

# PACK PRO

**B Â T I M E N T**  
VOS RENDEZ-VOUS RÉUSSITE !

Nouméa, mardi 29 juillet 2014

## *DOSSIER DE PRESSE*

**Contact Presse**

Nathalie ALCIDE  
Chargée de communication CMA  
28 02 64 et 75 97 96  
[nathalie.alcide@cma.nc](mailto:nathalie.alcide@cma.nc)



***PACK PRO BATIMENT** est un nouveau dispositif mis en place par la CMA-NC à destination des professionnels du bâtiment : créateurs d'entreprise, artisans du gros œuvre, second œuvre et métiers de la finition.*

*Il s'agit de 4 rendez-vous collectifs proposant des thématiques distinctes et complémentaires, pour optimiser leur activité professionnelle. **PACK PRO BATIMENT** leur permet également de bénéficier d'avantages exclusifs chez 7 fournisseurs spécialisés, partenaires de l'opération.*

## **PACK PRO BATIMENT, pour qui ?**

Si tous les artisans du bâtiment sont concernés par le *PACK PRO BATIMENT*, ce dispositif transmet des informations indispensables pour entrer sur le marché et exercer son activité en conformité avec les réglementations et normes en vigueur. Il cible de fait les entreprises artisanales du BTP inscrites récemment au Répertoire des métiers, quel que soit leur statut juridique, entreprise individuelle ou société.

Avec **une moyenne de 1300 entreprises s'inscrivant chaque année au Répertoire des métiers dans les activités du bâtiment** (1327 en 2013), soit plus de la moitié des créations d'entreprises artisanales, les enjeux sont importants pour ce secteur phare du paysage économique calédonien. A ce jour, 56,2% des artisans œuvrent dans le bâtiment, ce qui représente 6 576 établissements.

## **PACK PRO BATIMENT, les objectifs**

**Les rendez-vous *PACK PRO BATIMENT* visent à développer les bonnes pratiques des entreprises sur le marché du bâtiment :**

- **Inform**er les artisans sur leurs obligations et les réglementations
- **Echanger** sur les pratiques du marché : normes métiers, prix, contrats...
- **Sensibiliser** à la sécurité et aux risques sur un chantier
- **Apporter des conseils pratiques** dans les démarches : recherche de marchés, réponses aux appels d'offre...

Adaptés dans leur format et leur contenu aux contraintes des chefs d'entreprise, les rendez-vous *PACK PRO BATIMENT* sont collectifs. Organisés pour tous corps de métiers, ils traitent de problématiques communes et apportent des éclairages indispensables.

***PACK PRO BATIMENT* permet également aux professionnels d'accéder à un panel d'avantages pour s'équiper, et s'approvisionner** en matériaux de qualité auprès de fournisseurs spécialisés : quincaillerie, matériel sanitaire, produits électriques et lumineux, climatisation, peinture et vernis, matériel de chantier, équipement de sécurité...Sept partenaires s'associent à l'opération *PACK PRO BATIMENT*.

***PACK PRO BATIMENT* constitue donc une boîte à outils utile et pragmatique.**

## **PACK PRO BATIMENT, une réponse à un besoin**

**52% des artisans rencontrant les conseillers de la CMA-NC sont issus du secteur du bâtiment.** Annuellement, près de 2 200 contacts sont ainsi établis auprès de la Chambre consulaire, et concernent des sujets récurrents : calcul de prix, devis et factures, appels d'offre, groupements d'entreprises, organisation de chantiers...

Il était donc opportun de proposer des rendez-vous qui puissent **répondre de façon collective à ces questions régulières.** Les rendez-vous *PACK PRO BATIMENT* sont ainsi proposés chaque semaine, dans un premier temps au siège de la CMA, à Nouville.

Par ailleurs, même si l'accès aux professions reste aujourd'hui libre, des normes techniques régissent l'exercice des métiers. De nouvelles réglementations apparaissent également, concernant la sécurité des individus notamment. De façon claire et simple, *PACK PRO BATIMENT* offre **une lisibilité sur ces réglementations.**

*PACK PRO BATIMENT* répond donc à un besoin, identifié par la CMA-NC, et transcrit en **orientation stratégique** dans son Schéma Directeur de l'Artisanat 2010-2014 : « contribuer à optimiser les prestations artisanales ».

