

N° 45

GRATUIT

février/mars 2015

info Métiers

DOSSIER :

Améliorer sa compétitivité

SANTÉ / SÉCURITÉ / ENVIRONNEMENT

Garage Propre

FORMATION :

Gestion

ÇA VOUS CONCERNE :

**Exonération de TGI
sur vos matières
premières et emballages**



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

« Une vie de
maltraitements,
c'est déjà trop.
Alors imaginez
neuf vies ! »



CONCEPT

Les animaux ne sont pas des biens à notre disposition,
mais des êtres vivants doués de sensibilité, aptes
à éprouver des émotions.

Qu'il s'agisse d'animaux domestiques, sauvages ou
d'élevage, nous avons le devoir et la responsabilité
de veiller à leur protection et leur bien-être.

NE SOYONS PAS BÊTES : PROTÉGEONS LEUR BIEN-ÊTRE !



SOMMAIRE

4

ACTUS

14

FORMATIONS CMA

16

APPRENTISSAGE

Menuiserie

18

**INFORMATIQUE
ET INTERNET**

21

BON À SAVOIR

- Échéances fiscales
- Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques : y voir clair !
- Salaire Minimum, valeur du point et jours fériés et chômés

27

DOSSIER

Améliorer sa compétitivité !

34

ÇA VOUS CONCERNE

Exonération de TGI sur vos matières premières et emballages : renseignez-vous !

36

**SANTÉ-SÉCURITÉ
ENVIRONNEMENT**

Une opération qui roule !

38

SAVOIR-FAIRE

- Franck ARROYAS, gérant de BIOPAC NORD
- Christophe Dauthieux, Armaturier fer à béton

41

ENTREPRISES À VENDRE



ÉDITO



Activez les bons leviers

L'entreprise artisanale a de multiples atouts pour améliorer sa performance sur le marché local. La qualité, le service-clients, l'innovation, une démarche environnementale, l'image sont autant de gages de compétitivité accessibles aux très petites entreprises. Tout comme les gains de productivité, qui passent par une meilleure organisation de travail, la formation professionnelle ou la prévention des risques en entreprise.

Pour pouvoir activer ces leviers de croissance, une bonne connaissance de son marché et de ses évolutions est indispensable. Bien connaître sa clientèle et ses prospects, ainsi que ses concurrents directs ou indirects, permet de prémunir l'entreprise d'une érosion de la demande. Savoir s'entourer, en choisissant les bons fournisseurs et prestataires, permet également d'assurer la qualité de ses produits et services et d'optimiser ses coûts.

Après une étude fine de son environnement, l'entreprise artisanale doit également s'analyser elle-même : faire le point sur les forces et les faiblesses de son activité, les mettre en perspective, prendre des décisions en conséquence et agir sur les bons leviers. Savoir interpréter sa comptabilité est alors incontournable.

Votre Chambre de métiers et de l'artisanat vous accompagne dans vos efforts de compétitivité : outils pratiques, conseils, diagnostics personnalisés et formations vous sont proposés à Nouméa, La Foa, Koné, Koumac et Poindimié pour un soutien au plus près de vos besoins.

IMPOTS

Sociétés : de récentes réformes fiscales

La fiscalité calédonienne concernant les sociétés a évolué en décembre 2014 et les textes votés par le Congrès* sont applicables depuis le 1^{er} janvier 2015 :

Réforme de l'impôt sur les revenus des valeurs mobilières (IRVM). Il taxe dorénavant les dividendes des sociétés à hauteur de 16 % (13,25 % auparavant). Une réduction d'impôt est prévue en cas de réinvestissement dans l'économie calédonienne des produits de valeurs mobilières perçus.

La création de la contribution additionnelle à l'impôt sur les sociétés (CAIS). Elle est fixée à 3 % pour les bénéfices partagés dépassant 30 millions. Elle concerne les revenus distribués, les sommes réputées distribuées par le code des impôts et les bénéfices réalisés par les établissements stables. Ainsi, les sociétés qui décident d'investir leurs capitaux seront exonérées de cette taxe. Objectif : favoriser l'investissement et la croissance des entreprises.

+ d'infos :

Service de développement économique de la CMA-NC
Tél. : 28 23 37 - eco@cma.nc

*Loi du pays n° 2014-19 du 31 décembre 2014 portant réforme de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières (IRVM) et Loi du pays n° 2014-17 du 31 décembre 2014 instaurant une contribution additionnelle à l'impôt sur les sociétés au titre des montants distribués (CAIS)

Salons à la Maison des artisans

Entrée libre et gratuite

- Vendredi 6 au dimanche 8 mars
Salon de la Femme
- Jeudi 26 au dimanche 29 mars
Salon Habitat et Déco
- Vendredi 24 et samedi 25 avril
Forum de l'emploi



Permanences Médiation

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

À la CMA à Nouméa, de 12h00 à 13h30 :

- mardi 3 mars 2015
- mardi 7 avril 2015

En province Nord, de 12h00 à 13h30 :

- Mercredi 4 mars 2015 à la CMA de Poindimié

+ d'infos :

ORASE : 76 48 19 – 76 28 64 – scm@lagoon.nc
Conseiller économique de la CMA-NC :
28 23 37 et eco@cma.nc

Koné : Réunion

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) permet d'obtenir, sans formation et sur la seule base de l'expérience, un diplôme professionnel. Point relais-conseil VAE, le centre de formation Lucien MAINGUET vous informe et vous oriente !



Notez les prochaines réunions d'information sur la VAE :

- à l'antenne CMA de Koné : Jeudi 12 février et jeudi 23 avril de 17h15 à 18h15.

+ d'infos :

Romain Agosti, Tél. : 47 30 14 et romain.agosti@cma.nc
Et www.vae.nc

Rappel **TSS**

La TSS (Taxe de Solidarité sur les Services, au taux de 5 %) est facturée à la clientèle puis reversée aux services fiscaux. Pour les entreprises au régime fiscal du forfait, la TSS collectée en 2014 doit être reversée **avant ce 28 février !**

La CCS : **pourquoi, comment ?**

Depuis le 1^{er} janvier 2015, a été mise en place la Contribution Calédonienne de Solidarité (CCS), destinée à financer les régimes sociaux : complément retraite de solidarité, minimum vieillesse...

Cette nouvelle taxe ne sera pas plafonnée et sera appliquée, dès le premier franc, aux :

- Revenus d'activité (salaires...), de remplacement (allocation chômage, maladie, maternité, accident du travail...) et de solidarité (prestations familiales, aides au logement...). Le taux de la CCS est de 1 %, à la charge exclusive du salarié et son recouvrement sera assuré par la CAFAT
- Revenus du patrimoine, des produits de valeurs mobilières, des produits d'épargne et de placement et des produits des jeux. Pour ces revenus, le taux sera de 2 %.

Les employeurs devront faire figurer la CCS sur les fiches de salaire de leur personnel, et ce dès le 1^{er} janvier 2015. Le reversement de cette retenue à la CAFAT se fera au plus tard le 30 avril 2015 à l'occasion de l'échéance du règlement des cotisations sociales du 1^{er} trimestre 2015.

Les travailleurs indépendants seront assujettis à la CCS sur la base de leur assiette de cotisation au RUAMM. Cette contribution sera intégrée à leur appel de cotisations du 3^{ème} trimestre 2015, avec un rappel sur les deux premiers trimestres.

La trésorerie de l'entreprise, devra donc être prévue pour juin 2015 afin d'honorer :

- 1- le paiement du troisième trimestre RUAMM
- 2- la régularisation 2014 RUAMM
- 3- le paiement de la CCS des 3 premiers trimestres 2015

La CMA vous accompagne dans la mise en place de cette nouvelle taxe. Contactez nos conseillers à Nouméa et dans nos 4 antennes.

TIC **1^{er} Salon** **du** **logiciel** **et du numérique**

PLUS DE

30
EXPOSANTS

Les mercredi 18 et jeudi 19 mars prochain, au complexe Château Royal, se tiendra le premier salon du logiciel et du numérique pour l'entreprise.

Plus de 30 exposants, des conférences et des démonstrations auront lieu de 8h à 18h. Le rendez-vous à ne pas manquer pour trouver le logiciel ou la solution numérique qui facilitera votre quotidien au sein de votre entreprise et pour rester en veille sur toutes les nouveautés et actualités numériques en Nouvelle-Calédonie.

Entrée gratuite.

+ d'infos :

www.salondulogiciel.nc ou sur Facebook.





Version 7 du logiciel : effectuez votre mise à jour !

Cette nouvelle version apporte des modifications essentielles au bon fonctionnement de votre logiciel, il est donc primordial de faire la mise à jour dans les meilleurs délais.

Au moment de la mise à jour, le logiciel permet désormais de préciser la nature (vente, achat, sous-traitance...) des encaissements à échéance et des paiements à crédits enregistrés sur l'année. Cette étape permet de reporter les éléments nécessaires dans la déclaration fiscale forfaitaire.

Pour effectuer la mise à jour de votre logiciel :

- Ouvrir le logiciel Eurêka Tenue de comptes
- Cliquer sur « Outils » puis « Mise à jour d'Eurêka par Internet »
- Ne pas interrompre la mise à jour avant la fin du téléchargement.

Une fois la mise à jour effectuée vous devez voir s'afficher en haut à droite « Version : TDC 7 ». Si ce n'est pas le cas réessayer de faire la mise à jour.

- Si vous utilisez les fonctionnalités « encaissement à échéance » et « paiement à crédit » un message va apparaître vous demandant d'affecter les crédits clients et fournisseurs, cette étape est indispensable.

En cas de besoin, contactez-nous !

Tél. 28 23 37 ou eco@cma.nc

Parez aux IMPAYES

En cas d'impayé, réunissez rapidement tous les éléments de preuve : devis accepté et signé, facture ou correspondance envoyée, lettres de commande, contrats signés etc. Puis relancez le client par courrier recommandé avec accusé de réception.

La deuxième étape est de recourir aux services d'un huissier de justice afin que celui-ci constate, d'une part, l'exécution des travaux et, d'autre part, le refus de payer. À ce stade, certains litiges peuvent déjà se régler.

Si le désaccord persiste, trois moyens d'action sont à votre disposition : la solution à l'amiable, la procédure judiciaire par injonction de payer et la procédure judiciaire par avocat, vivement conseillée pour des sommes supérieures à 1 500 000 F.

Ces procédures de recouvrement sont détaillées dans notre Fiche Info, téléchargeable sur le site www.cma.nc

Rappel : pour prévenir impayé ou litige avec son client, le chef d'entreprise doit particulièrement soigner la rédaction de ses documents contractuels : conditions générales de vente, propositions commerciales, bons de commande ou de livraison, devis, factures. La CMA-NC vous aide sur ces questions. Contactez nos conseillers à Nouméa et dans nos 4 antennes.



FEMMES... ...de talent recherchées !



Créatrice, doigts de fée, inventive : vous êtes une femme, simple passionnée ou professionnelle ? Voici une nouvelle opportunité pour exposer vos fabrications ! Le premier salon « Talents de Femmes », organisé du vendredi 19 au dimanche 21 juin 2015 à la Maison des artisans, est exclusivement réservé à la créativité féminine des artistes et artisanes du territoire.

Pour y participer (15 000 F/ stand), inscrivez-vous d'ici fin d'avril auprès de Anne au 74 00 79 ou Stella au 82 42 64 et <http://noumea.soroptimist.fr>

Les documents d'inscription sont également téléchargeables sur www.cma.nc

Les bénéfices du Salon seront reversés aux œuvres sociales du Club Soroptimist de Nouméa.



11 463
ÉTABLISSEMENTS



CHIFFRES 2014

11 463 établissements sont recensés au Répertoire des Métiers au 1^{er} janvier 2015. 8 établissements artisanaux sur 10 sont implantés en province Sud et 2 sur 10 sont constitués en sociétés. 55 % des établissements exercent dans le secteur du bâtiment.

En 2014, le secteur alimentaire a poursuivi sa dynamique avec +2 % d'effectifs, tandis que ceux des métiers de service à la personne se sont maintenus (+0,3 %). Le bâtiment et la production manufacturière voient leurs effectifs diminuer respectivement de -3,6 % et -1,4 %.

Au global, l'artisanat a perdu 244 établissements, soit une baisse de 2 % de l'effectif. Ainsi, les radiations ont été plus nombreuses (2 249) que les créations d'entreprises (2 005) durant l'année écoulée.

Comparé à 2013, le nombre de radiations d'entreprises a pourtant diminué de 13 %. Mais les effectifs artisanaux restent en repli, avec un net recul des créations d'entreprises (-15 %).

