sur RDV	Mairie	6 avril - 4 mai - 1 ^{er} juin				
PROVINCE SUD	Bourail	12, 13 et 27 avril 10, 11 et 23 mai 29 juin	toute la journée	Antenne province Sud	12, 13 et 27 avril 10, 11 et 23 mai 29 juin	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86	
	Thio	23 mai	sur RDV	Mairie	23 mai				
	Dumbéa, Païta	tous les jeudis	sur RDV	Antenne Pôle artisanal Panda	tous les jeudis	Marine CALANDRA	Nouméa	28 23 37	
							Dumbéa	24 32 62	
	Hienghène	7 avril - 5 mai - 2 juin	matinée	Mairie	après-midi sur RDV	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82	
	Houailou	25 avril - 30 mai - 27 juin	matinée	Mairie	après-midi sur RDV				
	Kouaoua	18 mai	matinée	Mairie	après-midi sur RDV				
	Ouegoa	12 avril - 10 mai - 14 juin	toute la journée	Mairie	12 avril - 10 mai - 14 juin en après-midi sur RDV	Emmanuel DIANAÏ	Koumac	47 68 56	
	Pouebo	15 mai	toute la journée	Annexe Mairie	15 mai en après-midi sur RDV				
	Poum	7 juin	toute la journée	Mairie	7 juin en après-midi sur RDV				
PROVINCE ÎLES	Lifou	26 et 27 février 30 et 31 mai - 29 juin	toute la journée	Case de l'entreprise	26 et 27 février 30 et 31 mai - 29 juin	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37	
	Maré	17 mai	après-midi	Antenne Province des Iles	17 mai				
	Ouvéa	12 avril	toute la journée	Antenne Province des Iles	12 avril				

Agenda **PACK PRO BÂTIMENT**

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

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

Inscrivez-vous au PACK PRO BATIMENT !

SESSIONS GRATUITES	NOUMÉA 08h00 - 09h30	PANDA 08h00-09h30	LA FOA 08h00-09h30	POINDIMIÉ 08h00-09h30	KOUMAC 08h00-09h30	KONÉ 08h00-09h30
Assurer mon développement	3 mai	11 mai	27 juin	9 mai	29 mai	15 mai
Décrocher des marchés	10 mai	1 ^{er} juin	4 juillet	9 mai	29 mai	15 mai
Réaliser le bon devis	17 mai	13 avril et 15 juin	26 avril et 11 juillet	12 mai	6 juin	18 mai
Optimiser mon intervention sur un chantier	24 mai	27 avril et 29 juin	3 mai	12 mai	6 juin	18 mai

Salaire Minimum, valeur du point et jours fériés et chômés

SMG ▶ SALAIRE MINIMUM GARANTI ▶ 910,42 F PAR HEURE - 153 861 F PAR MOIS (BASE 169H)

SMAG ▶ SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI ▶ 773,86 F PAR HEURE - 130 782 F PAR MOIS (BASE 169H)

• BTP

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2017 : **909 F**. (Avenant salarial n°38 du 1^{er} décembre 2016, étendu par arrêté n°2017-193/GNC du 17 janvier 2017. JONC n°9371 du 26 janvier 2017, p.1740).
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord** (Avenant n°37 (2016) modifiant l'article 26 de la convention collective) ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Ascension • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1^{er} novembre • 25 décembre

• Boulangerie - Pâtisserie

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2017 : **916 F*** (Avenant salarial n°20 du 22 novembre 2016, étendu par arrêté n°2017-189/GNC du 17 janvier 2017. * Sous réserve de publication au JONC).
- Jours fériés et chômés : **4 jours fériés chômés, selon l'article 60 de la convention modifié par l'avenant n°13** (Avenant n°13 (2010) modifiant l'article 60 de la convention collective et conformément à l'avenant n°20 (2016)) ▶ 1^{er} janvier • 1^{er} mai • Ainsi que deux jours fixés d'un commun accord dans chaque entreprise relevant de la convention parmi les jours fériés rémunérés à l'article 74 de l'AIT (sous réserve des négociations annuelles de branche).

• Coiffure

- Valeur du point à compter du 1^{er} février 2017 : **960 F*** (Avenant n°20 du 9 janvier 2017. *Sous réserve de publication au JONC).
- Jours fériés et chômés : **6 jours obligatoires déterminés par les entreprises**, dont obligatoirement la liste ci-dessous (Article 2 de l'avenant salarial n°19 du 18 janvier 2016) ▶ 1^{er} janvier, 1^{er} mai, 14 juillet, 25 décembre.

• Commerce et divers

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2016 : **787 F** (Avenant n°39 du 27 novembre 2015 - Étendu par arrêté n° 2016-713/GNC du 5 avril 2016 (JONC n°9264 du 5 avril 2016))
- Jours fériés et chômés : **6 jours fixes + un 7^{ème} au choix des entreprises** (Avenant n°33 (2013) modifiant l'article 28 de la convention collective) ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 24 septembre • 25 décembre

• Esthétique

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2017 : **1072 F*** (Avenant n°10 du 7 décembre 2016, étendu par arrêté n°2017-183/GNC du 17 janvier 2017. JONC 9371 du 26 janvier 2017, p.1737).
- Jours fériés et chômés : **7 jours** (Article 40 de l'accord professionnel) ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1^{er} novembre • 25 décembre

• Hôtels - Bars - Cafés...

- **Voir grille salariale (rémunération par catégorie)**, à compter du 1^{er} janvier 2017 (Avenant salarial n°26 du 23 novembre 2016, étendu par arrêté n°2017-191/GNC du 17 janvier 2017. JONC 9371 du 26 janvier 2017, p.1739).
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés par l'article 26 de l'accord professionnel modifié par l'avenant n°27 (2013)** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1^{er} novembre • 25 décembre (NB : Le 15 août peut faire l'objet d'une substitution par un autre jour non déjà férié chômé de la liste, par négociation interne dans l'entreprise. Cette substitution sera par contre définitive une fois actée dans l'entreprise lors de la première négociation.).

• Industrie

- Valeur du point à compter du 1^{er} avril 2016 : **773 F**. (Avenant salarial n°31 du 23 mars 2016 - Étendu par arrêté n° 2016-1365/GNC du 5 juillet 2016 (JONC n°9297 du 14 juillet 2016))
- Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord remplacé par l'avenant n°27 (2013)** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1^{er} novembre • 25 décembre (NB : Les négociations annuelles dans la branche industrie n'ont pas abouti. Les jours fériés chômés ne sont donc pas modifiés pour l'année 2017 et sont ceux qui ont été fixés par l'avenant n°27)

• Industries extractives mines et carrières

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2015 : **731 F** (Avenant n°19 du 22 décembre 2014 - Étendu par arrêté n° 2015-611/GNC du 21 avril 2015 (JONC n°9150 du 30 avril 2015))
- Jours fériés et chômés : **6 jours (3 jours obligatoires)**, article 26 de l'accord ▶ 1^{er} janvier • 1^{er} mai • 25 décembre et 3 jours choisis en fin d'année pour l'année suivante dans chaque entreprise

• Transport sanitaire et terrestre

- Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2017 : **1057 F** (Avenant salarial n°14 du 2 décembre 2016, étendu par arrêté n°2017-185/GNC du 17 janvier 2017. JONC n°9371 du 26 janvier 2017, p.1738)
- Jours fériés et chômés : **7 jours déterminés à l'article 47 de l'accord** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1^{er} novembre • 25 décembre

Les fêtes légales

Les fêtes légales ci-dessous sont des jours fériés (code du travail article Lp 232-1 et Lp 232-2) ces jours ne sont pas forcément chômés : **1^{er} janvier • lundi de Pâques • 1^{er} mai • 8 mai • 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 étre décidés en entreprise au début de chaque année. Seul le **1^{er} mai** est férié et chômé pour tous. En cas de travail, la journée est payée et génère en plus une indemnité égale à la journée de travail à la charge de l'employeur.

Les conventions collectives de branche, quelle plus-value pour les entreprises ?