## **PACK PRO BATIMENT, 4 rendez-vous réussite**

*PACK PRO BATIMENT* propose un format adapté aux artisans, c'est-à-dire, à la fois :

- **concret** avec des informations et des conseils à mettre en application immédiatement,
- **pratique** avec une présentation dynamique, des échanges entre participants, des mises en situation et des vidéos interactives,
- **rapide**, les rendez-vous durent 1h30 et sont proposés tous les mercredis à 8h00 ou à 16h00, permettant aux artisans de suivre les sessions à leur rythme.
- Et enfin **gratuit**, pour des rendez-vous accessibles au plus grand nombre.

### **Démarrer en toute sécurité**

#### **Les indispensables à connaître en tant que chef d'entreprise**

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

### **Décrocher des marchés**

#### **Les incontournables pour répondre aux besoins du marché**

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

## Réaliser le bon devis

### L'essentiel pour fixer votre « juste prix »

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

## Optimiser mon intervention sur un chantier

### Un focus sur les relations avant, pendant et après travaux

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

### Fiche technique **Pack Pro Bâtiment**

**Quoi ?** 4 rendez-vous GRATUITS avec 4 thématiques distinctes et complémentaires, et des avantages pour s'équiper auprès de fournisseurs de matériels professionnels.

**Pour qui ?** Les créateurs d'entreprises artisanales du secteur du bâtiment et tous les artisans du bâtiment déjà en activité, quel que soit le statut juridique et l'ancienneté de l'entreprise.

**Où ?** Siège de la CMA-NC à Nouméa

**Quand ?** Sessions organisées les mercredis à 8h00 ou 16h00

**Durée ?** 1h30 pour chacune des 4 sessions

**Comment ?** Inscription au 28 23 37 ou [eco@cma.nc](mailto:eco@cma.nc) ou sur place auprès de l'accueil CMA

**+ d'infos et planning des sessions ? En ligne sur** [www.cma.nc\\_Artisans tout savoir\\_Developper son entreprise](http://www.cma.nc_Artisans_tout_savoir_Developper_son_entreprise)

### Quelques chiffres, depuis le lancement en avril 2014 :

12 sessions organisées (3 cycles de 4 rendez-vous)

10 participants à chaque rendez-vous en moyenne

48 artisans bénéficiaires du dispositif

29 artisans ayant obtenu leur carte *PACK PRO BATIMENT* et bénéficiant des avantages commerciaux offerts par les 7 partenaires.

Taux de satisfaction moyen, testé sur critères de durée, horaires, contenu, animation et qualité des conseils : 97 %



## **PACK PRO BÂTIMENT, des avantages concrets**

Tous les artisans ayant suivi au moins trois rendez-vous obtiennent la carte Pack Pro Bâtiment. Celle-ci leur permet de bénéficier d'offres promotionnelles exclusives chez sept fournisseurs de matériel professionnel :

### **Gedimat**

des fondations aux finitions

*Entreprise de négoce spécialisée en produits du bâtiment*

- 5% de remise supplémentaire au tarif artisan existant (25 à 30%).



**MARCONNET** *Vente et location de matériels de chantier*

- 5% de réduction l'ensemble des tarifs location



*Fabrication et Commercialisation de peintures et vernis*

- 5 à 10% de remise supplémentaire au tarif artisan existant (entre 25 et 35%)
- Ouverture de compte professionnel et délai de règlement à 30 jours



*Commerce de gros en matériel électrique, luminaire et climatisation*

- 25% de remise sur tous les produits
- Délai de règlement à 30 jours fin de mois



*Négoce en gros et détail de sanitaires*

- 30% de remise sur les sanitaires et la robinetterie.
- Entre 10% et 30% sur les produits de la plomberie



*Commerce de gros de quincaillerie*

- 20% de remise sur l'ensemble des produits du magasin.

LA MAISON  
DE LA SÉCURITÉ

Équipements de Protection Individuelle



*Vente de matériel et d'équipement de sécurité*

- 20% de remise sur l'ensemble des produits du magasin.