+ d'infos :

Chiffres clés 2015 et Conjoncture artisanale 2014 réalisés par l'Observatoire de l'artisanat de la CMA-NC, bientôt en téléchargement sur www.cma.nc

IMPOSITION Déclarez ou assumez...

Selon le régime d'imposition, les obligations déclaratives des entreprises diffèrent. Mais en cas de retard, ou de non dépôt, mieux vaut connaître les conséquences.

● **Entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés :** deux documents sont à déposer, la déclaration fiscale + le Procès-Verbal (PV) d'Assemblée Générale (AG) qui décide de l'affectation du résultat.

La déclaration :

Les entreprises sont tenues de souscrire chaque année, une déclaration indiquant pour l'année ou l'exercice précédant le montant du bénéfice imposable. Cette souscription doit intervenir dans les 4 mois de la clôture, ou bien avant le 15 mai de l'année suivante si aucun exercice n'est clos au cours de l'année. Exemple : une société qui a clôturé son exercice le 31 décembre 2014 doit déposer sa déclaration au 30 avril 2015.

Le PV d'AG :

Les personnes morales et physiques relevant de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières (IRVM) doivent déposer, dans le mois qui suit l'assemblée des associés réglant l'exercice social, une copie de son procès-verbal de cette assemblée, à laquelle est joint le détail des sommes imposables à l'IRVM.

De plus, les SARL sont obligées de déposer leur PV dans les 6 mois de la clôture de l'exercice. Ainsi, la société qui a clôturé son exercice social le 31 décembre 2014 doit déposer son PV d'AG le 31 juillet 2015. (articles 223-26 du code du commerce)

Une fois la mise en demeure adressée, 2 possibilités :

DEPOT DANS LES 30 JOURS	ABSENCE DE DEPOT DANS LES 30 JOURS
<ul style="list-style-type: none">● L'entreprise aura 10 % de majoration et 0.40 % par mois d'intérêt de retard. Le chiffre d'affaires utilisé est celui qui a été déposé par l'entreprise.● Si les services fiscaux souhaitent contester ce chiffre d'affaires, la procédure de redressement contradictoire* est mise en œuvre● La charge de la preuve incombe aux services fiscaux..	<p>Lancement de la procédure d'imposition d'office* :</p> <ul style="list-style-type: none">● Le chiffre d'affaires est évalué d'office par les services fiscaux, en comparaison avec les résultats déclarés d'entreprises similaires du secteur d'activité de l'entreprise défaillante.● Dans ce cas, la société aura 40 % de majoration et 0.40 % par mois d'intérêt de retard sur la base du chiffre d'affaires évalué.● L'administration motive cette procédure en adressant un courrier avec accusé de réception au contribuable.● Celui-ci doit apporter des preuves sincères et probantes s'il n'a pas effectué le chiffre d'affaires tel qu'évalué d'office, en fournissant aux services fiscaux tout document utile : relevés bancaires, documents comptables, factures de charges, etc...● Le contribuable n'a pas de droit de réponse. Il conserve le droit de présenter une réclamation contentieuse

*article 965 du Code des Impôts de Nouvelle-Calédonie

*Articles 972 à 978 du Code des Impôts de Nouvelle-Calédonie :

Pratique et avantageux ! Déclarez par Internet

Il est possible de déclarer vos impôts, payer, transmettre des documents, consulter des avis et bien d'autres démarches encore, via le site Internet www.impots.nc

Première étape : créer un compte personnel puis s'abonner gratuitement au service en ligne. Des vidéos expliquent clairement comment s'inscrire à ces télé-services.

Petit plus, pour tous les paiements en ligne qui seront effectués avant la date limite, il est possible de choisir la date du prélèvement grâce au nouveau mode de paiement en ligne : « prélèvement à la demande ».

Autre avantage, les professionnels bénéficient d'un délai supplémentaire de 14 jours pour déclarer l'impôt sur les sociétés et la TSS.



● **Entreprises soumises à l'impôt sur le revenu :** Les déclarations doivent être déposées aux échéances suivantes :

- 31 mars 2015 pour la déclaration des revenus 2014 pour les entreprises au forfait et les chefs d'entreprises qui perçoivent une rémunération de gérance.
- 30 avril 2015 pour la déclaration des revenus 2014 pour les entreprises au réel et réel simplifié.

Les conséquences en cas de retard ou non dépôt

Dans le cas où vous ne déposez pas vos déclarations ou PV, les services fiscaux enverront une relance à partir de septembre 2015 pour l'exercice 2014. Suite à cette mise en demeure, vous disposez de 30 jours pour déposer votre déclaration et PV le cas échéant.

moi, je paie en ② ③ ④ fois

avec ma carte Visa ou Mastercard*
chez les commerçants affiliés
au réseau PnF

*“et maintenant
jusqu’à 500 000 F”*



Vous êtes commerçant et vous n’êtes pas encore affilié à PnF,
contactez le 256 990 pour un rendez-vous avec votre conseiller.

* Vous pouvez payer en plusieurs fois à partir de 20 000 F d’achat chez les commerçants affiliés quelle que soit
votre banque, avec votre carte Visa ou Mastercard délivrée en Nouvelle-Calédonie.

un produit
BCI
Groupe BRED

OUTILS CMA : *Simple, gratuits, avantageux !*

Dès le mois de mars, les sessions du Passeport pour l'Economie Numérique et du Pack Pro Bâtiment reprendront pour toute l'année. Besoin de vous initier à l'outil informatique ? De connaître les informations indispensables pour réussir votre activité dans le bâtiment ? Renseignez-vous, ces dispositifs GRATUITS sont faits pour vous.

Passeport pour l'Economie Numérique

Faites de l'informatique le meilleur allié de votre entreprise avec ces trois parcours d'information et d'initiation:

- InfoTIC : s'informer sur les nouveautés informatiques
- Pr@Tic : s'initier aux nouveaux outils numériques
- Cré@TIC : gagner en visibilité grâce à Internet



En participant vous bénéficiez d'avantages commerciaux négociés chez nos partenaires. Voir page 18 pour le planning des sessions.

Renseignements et inscription :

Tél. 28 23 37 ou espace.communication@cma.nc

Pack Pro Bâtiment

4 rendez-vous avec des thématiques complémentaires pour les professionnels du bâtiment : créateurs d'entreprise, artisans du gros œuvre, second œuvre et métiers de la finition.

Bénéficiez d'avantages exclusifs chez 7 fournisseurs du bâtiment en participant à au moins 3 sessions.



Prochaines sessions à la CMA-NC de Nouméa

Les mercredis de 16h-17h30

- 04 Mars 2015 : Démarrer en toute sécurité
- 11 Mars 2015 : Décrocher des marchés
- 18 Mars 2015 : Réaliser le bon devis
- 25 Mars 2015 : Optimiser mon intervention sur un chantier

Les mercredis de 08h-09h30

- 08 Avril 2015 : Démarrer en toute sécurité
- 15 Avril 2015 : Décrocher des marchés
- 22 Avril 2015 : Réaliser le bon devis
- 29 Avril 2015 : Optimiser mon intervention sur un chantier

En 2014 à Nouméa, 27 rendez-vous ont été organisés, pour un total de 224 participations. 53 artisans bénéficient déjà des avantages chez les fournisseurs, avec la carte PACK PRO BATIMENT.

97% des participants se disent « satisfaits » ou « très satisfaits » du dispositif, alors n'attendez plus pour vous inscrire !

Renseignements et inscription :

Grégory Armando, conseiller économique, Tel. 28 23 37.

+ d'infos : www.cma.nc, onglet « artisans tout savoir », rubrique « développer son entreprise »

PRIX La fin du gel

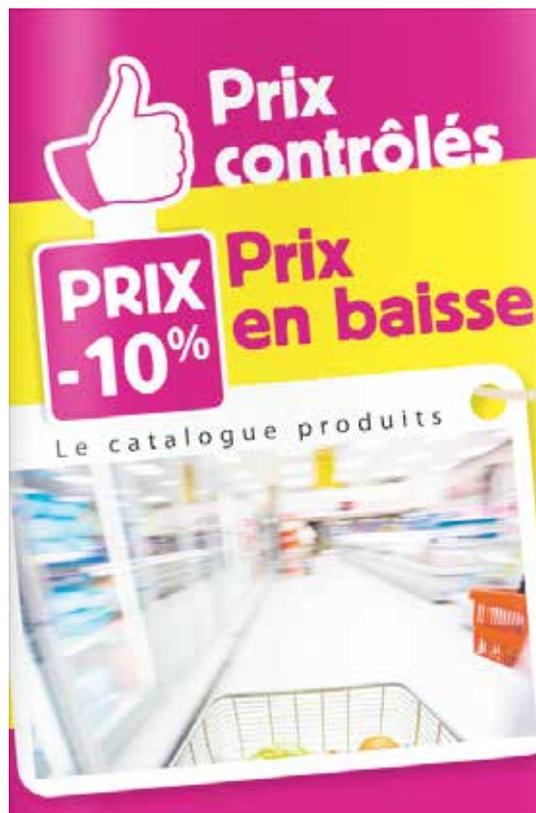
Le 31 décembre dernier prenaient fin les mesures de plafonnement des prix des produits et services. Ce dispositif avait été instauré par une Loi du pays en 2013, dans le cadre de la lutte contre la vie chère.

A compter du 1^{er} janvier 2015, et pour une période de 12 mois, un protocole d'accord est en place afin de limiter les risques de dérapages inflationnistes. Il est signé par les syndicats professionnels (importation, production locale, grossistes, distribution...), les trois organisations patronales représentatives, et le Gouvernement.

Il prévoit :

- le maintien des efforts de réduction de prix concernant la liste des 500 produits non alimentaires, alimentaires et d'hygiène qui demeurent à -10% par rapport à leur niveau de 2013.
- un comportement responsable des professionnels pour maîtriser les hausses de tarifs dans le cadre de l'importation, de la fabrication locale et de la distribution.
- l'intervention du Gouvernement, en cas de dérapage des prix, via la réglementation.

La réglementation sur les marges contrôlées pour les familles de produits de première nécessité (plus de 10 000 références concernées) est quant à elle maintenue.



SABA TRAVAUX PUBLICS
BP 2420 Pont-des-Français - 98874 Mont-Dore - NOUVELLE-CALÉDONIE
Tél : + 687 25 25 61 - Gsm : + 687 78 80 02 - sabatravauxpublics@gmail.com

Restez à jour !



ARTISANS, FUTURS ARTISANÉS

**Se former
pour**
Optimiser mes compétences,
Développer mon entreprise
Acquérir des savoir-faire

Avec des formations adaptées à mes besoins...

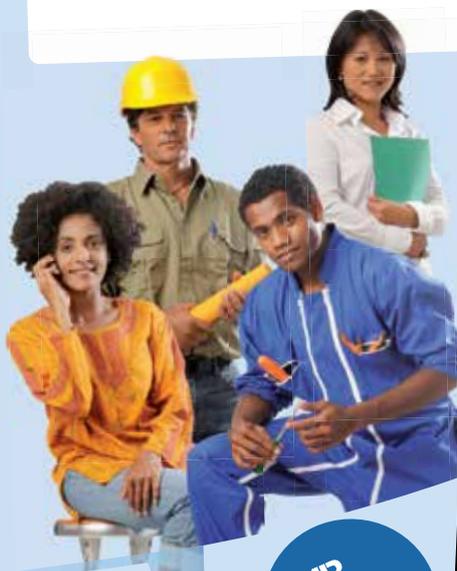
Gestion / Comptabilité

Santé Sécurité Environnement

Développement commercial

Formations techniques

Informatique / bureautique



**AGIR
POUR
REUSSIR**
www.cma.nc

Renseignez-vous !

● Pour qui ?

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

● Où s'inscrire ?

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

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

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

● Stages et ateliers collectifs

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

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

Dès le mois de février, toutes les formations 2015 sont annoncées.

Rendez-vous sur www.cma.nc



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

MASTER PROPULSION**

www.renault-trucks.com

UNE GAMME ADAPTÉE À TOUS VOS MÉTIERS.