Plusieurs activités artisanales font l'objet d'une convention collective de branche. C'est le cas des activités relevant du secteur du BTP, de la boulangerie, de la coiffure, de l'esthétique, de l'industrie, des industries extractives mines et carrières, du transport sanitaire.

Chaque année les partenaires sociaux se réunissent pour discuter des accords de branches et négocier la revalorisation salariale. A quoi servent réellement ces conventions collectives ? Quelles sont leurs valeurs juridiques ? Quelles sont les obligations du chef d'entreprise ?

Qu'est-ce qu'une convention collective ?

Ce sont les partenaires sociaux qui déterminent collectivement les contours d'une branche professionnelle en définissant le champ d'application professionnel concerné, qui peut couvrir un ou plusieurs secteurs d'activités.

Une convention collective de branche est un **texte contractuel signé entre les partenaires sociaux** (organisations professionnelles d'employeurs et syndicats de salariés) d'un secteur d'activités donné, résultant d'une négociation collective.

Une convention collective de branche a pour objectif de compléter les dispositions du droit du travail: elle met en place des avantages non prévus par la loi, elle organise les règles particulières à un secteur professionnel d'activité. Elle a vocation à établir l'ensemble des conditions d'emploi et de travail des salariés ainsi que des garanties sociales pour toutes les catégories professionnelles concernées. Cela comprend notamment les dispositions relatives :

- ⊙ **A la classification et la rémunération des salariés**
- ⊙ **Au recrutement et aux conditions de travail**
- ⊙ **Aux congés payés**
- ⊙ **Aux ruptures de contrat**
- ⊙ **Au comité d'entreprise et délégué syndical**
- ⊙ **Aux questions d'hygiène et de sécurité.**

Une convention collective peut être complétée par un accord de branche, qui ne traitera que d'un point particulier. C'est le cas des accords de branches négociés annuellement pour la revalorisation salariale par exemple.

Quelle est la valeur juridique d'une convention collective de branche ?

Ce qui a été négocié au niveau de la branche s'applique à toutes les entreprises adhérentes aux organisations syndicales ou professionnelles d'employeurs signataires.

Le gouvernement peut décider de rendre obligatoire une convention collective signée dans une branche professionnelle par arrêté dans le cadre d'une procédure d'extension. Dans ce cas, la convention collective s'applique à tous les salariés et employeurs du ou des secteur(s) d'activité concerné(s). Concrètement, toutes les conventions collectives relatives aux entreprises artisanales ont été étendues à l'ensemble des salariés du secteur concerné.

Quelles sont les obligations des employeurs ?

L'employeur lié par une convention ou un accord doit tenir à disposition du comité d'entreprise, des délégués du personnel et des délégués syndicaux, un exemplaire de cette convention. S'il n'y a pas de délégués du personnel, cette information doit être communiquée directement aux salariés.

L'employeur doit également informer chaque année ses salariés des modifica-



tions apportées aux conventions ou accords applicables dans l'entreprise.

Quels avantages pour les entreprises ?

Les conventions collectives permettent :

- ⊙ **D'harmoniser les conditions de concurrence** entre les entreprises d'un même secteur économique, en définissant par exemple le salaire minimal ou un horaire maximal de travail
- ⊙ **D'avoir une référence salariale commune** dans un même secteur
- ⊙ **De disposer d'outils de gestion des salariés**, telles que les grilles de classification des emplois, des qualifications et des compétences. Une ressource précieuse pour des TPE, qui ne sont pas toujours accompagnés par un juriste ou un spécialiste des ressources humaines au sein de leur entreprise.

Cela permet également aux salariés d'avoir plus de sécurité et de bénéficier de certains avantages sociaux, au regard du droit du travail commun. Autant d'outils de fidélisation de son personnel.

Pour plus d'informations sur les conventions collectives, RDV sur le site de la DTE : www.dtenc.gouv.nc, dans la rubrique "réglementation en ligne".

i **La plupart des négociations de branche relatives aux entreprises artisanales sur la revalorisation salariale ont eu lieu en fin d'année 2016 ou en ce début d'année 2017. Elles ont fait l'objet pour la plupart d'un arrêté d'extension par le gouvernement. Vous trouverez les informations à jour sur la valeur du point notamment dans la rubrique Bon à Savoir ci-contre.**

Échéances fiscales et sociales

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

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔTS SUR LE REVENU, TSS ET TGC)	JE SUIS EN SOCIÉTÉ, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔTS SUR LES SOCIÉTÉS, TSS ET TGC)
<p>Mes déclarations : 30/04 : Déclaration IRPP (régime fiscal du réel simplifié) 17/05 : Télé déclaration IRPP (régime fiscal du forfait, habitants de Nouméa) 24/05 : Télé déclaration IRPP (régime fiscal du forfait, habitants des autres communes – hors Nouméa)</p> <p>Mes réglemets : IRPP : 30/04, 31/05 et 30/06 si je suis mensualisé TSS : 30/04 versement de la TSS collectée au 1^{er} trimestre 2017 (régime fiscal du réel simplifié et réel)</p>	<p>Mes déclarations : 30/04 : Déclaration de TSS (société clôturant au 31/03, 30/06, 30/09 et 31/12) ou 14/05 si déclaration par Internet 30/04 : Déclaration IS (société clôturant au 31/12) ou 14/05 si déclaration par Internet 30/04 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 30/09) 30/05 : Déclaration de TSS (société clôturant au 31/01, 30/04, 31/07 et 31/10) ou 14/06 si déclaration par Internet 30/05 : Déclaration IS (société clôturant au 31/01) ou 14/06 si déclaration par Internet 30/05 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 31/10) 30/06 : Déclaration de TSS (société clôturant au 28/02, 31/05, 31/08 et 30/11) ou 14/07 si déclaration par Internet 30/06 : Déclaration IS (société clôturant au 28/02) ou 14/07 si déclaration par Internet 30/06 : Dépôt du Procès-Verbal d'Assemblée Générale (société clôturant au 30/11)</p> <p>Mes réglemets : TSS : 30/04 (société clôturant au 31/03, 30/06, 31/09 et 31/12) 30/05 (société clôturant au 31/01, 31/04, 31/07 et 31/10) 30/06 (société clôturant au 28/02, 31/05, 31/08 et 30/11)</p> <p>IS : 30/04 (société clôturant au 31/05 : 2^{ème} acompte ; société clôturant au 30/09 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 31/12 : solde) 30/05 (société clôturant au 30/04 : 2^{ème} acompte ; société clôturant au 31/08 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 30/11 : solde) 30/06 (société clôturant au 31/07 : 2^{ème} acompte ; société clôturant au 30/11 : 1^{er} acompte ; société clôturant au 28/02 : solde)</p>
JE COTISE POUR MA SANTÉ	JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES
<p>Mes déclarations : Aucune déclaration pour les mois d'Avril, Mai et Juin</p> <p>Mes réglemets : Mutuelle du Commerce : 10/04, 10/05 et 10/06, paiement des cotisations de Mars, Avril et Mai Mutuelle des Patentés et Libéraux (MPL) : 20/04, 20/05 et 20/06, paiement des cotisations de Mai, Juin et Juillet (si règlement mensuel) ou 20/06, paiement des cotisations du 3^{ème} trimestre (si règlement trimestriel) CAFAT (RUAMM et CCS) : 30/06, paiement de la cotisation du 3^{ème} trimestre et de la régularisation N-1</p>	<p>Mes déclarations : 30/04 : Déclaration trimestrielle CAFAT Déclaration nominative des salaires N-1 à la DSF Déclaration nominative des honoraires N-1 à la DSF 30/06 : Télé déclaration nominative des salaires N-1 à la DSF Télé déclaration nominative des honoraires N-1 à la DSF</p> <p>Mes réglemets : Mutuelle du Commerce : 10/04, 10/05 et 10/06, paiement des cotisations de Mars, Avril et Mai Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/04, 25/05 et 25/06, paiement des cotisations de Mars, Avril et Mai (entreprise de plus de 9 salariés) ou 25/04, paiement de la cotisation trimestrielle (1^{er} trimestre 2017) (entreprise de moins de 9 salariés) CAFAT : 30/04, paiement des cotisations du 1^{er} trimestre</p>

Lexique :

TSS : Taxe de Solidarité sur les Services

TGC : Taxe Générale sur la Consommation

IRPP : Impôts sur le Revenu des Personnes Physiques

IS : Impôts sur les Sociétés

Comment faire votre déclaration TGC ?