FOURGON

BUS

TRIBENNE

VERSIONS DISPONIBLES :

- ROUES JUMELÉES
- ROUES SIMPLES

SODAUTO INDUSTRIEL

- Commercial : Benjamin LEVY • // PK4 : 139 rue J. Iékaué • NOUMÉA
- Tél. : (687) 41 00 93 • Mob. : (687) 77 88 81 • Email : b.levy@hgj.nc



*Renault Trucks s'engage
** Propulsion hors bus

Mutuelle des Patentés et Libéraux



Tarif* à partir de
4.600f
par mois



Votre meilleur
partenaire santé

www.mpl.nc . mpl@mpl.nc

KONE Maison de la Mutualité - ZI du pont blanc - Tél : 47 77 18
NOUMEA 85 bis route de l'Anse Vata - BP 8183 98807 Nouméa Cedex - Tél : 28 15 97



*voir dispositions particulières

Gestion

UNE BONNE GESTION PERMET AU CHEF D'ENTREPRISE DE PRENDRE DES INITIATIVES. IL DOIT FAIRE DES CHOIX, VEILLER À LA DURABILITÉ DE SON ENTREPRISE, S'ASSURER DE SON BON FONCTIONNEMENT, CONTRIBUER À SON DÉVELOPPEMENT AINSI QUE FAIRE LE LIEN ENTRE LES DIVERSES FONCTIONS DE SES SALARIÉS.

Ainsi, la CMA propose deux formations en gestion :

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

Lieux :

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

Dates :

Planning des formations sur notre site www.cma.nc

Contacts :

Province Sud : 25 97 40/Fax 25 97 41
atu.delisle@cma.nc
Province Nord et Iles Loyauté :
47 30 14/Fax 47 30 17
romain.agosti@cma.nc

• **GESTION 1**

JE GÈRE EFFICACEMENT MON ENTREPRISE.

Public concerné :

Artisan, porteur de projet, tout public.

Objectifs :

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

Contenu technique de la formation :

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

Durée : 16 heures (2 jours)

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

Nbre de stagiaires : de 6 à 12 personnes

Tarif : Nous consulter

Moyens pédagogiques :

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

• **GESTION 2**

JE PERFECTIONNE LA GESTION DE MON ENTREPRISE.

Public concerné :

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

Objectifs :

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

Contenu technique de la formation :

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

Durée : 16 heures (2 jours)

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

Nbre de stagiaires : de 6 à 12 personnes

Tarif : Nous consulter

Moyens pédagogiques :

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

CC INTERNATIONAL LE PNEU



ARRIVAGE PNEUS NEUFS

AVEC LE PNEU
C'EST ÇA AUSSI !!

235 - 70 - 16
10 900^F

235 - 75 - 15 ▶ 12 900^F

265 - 70 - 15 ▶ 12 900^F

215 - 65 - 16 ▶ 9 900^F

245 - 70 - 16 ▶ 12 500^F

255 - 70 - 16 ▶ 12 900^F

265 - 70 - 16 ▶ 13 900^F

FACILITÉ
DE
PAIEMENT

MONTAGE ET POSE GRATUIT

1^{ER} CHOIX D'OCCASION
FABULEUX
L'OCCAZ COMME NEUF !



PONT DES FRANÇAIS - AVENUE DES DEUX BAIES À CÔTÉ DU DRIVE IN
AU MONT-DORE - TÉL 24 99 20

MENUISERIE

Daniel Bernier, chef d'équipe chez Menuiserie Nouvelle Bois

« Nous avons l'habitude de recevoir des jeunes. Joannick est avec nous depuis 1 an. Il s'est vite adapté à l'entreprise. Il a aussi l'avantage d'avoir le permis de conduire, il peut nous aider pour les livraisons, aller chercher du matériel chez les fournisseurs (...) Nous avons appris qu'il avait eu de très bons résultats au CFA, c'est très bien pour nous, ça veut dire que l'on a fait notre travail ! Car c'est facile de prendre des apprentis mais encore faut-il s'en occuper ! (...) Joannick travaille principalement dans la partie ébénisterie de l'atelier. C'est la partie meubles et agencement. Il apprend à tracer, couper et monter des panneaux, il lui arrive parfois d'aller sur la partie menuiserie où l'on fabrique des bâtis et des ferrages de portes, mais c'est plus délicat car on manipule des machines-outils qui peuvent être dangereuses si l'on n'applique pas les consignes de sécurité. Mais que ce soit en ébénisterie ou en menuiserie, il ne faut pas se tromper dans les mesures ! »

Joannick Wahoo, apprenti CAP menuiserie

À 20 ans, Joannick entame sa 2^{ème} année en tant qu'apprenti chez Menuiserie Nouvelle Bois. « J'ai arrêté l'école à 16 ans. Après le collège, j'avais demandé en premier vœu de faire de la menuiserie à Petro Attiti mais je n'ai pas été pris. J'ai commencé un bac pro mécanique d'engins à Bourail mais ça ne m'a pas plu, j'ai arrêté. J'ai travaillé à La Foa dans les champs presque deux ans, puis dans une station-service. Ma petite amie m'a encouragé à reprendre mes études, c'est là que je me suis inscrit au CFA en section menuiserie. » Si l'école n'était pas son fort, Joannick est aujourd'hui le seul de sa classe à avoir reçu les félicitations !
« À l'atelier, je travaille avec mon maître d'apprentissage mais aussi avec les autres membres de l'équipe. Le chef nous donne des instructions, je trace les épures, c'est-à-dire les meubles aux dimensions réelles, en fonction des plans, que j'apprends à lire au Centre de formation Lucien MAINGUET. Ensuite, je coupe les planches nécessaires et les assemble. Parfois, je vais aussi sur les chantiers pour les poser. »



Compétences
acquises durant
le CAP

Menuisier fabricant de menuiserie, mobilier

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

- Relever les mesures, lire un plan
- Tracer et dessiner
- Usiner le bois et les matériaux associés
- Monter et assembler des meubles
- Effectuer des travaux neufs, d'entretien et de réhabilitation
- Réaliser des ouvrages en bois et matériaux

Pour devenir maître d'apprentissage dans la menuiserie, renseignez-vous auprès de Françoise Mapou, chargée de relations entreprise au CFA Lucien MAINGUET.

Tél. 25 97 40 et email : formation@cma.nc

APPRENTISSAGE

87%
de réussite

119 diplômés ! 2014, un bon cru

Avec 87 % de réussite aux examens, ce sont 119 apprentis du CFA Lucien MAINGUET qui ont été diplômés pour l'année 2014. En décembre dernier, la traditionnelle cérémonie « Les lauréats de l'apprentissage » s'est déroulée au Nouvata Park, en présence des jeunes, de leurs familles, de leurs maîtres d'apprentissage, et des institutionnels.

Titulaires d'un Certificat d'Aptitude Professionnelle, d'un Brevet Professionnel ou d'une Mention Complémentaire dans l'un des 13 métiers artisanaux proposés au CFA de Nouville, ces jeunes pourront ainsi se faire embaucher par leur entreprise de formation, créer ou reprendre une entreprise artisanale, ou poursuivre leur apprentissage pour obtenir un diplôme de niveau supérieur.



Au premier plan, les trois gagnants des Trophées de l'apprentissage, ainsi que leurs maîtres d'apprentissage et leurs formateurs du CFA respectifs.

Parmi les diplômés, trois jeunes se sont particulièrement distingués :

- Audrey COULSON (BP Coiffure),
- Mathieu HUATA (CAP Boucher)
- et Rodolphe ROUMAGNE (BP Électricité)

Ils se sont vus remettre un Trophée de l'apprentissage, qui récompense l'excellence de leurs parcours (notes durant la formation, assiduité, comportement...). Sélectionnés parmi 10 nominés, ils auront l'opportunité d'effectuer un séjour en métropole au 1^{er} semestre 2015, grâce au soutien financier de la province Sud. Objectif : parfaire leur formation et vivre une nouvelle expérience enrichissante pour leur avenir professionnel et personnel. Bravo à eux !



Les diplômés en boucherie

Maintenance
EXPRESS SARL
MECANIQUE GENERALE

TÔLERIE
AUTO
EXPRESS

TÔLERIE / PEINTURE

UN SEUL NUMÉRO : 25 48 71

POUR TOUS VOS TRAVAUX
(TOUTES MARQUES)

DE MÉCANIQUE GÉNÉRALE* (VL)

BANC D'ESSAI - DIAGNOSTIC
BOÎTE DE VITESSE AUTOMATIQUE
* VENTE DE PIÈCES DÉTACHÉES TOUTES MARQUES

DE TOLERIE / PEINTURE (VL)
REPLACEMENT PARE-BRISE - LUSTRAGE - NETTOYAGE INT/EXT

UNE SEULE ADRESSE : MAE/TAE : 15 RUE A. NOVIS - DUCOS
MAIL : MAE@MLS.NC FAX 25 41 80

De nouvelles initiations gratuites

LE PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE VOUS PERMET DE SUIVRE LES TENDANCES EN TERMES D'INFORMATIQUE, D'INTERNET ET D'EXPÉRIENCE UTILISATEURS.

• **Parcours InfoTic**

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

- 1 - Les sites Internet et les services en ligne utiles pour mon entreprise en Nouvelle-Calédonie
- 2 - Démonstration des logiciels Eurêka (devis, facture et tenue de compte)
- 3 - Mon entreprise sur Internet
- 4 - Communiquer sur les réseaux sociaux
- 5 - Sécuriser mon système informatique
- 6 - Les logiciels adaptés à mon entreprise

Durée des sessions : 1h30



• **Parcours Pr@Tic**

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

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

• **Parcours Cre@Tic**

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



À noter

Le Parcours InfoTic est proposé sur Nouméa, Grand Nouméa, en province des Îles et aussi dans les antennes de Koné, Koumac, Poindimié et La Foa.

Les Parcours Pr@Tic et Cre@TIC sont proposés sur Nouméa.

Nouméa Sessions InfoTIC

Communiquer sur les réseaux sociaux

Jeudi 26-mars-15 16h-17h30

Démonstration des logiciels Eurêka

Mardi 3-mars-15 16h-17h30

Mardi 17-mars-15 16h-17h30

Mon entreprise sur Internet

Mardi 10-mars-15 16h-17h30

Mardi 31-mars-15 16h-17h30

Sécuriser mon système informatique

Jeudi 12-mars-15 16h-17h30

Les logiciels adaptés à mon entreprise

Jeudi 5-mars-15 16h-17h30

Mardi 24-mars-15 16h-17h30

Nouméa sessions Pr@TIC

Séance d'initiation pratique sur smartphone et tablette

Jeudi 19-mars-15 14h-16h30

P@SSEPORT
pour l'Économie Numérique

+ d'infos :

28 41 42 ou

espace.communication@cma.nc

Bénéficiez d'avantages avec nos partenaires :



JE M'ABONNE !

JE REÇOIS L'HEBDOMADAIRE ACTU.NC
CHAQUE SEMAINE
+ UN CADEAU ACTU.NC
(dans la limite des stocks disponibles)



1 AN
D'ABONNEMENT
POUR SEULEMENT
11 990F
(AU LIEU DE 13-990F)



NOUVEAU

Désormais consultez
les annonces
judiciaires et
légales dans votre
hebdomadaire
Actu.nc.

Plus d'informations
au 29 18 08
ou par mail
commercial@actu.nc

À compléter et à renvoyer à : Actu.nc
Service abonnements - 27 bis avenue Foch
BP 18 695 - 98 857 Nouméa cedex

Mes coordonnées de livraison

Règlement par chèque (libellé à l'ordre de Actu.nc)

Nom Prénom
Adresse Code postal
Ville Tél E-mail

Offres réservées aux habitants de Nouvelle-Calédonie : Province Sud, Province Nord et Îles Loyauté. L'abonnement comprend la livraison du journal Actu.nc par l'OPT, une fois par semaine. Actu.nc est disponible en kiosque : pour connaître nos points de vente, rendez-vous sur notre site internet : www.actu.nc Vous recevrez un e-mail de confirmation, votre 1^{er} numéro Actu.nc et votre cadeau lorsque nous aurons reçu votre paiement.
Contact abonnements : contact@actu.nc - 29 18 08

MAISON DES ARTISANS
6 AU 8 MARS 2015

SALON DE la femme et du bien-être

MOI & MOI

ENTRÉE
ET PARKING
GRATUITS

Des défilés, des ateliers, du relooking,
des démonstrations sportives,
des expositions culturelles...

Plus que quelques stands encore disponibles...
DÉPÊCHEZ-VOUS !

Réservations : 28 63 01 / 95 98 79



Info futée Les MOOC

Les Massive Open Online Courses (MOOC) sont des formations en ligne ouvertes à tous, aussi appelées cours en ligne ouverts et massifs. Les participants aux cours peuvent être des enseignants et élèves mais également des personnes souhaitant acquérir de nouvelles connaissances ou se perfectionner dans un domaine. Les participants, dispersés géographiquement, communiquent uniquement par Internet. Il existe deux grands types de cours : les xMOOC qui visent à valider les compétences acquises en délivrant un certificat de réussite et les cMOOC dont les objectifs d'apprentissage sont ouverts et où les participants contribuent au contenu. Les formations portent sur des thèmes très divers : utilisation d'Internet, des réseaux sociaux mais aussi sur le management, le développement durable, les ressources humaines...

• Annuaire des Mooc en français :

<http://mooc-francophone.com/liste-mooc-en-francais>

• MOOC à destination des entreprises :

www.tvdesentrepreneurs.com/page/moocs-des-entrepreneurs.html

Le site propose 5 MOOC répartis par sessions tout au long de l'année et accessibles sur inscription, pour ceux qui ont le projet d'entreprendre, de développer une entreprise, de mieux gérer, transmettre son entreprise ou manager.



Site utile

Le site www.annonces-legales-nc.com référence les annonces légales qui paraissent en Nouvelle-Calédonie, dans le journal quotidien, du lundi au samedi, et dans un hebdomadaire qui paraît tous les mercredis. Vous avez ainsi accès aux appels d'offres, vous pouvez observer une veille sur la concurrence à travers la vie des entreprises et surveiller les ventes et les enchères. L'accès au site et aux archives de plus d'un mois est libre. Pour accéder aux annonces datant de moins d'un mois et recevoir chaque jour par email l'ensemble des annonces légales, vous devez devenir membre en payant un abonnement de 2 990 FcfcTTC/mois ou 30 000 Fcfc HT/an.



Un artisan sur Internet

Deux enseignes se sont réunies dans une « maison de beauté » (19 Bd extérieur au Fbg Blanchot à Nouméa, entre Planète DVD et la station du Christ) pour proposer un service de soins complet avec un salon de coiffure, *Le bar à couleurs*, et un institut de beauté Aaora institut. Julie Ferrier, l'esthéticienne de l'équipe, a suivi la session « *Mon entreprise sur Internet* » du Passeport pour l'Economie Numérique proposé par la CMA NC et a créé le site Internet www.thebeautyhouse.com qui présente le lieu, les différentes prestations, une galerie de photos, les tarifs...

Il est aussi possible de suivre l'actualité du salon et de l'institut de beauté sur leurs pages Facebook : *Le bar à couleurs* NC et Aaora Institut NC



Échéances **fiscales** et **sociales**

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

• **10 février 2015** | **MUTUELLE DU COMMERCE**

- Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de janvier 2015.

• **20 février 2015** | **MUTUELLE DES PATENTÉS ET LIBÉRAUX**

- Prélèvement cotisation MPL du mois de mars 2015 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel.

• **28 février 2015** | **TSS**

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

• **28 février 2015** | **IS**

- Paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2015 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/07/2015.
- Paiement du 2^{ème} acompte de l'impôt sur les sociétés 2015 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/03/2015.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 30/10/2014
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/10/2014.

• **10 mars 2015** | **MUTUELLE**

- Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de février 2015.

• **20 mars 2015** | **MPL**

- Prélèvement cotisation du mois d'Avril 2015 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel.
- Prélèvement cotisation du 2^{ème} trimestre pour ceux qui ont opté le règlement trimestriel.

• **31 mars 2015** | **IRPP**

- Dépôt de la déclaration des revenus 2014 pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physique au régime du forfait.

• **31 mars 2015** | **IS**

- Paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur le revenu des personnes physique 2014 pour les entreprises aux régimes fiscaux du forfait, réel simplifié et réel.
- Paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2015 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/08/2015.
- Paiement du 2^{ème} acompte de l'impôt sur les sociétés 2015 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/04/2015.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 30/11/2014
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/11/2014.

**PROMO
RENTRÉE**

-20%

SUR VOS COMMANDES

- Cartes de visites
- Flyers

-30%

SUR VOS COMMANDES

- Affiches A3

digiprint

IMPRIMERIE NUMÉRIQUE

Tél. 27 25 16
digiprint@digiprint.nc

140 RUE BENERIS - HALUT MAGENTA
98800 NOLIMA

Des impressions de qualité dans les plus brefs délais !

*Offre valable jusqu'au 15 mars 2015 sur présentation de ce bon

Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques : **y voir clair !**

TOUTES LES ENTREPRISES ARTISANALES QUI ONT LE STATUT D'ENTREPRISE INDIVIDUELLE, OU LES EURL QUI N'ONT PAS OPTÉ POUR L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS SONT ASSUJETTIES À L'IMPÔT SUR LE REVENU DES PERSONNES PHYSIQUES (IRPP).

☒ **Qui est au régime du forfait ?**

Les entreprises dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas :

- Activités de vente, fabrication ou transformation : 25 millions/an
- Activités des services : 7,5 millions/an

Le forfait, ça veut dire quoi ?

C'est un mode de calcul du bénéfice de votre activité, estimé de manière « forfaitaire » à partir des éléments que vous déclarez.

• **Bénéfices Industriels et Commerciaux**

Les BIC concernent la majorité des activités artisanales, c'est donc là que vous devez déclarer :

- Votre chiffre d'affaires encaissé en 2014 (hors TSS),
- Le montant de vos matières premières (« achats »),
- Les salaires nets versés à vos salariés + les sommes (hors TSS) que vous avez versées à des sous-traitants
- Vos cotisations sociales obligatoires ou volontaires (retraite, RUAMM, mutuelle complémentaire, ...)

• **Comment sera calculé mon bénéfice forfaitaire ?**

Les autres charges de l'entreprise (loyers, carburant, assurances, honoraires juriste ou comptable, carte grise, patente, amortissement des investissements,...) sont prises en compte par l'administration, qui applique un abattement d'office de 50 %. Vous pouvez ensuite déduire vos cotisations sociales (RUAMM, retraite) et autres déductions (assurance-vie, gens de maison...) de votre foyer fiscal. C'est sur ce résultat forfaitaire que sera ensuite, calculé l'impôt.

Bénéfice Forfaitaire

=
chiffre d'affaires

-
(Achats de matières premières + salaires nets des salariés + sous-traitance HT)

2

CADRE 4 - TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS - RÉGIME DU

N° de RID [] N° de RID []

DÉCLARANT 1

BÉNÉFICES AGRICOLES

Chiffre d'affaires GA []

BÉNÉFICES INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

Activités de vente, de fabrication, de transformation	CA	EA	[]	EB
	achats	ED	[]	EE
Activités de services	CA	FA	[]	EH
	achats	FD	[]	FE
salaires versés et soustraction	FG	[]	FH	

BÉNÉFICES NON COMMERCIAUX

Recettes annuelles HA [] HB []

COTISATIONS PERSONNELLES DE L'EXPLOITANT

Retraite	QA	[]	QB []
Cotisations sociales (RUAMM + mutuelle)	QD	[]	QE []

Comme toute personne physique, vous devez remplir le formulaire « déclaration des revenus de 2014 ». Vous y mentionnez tous vos revenus (fonciers, pensions, ...) et pour ce qui concerne vos revenus tirés de votre activité artisanale, vous devez remplir la partie « Bénéfices des professions non salariées » dans le régime qui vous concerne (Forfait, Réel simplifié, Réel).

Voici quelques éclairages pour mieux comprendre cette partie de votre déclaration. Attention cependant, toutes ces informations visent à vous permettre d'y voir plus clair, mais ne sont pas exhaustives. Au moment de remplir votre déclaration, reportez-vous aux notices explicatives distribuées par les services fiscaux qui tiennent des permanences chaque année. Et n'hésitez pas à demander conseil aux services fiscaux, à votre conseiller CMA, à votre comptable...

• Bénéfices Non Commerciaux

Les BNC ne concernent généralement pas les activités artisanales, sauf celles qui produisent des oeuvres uniques (graphisme, photographie d'art)...

Le régime du Réel (simplifié ou normal) c'est quoi ?

Contrairement au régime du forfait, le bénéfice sur lequel est calculé l'impôt est le bénéfice « réel » de l'entreprise, c'est-à-dire tous les produits moins toutes les charges.

En plus de votre déclaration de revenus (dans laquelle vous reportez uniquement le bénéfice réel), vous devez détailler ces charges et produits dans la déclaration du Régime Simplifié d'Imposition.

Il faut donc déclarer ces éléments selon une comptabilité conforme à la réglementation en vigueur. Un conseil : faites appel à un Centre de gestion ou à un comptable agréé pour réaliser cette comptabilité.

FORFAIT

N° de RID

DÉCLARANT 2 PERSONNES À CHARGE

GC

EC

EF

EI

FC

FF

FI

HC

QC

QF

Exemple de déclaration (susceptible d'être présentée différemment pour la déclaration 2014).

Qui est au régime du Réel simplifié ?

Seuils de Chiffre d'affaires :

- Activités de vente, fabrication, transformation : 25 à 80 millions
- Activités de service : 7,5 à 20 millions

Qui est au régime du Réel (normal) ?

Sont soumis au régime du Réel les entreprises dont les chiffres d'affaires dépassent :

- Activités de vente, fabrication, transformation : + de 80 millions
- Activités de service : + de 20 millions

- Les plus values professionnelles se déclarent dans le cas de la vente d'un fonds artisanal de moins de 5 ans. Se renseigner auprès de la fiscalité professionnelle, Tél. : 25 75 00

LA DÉCLARATION EST À REMPLIR AVANT LE 31 MARS 2015 (POUR LE RÉGIME DU FORFAIT) ET LE 30 AVRIL 2015 (POUR LE RÉGIME DU RÉEL) ET À DÉPOSER À L'HÔTEL DES IMPÔTS.

Plus d'information :

AUPRÈS DES ANIMATEURS ÉCONOMIQUES : 28 23 37 ET ECO@CMA.NC

Centre de gestion des métiers de la CMA (CEGESMET)

**NOUMÉA : 27 43 70
KONÉ : 42 77 20**

Salaire Minimum, valeur du point et jours fériés et chômés

SMG ▶ SALAIRE MINIMUM GARANTI ▶ 899,32 F PAR HEURE - 151 985 F PAR MOIS (BASE 169H)

SMAG ▶ SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI ▶ 764,43 F PAR HEURE - 129 189 F PAR MOIS (BASE 169H)

• **BTP**

■ Valeur du point à compter du 1^{er} mai 2014 : **888 F** (Avenant n°31 du 21 mai 2014 - Etendu JONC n°9054 du 29 juillet 2014)

■ Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 25 de l'accord** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Ascension • 14 juillet - 15 août • 11 novembre • 25 décembre

• **Boulangerie**

■ Valeur du point à compter du 1^{er} février 2013 : **902 F** (Avenant n° 17 du 18 février 2013 - Etendu JONC n° 8899 du 25 avril 2013)

■ Jours fériés et chômés : **4 jours, avenant n° 11 article 5 du 22/10/07** ▶ 1^{er} janvier • 1^{er} mai • 2 jours variables fixés en entreprise

• **Coiffure**

■ Valeur du point à compter du 1^{er} avril 2014 : **947 F** (Avenant n° 17 du 6 mars 2014 - Etendu JONC n°9054 du 29 juillet 2014)

■ Jours fériés et chômés : **Aucun jour férié chômé dans l'accord ni négocié** ▶ 1^{er} mai (obligatoire AIT)

• **Commerce et divers**

■ Valeur du point à compter du 1^{er} février 2013 : **776 F** (Avenant n°33 du 20 février 2013 - Etendu au JONC n°8899 du 25 avril 2013)

■ Jours fériés et chômés : **7 jours obligatoires, article 28 de l'accord remplacé par l'avenant salarial n°33** ▶ 1^{er} janvier •

21 avril (Pâques) • 1^{er} mai (Fête du Travail) • 9 juin (Pentecôte) • 14 juillet • 24 septembre • 25 décembre (Noël)

• **Esthétique**

■ Valeur du point à compter du 1^{er} avril 2014 : **1070 F** (Avenant n° 9 du 17 février 2014 - Etendu au JONC n°9054 du 29 juillet 2014)

■ Jours fériés et chômés : **7 jours déterminés à l'article 40 de l'accord** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1^{er} novembre • 25 décembre

• **Hôtels - Bars - Cafés...**

■ **Voir grille salariale (Rémunération par catégorie)** Modification de l'article 21 / la prime d'assiduité (Avenant n° 21 du 9 avril 2014 - Etendu au JONC n°9054 du 29 juillet 2014)

■ Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 25 de l'accord et modifié par l'avenant n°21 du 9 avril 2014** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • 14 juillet • 15 août (peut faire l'objet d'une substitution par un autre jour non déjà férié chômé de la liste par négociation interne à l'entreprise. Cette substitution sera par contre définitive une fois actée) • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre

• **Industrie**

■ Valeur du point à compter du 1^{er} février 2013 : **764 F** (Avenant salarial n°27 du 11 février 2013 - Etendu JONC n°8899 du 25 avril 2013)

■ Jours fériés et chômés : **8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord remplacés par l'article 4 de l'avenant n°27** ▶ 1^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1^{er} novembre • 25 décembre

• **Industries extractives mines et carrières**

■ Valeur du point à compter du 1^{er} avril 2012 : **725 F** (Avenant n°16 du 14 mars 2012 - Etendu JONC n° 8800 du 5 juillet 2012)

■ Jours fériés et chômés : **6 jours, article 25 de l'accord/3 jours obligatoires** ▶ 1^{er} janvier • 1^{er} mai • 25 décembre et 3 jours choisis en fin d'année pour l'année suivante dans chaque entreprise

• **Transport sanitaire**

■ Valeur du point à compter du 1^{er} mars 2012 : **1050 F** (Avenant n° 11 du 21 février 2012 - Etendu JONC n° 8784 du 15/05/12)

■ 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 être décidés en entreprise au début de chaque année. Seul le **1^{er} mai** est férié et chômé pour tous. En cas de travail, la journée est payée et génère en plus une indemnité égale à la journée de travail à la charge de l'employeur.