Vous exercez une activité de prestation de services et votre chiffre d'affaires (CA) 2016 est supérieur à 7.5 millions de Cfp, une activité de livraisons de bien (ex : entreprises de production et de transformation agroalimentaire) ou de travaux immobiliers (ex: entreprises du bâtiment) et votre CA 2016 est supérieur à 25 millions : votre entreprise est alors redevable de la Taxe Générale sur la Consommation (TGC). Voici quelques informations pour faciliter vos déclarations pendant la période de marche à blanc.

QUAND REMPLIR VOTRE DÉCLARATION TGC ?

Les déclarations ainsi que le paiement de la taxe doivent parvenir aux Services Fiscaux **au plus tard le 30 du mois suivant la période concernée : pour 2017 : le 31 juillet et le 31 octobre**. Attention : pour les entreprises dont **le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 200 000 millions cfp, la déclaration doit être mensualisée**.

SUR QUOI PORTE VOTRE DÉCLARATION ?

Pour les prestations de services et les travaux immobiliers



La déclaration porte sur toutes les opérations pour lesquelles **vous avez encaissé** le montant des factures, des acomptes ou des avances, lors du trimestre précédent.

Pour les livraisons de biens



La déclaration porte sur toutes les opérations pour lesquelles **vous avez émis** des factures lors du trimestre précédent.

La loi prévoit **une option pour les débits** pour les prestations de services. Dans ce cas le mode de fonctionnement est le même que pour les livraisons de biens.

Concernant la TGC déductible, le principe reste le même. **Vous devez identifier à quel moment vous pouvez déduire la TGC que vous avez payée sur vos charges** : facture acquittée ou acomptes versés pour une prestation de service, réception de la facture pour une livraison de biens (achats de fournitures et matériaux par exemple).

Chiffre d'affaires total soumis à TGC réalisé au cours du trimestre précédent (montant hors-taxe).

Opérations non taxables réalisées par l'entreprise (hors-taxes).

LE FORMULAIRE DE DÉCLARATION

Montants de TGC répertoriés par taux.

COMMENT DÉCLARER ET PAYER LA TGC ?

Le formulaire devra être retourné à la DSF et la taxe pourra être payée en espèces, par virement ou par chèque, sauf pour les entreprises **dont le chiffre d'affaires annuel sera supérieur à 10 millions** au 1/07/2017 qui devront procéder à leur déclaration et au règlement de la taxe en ligne, sur le site **www.impots.nc**

Montants de TGC que vous avez payé sur vos charges du trimestre, répertoriés par taux.

Montant de la TGC à payer à la DSF =
Montant de la TGC collectée auprès de vos clients - Montant de la TGC payée sur vos charges

Demande de remboursement dans le cas d'un crédit de TGC (cas où vous avez payé plus de TGC que vous n'en avez collecté)

Chiffre d'affaires hors-taxe soumis à TGC **répertorié par taux** : il s'agira donc d'inscrire le montant des opérations taxables à 0.25%, à 0.35%, à 0.5% et à 1%.

DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose
des terrains :

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



Choisissez votre terrain
www.panda.nc



PANDA

PARC D'ACTIVITÉS



secal | 46 70 10

Racheter une entreprise : *une autre façon d'entreprendre*

Avec près d'un quart des chefs d'entreprises artisanales âgés de plus de 55 ans, la transmission concernerait dans les prochaines années potentiellement près de 3 000 entreprises. Autant d'opportunités pour les entrepreneurs qui souhaitent se lancer ou se développer sans démarrer de zéro. Car racheter une entreprise, c'est réduire les risques avec un emplacement qui a fait ses preuves, une notoriété, des clients fidèles. C'est également bénéficier des équipements déjà en place, des conditions commerciales chez les fournisseurs et des documents comptables qui rassurent les partenaires financiers.

Aujourd'hui, les enjeux de la reprise-transmission mobilisent les acteurs du monde de l'entreprise qui travaillent en réseau pour soutenir les reprises. En tête, la Chambre de métiers et de l'artisanat qui encourage ces initiatives, en proposant un dispositif complet d'orientation, de conseil et d'accompagnement entièrement gratuit aux candidats à la vente ou au rachat d'activités artisanales.



« En 2016, 38 entreprises artisanales se sont vendues, dont 20 dans le secteur de l'alimentation, 8 dans celui des services, autant dans la production, et 2 dans le bâtiment », détaille Christelle Vanhee, animatrice économique dédiée à la transmission à la Chambre de métiers et de l'artisanat.

« Reprendre une entreprise, c'est se lancer dans un projet déjà balisé, donc moins risqué, c'est une bonne alternative à la création d'entreprise où tout est à construire. C'est aussi un bon moyen de se développer pour des artisans déjà en activité ».

« Racheter une activité existante peut aussi permettre de créer des synergies, ajoute l'ani-

matrice économique, par exemple une entreprise qui aurait un marché et une autre un outil de production sous exploité. Ensemble, elles peuvent conjuguer leurs forces et démultiplier leur réussite ».

Néanmoins, comme dans tout investissement, la prudence reste de mise. « **Il est important de se faire accompagner** dans son projet de reprise, souligne Christelle Vanhee, de s'entourer de spécialistes : juriste, expert-comptable, notaire... La CMA-NC accompagne gratuitement les porteurs de projets. Nous réalisons avec eux l'étude complète : l'analyse des bilans et comptes de résultat, le compte de résultat prévisionnel, les perspec-

tives de développement... Nous formalisons le dossier complet de demande de financement et nous les orientons vers les financeurs adaptés. Nous leur proposons aussi des formations en gestion et assurons un suivi de leur activité une fois reprise ».

Dans certains cas, l'appui d'Initiative Nouvelle-Calédonie peut s'avérer précieux. Cette association finance les entreprises par le biais d'un prêt d'honneur gratuit, sans intérêt ni garantie qui vient consolider les fonds propres et faciliter l'accès au prêt bancaire. La plateforme intervient sur des projets de 2 à 40MF et délivre des prêts d'honneur entre 500 KF et 25% du montant du projet.

Sébastien Huber, gérant de la boulangerie-pâtisserie Saint-Honoré, à Magenta Green Valley



Depuis l'âge de 14 ans, Sébastien Huber, pâtissier, rêvait d'ouvrir sa propre boutique. Responsable à la boulangerie-pâtisserie de Tonouta et formateur en pâtisserie au Centre de formation de l'artisanat (CFA), il attendait néanmoins « de savoir tout faire » avant de se mettre à son compte. Diplômé d'un CAP de boulanger passé en candidat libre au CFA, major de promo et fort de 20 ans d'expérience, il décide de se lancer.