Nos permanences et visites d'entreprises

PERMANENCES PROVINCE SUD

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

- **CANALA** (à la mairie) mardi 3 février
- **BOULOUPARIS** (à la mairie) • vendredi 6 février • vendredi 6 mars
- **BOURAIL** (à l'antenne de la province Sud) • mercredi 11 février • jeudi 12 février • mercredi 11 mars • jeudi 12 mars • jeudi 26 février • jeudi 26 mars
- **THIO** (à la mairie) • vendredi 20 février • vendredi 20 mars

Contact CMA ▶ Christian FUZIVIALA ▶ Tél. : 46 52 86

VISITES

Un agent CMA se déplace dans votre entreprise l'après-midi. Prendre rendez-vous pour une des dates suivante :

• PROVINCE SUD

- **CANALA** • mardi 3 février
- **BOULOUPARIS** • vendredi 6 février • vendredi 6 mars
- **BOURAIL** • mercredi 11 février • jeudi 12 février • mercredi 11 mars • jeudi 12 mars • jeudi 26 février • jeudi 26 mars
- **THIO** • vendredi 20 février • vendredi 20 mars

Contact CMA ▶ Christian FUZIVIALA ▶ Tél. : 46 52 86

• PROVINCE NORD

- Contact CMA ▶ **Koné** ▶ Tél. : 47 30 14
- Contact CMA ▶ **Koumac** ▶ Tél. : 47 68 56
- Contact CMA ▶ **Poindimié** ▶ Tél. : 42 74 82

• PROVINCE ILES LOYAUTÉ

- Contact CMA ▶ **Nouméa** ▶ Tél. : 28 23 37

ESTHÉTICIENNE, PLOMBIER, ÉLECTRICIEN, GARAGISTE, FLEURISTE, BIJOUTIER, COIFFEUR, INFOGRAPHISTE, CARRELEUR, PATISSIER, TAXI, LAVERIE, COUTURIERE, MENUISIER, BOULANGER, MAÇON, SCULPTEUR, CORDONNIER, PEINTRE, BOUCHER...

ILS SONT TOUS EN LIGNE SUR **L'ANNUAIRE OFFICIEL DES ARTISANS !**

WWW.ANNUAIREDESARTISANS.NC

L'ANNUAIRE DES ARTISANS NC
11 000 entreprises en ligne >

Découvrez les 11 000 entreprises référencées officiellement par la Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie. Trouvez en quelques clics l'artisan dont vous avez besoin, près de chez vous. Repérez les professionnels possédant des Titres et des distinctions.

CMA
Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Nouvelle-Calédonie

La CMA, plus que jamais connectée à vos besoins !

J.D.B

TOUS TRAVAUX
D'ASSAINISSEMENT

ASSAINISSEMENT



- Fosses septiques
- Bacs à graisse
- Débouchage et nettoyage canalisations
- Récupération hydrocarbures
- Gestion des eaux



ASSAINISSEMENT

La compétitivité économique d'une entreprise est sa capacité à vendre et fournir un ou plusieurs biens ou services sur un marché donné, en situation de concurrence, et ce, durablement.

La recherche de la compétitivité n'est pas réservée aux grandes entreprises. Pour maintenir leur niveau d'activité et se développer, les artisans sont aussi concernés par la recherche de rentabilité, par les gains de productivité et par la conquête de nouvelles parts de marchés.

Améliorer sa compétitivité

Une entreprise, quels que soient sa taille et son secteur d'activité, doit faire sa place et se distinguer de la concurrence, en proposant des biens qui répondent aux attentes des clients, à des prix attractifs, et en s'appuyant sur la valeur ajoutée liée à son savoir-faire.

Vous découvrirez dans ce dossier que l'entreprise artisanale a de multiples atouts pour améliorer sa performance. Au-delà de la productivité, la qualité, le service-clients, l'innovation, l'image, sont des gages de compétitivité accessibles aussi aux très petites entreprises.



QUIZ : RESTEZ EN VEILLE

L'étude de marché est une étape clé de la création de l'entreprise... et tout au long de sa vie ! Garder un œil ouvert sur les acteurs de son marché, et leur évolution, c'est se donner la possibilité de s'adapter. Améliorer sa compétitivité passe donc en premier lieu par une prise de recul, et un questionnement. Objectif : adopter la meilleure stratégie dans un environnement changeant.

CONNAÎTRE SA CLIENTÈLE ACTUELLE ET POTENTIELLE

Je sais précisément à quels types de clients je m'adresse et leur nombre. Je fais un suivi de l'évolution de ma clientèle année après année:

OUI NON

Je connais les attentes de mes clients, leurs besoins, leurs habitudes, leurs critères d'achats, leurs motivations. J'ai constitué une base de donnée clients et je l'exploite.

OUI NON

Je sais comment fidéliser mes clients, et je mets en place des moyens pour attirer une nouvelle clientèle. Si j'ai des prescripteurs, je les connais et ils me connaissent.

OUI NON

CONNAÎTRE SES FOURNISSEURS

Je connais bien mes fournisseurs, je les choisis après avoir étudié scrupuleusement toutes les possibilités qui s'offrent à moi.

OUI NON

La matière première qu'ils me vendent est à la hauteur de la qualité des produits que je propose.

OUI NON

J'ai négocié les prix et les délais de telle sorte qu'ils correspondent à mes besoins.

OUI NON

CONNAÎTRE SES CONCURRENTS

Je connais mes concurrents, directs et indirects.

OUI NON

Je sais combien ils sont, où ils sont situés et à quelle clientèle ils s'adressent.

OUI NON

J'ai les moyens de me distinguer de la concurrence.

OUI NON

POSITIONNER SES PRODUITS ET/OU SERVICES

Je sais comment mes produits ou mes services sont positionnés en terme de prix par rapport aux concurrents.

OUI NON

Mes produits ou mes services ont une réelle valeur ajoutée vis-à-vis de ceux de la concurrence : je la connais et je la valorise.

OUI NON

Je m'attache à maintenir la visibilité de mon entreprise sur son marché, à travers des moyens de communication : signalétique, site Internet, réseaux sociaux, publicité, ...

OUI NON

RÉSULTATS :

Vous avez plus de OUI

Bravo ! Attentif à votre environnement professionnel, vous possédez toutes les informations utiles pour vous adapter à ses évolutions, répondre aux besoins de vos clients, vous démarquer de vos concurrents. Maintenez cette ouverture d'esprit pour pérenniser et développer votre entreprise.

Vous avez plus de NON

Aïe ! Attention de ne pas vous reposer sur vos acquis car l'environnement de votre entreprise change. Mettez-vous en veille pour ne pas rester sur la touche. Prenez le temps de collecter les informations pour faire un état des lieux de votre marché. Cela vous aidera à définir une stratégie commerciale pertinente et efficace.

Comptabilité : faites parler les chiffres !

L'objectif principal de l'entreprise est le maintien de son activité tout en réalisant du profit. Cette rentabilité passe par la combinaison de différents facteurs de production dont l'efficacité doit être mesurée, et éventuellement ajustée. Pour ce faire, la comptabilité est votre meilleure alliée.

Parmi les indicateurs à observer, on peut citer :

L'évolution de votre productivité (si vous travaillez seul) ou de celle de votre main d'œuvre. Cet indicateur met en regard le coût de vos salariés par rapport à ce qu'ils produisent et donc rapportent.

La structure de vos coûts, pour déterminer la part des différentes charges et leur évolution, pour identifier les postes à améliorer et optimiser certains coûts.

L'efficacité de votre équipement productif pour vérifier que ce dernier est à la hauteur du potentiel de votre marché, pour estimer son taux d'utilisation, son coût de maintenance...

La rentabilité économique de votre entreprise pour évaluer le niveau de revenu généré à partir de ses ressources.

Savoir lire ses comptes est donc LE prérequis pour faire des choix de pilotage permettant de gagner en compétitivité. Vous pouvez ainsi améliorer la rentabilité de votre entreprise et sa productivité et obtenez un avantage par rapport à vos concurrents.

La productivité :

C'est une mesure de l'efficacité de l'entreprise. La productivité indique le rapport (ou ratio) entre la production de biens et services et les facteurs (travail, capital, équipement etc...) mis en œuvre pour obtenir cette production. Combien et comment ce que je dépense pour produire me rapporte-t-il ?

Le prix : l'un des leviers de votre compétitivité

Pour gagner des clients, et donc des parts de marché, l'entreprise peut vendre moins cher. Soit en diminuant ses coûts de production, soit en réduisant sa marge commerciale. Cette option ne doit cependant pas dégrader la santé financière de l'entreprise. La baisse des coûts de production, quant à elle, doit être mise en place tout en préservant la qualité de vos produits ou services.

RÉDUISEZ VOS CHARGES, SELON LE PRINCIPE DU « DÉPENSER MOINS POUR GAGNER PLUS » :

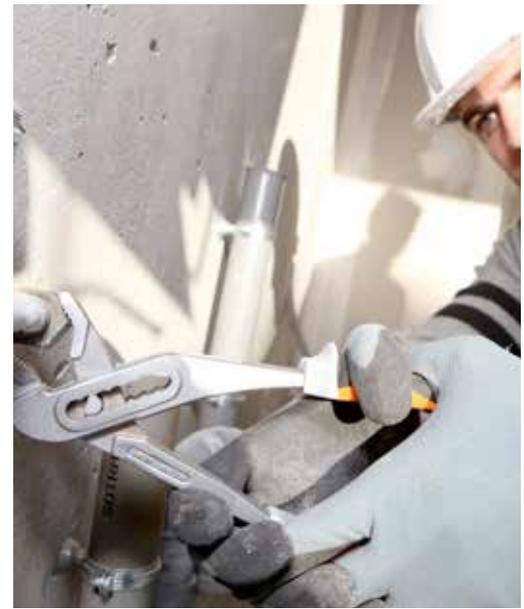
- Matières premières et emballages :** faites jouer la concurrence entre vos fournisseurs, négociez vos prix d'achat. Bénéficiez de l'exonération de TGI pour vos matières premières, emballages et produits finis, importés pour les besoins de votre fabrication : voir page 34 pour plus de détails.
- Equipements professionnels :** l'exonération de TGI peut également intervenir sur l'achat de biens d'équipement ou de production, qui participent directement à

l'activité de l'entreprise ou qui contribuent à son exploitation. Elle est accordée par la Direction régionale des douanes.

- Des aides financières** à l'investissement existent de même que des prêts préférentiels qui peuvent vous permettre de réduire votre coût d'investissement. Renseignez-vous auprès de nos conseillers.
- Factures** d'eau, d'énergie, de télécommunication: comparez les formules d'abonnements OPT et celles des fournisseurs Internet. Préférez des équipements et procédés de fabrication moins énergivores. Adoptez des comportements éco-responsables (lumière, climatisation, veille des appareils...) pour réduire vos factures.

Là pour vous !

Découvrez page 32 la boîte à outils mise à votre disposition par la CMA-NC pour vous soutenir dans votre démarche de compétitivité.



- Déchets :** évitez de les produire en amont, limitez vos achats d'emballages, fournissez-vous en produits rechargeables, et moins polluants.
- Si le prix est un facteur fondamental de compétitivité pour l'entreprise, attention à la « guerre des prix », qui n'est pas une solution viable sur le long terme. La spirale du prix le plus bas ne doit pas conduire à une baisse de qualité, induisant une perte de clientèle. De plus la rentabilité de l'activité doit impérativement être préservée : il ne s'agit pas de travailler à perte. Il faut vendre au bon prix, pour votre entreprise et votre clientèle.





D'autres facteurs **de performance**

Le prix, souvent considéré comme le seul levier pertinent pour rester compétitif, n'est pourtant pas le seul facteur pour booster votre entreprise sur son marché. L'artisanat s'inscrit dans une logique de flexibilité, de proximité, de service, de différenciation : autant d'atouts pour améliorer la performance de l'entreprise !

REPENSEZ VOTRE ORGANISATION SELON LE PRINCIPE « LE TEMPS, C'EST DE L'ARGENT »

Pour être compétitive, l'entreprise doit être flexible et souple. Cela passe par une organisation rationnelle.

- **L'espace de travail** : faites-le évoluer avec la nature et le volume de votre activité. Vous passez trop de temps à chercher vos outils ? Les salariés se gênent ? Un simple réaménagement, bien pensé, peut

vous faire gagner un temps précieux, et réduire les tensions.

- **Restez connecté** : La mobilité, notamment dans le secteur du bâtiment, est aujourd'hui un enjeu majeur. Smartphones et tablettes numériques s'introduisent sur les chantiers et dans le quotidien des artisans, permettant de gérer une partie de l'activité à distance et d'être réactif.
- **Déléguiez, sous-traitez** : Vous êtes hermétique à l'aspect administratif ou manquez de temps pour vous occuper de votre comptabilité ? Pensez à déléguer cette tâche à un spécialiste des travaux de secrétariat et faites appel à comptable. S'entourer de prestataires compétents est un investissement rentable. La sous-traitance également peut s'avérer être une bonne solution pour se consacrer à son cœur de métier.

MISEZ SUR L'HUMAIN SELON LE PRINCIPE « LA PLUS GRANDE RICHESSE DE L'ENTREPRISE ARTISANALE, C'EST L'HOMME »

Une gestion compétitive passe par la valorisation de l'humain.

- **Valorisez votre expertise** : dans les métiers artisanaux, la relation expert-client est une dimension majeure. Plus que vos produits et vos services, c'est votre SAVOIR-FAIRE qu'il faut vendre. Comme vous, vos salariés doivent être les ambassadeurs de votre professionnalisme dans votre métier.
- **Se former** : L'acquisition de nouvelles compétences, si elle demande du temps, est toujours un investissement gagnant, pour le patron comme pour ses salariés. Encouragez leur motivation et leur satisfaction au travail via la formation.

● **Prévenir les risques :** Vos salariés ont-ils été correctement formés à l'usage de leurs outils, leur a-t-on expliqué les positions adéquates pour soulever des charges lourdes, votre matériel n'est-il pas défaillant ? Maîtriser les risques d'accidents du travail c'est éviter des situations dramatiques mais aussi réduire les coûts induits (cotisations sociales, absentéisme, baisse de productivité). Le retour sur investissement dans le domaine de la santé-sécurité est démontré et rapide.

INNOVEZ AU QUOTIDIEN

Innover, c'est mettre en application une nouvelle idée. Souvent associée à l'univers de la haute technologie, l'innovation se cache pourtant à tous les niveaux et dans tous les métiers. Trouver des idées face à des situations inédites, c'est le quotidien des artisans ! Ils investissent aujourd'hui tous les champs de l'innovation, ceux des produits et des procédés (qui peuvent être protégés par le biais de dépôts de marques, modèles et brevets), mais aussi ceux des services proposés et de

l'organisation mise en œuvre, comme par exemple :

● **Produits :** utiliser un nouveau matériau, proposer des recettes originales ou un conditionnement différent, miser sur le marketing et le design pour mettre en valeur votre marque / enseigne, développer une image forte autour de vos produits et service...

● **Procédés :** imaginer un processus de fabrication différent, fusionner divers savoir-faire pour créer un procédé unique, utiliser un canal de distribution moins conventionnel (site web marchand, réseaux sociaux, événementiel...)

● **Services proposés :** vendre un savoir-faire rare, ou remis au goût du jour. Grouper des compétences distinctes mais complémentaires pour croiser ses clientèles (ex : coiffure + esthétique), mettre en place un accueil de qualité ou un solide service après-vente...



**Finies les saisies manuelles...
Scannez tout !**

Développé par notre pool ingénierie, le logiciel **Scan NC** s'interface avec votre logiciel de gestion pour vous permettre de créer et d'éditer en toute simplicité des codes-barres puis de systématiser leur utilisation au quotidien lors :

- Des réceptions de commandes fournisseurs.
- Des préparations de commandes clients.
- Des mouvements de stocks.
- Des inventaires tournants ou annuels.

**Jusqu'à 60 % de temps gagné
chez nos clients calédoniens !**



OFFICE
Plus

www.officeplus.nc
65 avenue Foch

Tél : 24 20 40
Fax : 27 89 32





VALORISEZ VOTRE ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL

S'engager dans une démarche respectueuse de l'environnement présente plusieurs avantages économiques : pratiques rationalisées et coûts optimisés, efforts valorisés au-

près d'une clientèle de plus en demandeuse. Renseignez-vous auprès de votre CMA sur les démarches ENVOL (toute entreprise), CALSOL (plombiers), GARAGE PROPRE ou CHANTIER VERT (entreprises du bâtiment).

ASSUMEZ LE CHOIX DE LA QUALITÉ

En se positionnant sur le haut de gamme, le tout-fait-main, le 100 % local. En proposant des prestations sur-mesure ou d'excellence. La qualité permet de justifier un niveau de prix plus élevé mais il faut qu'elle soit avérée, et expliquée par l'artisan.

Contacts

Direction des services de développement économique (Nouméa, La Foa, Koné, Koumac et Poindimié) :
Tél. 28 23 37 et email : eco@cma.nc

Centre de formation Lucien Mainguet : Tél. 25 97 40
et email : formation@cma.nc

CEGESMET Nouméa : Tél. 27 43 70
et email : centre.gest@cegesmet.nc

SE (FAIRE) DISTINGUER :

Par l'obtention d'un titre (Artisan et Maître Artisan dans son métier), ou l'attribution d'une récompense : les concours se développent en Nouvelle-Calédonie (Meilleur ouvrier de France, Trophées de l'entreprise, Nautiles de l'innovation, Femmes d'initiatives, concours les foires locales...).

La CMA, Boîte à outils de votre compétitivité !

La Chambre de métiers et de l'artisanat vous propose gratuitement des outils pratiques, des conseils et une palette de services pour dynamiser votre compétitivité.

CONNAÎTRE ET SE FAIRE CONNAÎTRE

- Appui à l'étude de marché
- www.annuairedesartisans.nc pour connaître votre environnement concurrentiel
- Orientations sur les concours organisés localement
- Aide financière pour participation aux foires locales
- Accompagnement pour présence sur le Web

OPTIMISEZ VOS COÛTS ET VOTRE ORGANISATION

- Réalisation de diagnostics personnalisés : énergie, organisation de l'entreprise
- Conseils pour exonération de TGI, aides et subventions, gestion
- Conseils pour la maîtrise des risques (EvRP), la gestion des déchets...
- Conseils pour l'investissement (outil de production, local), son financement
- Informations commerciales, fiscales, sociales...
- Initiation sur smartphones et tablettes numériques
- Centres de gestion pour suivi comptable (CEGESMET Koné et Nouméa, sur adhésion payante)

FORMER SES SALARIÉS ET SE FORMER

- Formations (payantes) techniques, santé-sécurité-environnement, ou relatives à l'administration de l'entreprise (informatique, gestion ...)

SE (FAIRE) DISTINGUER

- Délivrance des Titres « Artisans en son métier » et « Maître artisan en son métier »
- Appui aux démarches environnementales (Envol, Calsol, Garage propre, Chantier Vert)



«Notre tradition... Vous servir...»

NOUVEAU



Retrouvez toutes les offres de Cap Emploi dans son nouveau magazine mensuel au sein de ses divers points de dépôts en Province Nord.

(Plus d'informations par téléphone au 47 26 65)



Actuellement 140 jeunes sont en «Emploi Vacances» dans divers entreprises qui ont bien accepté d'offrir une première expérience salariale.



NOUVEAU

www.cap-emploi.nc



Ouverture prochain du site Internet Vitrine de Cap Emploi, où vous pourrez :

- Consulter les offres
- Obtenir informations sur les activités de l'établissement liées au Placement
- Avoir un espace privé (employeurs : voire groupe de demandeurs)
- Consulter l'Agenda de Cap Emploi ou divers planning partenaires liés à la Province Nord
- S'inscrire sur 1 ou des Forum par rapport à des problématiques

« Notre tradition... »



...vous servir »

Immeuble henriot
BP 47 - 98 860 Koné
Téléphone : 47 26 65
Courriel : direction@cap-emploi.nc

N° Vert		APPEL GRATUIT
Agence Canala	05 00 90	
Agence Koné	05 26 65	
Agence Koumac	05 19 91	
Agence Poindimié	05 00 18	

Exonération de TGI sur vos matières premières et emballages : renseignez-vous !

Menuisiers, charpentiers, fabricants de vêtements, réparateurs d'ouvrages en métaux, constructeurs de structures métalliques, bijoutiers, boulangers, fabricants de plats préparés, chaudronniers, etc... en tant qu'entreprise artisanale exerçant dans les secteurs de la production et de l'alimentation, vous pouvez bénéficier d'une exonération de la Taxe Générale à l'importation (TGI) sur vos matières premières et emballages.

Cette exonération conséquente (la TGI est en générale à hauteur de 21%) vous permet de réduire votre coût de revient, et ainsi d'être plus compétitifs sur votre marché. Les matières premières et emballages importés par les entreprises agréées et exerçant une activité relevant des secteurs de l'industrie et de l'artisanat de production de biens peuvent être exonérés de la TGI.*

QUI PEUT EN BÉNÉFICIER ?

Les personnes physiques ou morales qui relèvent des secteurs de l'industrie et de l'artisanat dont les activités correspondent à la production et l'alimentation, à quelques exceptions près (contacter le service de développement économique de la CMA-NC pour plus d'informations).

Emballages

■ **Contenants destinés à assurer le conditionnement pour la vente des produits fabriqués localement, y compris les produits employés dans la constitution des emballages pour la commercialisation de ces produits**

■ **Exemples: cartons, bouchons, étiquettes...**

Les exonérations de TGI sont accordées aux entreprises agréées par un arrêté du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, après avis du «Comité des productions locales». Votre CMA-NC fait partie de ce comité, et à ce titre défend régulièrement les entreprises artisanales éligibles souhaitant bénéficier de l'exonération de TGI.

L'agrément est délivré à l'entreprise pour une période de cinq ans. Pendant cette période, l'agrément peut être étendu à d'autres matières premières et emballages après consultation et avis favorable du Comité des productions locales.

L'agrément est retiré en cas de constatation de la cessation d'activité. Il peut également être retiré, après consultation du comité, dans les cas de non-respect des réglementations en vigueur ou encore de non-respect des obligations liées à ce présent régime fiscal privilégié.

POUR QUELS BIENS ?

OBLIGATIONS DE L'ENTREPRISE AGRÉÉE :

- Tenir une comptabilité matière pour les biens défiscalisés
- Déposer les prix des produits fabriqués ou conditionnés localement auprès de la Direction des Affaires Economiques
- Ne pas céder ou vendre les marchandises exonérées à des tiers sans l'accord préalable de la Direction régionale des douanes. Les biens admis en exonération doivent être utilisés exclusivement dans le cadre de l'activité de transformation de l'entreprise. L'affectation des biens à un autre usage (vente directe au client par exemple) est soumise à autorisation préalable du service des douanes et donne lieu à un acquittement de la TGI.

Matières premières

- **Matériaux et produits semi-ouvrés devant subir une ouvraison jugée suffisante par le comité**
- **Ouvraison : le fait de transformer la matière première ou le produit semi-transformé pour en faire un produit fini**

COMMENT ÊTRE EXONÉRÉ ?

Il faut dans un premier temps déposer une demande d'agrément. Les imprimés de demande de premier agrément, renouvellement ou extension sont à retirer auprès de la Direction des Affaires Economiques, ancien immeuble des douanes, 7 rue du Général Gallieni ou par demande à l'adresse email suivante : dae@gouv.nc

S'il est complet, votre dossier passera alors en « Comité des productions locales ». La réduction de la taxe est accordée lors du dédouanement des marchandises par la Direction régionale des douanes:

- sur présentation d'un récépissé de dépôt d'une demande d'agrément valable trois mois avec constitution d'une caution de garantie. Le récépissé est délivré, dans la majorité des cas, dans les 48 heures suivant la remise d'un dossier complet à la direction des affaires économiques.
- ou sur présentation de l'arrêté d'agrément obtenu suite au comité

La caution de garantie est levée dès que la décision d'agrément est prise par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.

• Pour en savoir plus

Sur les modalités d'application de la réduction de la TGI, les obligations et les restrictions, contactez le service de développement économique de la CMA-NC : eco@cma.nc - tel : 282337



PÔLE ARTISANAL PANDA



19 ateliers à louer spécialement conçus pour les artisans !