« Créer une entreprise me demandait un investissement de 50 MF, je n'en avais pas les moyens, confie Sébastien Huber. J'ai donc cherché à reprendre une enseigne ». Lorsqu'il visite une boulangerie-pâtisserie à Green Valley, l'artisan est séduit. « C'était une petite structure, à ma mesure, le patron travaillait avec deux employés, un viennoisier et une vendeuse à mi-temps ». Prix de vente : 22MF. Sébastien Huber essuie deux refus avant qu'un établissement bancaire accepte de financer le projet. « **Les banques ont besoin d'être rassurées.** Si l'on se retrouve en difficulté et que l'on ne peut plus rembourser l'emprunt, elles doivent évaluer la possibilité de récupérer leur investissement. Or dans mon cas, elles considéraient que le prix de vente était surévalué, le matériel était vétuste, les locaux n'étaient plus aux normes et le chiffre d'affaires non concluant, car en baisse d'année en année... ». Néanmoins, la BCI accepte de le suivre sous conditions : qu'il se fasse accompagner par la Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA-NC) et Initiative Nouvelle-Calédonie (INC), et que le propriétaire lui oc-

troie un crédit vendeur. « La CMA-NC m'a aidé à reprendre le prévisionnel. L'équipe m'a beaucoup encouragé et soutenu ! INC a accepté de me faire un prêt d'honneur de 2MF à rembourser sans intérêt sur 3 ans, ce qui a convaincu la banque de me suivre. La BCI m'a prêté 15 MF. J'ai payé les frais de notaire et les frais de création de la SARL sur fonds propres, et je rembourse 5MF en crédit vendeur, c'est-à-dire que chaque mois, pendant 3 ans, je verse à l'ancien propriétaire une somme à un taux d'intérêt légal, noté dans le compromis de vente ». L'artisan réalise ensuite pour 500 000F de travaux de remise aux normes pour pouvoir ouvrir la boutique, une autorisation délivrée par le Service d'inspection et de prévention des risques environnementaux et sanitaires (SIPRES) de Nouméa. A cela Sébastien Huber doit encore ajouter 2MF de matériel.

« J'ai travaillé avec le vendeur durant un mois. Cela m'a inquiété, il n'y avait pas la queue le dimanche ! Même si j'avais eu connaissance des trois derniers bilans comptables, l'année en cours accusait une nouvelle baisse du chiffre d'affaires ». Pour autant, l'artisan estime « qu'il est plus facile de reprendre une entreprise avec un chiffre d'affaires en baisse et de le remonter, plutôt que d'essayer de le maintenir au même niveau en proposant la même chose que les prédécesseurs. Moi, je voulais travailler à ma façon, j'ai refait toute la gamme de produits : pains, viennoiseries et pâtisseries, avec des recettes élaborées par nos soins. **Dans une reprise, on a l'habitude de dire que l'on perd 50% de la clientèle habituelle, mais que l'on peut renouveler ces 50% perdus. Cela s'est vérifié, des clients ne sont pas revenus car j'ai augmenté les prix, à cause des matières premières que j'utilise qui coûtent plus cher. Certains n'étaient pas prêts à payer leur pain au chocolat 10 F de plus, d'autres oui ».**

En améliorant la qualité, l'artisan gagne une nouvelle clientèle. « Les gens prenaient des baguettes et des gâteaux en plus pour les faire goûter autour d'eux ! le bouche-à-oreille a très bien marché ! » **Depuis sa reprise, la boulangerie pâtisserie est passée de 2 à 7 employés,** son chiffre d'affaires est en constante augmentation et sa clientèle fidèle, « le week-end, je remplis le parking ! »

Anne-Sophie Lefèvre, gérante du petit salon de coiffure *L'absurde*, à Ducos



Anne-Sophie Lefèvre a racheté il y a un an le petit salon de coiffure *L'Absurde* à Ducos. « Je suis coiffeuse depuis 15 ans, installée en Nouvelle-Calédonie depuis 10 ans. J'ai été salariée plusieurs années dans un salon à Nouméa avant de me mettre à mon compte en tant que coiffeuse à domicile, pour pouvoir passer plus de temps avec ma fille. Mais l'ambiance d'un salon de coiffure me manquait, il faut dire que j'y suis née, ma grand-mère et ma mère étaient coiffeuses ! ».

C'est alors qu'Anne-Sophie apprend que *L'Absurde* est à vendre. « J'avais ma clientèle mais j'avais du mal à me développer. Le domicile, cela marche bien mais ce n'était pas suffisant ». Pas question pour Anne-Sophie de créer un nouveau salon. « Il y en a déjà beaucoup sur Nouméa, cela demande des investissements importants, de trouver le bon local et de créer sa clientèle. **Là, je savais que le salon fonctionnait bien, quand je passais, il y avait toujours du monde, il avait sa réputation sur Ducos, tout le monde connaissait Jean-Marc le patron.** Cela correspondait aussi à ce que je cherchais, je n'avais plus envie de faire de la technique (coloration, lissage...), beaucoup de salons en font déjà. Je ne fais que les coupes. La clientèle est essentiellement masculine. Des personnes qui vivent à Ducos ou y travaillent, beaucoup de gens du bâtiment qui ont besoin de se faire couper les cheveux sans « tralala ». J'ai aussi une clientèle du Mont-Dore, qui évite ainsi d'aller jusqu'à Nouméa centre. C'est un salon sans rendez-vous, ce que les clients apprécient particulièrement ».

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

EMC COLLECTE GRATUITEMENT ET RACHÈTE VOS MÉTAUX
FERREUX ET NON FERREUX



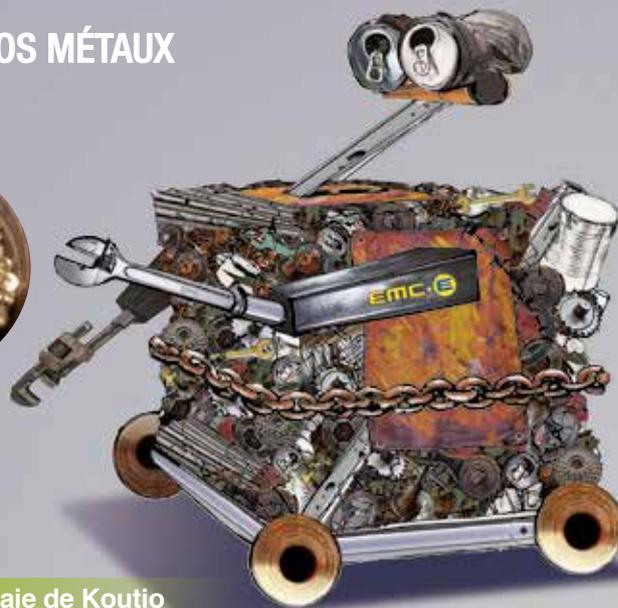
Cuivre



Aluminium



Laiton



260 260

Ducos industriel - 14 avenue Baie de Koutio
secretariat@emc.nc  EMC Nouméa

Éclairage : Ambre Eono, directrice d'agence professionnels de la Banque de Nouvelle-Calédonie de Ducos

○ Recevez-vous beaucoup de candidats à la reprise d'entreprise ?

Au sein de l'agence BNC de Ducos dédiée aux professionnels, nous recevons environ un porteur de projet par mois dans ce cadre-là. Il y a encore peu de communication autour de la reprise d'entreprise... Un client va plutôt se lancer dans la création d'entreprise alors qu'il pourrait racheter une affaire dans le domaine.

○ Du point de vue d'un établissement bancaire, quels sont les avantages d'une reprise d'entreprise ?

Reprendre une entreprise est une opération intéressante car cela permet de maintenir et d'optimiser un outil de production existant. Le chargé de clientèle peut être amené à se déplacer sur le terrain pour voir le matériel et/ou demander à faire expertiser les machines et les gros véhicules, pour s'assurer qu'ils ne tomberont pas en panne dans l'année. Au-delà de l'aspect financier, il a un vrai rôle de conseil. L'avantage d'une reprise d'entreprise par rapport à une création, c'est que nous avons un historique de l'activité, une visibilité. Une

"L'avantage d'une reprise par rapport à une création, c'est que nous avons un historique, une visibilité. C'est rassurant pour un financier."

entreprise qui existe depuis plusieurs années, qui a un rythme de croisière avec des contrats en cours, c'est rassurant pour un financier. De mémoire, en cinq ans, nous n'avons eu à l'agence qu'un seul contentieux sur un dossier de reprise.

○ Quels types de reprises d'entreprises financez-vous plus volontiers ?

Que ce soit dans le cadre d'une reprise ou d'une création d'entreprise, selon la conjoncture économique, il y a des secteurs considérés comme à risque. Nous sommes aujourd'hui vigilants vis-à-vis de la mine et du BTP. Le commerce et les services à la personne, eux, fonctionnent bien. Nous avons dernièrement financé des projets dans des activités diverses comme l'imprimerie de textile, la pêche, la boulangerie, la coiffure-esthétique, le transport de marchandise et le dépannage... Dans tous les cas, nous veillons à ce qu'il n'y ait pas trop de concurrence dans la zone géographique où l'entreprise est implantée, nous sommes attentifs au potentiel du marché et au caractère novateur de l'activité.

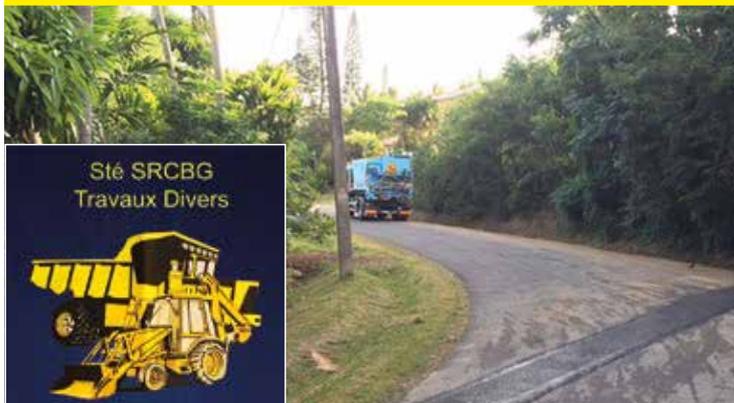
○ Quels conseils donneriez-vous à un repreneur potentiel ?

Souvent les artisans sont très compétents dans leur métier mais délaissent le côté administratif. Or, nous regardons aussi l'expérience du repreneur potentiel en gestion d'entreprise, nous évaluons ses connaissances dans ce domaine, nous vérifions par exemple qu'il est au fait des différentes échéances fiscales et sociales, et s'il a des notions de management dans le cas où il doit gérer des salariés. Notre premier conseil est donc de bien préparer son dossier avec les différents partenaires. Nous les orientons vers la CMA-NC et des organismes comme Initiative Nouvelle-Calédonie pour qu'ils bénéficient d'un accompagnement. C'est important de s'assurer du montage juridique, de réunir tous les documents financiers, de bien étudier le marché, de se renseigner auprès d'un comptable pour optimiser le rachat et évaluer l'affaire. Il est aussi nécessaire de négocier une période d'accompagnement avec le vendeur, généralement de 3 mois renouvelables, pour être introduits auprès des fournisseurs, des clients, et le cas échéant, des employés. Le but étant de maximiser les chances de réussite du porteur dans son dossier de reprise.





Avant Après



Sté SRCBG
Travaux Divers



Tel/Fax: 43.43.74
Mob: 81.95.98
83.55.45



Pour vos travaux de bicouche et enrobé, comptez sur la SRCBG, une équipe dédiée qui vous accompagne dans vos projets..



**RÉNOVER SIMPLEMENT
AVEC LES PANNEAUX ST**

ISOTECHNIC

Conception - Isolation - Protection

**SANS DÉMONTAGE
DES ANCIENNES TÔLES
(MÊME ROUILLÉES...)**

FABRICATION
LOCALE DEPUIS
25 ANS



**ÉTANCHÉITÉ
ET RÉNOVATION**

**ISOLATION
THERMIQUE
ET PHONIQUE**



**DÉDUCTIBLE
D'IMPÔTS**

PROMO SALON
HABITAT ET DECO
JUSQU'À -1400 F/M²
SUR LA GAMME ST
DURÉE LIMITEE

Tél. : 25 30 31

Email : isotechnic@isotechnic.nc

www.isotechnic.nc



BOUCHERIE DU PONT DES FRANÇAIS








568 bis Avenue des 2 Baies - BP 2236
98874 Pont des Français

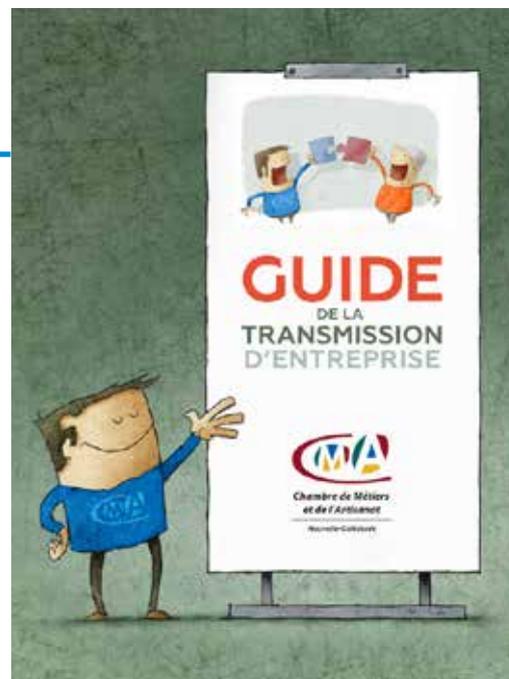
Tel bur : 45.14.15 - Fax : 45.14.11
Mail : isadorat.briepdf@lagoon.nc

Pas de reprise sans transmission

Mais reprendre une affaire sous-entend qu'il y ait des candidats à la cession avec des entreprises « vendables ». « *Transmettre son entreprise est un processus qui prend du temps, insiste la conseillère de la CMA-NC Christelle Vanhee. Il faut s'y préparer bien en amont. Plus on s'y prend tôt, plus l'entreprise a des chances de prendre de la valeur* ». Là encore, la Chambre de métiers et l'artisanat propose un accompagnement gratuit aux futurs cédants. « *Nous élaborons un diagnostic de l'entreprise qui va permettre de mettre en avant ses forces et les points à améliorer* ».

Dans ce processus de transmission, plusieurs étapes doivent être respectées. Des étapes développées dans le « *Guide de la transmission d'entreprise* », édité par la CMA-NC, et téléchargeable sur le site Internet www.cma.nc

« *Vendre son entreprise c'est transmettre un patrimoine professionnel pour consolider sa retraite, pérenniser son savoir-faire, maintenir sa production et un service de proximité pour la clientèle. C'est aussi parfois, sauvegarder des emplois et assurer l'avenir de ses salariés* », conclut Christelle Vanhee.



10 RÈGLES D'OR POUR RÉUSSIR SA TRANSMISSION :

- 1 **Anticiper sa transmission longtemps avant.** Une vente peut prendre plusieurs années ...
- 2 **Se poser la question pourquoi l'on vend,** quelles sont ses motivations ? S'il n'y a pas de bonnes raisons, il y aura toujours une bonne excuse pour ne pas vendre. Il faut être prêt psychologiquement.
- 3 **Maintenir son niveau d'activité.** Il est important que le chiffre d'affaires ne baisse pas.
- 4 **Avoir un local adapté,** envisager une mise aux normes si nécessaire, et maintenir son matériel à la page.
- 5 **Avoir une comptabilité et des documents juridiques à jour et clairs.** Formaliser les relations avec les fournisseurs et les clients en les contractualisant et/ou en établissant un fichier qualifié.
- 6 **Ne pas évaluer son entreprise soi-même,** ce qui a été investi ne correspond pas forcément au prix de vente.
- 7 **Se faire accompagner** dans le processus, ne pas faire l'économie de spécialistes de la transmission (juriste, notaire, expert-comptable, CMA-NC, INC...).
- 8 **Diffuser l'information** notamment auprès de la CMA-NC qui dispose d'un réseau local et de la plateforme nationale www.bnoa.net
- 9 **Faciliter la démarche du repreneur** potentiel en étant transparent et disponible, et réaliser que pour ce dernier cette acquisition est une prise de risque, notamment financier.
- 10 **Accompagner le repreneur** sur une période définie pour assurer une passation, le présenter aux salariés, aux fournisseurs et aux clients.



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

Mutuelle des Patentés et Libéraux



Ensemble, faisons la différence!!!



13 Payants



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

Tarif mensuel
à partir de
4.600f*

Ouf!!!

*Pour 2000f
de + par mois
Ouf!!!



Je bénéficie des
Indemnités
journalières
en cas d'hospitalisation



* cf. Dispositions contractuelles

Renseignez-vous en contactant Floriane au 96 82 67 ou Josiane au 96 96 81
NOUMEA Tél : 28 15 97 - KONE Tél : 47 77 18 - www.mpl.nc - mpl@mpl.nc

La silver économie, une opportunité pour l'artisanat

En Nouvelle-Calédonie, le nombre de séniors a fortement augmenté au cours des dix dernières années (+54%) pour atteindre 23 187 personnes lors du dernier recensement en 2014¹. Le nombre des plus de 65 ans devrait doubler et celui des plus de 80 ans tripler d'ici 2030². Cette évolution promet de nouvelles opportunités économiques, notamment pour les artisans des secteurs du bâtiment, des services et de l'alimentaire : c'est la Silver Économie.

Par leur proximité avec leurs clients, la diversité de leurs activités à taille humaine, leurs prestations sur-mesure et leur rôle dans le tissage du lien social au sein d'un quartier ou d'un village, les artisans sont un maillon essentiel de l'accompagnement des séniors. Autant de qualités à exploiter en développant des produits et des services adaptés aux besoins spécifiques des + de 60 ans. Certains métiers artisanaux pourraient particulièrement tirer leur épingle du jeu.

Les séniors, un marché sur-mesure pour les artisans

Selon une étude de l'Issee menée en 2012, dans 13 ans en Nouvelle-Calédonie, les séniors représenteront 1 habitant sur 6 (1 habitant sur 11 aujourd'hui) ! Les artisans en rénovation de bâtiments, les électriciens spécialisés dans la domotique, ceux en lien avec les services à la personne (transports, coiffure, blanchisserie, esthétique...) ou encore les métiers de bouche, ont donc tout intérêt à se positionner dès maintenant sur ce marché pour se développer et/ou diversifier leurs activités.

Les métiers de la rénovation pour adapter les logements, améliorer le cadre de vie des séniors et favoriser leur maintien à domicile

Très attachés à leur domicile, dont ils sont pour la plupart propriétaires, les séniors souhaitent dans leur grande majorité y rester le plus longtemps possible. Les travaux de rénovation et d'adaptation des logements devraient donc avoir de beaux jours devant eux. Installation de douche à l'italienne, de portes coulissantes, de rampes, rénovation de cuisine pour éviter les efforts de portage et mettre à bonne hauteur les plans de travail, les meubles ou encore l'équipement électroménager, mise en place de revêtement de sol antidérapant... autant de projets qui offrent des perspectives de développement pour les artisans du bâtiment. **On estime à près de 10 000 le nombre de logements pour lesquels des travaux de rénovation et d'adaptation seraient nécessaires³**, soit un marché potentiel de 6 milliards de francs, avec un coût moyen des travaux d'environ 600 000 cfp par logement⁴.



Les métiers de l'électricité et de la domotique pour garantir le confort et la sécurité

La domotique - autrement dit l'automatisation des fonctions du logement qui facilitent le quotidien - **apporte aux lieux de vie plus de confort et permet aussi de prévenir certains risques comme les chutes, les incendies....** En Nouvelle-Calédonie, les structures spécialisées (maisons de retraite, pensions de famille) sont encore peu nombreuses et les places y sont rares. Que ce soit pour les jeunes retraités actifs et en bonne santé, connectés et bien informés qui souhaitent avoir un service ou un produit de qualité, ou pour des séniors en perte d'autonomie, pour lesquels des moyens d'assistance doivent être mis en place, la domotique peut apporter des solutions pratiques. Élévateurs, détecteurs de mouvement ou d'activité capable de déceler une situation anormale (temps de sommeil trop long, chute...) et de lancer une alerte aux proches, détecteurs de fumée, chemins lumineux... Les dispositifs sont nombreux et nécessitent des professionnels pour leur installation. Les artisans électriciens disposent dans ce domaine d'une réelle valeur ajoutée avec un rôle d'expertise et de conseil dans le choix des technologies et de leur mise en œuvre.

Incitations fiscales pour les travaux d'adaptation des logements

Dans le cadre de la réforme de l'Impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP), **les travaux immobiliers réalisés dans le cadre de l'adaptation du logement pour les personnes en situation d'handicap ou de dépendance peuvent faire l'objet de déductions d'impôts**. Cette nouvelle disposition concerne aussi les contribuables locataires de leurs logements. Les aménagements tels que l'adaptation des voies d'accès extérieurs, l'installation de barres d'appui, la motorisation des portes, l'installation d'une plate-forme élévatrice, la mise en place d'un plan de travail accessible dans la cuisine, l'installation d'alarmes et de détecteurs de fumée... sont éligibles, à condition qu'ils soient réalisés par des professionnels.



Les métiers de services pour consolider le lien social

Coiffure et soins esthétiques à domicile pour favoriser le bien-être, services de transports privés (taxi, VLC) adaptés pour faciliter la mobilité, prestations de blanchisserie avec collecte du linge à domicile... **Le secteur artisanal des services permet de soulager les seniors dans leurs tâches quotidiennes** mais aussi de poursuivre leur vie sociale, de ne pas s'isoler, de rester mobile et de se déplacer en toute sécurité.

Les métiers de bouche pour prendre soin de leur santé

Avec le développement du marché des seniors, les services de gâmelles, les boucheries-charcuteries, les boulangeries... ont tout intérêt à élargir leurs offres de produits (ex : pain sans sel) ou à proposer un service de livraisons de bons petits plats cuisinés à domicile, aux menus adaptés aux besoins nutritionnels des personnes âgées. Certaines d'entre elles, atteintes de pathologies comme le diabète, l'hypertension, ou de maladie cardio-vasculaire, et/ou astreinte à un traitement médical, nécessitent une alimentation spécifique. **En Nouvelle-Calédonie, on estime ce marché à environ 16 000 consommateurs potentiels⁵.** Aussi, les packagings peuvent être pensés et conçus pour les personnes atteintes de troubles visuels. Par exemple en étiquetant les ingrédients et les valeurs nutritionnelles sur les produits de façon plus lisible et compréhensible.

Adapter son offre et se positionner sur ce marché

Nombre d'artisans ont une réelle carte à jouer sur le marché des seniors. Néanmoins créer ou diversifier des produits et services dans ce sens, exige une bonne connaissance de ce public spécifique dont les profils vont du retraité actif aux personnes dépendantes.

Il s'agit dans un premier temps de bien s'informer pour connaître les problématiques et les besoins des personnes âgées, afin d'apporter les réponses adéquates. Parfois, la case formation est un passage nécessaire.

Se positionner sur la silver économie exige aussi parfois de travailler en lien étroit avec les proches des personnes âgées (famille, aide à domicile, médecin, amis,...) et/ou en collaboration avec des acteurs hors du champ de l'artisanat, tels que les professionnels de la santé et du social (ergothérapeute, kiné, nutritionniste...), dont les préconisations doivent être prises en compte pour pouvoir apporter des conseils adaptés, que ce soit pour la création de prothèse, la mise en œuvre de travaux de rénovation, ou encore la conception de chaussure médicale à l'instar d'une artisanne de l'hexagone qui a mené une étude marketing auprès de ses consommateurs potentiels et a travaillé avec la fédération française de la chaussure avant de lancer ses modèles distribués en pharmacies⁶.

+ d'infos

La CMA peut accompagner tout artisan qui souhaiterait se positionner sur ce marché.

N'hésitez pas à contacter un agent économique au siège de la CMA à Nouméa, ou dans l'une de ses antennes, à Dumbéa, La Foa, Koné, Koumac ou Poindimié.

¹ Données recensement ISEE 2014.

² Etude de l'ISEE réalisée en 2012 en Province sud

³ ISEE - Synthèse N°30 - Le maintien à domicile : solution privilégiée des personnes âgées, nov. 2013

⁴ estimation du CNISAM, Centre National d'Innovation Santé Autonomie et métiers

⁵ ISEE - Synthèse N°30 - Le maintien à domicile : solution privilégiée des personnes âgées, nov. 2013

⁶ Source « Le monde des artisans » septembre-octobre 2014

49 entreprises adhérentes 24 tonnes de déchets dangereux collectés !

Mise en place par la CMA-NC et l'Association des réparateurs automobiles (ARA), l'opération Garage Propre offre une solution clé en main pour une gestion simple et efficace des déchets dangereux issus des activités de la réparation mécanique et de la carrosserie-peinture.



En 2016, plus de 11 tonnes de déchets dangereux ont été collectés auprès des adhérents à l'opération sur les communes du nord de la province Sud (La Foa, Bourail, Boulouparis), de la zone VKP (Voh, Koné, Pouembout) et du grand Nouméa (Nouméa, Païta, Dumbéa et le Mont-Dore), ce qui porte à près de 24 tonnes la quantité de déchets dangereux gérés dans des conditions respectueuses de la santé et de l'environnement depuis le lancement de l'opération en 2013 :

- 1 tonne de bombes aérosols usagées,
- 15.5 tonnes de filtres à huiles, filtres à carburants, chiffons, absorbants, etc. souillés aux hydrocarbures,
- 5 tonnes de liquides inflammables (peintures, solvants, diluants, vernis, etc.) et de liquide de refroidissement,
- 2.5 tonnes de déchets souillés aux produits chimiques.

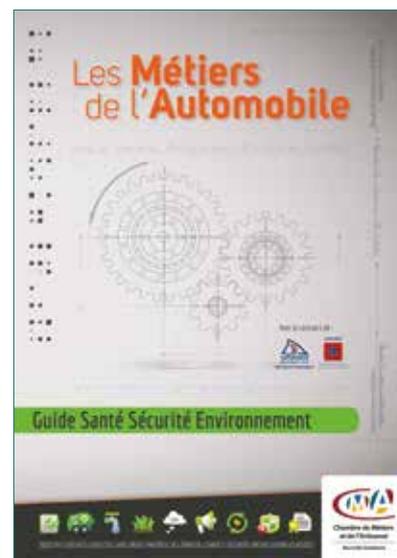
L'opération se poursuit en 2017 sur les communes du nord de la province Sud, de la zone VKP et du grand Nouméa.

Concrètement, les professionnels adhérents à l'opération Garage Propre bénéficient :

- d'un accompagnement gratuit et personnalisé de la CMA-NC dans la gestion des déchets de leur activité,
- de tarifs préférentiels négociés avec des prestataires de collecte et de traitement des déchets dangereux, et d'une participation financière des clients à l'effort de gestion des déchets dangereux sans être dissuasif,
- d'une communication permettant de valoriser leur engagement auprès de la clientèle et du grand public.

Egalement en projet pour 2017, un achat groupé de bacs de rétention permettant de stocker correctement les déchets dangereux et les produits neufs pour éviter les déversements accidentels sur les sols de ces produits nocifs pour la santé et l'environnement. Les adhérents à l'opération pourront bénéficier de tarifs très avantageux pour l'acquisition de ces équipements notamment grâce à une subvention de l'ADEME et de la province Sud.

Le guide illustré
santé-sécurité-environnement
« Métiers de l'Automobile »
édité par la CMA
est disponible
gratuitement sur demande
ou en téléchargement
sur www.cma.nc



FICHE PRATIQUE N°7

Séparateur à hydrocarbures



Ce système retient les produits polluants tels que les huiles et carburants qui peuvent se répandre accidentellement au sol, avant leur digestion vers le milieu naturel ou les égouts. Il ne s'agit pas d'un système de traitement des riges de l'atelier mais bien d'un dispositif servant à retenir les écoulements accidentels.

Ce système permet une séparation par gravitation (débouilleur) et par flottation (déchaleur) des eaux industrielles, chargées en boues et en hydrocarbures. Un complément de traitement par filtre coalescent est le plus souvent associé. Le système est entièrement mécanique.

Le séparateur à hydrocarbures peut être imposé par la réglementation sur les installations classées pour la Protection de l'Environnement, mais aussi par la collectivité. Ce pré-traitement est obligatoire pour une distribution de carburant ou une aire de lavage.

Le choix d'un tel système doit être réfléchi et il est fortement conseillé de faire appel à un spécialiste pour le dimensionner. Par ailleurs ce dispositif n'est efficace que s'il est régulièrement entretenu. Le séparateur est destiné à recevoir les écoulements accidentels. En aucun cas vous ne devez déverser intentionnellement dans le séparateur des huiles, du dégraissant ou tout autre type de produit. S'il y a une activité de peinture et que celle-ci est connectée au séparateur, celui-ci doit être de type séparateur particulière.

+ d'infos

**Vous êtes garagiste automobile ?
Vous avez besoin d'une solution pour évacuer vos déchets ?**

Cette opération est faite pour vous !
Pour tout renseignement, **contactez votre conseiller développement durable à la CMA-NC au 28.23.37 et dd@cma.nc**

Un artisan au diapason

Parcours

Calédonien, Glenn Mouilleseaux commence le piano dès l'âge de 6 ans. « *Au début, je pensais que c'était un instrument pour les filles, mais j'ai finalement accroché tout de suite ! (...)* C'est un instrument noble. Je suis passionné par son immensité et sa sophistication ». Après son baccalauréat, il décide de devenir facteur de piano. « *Je voulais être au cœur de l'instrument et maîtriser sa conception* ». Il se prépare religieusement au concours d'entrée de l'Institut Français de Facture Instrumentale (IFFI) à Alès, auprès d'Hélène Andres, ancienne professeure au Conservatoire de musique. A 19 ans, il part se former quatre années dans la prestigieuse école, effectuant sa dernière année de spécialisation dans l'accordage, le réglage et l'harmonisation des pianos de concerts. Il y apprend à « *accorder un piano à l'oreille, réparer et à fabriquer un piano de A à Z* ». Seul diplômé de sa promotion, il revient sur le territoire en 1997 et se met à son compte comme facteur et enseignant de piano.



Glenn Mouilleseaux,
facteur de piano

Depuis 20 ans, Glenn Mouilleseaux restaure et accorde les pianos « à l'oreille », dans les règles de l'art. Un métier rare qui exige des savoir-faire traditionnels et des techniques de pointe appliquées au bois, au métal et à la mécanique.

La rencontre a lieu dans une maison du quartier latin, chez l'une de ses plus fidèles clientes, propriétaire d'un demi-queue Steinway & Sons, « *la Rolls des pianos* ». Dans ce lieu, Mireille perpétue l'œuvre de sa mère Eugénie Jalabert-Drouard, alias Simone Daumière, qui accueillait musiciens et spectateurs dans une espace dédié, avec le seul but de faire découvrir et rayonner la culture musicale.

« *Mes clients sont essentiellement des gens qui ont l'amour de leur instrument et se soucient de leur entretien*, précise Glenn. *Des puristes qui préfèrent les pianos acoustiques. Je travaille aussi pour les collèges et les lycées* ».

Le Steinway & Sons, l'un des trois que compte le territoire selon Glenn, possède environ 200 cordes ! « *Accorder un piano consiste à mettre à la juste tension les cordes sur l'ensemble de l'instrument*, explique l'artisan. *Chaque touche, de l'extrême aigu au médium, comptent trois cordes en acier. Puis une octave (ndlr : 8 touches) compte 2 cordes par touche. Les extrêmes graves, comptent, elles, une seule corde enroulée en partie d'un filage de cuivre.* »

Avec le temps, la perte d'élasticité, l'humidité et la chaleur, ces cordes d'acier se détendent et faussent les notes, d'où la nécessité d'accorder l'instrument une fois par an environ. Glenn peut être aussi amené à remplacer des pièces de bois, abîmées par les termites ou l'humidité.

Pour accorder un instrument, le professionnel commence par accorder la « *partition d'accord* », appelée aussi « *la Grande Pleyel* » pour les pianos de concert, qui correspond à une octave au milieu clavier. Il s'agit ensuite de répercuter cet accord sur les autres touches.

« *J'utilise d'abord un diapason pour avoir le « la » universel, c'est-à-dire le « la » de référence qui émet 440 hertz, soit 440 vibrations par seconde*, explique Glenn. *Je prends ensuite une clé d'accord, que je place sur les chevilles autour desquelles se trouvent les cordes d'acier. Je les tourne de façon à tendre les cordes. Ce geste est délicat et demande beaucoup d'expérience, car il ne faut pas abîmer le sommier, qui est la pièce de bois sur laquelle sont implantées les chevilles, et il faut pouvoir caler la corde de façon à ce qu'elle ne se détende pas.* »

Le facteur s'aide d'un peigne de caoutchouc et d'un autre outil appelé coin automatique, une sorte de pince en plastique, pour « *étouffer* » les cordes d'une touche. Ainsi, il peut accorder chacune des cordes d'une même touche séparément avant de les accorder à l'unisson. En langage d'expert, Glenn « *tempère sa partition d'accord* ».

« *Après avoir accordé, j'utilise un piquoir, une petite pointe avec laquelle je pique les marteaux, des manches en bois recouverts de feutre, afin d'égaliser l'ensemble des sonorités et avoir le même timbre, doux ou brillant, partout.* »

Au terme de son travail qui mêle capacité d'écoute et haute-précision, le facteur récolte le fruit de son savoir-faire, « *je sens le piano revivre !* ».

Glenn Mouilleseaux - Tél. : 41 12 00

Une fleuriste inspirée

Parcours

Après des études de commerce à Paris, Isabelle Fessard revient sur son île natale et travaille pour la société de transport Arc-en-Ciel, le groupe de restauration Cuenet, la brasserie Le Froid puis chez Total Pacifique. Il y a 5 ans, le jour de ses 40 ans, elle rachète Art Home. « *J'avais envie de changement, d'être en contact plus direct avec les clients et de faire quelque chose de plus créatif, en lien avec la nature* ». Isabelle se tourne alors vers une société spécialisée dans la transaction d'entreprises. « *Il y avait cette opportunité de racheter Art Home, je l'ai saisie* ». Isabelle rachète le fonds de commerce et le stock sur fonds propre et garde Gino, fleuriste depuis 18 ans. « *J'ai repris l'entreprise en confiance, grâce à Gino qui m'a permis d'assurer la continuité de l'activité, le style Art home, et le lien avec la clientèle* ». Un an plus tard, la boutique située au centre-ville, déménage. L'enseigne s'installe avenue du Général de Gaulle à l'Orphelinat.

Plus qu'un fleuriste, Art home est un cabinet de curiosités. Nichée dans le quartier de l'Orphelinat, la boutique, qui fonctionne surtout sur commande, travaille essentiellement avec des fleurs exotiques provenant de fournisseurs locaux.

Certains y entrent juste pour « *piquer des idées* », il faut dire que la petite échoppe en regorge. Fleurs, plantes, vases et pots de toutes sortes, mais aussi objets décoratifs, suspensions, cabas, trousseaux, bijoux, bougies, thés, mobilier de jardin...

L'enseigne a élargi sa gamme de produits depuis que le marché des banquets n'est plus ce qu'il était. « *Sur les tables, les fleurs fraîches ont laissé la place à la décoration artificielle achetée sur Internet ou louée*, déplore Isabelle Fessard. *Dans les supermarchés l'offre de fleurs coupées est de plus en plus importante. Cette nouvelle donne nous a amené à nous diversifier et à renforcer notre positionnement d'artisan fleuriste-créateur* ».

Car pas question pour Isabelle et Gino, son salarié, de proposer des bouquets en série qui fanent en attendant le client dans le magasin. « *Depuis la création de l'enseigne, il y a 20 ans, le style Art home c'est la créativité et l'avant-garde. C'est l'un des premiers fleuristes de Nouméa, encore là aujourd'hui. Nous tenons à garder cette touche créative, à faire du sur-mesure, de la fabrication minute* ».

Ici, les héliconias (becs de perroquets), les strélitzias (oiseaux de paradis), les anthuriums et les fleurs de gingembre (torches) se mêlent à différentes matières, des objets détournés, graines, écorces, bambous...

« *70% de notre clientèle est composée d'entreprises, de commerces, d'hôtels, de restaurants et d'administrations qui ont des abon-*



**Isabelle Fessard,
gérante de Art Home**

ments. Nous devons donc nous renouveler en permanence pour varier les compositions », explique Isabelle.

« *Dernièrement, nous avons noué des liens privilégiés avec des fournisseurs locaux pour les fleurs tropicales. Ce qui leur permet de garantir l'écoulement de leur production, et nous, d'assurer notre approvisionnement. Nous avons fait le choix de nous spécialiser dans ce type de fleurs car elles sont adaptées à notre climat et ont une meilleure tenue. Par ailleurs, leur empreinte carbone est quasi nulle par rapport aux fleurs importées, qui arrivent avec le voyage dans les pattes, plus le traitement phytosanitaire au départ et à l'arrivée* ».

Les journées d'Isabelle et Gino, s'égrènent entre la mise en place de la boutique, la réception des fleurs fraîches, les livraisons clients et l'accueil en boutique. Gino assure la plupart de la fabrication dans laquelle Isabelle est partie prenante en restant en veille sur l'originalité des contenants et des accessoires déco. La gérante s'occupe aussi de la partie administrative (achats, facturation...), commerciale et de la communication.

Si Art Home n'a pas pignon sur rue, l'enseigne bénéficie d'un bel espace extérieur qui reste à exploiter. « *Nous y avons organisé des défilés de mode en fin d'année dernière. A terme, j'envisage de proposer des rendez-vous réguliers, voire de proposer un espace de restauration pour le midi* ». Affaire à suivre...

Art Home - 96 av. général de Gaulle Orphelinat - Nouméa
Tél. 28 90 28 / 79 79 69
www.arthomelatelierfleuriste.com
Page Facebook : Art Home Nouméa

CITROËN JUMPY



350 000^F

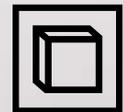
D'AVANTAGES CLIENT OFFERTS*

De 5 à 6M³

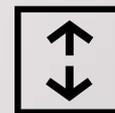
- 3 places avant
- Deux larges portes latérales coulissantes
- Une position de conduite type Monospace
- Un levier de vitesses sur la planche de bord
- Le Kit main libre Bluetooth/USB
- Des consommations et émissions de CO2 records



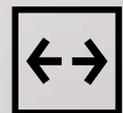
JUSQU'À 1200 KG
CHARGE UTILE



JUSQU'À 6M³
VOLUME UTILE



JUSQU'À 1,44M
HAUTEUR UTILE



JUSQU'À 2,58M
LONGUEUR UTILE



CRÉATIVE TECHNOLOGIE

*Sur stock disponibles jusqu'au 30/04/17. Photo non contractuelle.

Confiez la gestion des déchets de votre entreprise à des professionnels



**PLUS DE 300 ENTREPRISES CLIENTES
SUR TOUT LE TERRITOIRE.**

Nos métiers

- Location de contenants (Bacs, Bennes, Compacteurs...)
- Collecte de tous types de déchets (Déchets Industriels banals, Déchets Recyclables, Déchets Dangereux, DASRI...)
- Conseils et assistance technique (Optimisation, Sécurité, Etude de faisabilité...)
- Rapports d'activité (Traçabilité, Données Détaillées, Analyses...)

Efficace

Un interlocuteur unique pour tous vos déchets.

Economique

Des conseils pour réduire vos coûts.

Sécurisé

Des professionnels qui travaillent en toute sécurité.



2 sites d'activités

En Province Sud - Nouméa 41 rue Nobel

En Province Nord - Kaala Gomen Route Territoriale 1

 **26 47 57**

commercial@vivaenvironnement.nc