80 m² à partir de 108 000 ^F / mois
120 m² à partir de 162 000 ^F / mois
Comprenant chacun sanitaires, mezzanine, 2 places de parking.

Pour tout renseignement et visite : Agence Caillard et Kaddour, Stéphanie au 24 21 13

Une opération qui roule !

Solvants et dégraissants, liquide de refroidissement, boues de séparateur à hydrocarbures, etc. Les déchets issus de l'activité du secteur de la réparation automobile posent une véritable problématique de gestion aux professionnels : Comment faire pour stocker et éliminer ses déchets dangereux ? Comment limiter l'impact de son activité sur l'environnement ? Comment préserver sa santé et celle de ses salariés ?

L'opération GARAGE PROPRE a été mise en place par la CMA-NC et l'Association des réparateurs automobiles (ARA) pour répondre concrètement aux besoins des garages ainsi qu'aux professionnels de la peinture automobile, mécanique agricole, navale, et sur engins de terrassement et aux réparateurs de matériels de jardin. GARAGE PROPRE leur propose une solution clé en main.



BILAN POSITIF

Une dizaine de communes en province Sud sont actuellement couvertes par l'opération, accessible à l'adhésion volontaire des artisans. Et cela fonctionne !

- 4,5 tonnes de déchets dangereux collectés en 2014 auprès des adhérents:

- 2,5 tonnes de liquides inflammables (fonds de peinture, diluants, vernis...),
- + 1,3 tonnes de filtres à huiles, filtres à carburant, de chiffons et absorbants souillés aux hydrocarbures,
- + 514 kilos de déchets souillés aux produits chimiques
- + 367 bombes aérosols usagées

- 33 adhérents à fin 2014 soit 10% des entreprises artisanales de mécanique sur les communes concernées par l'opération. Un taux d'adhésion comparable à ceux de métropole sur des opérations similaires.

- Une démarche qui permet de se différencier au sein de la profession, et qui se valorise auprès de la clientèle. Dix articles de presse ont relayés l'opération auprès du grand public en 2014.

- Des clients satisfaits, participant à hauteur de 350 F en moyenne par facture pour cet effort environnemental.

SIMPLE ET CLÉ EN MAIN

Les adhérents GARAGE PROPRE bénéficient de l'accompagnement gratuit de la CMA-NC dans leur démarche d'améliora-

L'entreprise assure une gestion propre, simple et efficace de ses déchets dangereux

- Le client participe à l'effort de gestion en contribuant financièrement
- La CMA accompagne l'entreprise : suivi et conseils personnalisés, actions de communication, etc.
- Les prestataires offrent un service adapté : tarifs préférentiels pour les adhérents, collectes en porte-à-porte

tion (matériel de stockage, prévention des pollutions, conditionnement etc.)

Ils optimisent également leurs coûts de collecte. C'est là toute la force d'une telle opération sectorielle : en se regroupant, les professionnels obtiennent des prix pour l'enlèvement des déchets, que la CMA-NC négocie pour eux.

Autre avantage : la signalétique fournie à chaque adhérent. Elle rend visible l'engagement du professionnel, à sa clientèle actuelle et potentielle, et est un signe de qualité.

• *Pour en savoir plus sur les bonnes pratiques dans votre métier*

Le guide illustré santé-sécurité-environnement « Métiers de l'Automobile » édité par la CMA est disponible gratuitement sur demande, ou en téléchargement sur notre site Internet.



Vous souhaitez adhérer à l'opération GARAGE PROPRE ?

Contactez votre conseiller développement durable à la CMA-NC Tél. : 28 23 37
+ d'infos :

www.cma.nc, onglet « artisan tout savoir » - rubrique « santé sécurité environnement »

Evaluation des Risques Professionnels (EvRP) obligatoire dès 1 salarié dans l'entreprise

Source : guide illustré « 35/CP hygiène et sécurité travaux de BTP », distribué gratuitement par la Direction du Travail et de l'Emploi

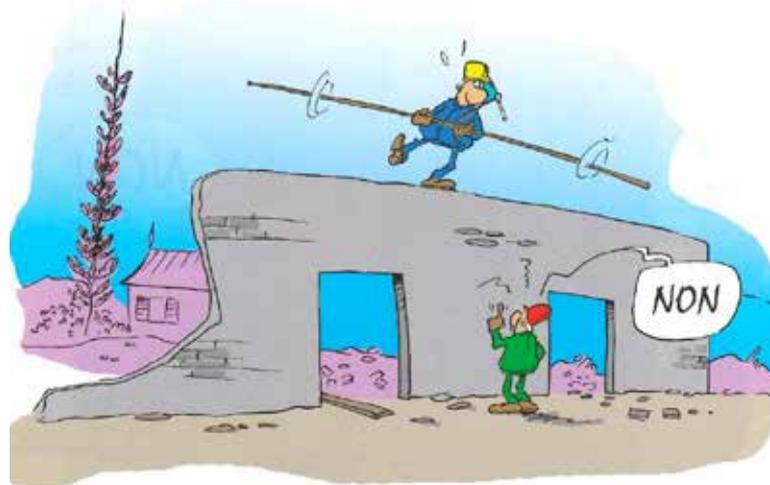
Si vous avez 1 ou plusieurs salariés, vous devez entreprendre une démarche d'évaluation des risques professionnels dans votre entreprise, quel que soit votre secteur d'activité.

De nombreux outils, formules de formation et d'accompagnement existent. Renseignez-vous auprès de votre conseiller à la Chambre de métiers et de l'artisanat, ou auprès des services de prévention de la DTE, de la CAFAT et du SMIT.

+ d'infos :

www.cma.nc - onglet « artisan tout savoir »

- rubrique santé-sécurité-environnement



54

Votre **entreprise** est unique,
nos solutions **sur mesure**.



Expert en gestion des déchets, STAR PACIFIQUE met son savoir-faire à votre service, quels que soient vos besoins, votre secteur d'activité et la taille de votre entreprise.



Star Pacifique
11, rue Louis Pélatan-Ducos
98800 Nouméa

Tel. : +687 23 94 03
Fax : +687 24 48 43
contact@star.nc

Entreprendre pour la
Nouvelle-Calédonie



L'hygiène nouvelle génération

Parcours

Franck Arroyas débute sa carrière comme visiteur médical en métropole et grimpe les échelons jusqu'à devenir responsable des marchés hospitaliers. En 1997, il s'installe en Nouvelle-Calédonie, où il représente des laboratoires pharmaceutiques métropolitains auprès de grossistes locaux. Il travaille également un temps pour des entreprises locales dans différents secteurs industriels avant de croiser la route de Philippe Carre, gérant de BIOPAC SUD, qui cherche à s'implanter dans le Nord. Marié à une calédonienne de Koumac, il décide de relever le challenge. Franck Arroyas démarre seul avant d'être rejoint par sa femme qui devient salariée de l'entreprise. BIOPAC NORD collabore avec des commerciaux indépendants et envisage prochainement de créer un deuxième poste dédié à cette fonction.

La société BIOPAC NORD, installée à Koumac, est le 1^{er} fabricant en province Nord de produits techniques et de liquide vaisselle, biodégradables et sans matières toxiques. Elle distribue ses produits dans le Nord et les Iles auprès des particuliers et des professionnels.

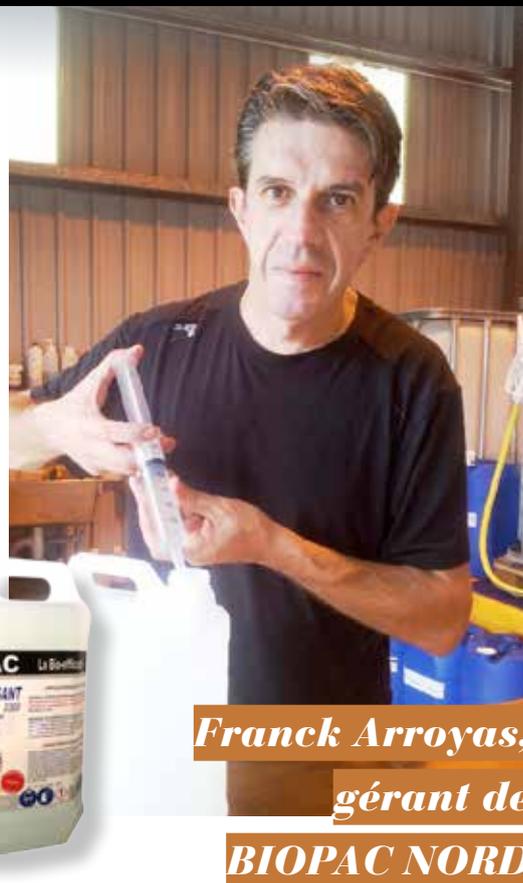
Six ans après l'ouverture de l'entreprise BIOPAC SUD à Ducos, BIOPAC NORD s'implante en 2013 dans la zone industrielle Kokondo de Koumac.

Les entreprises, indépendantes financièrement, exploitent les mêmes licences produits et process de fabrication. « Ces produits ne contiennent pas de matières toxiques comme les solvants, ils sont biodégradables à 95%, neutres ou parfumés », explique Franck Arroyas, le gérant de BIOPAC NORD qui attache aussi une attention toute particulière aux contenants. « Nous achetons localement 80 % de nos emballages et les recyclons en les déduisant à nos clients entre 100 Fcfp (pour le bidon d'1L) à 2 500 Fcfp (pour les fûts de 200L) ».

Quand Franck Arroyas se lance dans cette nouvelle aventure il y a deux ans, il commence par rénover et remettre aux normes un dock de 170 m² en zone industrielle, qui deviendra son atelier et espace de vente. « Tous les services compétents ont délivré leur conformité (municipaux, inspection du travail, etc...), tout a été fait dans les règles. Cela demande beaucoup de temps au début mais aujourd'hui, nous travaillons dans une grande sérénité ».

Appel à témoins

*Vous êtes passionné(e) par votre métier ?
Et vous aimeriez faire partager votre savoir-faire et votre parcours aux lectrices et lecteurs d'InfoMétiers ?
N'hésitez pas à contacter Laure Le Gall au 28 02 63
ou par e-mail : laure.legall@cma.nc*



**Franck Arroyas,
gérant de
BIOPAC NORD**

Après une étude de marché bien ficelée, l'entreprise reçoit le soutien de l'Institut Calédonien de Participation qui lui permet d'investir dans du matériel : cuves, bacs de rétentions, mélangeurs et une partie de ses matières premières ... La province Nord soutient également l'entreprise pour financer un véhicule.

« Au stade de la fabrication, c'est un peu comme un boulanger lorsqu'il fait son pétrin, explique Franck Arroyas. Le plus long à faire, ce sont les bases, à partir desquelles sont déclinés les produits. Cette étape prend entre 8 h et 10 h de travail, il faut faire les mélanges, respecter des temps de pause, malaxer, contrôler la qualité, échantillonner puis numéroter pour en assurer la traçabilité. »

À partir de là sont appliquées les différentes formules des produits sous licence mais aussi celles développées localement...car la société BIOPAC SUD en a déjà élaboré deux nouvelles, dont les produits sont aussi disponibles à Koumac : « le premier permet de détacher la terre rouge sur les supports aluminium et inox ; l'autre est un dégraissant moteurs et pièces détachées très efficace et très agréable à utiliser, qui peut remplacer les anciens « dégraissant » désormais interdits sur les sites miniers car à base d'hydrocarbures et d'additifs inflammables, sans compter qu'ils étaient très irritants pour la peau. Tous nos produits disposent de fiches techniques et de sécurité aux normes SGH. »

Avec un panel de plus de 120 produits, BIOPAC NORD s'adresse à tout type de clientèle : garages, restaurants, opérateurs miniers et BTP, hôpitaux, collectivités ou simples particuliers pour un usage domestique, par le biais d'enseignes de distribution.

BIOPAC NORD 53 ZI KOKONDO - BP 415 - 98850 KOUMAC

Tél / Fax : 47 39 18 Mob : 90 36 15

Email : contact@biopacnord.nc Web : www.biopacnord.nc

Calorical

TUYAUTERIE - CHAUDRONNERIE - SOUDURE



94, ROUTE DES 3 BAIES - KAMÉRÉ
98 803 NOUMÉA

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

Entretien mécanique

GARAGE MBB

VL - PL - Industriel - Pneus - Batterie - Freins - Vidange - Parallélisme



Revendeur agréé

GT RADIAL

Tél / Fax : 43 53 35 - Mob : 75 96 89

PAÏTA - Lot 73 rue ZICO / Boucle sud
ZICO BP 1987 - 98 890 - Mail : garagembb@gmail.com

Un artisan en béton

Parcours

Après un CAP-BEP menuiserie obtenu à Saint Martin aux Antilles, Christophe Dauthieux passe son bac en construction et aménagement du bâtiment à Lyon. Il décroche un CDI dans la Vallée du Rhône mais préfère partir en Nouvelle-Calédonie en 2000, où sont installés ses parents depuis un an. Il se lance à son compte comme poseur de menuiserie bois. Deux ans plus tard, il intègre la société familiale, ACTB, démarre en bas de l'échelle jusqu'à devenir, 5 ans plus tard, conducteur de travaux. En 2008, il crée CMSB, avec le soutien de son père qui devient son premier client. Avec un salarié, il commence par travailler sur site avant de s'installer en 2010 dans un dock à Boulouparis. En plein développement, l'entreprise artisanale a le projet d'agrandir son outil de production pour répondre à une demande croissante.



**Christophe Dauthieux,
Armaturier fer à béton**

En six ans, l'entreprise d'armatures pour béton CMSB a déjà créé sept emplois à Boulouparis. Un savoir-faire qui trouve des applications dans tout le secteur du BTP.



L'invention du béton armé remonte à la fin du 19^{ème} siècle. La résistance à la compression du béton, complétée par celle de la traction du fer à béton en fait un matériau incontournable dans la construction d'aujourd'hui.

« Le métier d'armaturier dans le fer à béton est peu connu, explique Christophe Dauthieux, gérant de l'entreprise CMSB à Boulouparis. Il y a encore 10 ans sur le Caillou, les armatures se faisaient sur chantiers. Aujourd'hui, ce savoir-faire est de plus en plus sous-traité, ce qui permet d'optimiser le temps de travail ».

CMSB travaille pour le compte de quincailleries, de particuliers et de sociétés de gros œuvres, principalement en brousse, mais aussi à Nouméa et régulièrement dans les Iles. « Nous recevons des plans

de ferrailage ou des plans béton à partir desquels nous réalisons l'étude structurelle, explique Christophe Dauthieux. Dans les deux cas, nous passons au dépouillement pour optimiser les chutes. Nous coupons les barres, les façonnons, puis les assemblons par points de soudure ou à l'attache, avec du fil à ligature. Les ouvrages sont ensuite vérifiés par le donneur d'ordre et livrés aux clients. »

En six ans, l'entreprise a déjà créé sept emplois, dont cinq hommes formés par Christophe Dauthieux et lors de stages de soudure à Ducos, et deux femmes : son épouse, en charge de la comptabilité, et une conductrice PL de camion grue. Des salariés « heureux de travailler près de chez eux ».

Depuis deux ans, le chef d'entreprise souhaite concrétiser un projet d'usine à Boulouparis. « Cela nous permettrait d'embaucher deux à trois personnes supplémentaires. Des organismes publics et privés travaillent depuis quelques mois sur le montage du dossier. Cela nous donne de l'espoir de voir s'élever un jour l'usine et voir perdurer l'aventure CMSB ! »

CMSB, ZI Ouya 1 lot 2 Boulouparis

Tél. : 77 88 49 / 44 60 23

email : cmsb@canl.nc

Appel à témoins

**Vous êtes passionné(e) par votre métier ?
Et vous aimeriez faire partager votre savoir-faire et votre parcours aux lectrices et lecteurs d'InfoMétiers ?
N'hésitez pas à contacter Laure Le Gall au 28 02 63
ou par e-mail : laure.legall@cma.nc**

ENTREPRISES À VENDRE

LISTE CONSULTABLE ET TÉLÉCHARGEABLE SUR WWW.CMA.NC

TRANSMETTRE REPRENDRE UNE ENTREPRISE, LA CMA À VOS CÔTÉS !

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

Nouméa

● BTP

Réf. : bat1764b

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

■ **Date création/reprise ▶ 2004**

■ **Rayonnement ▶ Nouvelle Calédonie**

Prix : 5 U (négociable)

● CARROSSERIE

Réf. : serv1764i

Cède pour cause de départ en retraite activité de carrosserie parfaitement fonctionnelle. Équipe en place, gestion simple. Clientèle largement fidélisée de professionnels réguliers de l'automobile, bail commercial réédité pour neuf ans. Chiffre d'affaires stable.

■ **Date création/reprise ▶ 2004**

■ **Rayonnement ▶ Nouméa ▶ Grand Nouméa**

Prix : 12 U

● COIFFURE

Réf. : serv1764k

Cède urgemment pour cause de départ, salon de coiffure mixte situé à Nouméa sur axe passant. Clientèle fidélisée, entièrement aménagé, sans frais post-rachat. Bonne localisation et chiffre d'affaires à développer.

■ **Date création/reprise ▶ 2011**

■ **Rayonnement ▶ Nouméa**

Prix : 2,5 U

● COIFFURE MIXTE

Réf. : serv1764b

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

■ **Date création/reprise ▶ 975**

■ **Rayonnement ▶ Nouméa**

Prix : 11 U (négociable)

● COIFFURE MIXTE

Réf. : serv1764d

EI, Local de 90 m², Potentiel de développement de l'activité (extension des jours d'ouverture, diversification des prestations, aménagements...)

■ **Date création/reprise ▶ 1975**

■ **Rayonnement ▶ Nouméa ▶ Ducos**

Prix : 12 U

● COIFFURE HOMMES

Réf. : serv1764a

EI - Salon aménagé, bien situé en centre-ville, avec parking public - Clientèle fidélisée, de proximité - Très bonne rentabilité

Date création/reprise ▶ 1997

Rayonnement ▶ Nouméa

Prix : 7 U

● ÉLECTRICITÉ RÉNOVATION

Réf. : bat 1764g

EURL en Electricité Générale, dépannages, rénovations. Clientèle professionnelle en hausse. Matériel complet + 2 Véhicules utilitaires Rentabilité stable

■ **Date création/reprise ▶ 1997**

■ **Rayonnement ▶ Nouvelle Calédonie**

Prix : 12 U

● ESTHÉTIQUE

Réf. : serv89a

Produits et prestations THALGO, Clientèle fidélisée depuis 25 ans, exigeante et ayant un bon pouvoir d'achat, Local de 50 m² comprenant 3 cabines dont 1 complètement indépendante, Potentiel de 2 esthéticiennes, Possibilité de proposer de nouveaux services (épilation des hommes, ongles et maquillage), Accompagnement-formation par la vendeuse

■ **Date création/reprise ▶ 1990**

■ **Rayonnement ▶ Nouméa ▶ Grand Nouméa**

Prix : 25 U

● ESTHÉTIQUE

Réf. : serv1764f

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

■ **Date création/reprise ▶ 1996**

■ **Rayonnement ▶ Nouméa ▶ Grand Nouméa**

Prix : 12 U

● FLEURISTE

Réf. : serv104a

URGENT, Cause double activité, Vente d'un commerce de fleurs, idéalement situé au centre-ville, local et aménagement refaits en 2013, agréments Interfloral et Florajet, activité opérationnelle et à développer, repreneur créatif ayant le goût prononcé pour l'art recherché

■ **Date création/reprise ▶ 2006**

■ **Rayonnement ▶ Nouméa**

Prix : 12 U (négociable)

● FLEURISTE

Réf. : serv1765h

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

■ **Date création/reprise > 1984**

■ **Rayonnement ▶ Nouméa ▶ Grand Nouméa**

Prix : 15,5 U (négociable)

● FROID CLIMATISATION

Réf. : bat1764f

Vends cause départ en retraite, activité de négoce/installation en froid-climatisation. CA en hausse régulière, excellente rentabilité, stocks importants. Outils productifs fonctionnels et équipes parfaitement opérationnelles. Livrée «clé en main» avec accompagnement cédant.

Date création/reprise ▶ 2000

Rayonnement ▶ Nouvelle Calédonie

Prix : > 200 U

ENTREPRISES À VENDRE

LISTE CONSULTABLE ET TÉLÉCHARGEABLE SUR WWW.CMA.NC

TRANSMETTRE REPENDRE UNE ENTREPRISE, LA CMA À VOS CÔTÉS !

LABORATOIRE DE FABRICATION DE SANDWICHES

Réf. : *alim25a*

Société spécialisée dans la fabrication de paninis à céder, vente ou location du local ayant pignon sur rue et aménagé pour l'activité, matériel récent et opérationnel, qualité des produits, bonne rentabilité et potentiel de développement.

■ **Date création/reprise** ▶ 2004

■ **Rayonnement** ▶ Nouméa ▶ Grand Nouméa

Prix : 7,5 U (+12,5 U pour le local)

LAVERIE

Réf. : *serv1764j*

Urgent cède pour changement d'activité, entreprise de laverie située à Nouméa. Equipements récents et chiffre d'affaires croissant.

■ **Date création/reprise** ▶ 2011

■ **Rayonnement** ▶ Nouméa ▶ Grand Nouméa

Prix : 7 U

MENUISERIE

Réf. : *prod1764c*

SARL - cause départ retraite - Menuiserie à forte notoriété - fabrication et pose de meubles et aménagement - CA stable - Position dominante sur marché

■ **Date création/reprise** > 1992

■ **Rayonnement** ▶ Nouvelle Calédonie

Prix : 75 U

PLAQUISTE

Réf. : *bat1764e*

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

■ **Date création/reprise** ▶ 2010

■ **Rayonnement** ▶ Nouvelle Calédonie

Prix : 9,8 U

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

Koumac

MENUISERIE

Réf. : *prod1764b*

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

■ **Date création/reprise** > 1968

■ **Rayonnement** ▶ Koumac ▶ Province Nord

Prix : 52 U



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

L'ALERTE CYCLONIQUE : POUR BIEN LA COMPRENDRE, COMPTEZ JUSQU'À 2 !

PRÉ-ALERTE : cyclone en approche
➔ *Soyez attentifs !*

ALERTE 1 CYCLONE
DANS MOINS DE 18H

➔ *PRÉPAREZ-VOUS !*

ALERTE 2 CYCLONE
DANS MOINS DE 6H

➔ *PROTÉGEZ-VOUS !*

PHASE DE SAUVEGARDE :
cyclone passé
➔ *Restez vigilants !*

TOUTES LES CONSIGNES EN CAS D'ALERTE CYCLONIQUE SUR www.gouv.nc



Période cyclonique 2014-2015 : un système d'alertes numéroté est désormais en vigueur.
En cas de menace cyclonique, vous devez impérativement vous y conformer.

/GouvNC @GouvNC



➔ www.gouv.nc



GOUVERNEMENT DE LA
NOUVELLE-CALÉDONIE

UNE FIABILITÉ À TOUTES ÉPREUVES GARANTIE 4 ANS OU 100 000 KM*

DES PROS AU SERVICE DES PROS

En **Nouvelle-Calédonie**, le Citroën Berlingo est un des **leaders** du petit fourgon utilitaire ! Chez **Citroën**, à chacun de vos besoins, nous vous proposons **une solution adaptée**.



CITROËN BERLINGO

-  Jusqu'à 890 Kg
CHARGE UTILE
-  Jusqu'à 1,25m
HAUTEUR UTILE
-  Jusqu'à 4,1m³
VOLUME UTILE
-  Jusqu'à 3,25m
LONGUEUR UTILE

+ LES POINTS FORTS

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

CITROËN JUMPY

-  Jusqu'à 1200 Kg
CHARGE UTILE
-  Jusqu'à 1,44m
HAUTEUR UTILE
-  Jusqu'à 6m³
VOLUME UTILE
-  Jusqu'à 2,58m
LONGUEUR UTILE

+ LES POINTS FORTS

- 3 places avant
- De larges portes latérales coulissantes
- Des portes arrières battantes ouvrant à 180°
- Une position de conduite type Monospace
- Un levier de vitesses sur la planche de bord
- La Connecting Box
- Des consommations et émissions de CO2 records



CITROËN JUMPER

-  Jusqu'à 1945 Kg
CHARGE UTILE
-  Jusqu'à 2,17m
HAUTEUR UTILE
-  Jusqu'à 17m³
VOLUME UTILE
-  Jusqu'à 4,07m
LONGUEUR UTILE

+ LES POINTS FORTS

- 3 places avant
- De larges portes latérales coulissantes
- Des portes arrières battantes (H.2,03m)
- Ouverture des portes arrières battantes à 270°**
- Une tablette écriteire réhaussable
- La Connecting Box
- Des consommations et émissions de CO2 records



« Vous êtes **professionnel** ? **Exigeant** ? Nous aussi !
Découvrez l'**offre Citroën** qui vous aidera
à **optimiser votre business**. »

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN