GRATUIT * FÉVRIER/MARS 2013 * N°33

info Métiers

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

DOSSIER
Les secrets de la réussite

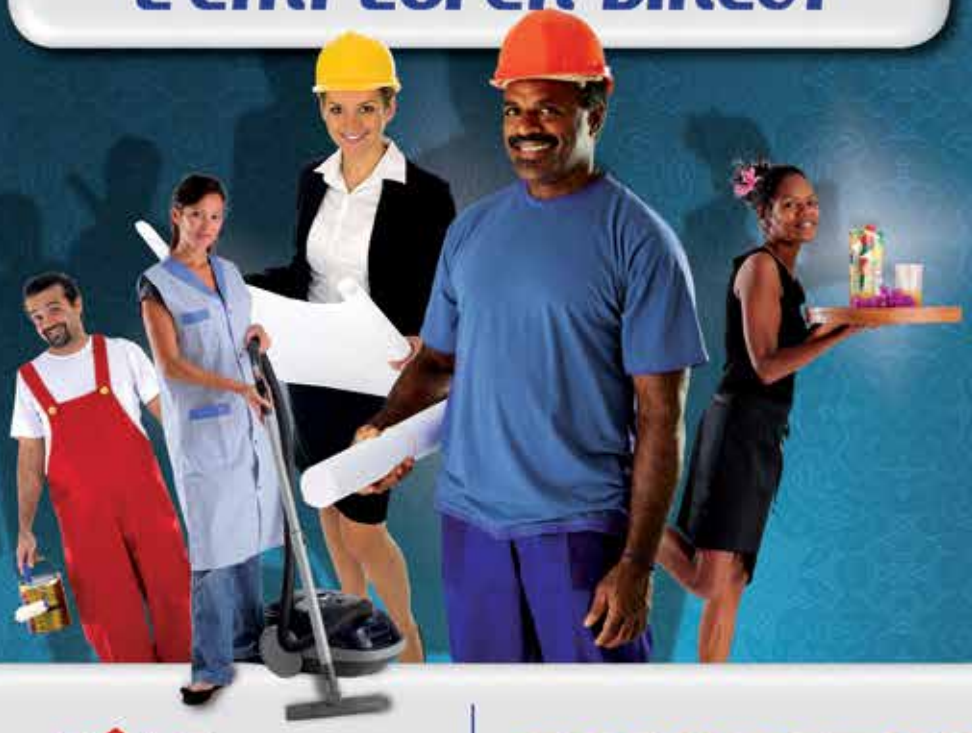
BON À SAVOIR
Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques

ÇA VOUS CONCERNE
Réunion d'Info Créateur

SANTÉ-SÉCURITÉ-ENVIRONNEMENT
Garage Propre

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Nouvelle-Calédonie

L'EMPLOI EN DIRECT



PÔLE EMPLOYEUR

270 400

Le Pôle Employeur du service emploi de la province Sud met 3 conseillers à votre disposition pour recueillir vos offres d'emploi et vous aider à sélectionner les meilleurs candidats.

Pour déposer votre offre d'emploi rapidement et efficacement, appelez votre conseiller Pôle Employeur au 270 400 (ligne directe).

Le Pôle Employeur du service emploi :
30, route de la Baie des Dames - Ducos Le Centre.

OUVERT DU LUNDI AU VENDREDI
DE 7H30 À 11H30 ET DE 12H15 À 16H.

GUICHET EMBAUCHE EXPRESS

232 867

Lorsqu'un employeur a un besoin urgent de manœuvres ou d'ouvriers peu qualifiés du BTP pour une période courte (moins de 15 jours), le Guichet Embauche Express recueille son offre d'emploi et lui sélectionne des candidats disponibles le matin même.

Les candidats qui seront proposés sont en tenue de travail et prêts à commencer leur journée.

Le Guichet Embauche Express :
30, route de la Baie des Dames - Ducos Le Centre.

OUVERT DU LUNDI AU VENDREDI
DE 6H À 7H30.

province-sud.nc

La province Sud agit pour vous

PROVINCE SUD

Sommaire

ACTUS 4

FORMATIONS CMA 12
Agenda
Évaluation des risques professionnels

APPRENTISSAGE 16
Pâtisserie

INFORMATIQUE ET INTERNET 18

BON À SAVOIR 21
Les échéances fiscales et sociales
Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques
Salaire minimum et valeur du point

DOSSIER 27
Les secrets de la réussite

ÇA VOUS CONCERNE 34
Les marchés publics en quelques clics !
La Réunion d'Info Créateur

SANT-SÉCURITÉ-ENVIRONNEMENT 36
Professionnels de l'automobile : ils s'engagent avec Garage Propre !

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES 38

SAVOIR-FAIRE 39
Michel Gars et Marc Varée, gérants de l'entreprise M2EC
Dominique Guiguin, encadreuse

ENTREPRISES À VENDRE 42

Le cœur à l'ouvrage

En ce premier numéro de l'année 2013, j'ai souhaité mettre en lumière des femmes et des hommes de l'artisanat qui partagent avec nous leur secret : celui de leur cheminement vers le succès et les clés qui leur ont permis d'atteindre leur but.
Par leur réussite, leur goût du challenge et la passion de leur métier, ces chefs d'entreprise sont des exemples. Ils nous démontrent qu'exercer une profession artisanale est une voie d'épanouissement, malgré les difficultés et les doutes. Leur capacité de travail, d'adaptation et la proximité avec leurs clients sont des atouts qu'ils ont su mettre à profit pour créer et développer leur activité.
Mais surtout, ce qui me touche dans ces témoignages, c'est l'investissement humain que représente chacun de ces parcours. Si le savoir-faire est au cœur de leur histoire, l'engagement quotidien en est le pivot. Et parce que les métiers de l'artisanat sont exigeants, l'entraide familiale joue également un rôle important. Autre facteur essentiel : l'appui d'une équipe, qu'il provienne de l'extérieur comme le comptable ou le banquier, ou de l'intérieur comme des salariés fidèles à l'entreprise. Quand on met son talent au service de son métier, que l'on met son cœur à l'ouvrage, la réussite est celle-ci : la fierté du (bon) travail accompli !

Le Président
Daniel Viramoutoussamy

Nous contacter :

Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie
10, avenue James Cook - BP 4186 - 98846 Nouméa Cedex
Tél. : 28 23 37 - Fax : 28 27 29 - courriel : cma@cma.nc
Internet : www.cma.nc

Antennes

Poindimié
Patrick Leblais
BP 155 - 98822
Tél. : 42 74 82
Fax : 42 74 11
poindimie@cma.nc

Koné
Soukaïna Pesce
Belinda Mathelon
BP 641 - 98860
Tél. : 47 30 14
Fax : 47 30 17
kone@cma.nc

Koumac
Arielle Pindon
BP 127 - 98850
Tél. : 47 68 56
Fax : 47 63 64
koumac@cma.nc

La Foa
Christian Fuzivala
BP 56 - 98880
Tél. : 46 52 86
Fax : 46 52 88
lafoa@cma.nc

« InfoMétiers » est une publication de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie – Tél. : 28 23 37 – Directeur de publication : Daniel Viramoutoussamy
Coordination : Laure Le Gall – Rédaction : Nelly Jutteau – Laure Le Gall – Nathalie Alcide
Maquette/Mise en page : Patricia Lauzes – Régie publicitaire : Alcatraz : 28 63 01
Impression : Artypo – Tirage : 12 000 exemplaires – ISSN : 1958 - 5411

FSC © Imprimé sur un papier respectant la norme : Forest Stewardship Council

Recensement artisanal : il est encore temps !

Vous avez reçu en novembre dernier, un courrier de votre Chambre de métiers et de l'artisanat vous demandant de mettre à jour les informations concernant votre entreprise. Plus de 30 % des artisans ont déjà mis à jour leurs données, pour les autres il est encore temps... En effet, un changement d'adresse, de gérance, de téléphone, un agrandissement de vos locaux commerciaux, l'embauche d'un salarié : toutes ces modifications doivent **obligatoirement** être signalées dans les meilleurs délais à la Chambre de métiers et de l'artisanat (art. 27 de la délibération n° 564).
Pour ce faire, retournez-nous complété et signé le courrier que vous avez reçu dans votre boîte aux lettres, grâce à l'enveloppe T (prépayée), ou rendez-vous dans nos Centres de formalités des entreprises, qui actualisent les données qui vous concernent. Tout au long de l'année et en fonction de l'évolution de votre entreprise, vous pouvez également demander une mise à jour par écrit (courrier, mail ou fax).
Un bon réflexe pour rester en contact avec votre Chambre consulaire, continuer de recevoir votre *InfoMétiers* et des informations utiles pour le développement de votre activité.
Contactez votre antenne de la CMA à La Foa, Koné, Koumac et Poindimié.
À Nouméa, contactez Ghislaine Chambonnier
Tél. : 28 07 49 – Fax : 28 27 29
et ghislaine.chambonnier@cma.nc

Apprentis coiffeurs cherchent modèles !

Coupe, brushing, coloration... Pour les apprentis en CAP coiffure 1ère et 2ème année, rien de mieux que de véritables modèles pour mettre en pratique les savoir-faire acquis dans le cadre de leur formation ! Nos jeunes vous accueillent donc tous les mercredis après-midi dans un cadre sympa : le tout nouveau plateau technique, ouvert au public pour l'occasion. En prenant rendez-vous auprès du CFA, vous faites d'une pierre trois coups : une beauté capillaire, un coup de pouce pour nos jeunes en apprentissage, et un tarif avantageux !
Réservation, Tél. : 25 97 40

TSS pour les entreprises au forfait !

Les entreprises au régime fiscal du forfait doivent s'acquitter pour l'année 2012 de la Taxe de Solidarité sur les Services (TSS) avant ce 28 février. Soit en se rendant directement au service de la recette au 1er étage de l'hôtel des impôts soit par courrier au 13 rue de la Somme BP B19 - 98 848 Nouméa.
Pour plus d'informations, contactez le Service de la fiscalité professionnelle – Tél. : 25 75 00

Assemblée Générale de la CMA

Plan de la pépinière PANDA - Copyright : SECAL

L'Assemblée Générale de la CMA a été l'occasion d'avancer sur deux projets d'investissement importants : la nouvelle antenne de la CMA de Koné, et la pépinière d'entreprises de Panda, pour lesquelles des investissements seront engagés dès 2013 :

- En vue de la construction d'une **pépinière artisanale sur la ZAC PANDA**, l'Assemblée Générale a autorisé le Président de la Chambre consulaire à signer un contrat préliminaire de réservation avec le promoteur SECAL. Le programme prévoit près de 2 500 m² de docks avec mezzanines et sanitaires, et plus de 200 m² de bureaux à aménager, pour un coût global estimé de 597 millions de francs.
Le début des travaux est prévu au premier semestre 2013 pour une livraison mi 2014.
- Un second projet se précise : la construction d'une **nouvelle antenne à Koné**. L'Assemblée Générale a approuvé l'acquisition d'un terrain de 30 ares sur le site de la ZAC des Cassis à Pont Blanc, et a autorisé le Président de la Chambre consulaire à signer l'acte d'achat. L'objectif est de mieux accompagner les porteurs de projets et les entreprises artisanales de la province Nord. Ce nouveau bâtiment comprendra également un espace d'exposition et de formation. Une autorisation de programme et des crédits de paiement ont été votés pour cette opération en mai 2012 à hauteur de 310 millions de francs. Le début des travaux est prévu pour le second semestre 2014.

Ces programmes d'investissements répondent au développement des activités de la CMA. Les actions menées par la Chambre consulaire concernent 11 768 artisans, 5 758 salariés, et 406 apprentis (chiffres au 1er janvier 2012).

Demandez votre Titre !

Vous voulez faire reconnaître votre savoir-faire artisanal ?
Demandez votre titre d'« Artisan en son métier » ou de « Maître Artisan en son métier » auprès de la CMA !
Le Service du Répertoire des métiers les décerne sur la base de justifications apportées quant à vos qualifications et votre expérience. Ces titres nationaux, dont l'utilisation est strictement protégée, vous distinguent et vous valorisent auprès de vos clients et partenaires (banques, collectivités dans le cadre des appels d'offre etc.)

Pour prétendre au titre d'« Artisan en son métier », deux possibilités :

1 - Avoir deux ans d'expérience en tant que chef d'entreprise dans le métier considéré + 60 points au minimum. Les points sont fonction de l'expérience professionnelle, et/ou de la possession de diplômes (formation générale ou professionnelle), et/ou d'efforts de promotion en faveur de l'artisanat (jury d'examen, mandat syndical ou consulaire etc...). Exemple : vous avez un CAP (30 points) + 6 ans en tant que chef d'entreprise (24 points) + un stage de gestion effectué avec la CMA (10 points) = 64 points : vous pouvez donc prétendre à un titre d'« Artisan en son métier ».

2 - Avoir deux ans d'expérience en tant que chef d'entreprise dans le métier considéré + avoir soit un BTS, soit un diplôme et titre d'ingénieur, soit la distinction « Un des meilleurs ouvriers de France ».

Pour prétendre au titre de « Maître Artisan en son métier » :
Il faut réunir les conditions pour obtenir le titre d'« Artisan en son métier » + posséder une habileté technique, une qualification supérieure dans son métier et une culture professionnelle attestée par la possession d'un Brevet de Maîtrise ou d'un titre correspondant, équivalent ou supérieur (BTS, DUT, distinction « Un des meilleurs ouvriers de France »...)

Dossier de demande et renseignements auprès de Armanda ABDELKADER au 28 23 37 et repertoire@cma.nc

Les artisans de La Foa sur papier glacé !

Douze artisans de La Foa sont à l'honneur en 2013 : ils illustrent en effet le calendrier que la mairie a envoyé gratuitement à l'ensemble de ses administrés en décembre. Mis en scène dans un cadre naturel, accompagnés des outils qui symbolisent leur métier, nos ressortissants Lafoyens y témoignent également de leur activité et de leur passion. Cette opération de valorisation célèbre la première année d'activité de l'antenne de la CMA sur cette commune dynamique, qui aime l'artisanat et... le montre ! Réalisé en partenariat avec la CMA, le calendrier est en ligne sur notre site Internet **www.cma.nc**

128 millions CFP accordés en prêts d'honneur

Le bilan 2012 de l'association Initiative Nouvelle-Calédonie est positif. La dynamique structure de micro-crédit a apporté l'an passé son soutien à 76 personnes, porteuses d'un projet de création d'entreprise, de développement ou de reprise d'activité. Ces professionnels ont pu bénéficier d'un prêt d'honneur à taux zéro, sans garanties et sans frais, ainsi que d'un accompagnement individualisé pour la mise en œuvre de leur projet d'investissement. Les prêts d'honneur interviennent en complément d'un prêt bancaire et servent ainsi de levier pour le démarrage d'activité partout en Nouvelle-Calédonie. L'année dernière, Initiative Nouvelle-Calédonie a ainsi octroyé sous forme de prêts un total de 128 millions de francs, pour un montant global d'investissements tous projets confondus s'élevant à 790 millions de francs, des chiffres tous deux en nette hausse comparé à 2011. En moyenne en 2012, le montant des prêts d'honneur était de 1,6 millions de francs, permettant de financer 15 % du projet. Fidèle à son slogan « un réseau, un esprit » Initiative Nouvelle-Calédonie poursuit en 2013 son action en faveur du financement des très petites entreprises avec l'appui de ses partenaires : les provinces, les Chambre consulaires, la Caisse de dépôt et de consignation, l'Agence Française de développement, la BCI et la BNC entres autres.

Plus d'informations, Tél. : 24 40 14 et contact@initiative-nc.com

Salons à la Maison des artisans

Entrées gratuites

Salon de la Femme

Un salon consacré au monde féminin
Du 15 au 17 mars 2013

Forum de l'Emploi

Pour recruter, informer, faire connaître votre entreprise et vos métiers
Du 22 au 23 mars 2013

Salon de l'Habitat et de la Décoration pour la Maison

Toutes les idées déco pour votre maison (intérieur et extérieur)
Du 4 au 7 avril 2013

Marché Broussard : participez !

Le Marché Broussard rassemble des producteurs locaux, agriculteurs et artisans d'art et des métiers de bouche, désireux de faire connaître leur savoir-faire, vendre en direct, et démontrer leur professionnalisme.
Regroupés sous forme d'association loi 1901, 90 professionnels appartiennent au réseau.
Ils s'installent régulièrement place des Accords à Boulari, au Parc Fayard de Dumbéa, à Nouméa et Grand Nouméa. Fort de leur authenticité et de la qualité des produits proposés, ces marchés rencontrent un succès grandissant.
Vos fabrications sont locales et vous souhaitez adhérer à l'association ?
Contactez Alexia MUDET – Tél. : 96 91 88 et alexia.mudet@marchebroussard.nc

BCInet

La liberté, ça compte...

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

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

BCInet Primo : 840 F/MOIS TTC
BCInet Plus : 1590 F/MOIS TTC
BCInet Pro : 2650 F/MOIS TTC

- Accessible **24h/24 et 7j/7** à partir du monde entier
- Disponible sur **ordinateurs tablettes et smartphones**
- Un abonnement **MULTI-comptes**
- Vos **relevés de compte** en ligne
- Des **relevés électroniques** (au format PDF)
- Vos virements **internationaux**
- Vos **virements** sur la Nouvelle-Calédonie, Wallis & Futuna, la Polynésie Française, mais aussi la France métropolitaine **GRATUITS en illimité**
- Vos **encours** de **cartes** bancaires
- Vos encours **de crédits**
- Commande de **chéquiers** et **RIB** en ligne
- **L'exclusivité** du compte rémunéré Arobase
- Un niveau de **sécurité** inégalé, grâce au **DIGIPASS** et à **BCIPASS** (sur Smartphone)
- BCInet Pro : **Relevés d'opérations intégrables** et Transferts d'opérations sous forme de fichiers

Pour plus d'infos, composez le **256 990***
* Coût d'un appel local

Banque Calédonienne d'Investissement

BCI Groupe BRED

Banque Calédonienne d'Investissement • SAEM au capital de 7,5 milliards XPF • Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP K5 - 98849 Nouméa Cedex
Tél. 25 65 65 - Fax (687) 27 40 35 • Internet : www.bci.nc - RCS Nouméa 56 B 015 479 - Ridet n°0 015 479 001

EUCHARIS 23 74 54 - Photo : L. Aubry

Félicitations aux 110 apprentis diplômés !

La cérémonie « Les lauréats de l'apprentissage » s'est déroulée le 13 décembre dernier au Méridien en présence des jeunes, de leur famille, de leur maître d'apprentissage, des institutionnels et du personnel du CFA. Cet événement souligne les réussites de la formation par alternance, une filière qui garantit la qualification dans le secteur des métiers.
Chaque année, le Centre de Formation d'Apprentis Lucien Mainguet forme en moyenne 400 apprentis, de la première à la troisième année, toutes sections confondues dans 18 métiers différents. En 2012, le taux de réussite aux examens y a atteint 80 % avec 110 jeunes ayant obtenu leur diplôme : Certificat d'Aptitude Professionnelle, Brevet Professionnel ou Mention Complémentaire.

Réunion Info Créateur : réussir sa création d'entreprise

Vous créez votre entreprise et avez besoin d'informations ?
Vous venez de vous inscrire et voulez connaître vos obligations ?
Vous avez besoin de conseils pour bien démarrer votre activité ?
La RIC est faite pour vous ! Tous les mardis et vendredis à la CMA de Nouméa, vous pouvez participer à une réunion qui vous permettra d'obtenir les principales informations sur le cadre réglementaire, la patente, le RUAMM, les obligations, la TSS, les statuts juridiques et fiscaux, le devis, la facture, les prix...
Plus d'infos page 35

Rencontres à Paris

Afin de participer à l'Assemblée Générale de l'Assemblée Permanente des Chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA), le président de la CMA- NC, Daniel Viramoutoussamy et la directrice des services de développement économique se sont rendus à Paris. L'occasion notamment de revenir sur les travaux réalisés lors de la COIREMA qui s'est déroulée en octobre 2012 en Polynésie française et de signer une convention entre la CMA-NC et la CMA des Côtes d'Armor afin d'organiser des déplacements inter-entreprises d'apprentis.
Ce fut également l'opportunité de rencontrer et d'échanger sur des thèmes d'actualité avec un certain nombre d'interlocuteurs de la CMA-NC : la SIAGI, la Confédération nationale artisanale des instituts de beauté, le Fond national de promotion et de communication de l'artisanat, et la fédération française des coopératives et groupements artisanaux, entre autres.

Signature de la convention entre les CMA de Nouvelle-Calédonie et des Côtes d'Armor.

Agenda

INFORMATIQUE

Initiation informatique
04 au 06 février > Nouméa
18 au 20 février > Koné
20 heures
Prix : 15 000 F - Prix spécial artisans
Pour les débutants qui veulent se familiariser avec l'outil informatique
Découvrir le WEB et WORD
S'initier au traitement des documents

Perfectionnement informatique (niveau 1)
04 au 06 février > Maré
18 au 20 mars > Koné
20 heures – Prix : 32 000 F
Pour les personnes souhaitant approfondir leurs connaissances en informatique (WORD, EXCEL, Internet, messagerie électronique)

DEVIS-FACTURE-GESTION

Gestion d'entreprise > Logiciel Eurêka « Tenue de comptes »
25 février au 08 mars > Nouméa (17h à 19h)
11 au 13 mars > Nouméa (journée)
19 au 21 mars > Bourail (journée)
15 au 26 avril > Nouméa (17h à 19h)
20 heures
Prix : 15 000 F - Prix spécial artisans
Pour les conjoints d'artisans, créateurs d'entreprise, et chefs d'entreprise soumis au régime fiscal du forfait.
- Élaborer le compte de résultat et le bilan
- Analyser le compte de résultat : les soldes intermédiaires de gestion et la gestion prévisionnelle
- Analyser le bilan : les équilibres à respecter
- Acquérir les bases de la comptabilité simplifiée avec le logiciel EURÊKA ou sur support papier

Devis-Facture > Logiciel EURÊKA
05 février > Koné
21 février > Nouméa
14 mars > Nouméa
18 avril > Nouméa
7 heures 30 ou 7 heures
Prix : 15 000 F - Prix spécial artisans
Pour les personnes connaissant le maniement d'un PC et désireux d'informatiser leur gestion.
- Enregistrer les paramètres nécessaires aux calculs des prix unitaires
- Créer un devis et une facture
- Créer des situations de paiement des travaux
- Créer une facture liée à une situation
- Enregistrer des règlements par situation
- Suivre les coûts par chantier
- Élaborer une lettre de relance

Calcul des prix
18 au 19 février > Nouméa
25 au 26 février > Koné
03 au 04 avril > Koné
14 heures – 15 000 F - Prix spécial artisans
Tout public - Futur créateur d'entreprise - Entrepreneur qui souhaite mieux maîtriser ses coûts et ses tarifs

FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

Transport routier de personnes
11 au 15 février > Nouméa
04 au 08 mars > Koné
25 au 29 mars > Poindimié
01 au 05 avril > Nouméa
08 au 12 avril > Lifou
38 heures - Prix : 57 000 F
Pour les entrepreneurs ou futurs entrepreneurs de transport routier de personnes

Réponses aux appels d'offres
25 au 27 février > Koné
11 au 13 mars > Koné
18 au 20 mars > Koné
22 au 25 avril > Nouméa
56 heures - Financement pris en charge par la province Nord
Entrepreneur souhaitant répondre à des appels d'offres

Agencement stand, décoration et évènementiel
11 au 12 mars > Maré
14 heures - Prix : 37 000 F - Pour les femmes de la province des Iles Loyauté

Habilitation électrique
08 avril > Nouméa
8 heures - Prix : 24 000 F
Préparer le personnel électricien chargé d'assurer des travaux ou des dépannages à exécuter en sécurité des opérations sur les installations et équipements électriques basse tension et/ou haute tension. Cette habilitation est nécessaire pour certains appels d'offres émanant des collectivités

FORMATIONS SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

Sensibilisation Amiante Bâtiment
02 avril > Koné
25 avril > Nouméa
4 heures - Prix : 12 000 F
Connaître et évaluer les risques auxquels vous êtes exposés, mettre en œuvre le plan de prévention

Sensibilisation Amiante Environnemental
02 avril > Koné
25 avril > Nouméa
4 heures - Prix : 12 000 F
Connaître les bases de la règlementation amiante et être capable d'identifier les activités suceptibles de libérer des poussières

Évaluation des Risques Professionnels (EvRP)
02 avril > Nouméa
25 avril > Nouméa
8 heures - Prix : 24 000 F
Identifier les risques de votre activité quotidienne et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptée

Renseignez-vous !

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

Où s'inscrire ?
À Nouméa, au Centre de Formation Lucien Mainguet, 1 rue Juliette BERNARD à Nouville : de 08h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00, du lundi au jeudi et le vendredi de 08h00 à 12h00 et de 13h00 à 16h00. Tél. : 25 97 40 • Email : formation@cma.nc
Pour une formation en province Nord, 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.

LE PARTNER DE VOS AVENTURES EN FAMILLE

PEUGEOT PARTNER Tepee suréquipé

5 places - 1.6L HDI - 90 CV

Climatisation, vitres teintées et vitres arrières sur teintées, airbags frontaux : conducteur et passager, volant réglable, autoradio CD avec commandes au volant, projecteurs anti-brouillard, Barres de toit, banquette arrière 2/3 – 1/3 repliable et déposable, rideau pare-soleil, kit tout chemin.

2 495 000 FCFP

www.la-fabrik.nc - photos non contractuelles - Offre valable du 15 janvier au 28 février 2013 dans la limite des stocks
Réservé aux particuliers - hors frais de mise à la route.

PEUGEOT PARTNER TEPEE

MOTION & EMOTION

PEUGEOT

MENARD - 41 44 70
AUTOMOBILES - menardgroup.com

Ouvert : du lundi au vendredi de 7h30 à 12h et de 13h à 18h - le samedi de 8h30 à 11h30 - **Commercial Brousse :** Guillaume Pagès 89.69.56 - **Nos agents :** Boulouparis Station Mobil 35.19.61 Bourail Station Shell 44.13.10 - Koumac YC Services 42.79.40 - La Foa Garage Duffieux 44.31.05 - Plum/Mont Dore Garage Thiel 43.30.11 - Poindimié Garage Tiéti 42.73.54 - Lifou Garage Murdi 45.05.76 - Maré Inea 45.42.89

Évaluation des risques professionnels (EvRP) Tous concernés !

L'évaluation des risques professionnels et la description des mesures nécessaires à la santé et la sécurité des travailleurs doivent être consignées par écrit dans un Dossier d'Évaluation des Risques.

La formation à l'EvRP s'adresse aux chefs d'entreprise qui ont l'obligation de réduire les risques présentés par les dangers de leur activité, et qui doivent mettre en œuvre des mesures de prévention et de protection des travailleurs.
Le Dossier d'Évaluation des Risques, en format informatique et/ou papier, doit être tenu à la disposition du médecin du travail ainsi que des délégués du personnel ou, à défaut, des personnes soumises à un risque pour leur santé ou leur sécurité. Sur demande, il peut être tenu à la disposition de l'inspecteur des installations classées, et des agents des services de contrôle et de prévention de la CAFAT. L'évaluation des risques doit être révisée au moins tous les 3 ans.

De la théorie...

La formation EvRP vous permet de cerner les enjeux de la protection de la santé et la sécurité des travailleurs : Qu'est-ce qu'un danger ? Qu'est-ce qu'un risque ?
Que dit le Code du travail ? Quelle est la responsabilité de l'employeur ? Et celle de l'employé ? Pourquoi un Dossiers d'Évaluation des risques ? Que doit-il contenir ?
Le formateur accompagne les stagiaires dans la préparation de leur EvRP. À l'issue de la formation, vous avez acquis des techniques pour identifier les dangers et les risques dans votre entreprise. Vous disposez de clés utiles pour définir vos mesures de prévention et planifier les actions à mettre en œuvre.

... À la pratique

Un support pour la rédaction du Dossier d'Évaluation des Risques est remis aux stagiaires. Des exemples de mise en pratique sont proposés. Afin de permettre une approche au cas par cas, les stagiaires sont invités à apporter des photos ou films des postes de travail au sein de leur entreprise, ainsi que la documentation relative aux aspects santé-sécurité de leur activité. Une simulation d'évaluation à l'aide du support produit est réalisée dans un des ateliers du CFA ou dans une entreprise particulièrement représentative.

Durant la formation, l'inventaire des unités de travail est réalisé, les situations dangereuses identifiées. Sur au moins un poste de travail, la gravité et la fréquence des risques sont estimées (incidents, accidents, maladies professionnelles...), et les risques sont hiérarchisés ce qui permet ensuite de définir les mesures de prévention adéquates, de fixer des mesures de protection et enfin, de planifier les actions par priorité.

Accompagnement

Chaque stagiaire peut à l'issue de la formation solliciter un accompagnement individualisé afin de réaliser l'évaluation des risques, grandeur nature dans son entreprise, sur un poste de travail. Cet accompagnement optionnel fait l'objet d'une tarification supplémentaire.

Aide au financement

La CAFAT participe à hauteur de 50 % maximum au financement d'une formation concernant l'EvRP pour un ou plusieurs référents en santé et sécurité. Une manière d'encourager les entreprises, tous secteurs confondus, à initier une démarche de prévention.
Pour rappel, la rédaction du Dossier d'Évaluation des Risques est obligatoire pour toute entreprise occupant plus de 10 salariés ou soumise à autorisation ICPE. Les entreprises employant au moins 1 salarié devront également avoir rédigé ce document au plus tard au 1er janvier 2014.

Fiche technique

Pour qui ? Tout chef d'entreprise employant au moins 1 salarié
Nombre de stagiaires par session : 10
Durée ? 8 heures, de 8 h à 17 h
Coût : 24 000 F (jusqu'à 50 % pouvant être financés par la CAFAT)
Prochaine session : 18 mars 2013
Où ? CFA Lucien MAINGUET, à Nouville
Contact : 25 97 40

33 600 clients dont 27 000 foyers d'habitation alimentés par ENERCAL

L'énergie pour tous, partout !

Dès sa création, ENERCAL a été investie d'une mission de service public.

Producteur d'énergie, ENERCAL fournit 97% des besoins de la distribution publique.

Avec 1 110 km de lignes électriques, ENERCAL assure le transport de l'énergie sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie.
Concessionnaire de distribution avec 3 730 km de réseau, ENERCAL est présente à travers 5 agences, dans 27 communes sur les 33 que compte le territoire et fournit l'énergie au distributeur EEC pour les autres communes de la Grande Terre.

Au quotidien, ENERCAL travaille sans relâche pour entretenir le réseau de 4 840 km, améliorer le service, raccorder de nouveaux foyers et accompagner le développement urbain. Du nord au sud, ENERCAL n'a de cesse de tenir son rôle de service public.

C'est cette implication qui garantit l'énergie pour tous, partout.

ENERCAL

L'ÉNERGIE DE TOUT UN PAYS

Textes et photos : Nelly Jutteau

Pâtisserie

Patrick Morand, *pâtissier chocolatier*

Cela fait 12 ans que Patrick Morand est Maître d'apprentissage. *« J'ai formé de nombreux jeunes, notamment au laboratoire où j'en ai accueilli une dizaine. J'en ai embauché cinq à la suite de leur apprentissage, dont deux qui travaillent toujours avec moi (...) Je les forme à ma façon de travailler et de penser surtout, notamment en terme d'organisation car le labo est petit (33m²) et nous avons une grosse production, il faut faire vite, éviter de se bousculer et économiser les voyages ! Avec Jasmine, c'est particulier, elle était engagée dans la filière générale et a tout arrêté pour faire son apprentissage en pâtisserie. Elle a donc de grande facilité au CFA mais la pratique c'est autre chose.*
Elle a encore parfois la tête aux études, le monde du travail est très différent, mais cela vient au fur et à mesure. C'est la plus jeune de l'équipe, elle est entourée d'adultes, ce n'est pas évident et puis contrairement à l'école où l'on est assis toute la journée, ici on est debout tout le temps, c'est fatigant. (...)
Ce que j'aime dans mon rôle de Maître d'apprentissage, c'est de voir l'évolution des apprentis. Ils arrivent souvent sans savoir rien faire de leurs mains et deux ans après, ils font des biscuits, décorent des gâteaux, ils sont plus soigneux. Je leur apprends les bases, ensuite ils font leur chemin, car la chance que l'on a dans notre métier c'est que l'on est demandé partout dans le monde. »

Jasmine Masia, *18 ans, apprentie pâtissière en 2e année de CAP*

« Au départ, je voulais être photographe culinaire spécialisée en pâtisserie. Mes parents cuisinent très bien mais ils sont plutôt « salé » et moi je suis gourmande ! Mais je me suis rendue compte que ce serait difficile de percer dans la photo, ce n'est pas dans mon tempérament de jouer des coudes alors je me suis orientée en pâtisserie. J'étais en 1ère S lorsque j'ai décidé de m'inscrire en CAP pâtisserie. La première semaine a été éreintante, je tombais de fatigue tous les soirs. Maintenant ça va mieux, même si cela reste difficile émotionnellement, parfois je rentre en pleurant mais ce sont ces jours là qui me font penser que je dois persister. Le premier mois est grisant, on apprend plein de choses. Ce que je préfère ce sont les mignardises, tout ce qui est petit, précis et travaillé, j'adore par exemple la pâtisserie japonaise et anglaise, les cupcakes... (...) J'ai conscience d'être dans l'une des meilleures entreprises de Nouvelle-Calédonie, M. Morand et l'équipe sont gentils avec moi mais c'est pas toujours facile de s'adapter à la vision de son patron ! (...) Plus tard, j'aimerais monter mon propre salon de thé en Nouvelle-Zélande. »

Compétences acquises durant le CAP pâtisserie

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

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

Pour devenir Maître d'apprentissage dans la pâtisserie, renseignez-vous au 25 97 40 auprès de Nathalie Oliveira, chargée de relations entreprises au CFA Lucien Mainguet.
Demande d'agrément en ligne sur : www.cma.nc

NOUVEAUTÉ 2012 !

Les Trophées de l'apprentissage

Les trois gagnants des Trophées, le président Viramoutoussamy, et les représentantes de la BNP Paribas et de la province Sud.

Pour la première fois, le CFA Lucien Mainguet en partenariat avec la province Sud et BNP Paribas, a mis en place les Trophées de l'apprentissage, qui récompensent trois jeunes diplômés pour l'excellence de l'ensemble de leur parcours dans l'apprentissage.
Ces Trophées ont été remis début décembre au cours de la cérémonie des Lauréats de l'apprentissage.
Les critères de sélection portaient notamment sur les notes des 2 ou 3 années de formation ; l'assiduité ; le comportement ; le jugement « qualitatif » d'un jury interne au CFA ; la réussite à l'examen.
Les trois jeunes sélectionnés partiront au 1er semestre 2013 en métropole dans une entreprise de choix pour parfaire leur formation et vivre une nouvelle expérience enrichissante pour leur avenir professionnel et personnel. Ils ont également reçu un chèque de 50 000 Fcfp du partenaire bancaire.
Ces Trophées de l'apprentissage seront reconduits chaque année.

Bravo aux 3 Trophées de l'apprentissage 2012 :

- Jessica BELLENGUEZ diplômée d'un BP Coiffure
- Guy FAKAILO diplômé d'un CAP Pâtissier
- Marylda TAFFA diplômée d'un CAP Esthétique

Futurs apprentis : plus de temps à perdre pour s'inscrire !

Au Centre de Formation Lucien Mainguet, les sections Boulangerie, Boucherie, Agent de restauration polyvalent, Carrelage et Ouvrier polyvalent du Bâtiment peuvent encore accueillir des apprentis en 2013. Apprentis, inscrivez-vous dès que possible auprès du POINT A. Parents et chefs d'entreprises, parlez-en aux jeunes autour de vous. Les inscriptions seront closes fin avril !

Contactez sans tarder le Point A au 24 69 49 et 14 rue de Verdun – Nouméa centre-ville ouverture en continu du lundi au jeudi de 8h30 à 15h30, fermé le vendredi. Consultez les places disponibles en ligne : http://pap.cci.nc

Initiations gratuites

Plus de mille artisans ont déjà bénéficié d'initiations gratuites à l'informatique et à Internet en participant à des sessions adaptées à leurs usages professionnels.
Pourquoi pas vous ?

LE PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Choisissez une session !

Inscrivez-vous par téléphone, suivez votre session dans l'une de nos antennes, recevez votre « Passeport pour l'Économie Numérique » et un dossier informatif sur le thème de la session choisie.

LE B.A.BA DE L'INFORMATIQUE ET DE L'INTERNET

Bien choisir son matériel informatique
Qu'est-ce qu'un ordinateur ? Comment le choisir ? Vocabulaire de l'informatique et de l'Internet, les bases pour s'y retrouver.

INFORMATISER MA GESTION D'ENTREPRISE

Outils pratiques pour la gestion informatique de votre entreprise au quotidien
Comment gagner en temps et en efficacité grâce à l'informatique ? Solutions concrètes pour bien utiliser les outils de messagerie, gérer ses stocks, la paie de ses salariés, la comptabilité, etc.

DÉMONSTRATION DES LOGICIELS EURÊKA

2 logiciels Devis/Facture et Tenue de comptes simplifiée, spécialement conçus pour l'entreprise artisanale.

MON ENTREPRISE SUR INTERNET

Créer son site Internet, son blog ou sa page professionnelle
Pour découvrir l'utilité d'afficher son entreprise sur Internet et mieux comprendre ce qu'est la vente en ligne.

OPTIMISER MA RECHERCHE SUR INTERNET

Les bons réflexes pour trouver l'information et gagner du temps
Comment trouver rapidement l'information dont vous avez besoin sur Internet ? Les sites utiles à consulter ?...

SÉCURISER MON SYSTÈME INFORMATIQUE

Protéger vos données et pérenniser votre entreprise
Comment protéger vos données ? Que faut-il sauvegarder ? Quels sont les dangers d'Internet et les solutions pour y remédier ?

can'i · Skazy agence interactive · XL Programmation Micro www.xlpm.nc

B.A.-BA DE L'INFORMATIQUE ET INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42
- Mardi > 26/02/2013 > 16h-18h
- Mardi > 12/03/2013 > 16h-18h
- Jeudi > 18/04/2013 > 16h-18h

Poindimié > Tél. : 42 74 82
- Lundi > 08/04/2013 > 16h-18h

DÉMONSTRATION DES LOGICIELS EURÊKA

Nouméa > Tél. : 28 41 42
- Mardi > 19/02/2013 > 16h-17h30
- Jeudi > 21/03/2013 > 16h-17h30
- Jeudi > 04/04/2013 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82
- Lundi > 11/03/2013 > 16h-17h30

Koumac > Tél. : 47 68 56
- Jeudi > 07/03/2013 > 16h-17h30

INFORMATISER MA GESTION D'ENTREPRISE

Nouméa > Tél. : 28 41 42
- Mardi > 19/03/2013 > 16h-17h30
- Mardi > 16/04/2013 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82
- Lundi > 25/03/2013 > 16h-17h30

Koumac > Tél. : 47 68 56
- Jeudi > 21/03/2013 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14
- Mardi > 19/03/2013 > 16h-17h30

MON ENTREPRISE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42
- Jeudi > 14/03/2013 > 16h-17h30
- Jeudi > 11/04/2013 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82
- Lundi > 22/04/2013 > 16h-17h30

Koumac > Tél. : 47 68 56
- Jeudi > 18/04/2013 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14
- Mardi > 16/04/2013 > 16h-17h30

OPTIMISER MA RECHERCHE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42
- Jeudi > 07/03/2013 > 16h-17h30
- Mardi > 02/04/2013 > 16h-17h30

SÉCURISER MON SYSTÈME INFORMATIQUE

Nouméa > Tél. : 28 41 42
- Jeudi > 28/02/2013 > 16h-17h30
- Mardi > 26/03/2013 > 16h-17h30

Koumac > Tél. : 47 68 56
- Jeudi > 04/04/2013 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14
- Mardi > 02/04/2012 > 16h-17h30

DÉCOUVREZ LE BT 50 BENNE BASCULANTE 109CV
Devenez ACCRO du bouton !
*prix hors TGI - prix de vente : 3.590.000 F TTC
3.320.000 F*
mazda
Fonctionnel et Surprenant BT50
Existe aussi en grand plateau fixe à ridelles.
mazda
à chacun son numéro
Parking Hickson
Magenta : Tél. 24 39 20
Vallée du Tir : Tél. 24 39 30

Vous ne savez pas quoi en faire ?
TOXIC
COMBUSTIBLE
CORROSIVE
Nous OUI !!!
SOCADIS
STE CALEDONIENNE DE DECHETS INDUSTRIELS SPECIAUX
Tél. : 27 03 08
socadis@socadis.nc
COLLECTE
TRACABILITÉ
TRAITEMENT À L'EXPORT

INFO FUTÉE

Avant d'immatriculer le nom de votre entreprise, vous devez vous assurer que le nom que vous avez choisi est disponible, c'est-à-dire qu'il ne reproduit ou n'imite pas un nom qui bénéficie d'un droit antérieur pour des activités qui seraient identiques ou similaires aux vôtres. Un droit antérieur peut être une marque déjà déposée ou une marque très connue mais non déposée, une dénomination sociale, un nom commercial, une enseigne connue sur l'ensemble du territoire national, une appellation d'origine protégée, un droit d'auteur, un dessin, logo ou modèle protégé, un pseudonyme ou un nom de famille, le nom, l'image ou la renommée d'une collectivité territoriale voire un nom géographique constituant une indication géographique protégée (IGP), un nom d'association ou encore un nom de domaine. Les outils d'information de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI) vous permettent de faire une recherche sur ces droits : **www.inpi.fr/fr/services-et-prestations**

UN ARTISAN SUR INTERNET

L'entreprise Choret Agencement développe ses activités dans la menuiserie d'art, l'agencement intérieur de banques, commerces et administrations, particuliers, l'agencement d'espaces extérieurs, la menuiserie normalisée de sa fabrication, portes et armoires, la rénovation et la transformation. L'entreprise offre aussi ses services de conseils aux propriétaires et aux architectes sous la forme de bureau technique et de planification. Une galerie photos accessible depuis son site Internet permet d'apprécier en images les différentes réalisations des professionnels.

www.choret.nc

SITE UTILE

Mieux gérer son personnel

Vous avez besoin de recruter, mais vous manquez de temps pour gérer les candidatures et trouver le profil idéal ? Pourquoi ne pas déléguer cette mission à des professionnels dont le métier est de vous apporter des solutions dans le domaine des ressources humaines ? Le nouveau site d'Adecco Calédonie a été totalement repensé en fin d'année dernière, afin de mieux répondre aux attentes des candidats et des entreprises. L'entrée « entreprises » dès la page d'accueil présente notamment les différents services proposés par l'agence : sélection et encadrement de candidats recrutés en interim, CDD ou CDI, mobilité et gestion des carrières, tests et évaluations (ouvriers à agents de maîtrises, tests bureautique, comptabilité, langues, relation clientèle, préparation de commandes...), définition de fiche de poste, accompagnement... Un formulaire en ligne permet de faire part de votre projet et de prendre contact rapidement avec les équipes d'Adecco.

www.adecco.nc

Échéances fiscales et sociales

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

10 FÉVRIER 2013 → MUTUELLE

- Paiement des cotisations de la mutuelle du Commerce pour le mois de janvier 2013.

20 FÉVRIER 2013 → MPL

- Prélèvement cotisation du mois de mars 2013 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel.

28 FÉVRIER 2013 → TSS

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

→ IS

- Paiement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/07.
- Paiement du 2ème acompte de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/03.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/10/2012.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/10.

10 MARS 2013 → MUTUELLE

- Paiement des cotisations de la mutuelle du Commerce pour le mois de février 2013.

20 MARS 2013 → MPL

- Prélèvement cotisation du mois d'avril 2013 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel.
- Prélèvement cotisation du 2ème trimestre pour ceux qui ont opté le règlement trimestriel.

31 MARS 2013 → IRPP

- Dépôt de la déclaration des revenus 2012 pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physique au régime du forfait.
- Paiement du 1er acompte de l'Impôt sur le revenu des personnes physique 2012 pour les entreprises aux régimes fiscaux du forfait, réel simplifié et réel.

→ IS

- Paiement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/08.
- Paiement du 2ème acompte de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/04
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises. à l'IS et clôturant leur exercice clos au 30/11/2012.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/11.

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).

✱ 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 2012 (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, ...)

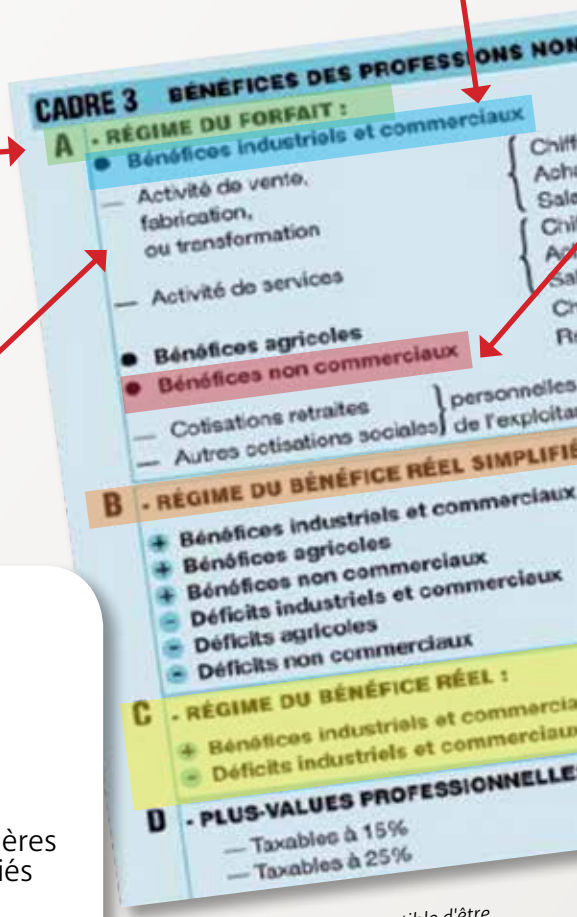
➜ LE FORFAIT, ÇA VEUT DIRE QUOI ?

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

✱ 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 de services : 7,5 millions/an


CADRE 3 BÉNÉFICES DES PROFESSIONS NON
A - RÉGIME DU FORFAIT :
Bénéfices industriels et commerciaux
Activité de vente, fabrication, ou transformation
Activité de services
Bénéfices agricoles
Bénéfices non commerciaux
Cotisations retraites
Autres cotisations sociales
personnelles de l'exploitat
B - RÉGIME DU BÉNÉFICE RÉEL SIMPLIFIÉ
Bénéfices industriels et commerciaux
Bénéfices agricoles
Bénéfices non commerciaux
Déficits industriels et commerciaux
Déficits agricoles
Déficits non commerciaux
C - RÉGIME DU BÉNÉFICE RÉEL :
Bénéfices industriels et commercia
Déficits industriels et commerciaux
D - PLUS-VALUES PROFESSIONNELLE
Taxables à 15%
Taxables à 25%

Exemple de déclaration (susceptible d'être présentée différemment pour la déclaration 2012).

➜ 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

−

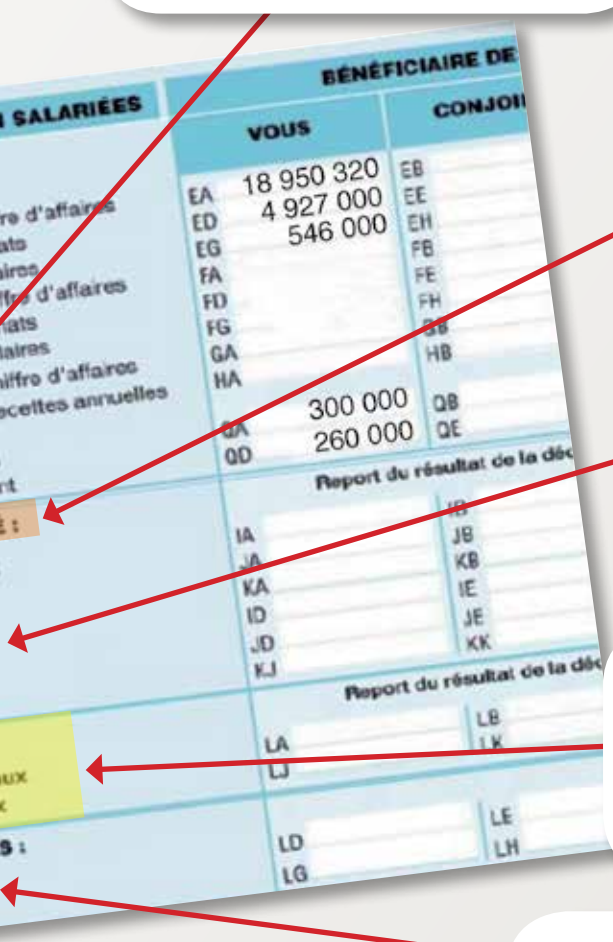
(Achats de matères premières
+ salaires nets des salariés
+ sous-traitance HT)

2

Comme toute personne physique, vous devez remplir le formulaire « déclaration des revenus de 2012 ». 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 œuvres 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.

✱ 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, transformatition : + de 80 millions
- ➔ Activités de service : + de 20 millions

✱ 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 2013 (pour le régime du Forfait) et le 30 avril 2013 (pour le régime du Réel) et à déposer à l'hôtel des impôts.

➔ Plus d'information :

Des animateurs économiques pour vous conseiller : 28 23 37
Centre de gestion des métiers de la CMA
Nouméa : 27 43 70
Koné : 42 77 20

Salaire minimum, valeur du point et jours fériés et chômés

SMG ➔ SALAIRE MINIMUM GARANTI ➔ 887,57 F par heure - 150 000 F par mois (base 169 h)
SMAG ➔ SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI ➔ 754,44 F par heure - 127 500 F par mois (base 169 h)

BÂTIMENT ET TRAVAUX PUBLICS

➔ Valeur du point à compter du 1er mars 2011 : **868 F**
Avenant n° 27 du 2 mars 2012 - Étendu JONC n° 8809 du 2/08/12
➔ Jours fériés chômés : **8 jours déterminés à l'article 25 de l'accord >** 1er janvier – Lundi de Pâques – 1er mai Ascension – 14 juillet – 15 août – 11 novembre – 25 décembre

BOULANGERIE PÂTISSERIE

➔ Valeur du point à compter du 1er juin 2012 : **893 F**
Avenant n° 16 du 9 mars 2012 - Étendu JONC n° 8800 du 5/07/12
➔ Jours fériés chômés : **4 jours, avenant n° 11 article 5 du 22/10/07 >** 1er mai - 1er janvier - 2 jours variables fixés en entreprise

COIFFURE

➔ Valeur du point à compter du 1er mars 2012 : **932 F**
Avenant n°15 du 16 février 2012 - Étendu JONC n° 8800 du 5/07/12
➔ Jours fériés chômés : **Pas de mention dans l'accord >** 1er mai

COMMERCE ET DIVERS

➔ Valeur du point à compter du 1er mars 2012 : **765 F**
Avenant n° 31 du 21 février 2012 - Étendu JONC n° 8784 du 15/05/12
➔ Jours fériés chômés : **3 jours obligatoires, article 28 de l'accord >** 1er janvier – 1er mai – 25 décembre
4 autres jours recommandés > Lundi de Pâques – Lundi de Pentecôte – 24 septembre (Fête locale) – 1er novembre

ESTHÉTIQUE

➔ Valeur du point à compter du 1er janvier 2011 : **1 068 F**
Avenant n° 7 du 10 janvier 2011 - Étendu JONC n° 8639 du 28/04/11
➔ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'article 40 de l'accord >** 1er janvier – Lundi de Pâques – 1er mai – Lundi de Pentecôte – 14 juillet – 1er novembre – 25 décembre

HÔTELS - BARS - CAFÉS...

➔ Voir grille salariale
Avenant n° 17 du 6 mars 2012 – Étendu JONC n° 8800 du 5/07/12
➔ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'article 25 de l'accord >** 1er janvier – Lundi de Pâques – 1er mai – 14 juillet 24 septembre – 11 novembre – 25 décembre

INDUSTRIE

➔ Valeur du point à compter du 1er mars 2012 : **753 F**
Avenant salarial n° 26 du 13 février 2012 - Étendu JONC n° 8786 du 22/05/12
➔ Jours fériés chômés : **8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord >** 1er janvier – Lundi de Pâques – 1er mai – Ascension 14 juillet – 15 août – 11 novembre – 25 décembre

INDUSTRIES EXTRACTIVES MINES ET CARRIÈRES

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

TRANSPORTS SANITAIRES

➔ Valeur du point à compter du 1er mars 2012 : **1 050 F**
Avenant salarial n° 11 du 21 février 2012 - Étendu JONC n° 8784 du 15/05/12
➔ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'article 47 de l'accord >** 1er janvier – Lundi de Pâques – 1er mai – Lundi de Pentecôte – 14 juillet – 1er 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 :
1er janvier - Lundi de Pâques - 1er 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 êtres décidés en entreprise au début de chaque année. Seul le **1er mai** est férié et chômé pour tous. En cas de travail, la journée est payée et génère en plus une indemnité égale à la journée de travail à la charge de l'employeur.

Nos permanences et visites d'entreprises

Permanences

Un agent de la CMA répond à vos questions
et effectue vos formalités d'entreprise
dans les communes.
Horaires : 9h00-11h30

Province Sud

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

- **BOULOUPARIS** (à la mairie)
  Vendredi 01 février – Vendredi 01 mars
- **BOURAIL** (à l'antenne de la Province Sud)
  Mercredi 06 février – Jeudi 07 février – Mercredi 20 février
  Jeudi 21 février – Mercredi 20 mars – Jeudi 21 mars
- **THIO** (à la mairie)
  Vendredi 15 février – Vendredi 15 mars

Province Nord

Contact CMA > **Patrick LEBLAIS - Tél. : 42 74 82**

- **HIENGHÈNE** (à la mairie)
  Jeudi 14 février – Jeudi 26 février – Jeudi 14 mars
- **KOUAOUA** (à la mairie) > Mardi 19 mars
- **HOUAILOU** (à la mairie) > Jeudi 26 mars

Contact CMA > **Poema LAI AH CHE : Tél. : 47 68 56**

- **OUÉGOA** (à la mairie) > Lundi 11 février – Lundi 11 mars
- **POUÉBO** (à la mairie) > Lundi 18 mars
- **POUM** (à la mairie) > Lundi 25 mars

Visites

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

Province Sud

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

- **NOUMÉA-MONT-DORE-YATÉ**
  Toute la semaine sur rendez-vous

Contact CMA > **Tonina LANCHON - Tél. : 28 23 37**

- **PAÏTA** > Tous les mercredis matin sur rendez-vous
- **DUMBÉA** >Tous les mercredis matin sur rendez-vous

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

- **BOULOUPARIS** > Vendredi 01 février – Vendredi 01 mars
- **BOURAIL**
  Mercredi 06 février – Jeudi 07 février – Mercredi 20 février
  Jeudi 21 février – Mercredi 20 mars – Jeudi 21 mars
- **THIO** > Vendredi 15 février – Vendredi 15 mars

Province Nord

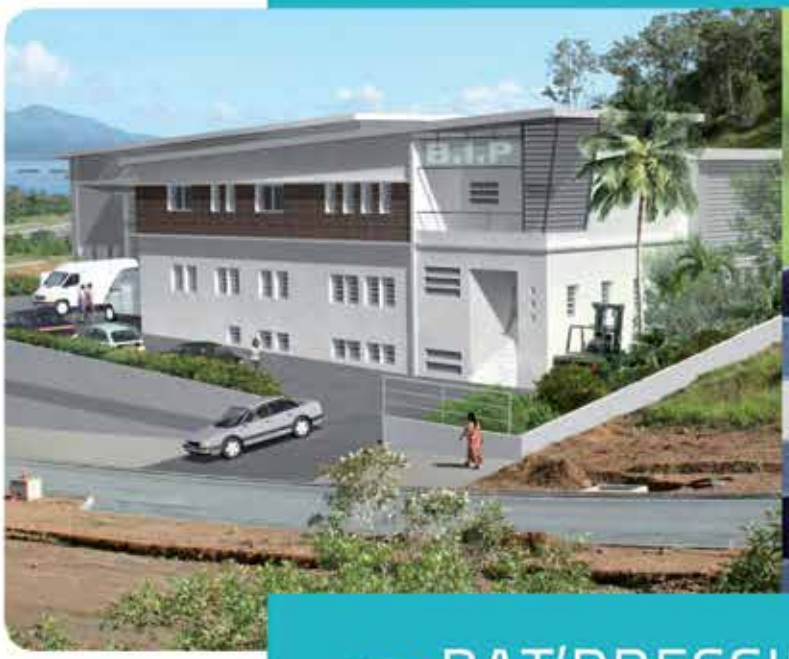
Contact CMA > **Tél. : 42 74 82**

- **HIENGHÈNE**
  Jeudi 14 février – Jeudi 26 février – Jeudi 14 mars
- **KOUAOUA** > Mardi 19 mars
- **HOUAILOU** > Jeudi 26 mars

Contact CMA > **Poema LAI AH CHE : Tél. : 47 68 56**

- **OUÉGOA** (à la mairie) > Lundi 11 février – Lundi 11 mars
- **POUÉBO** (à la mairie) > Lundi 18 mars
- **POUM** (à la mairie) > Lundi 25 mars

Draps, serviettes, nappes, vêtements en tous genres... Depuis 2004, Hélène, Véronique et Jacques Blessas lavent en famille le linge sale des hôtels, hôpitaux, collectivités et entreprises du Grand Nouméa.



PAT'PRESSING À PANDA : Le choix de l'avenir.

Rançon du succès : dès 2009, la blanchisserie industrielle Pat'Pressing de Yahoué se révèle inadapté à faire face au volume croissant de linge à traiter. Il s'agit donc de trouver rapidement un emplacement susceptible d'accueillir dans les meilleures conditions des installations capables de répondre durablement à l'évolution rapide de Pat'Pressing. Ce sera chose faite dès la fin 2009, avec le choix de deux superbes lots industriels au Parc d'Activités PANDA de Dumbéa sur mer. Un choix qui parut d'emblée évident aux dirigeants de Pat'Pressing, séduits par la proximité de Nouméa, mais aussi par celle du futur Médipôle, qui comptera parmi les clients majeurs de l'entreprise, et par la présence à PANDA de toutes les installations techniques nécessaires à son activité.

AVEC PLUS DE 400 LOTS D'ACTIVITÉS DE TOUTES SURFACES, À QUELQUES MINUTES DE NOUMÉA, BÉNÉFICIANT D'UN ACCÈS DIRECT PAR UN ÉCHANGEUR SUR LA VOIE EXPRESS, PANDA (PARC D'ACTIVITÉS NORD DUMBÉA AGGLOMÉRATION) EST LE SITE INCONTOURNABLE POUR LES ENTREPRISES CALÉDONIENNES QUI SOUHAITENT SE DÉVELOPPER.

Renseignements 46 70 10
www.dumbeasurmer.nc

Textes : Marie-Lise Rousselot

Les secrets *de la réussite*

Synonyme de pérennité, de prospérité économique ou encore de constitution d'un patrimoine familial, le succès d'une entreprise artisanale répond-il à un chemin tout tracé ? *InfoMétiers* vous emmène à la recherche des clés de la réussite.

Partis de zéro, certains artisans connaissent le succès quand d'autres périclitent, ainsi vont le marché et le monde du travail. Mais si les échecs sont souvent faciles à expliquer, qu'en est-il des réussites ? Existerait-il une formule infaillible garantissant le succès ? Et qu'entend-on par « réussite » ? Si certains y voient des revenus confortables et un chiffre d'affaires élevé, d'autres réservent cette appellation aux structures qui ont su traverser les années et les générations.

La réussite répond à de nombreuses définitions. Avoir un projet de famille et le faire perdurer afin de pouvoir transmettre l'entreprise à ses enfants en est une. Relever des défis, s'imposer dans un marché étroit ou concurrentiel, offrir un emploi à de nombreux salariés ou encore former des jeunes pour transmettre son savoir-faire sont autant d'objectifs derrière lesquels se dessine le succès. Reste à les atteindre. Mais comment s'y prendre ?

➜ Des facteurs récurrents

Malheureusement, aucune recette type ne semble exister. Néanmoins, à l'analyse des témoignages présentés dans les pages de ce dossier, certains facteurs apparaissent de façon répétée : avoir des compétences solides et un réel savoir-faire, travailler sans relâche avec l'envie de réussir, aimer son activité et l'exercer avec plaisir, s'appuyer sur des personnes ressources (comptables, famille, conseillers, banquiers, etc.) et une équipe fiable, être curieux, se former et s'informer…

La chance peut aussi jouer en la faveur de certains. Enfin, la personnalité des gérants s'avère importante : avoir du tempérament, se montrer persévérant et dynamique, être capable de se remettre en question, « avoir envie » et montrer des signes évidents de motivation pour se positionner comme le moteur de son entreprise et fédérer son équipe autour de soi. Bon sens, lucidité et clairvoyance sont également de mise pour définir le cap que doit suivre son entreprise et prendre les décisions qui s'imposent. Les qualités humaines telles que l'écoute, l'envie de transmettre son savoir-faire ou encore la générosité se posent aussi comme des atouts pour réussir.

➜ Tirer le meilleur parti de soi-même

Longue, et pourtant incomplète, cette liste n'est pas un mode d'emploi vers le succès applicable en l'état à toutes les entreprises artisanales de la Nouvelle-Calédonie. Les tremplins vers la réussite tiennent en effet parfois à peu de choses – une rencontre, une idée, etc. – et chaque success story reste l'histoire personnelle de femmes et d'hommes qui ont su croire en eux et tirer le meilleur parti d'eux-mêmes pour trouver la combinaison d'ouverture de la porte du succès professionnel.

témoignages

Éric Aubry

Date de création de l'entreprise : 1990
Activité : photographie (publicités, portraits, nus, etc.)
Lieu d'exercice : siège social à Nouméa, activité sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie
Gérant : Éric Aubry
Nombre de salariés : 0

Après une expérience du salariat pour le quotidien local calédonien, Éric Aubry décide de se lancer en tant qu'artisan photographe au début des années 90. *« J'avais envie de changement,* se souvient-il. *J'avais alors un bon carnet d'adresses et le secteur de la photographie de publicité – mon activité principale – était encore porteur car il y avait très peu de concurrence. »* Équipé de son appareil argentique, il établit son premier studio photo au centre-ville et vit dès lors de son activité qui lui permet de consacrer également du temps à des projets personnels d'exposition (cinq réalisées, une en préparation). Puis en 1995, son studio devenu trop petit, il déménage pour un local plus vaste, à deux pas de la Place des Cocotiers.

« La fin des années 90, marquée par l'arrivée des appareils numériques a été un vrai tournant dans mon activité, poursuit-il. *J'ai du réapprendre mon métier et investir dans du matériel haut de gamme. Je dois reconnaître qu'à cette période j'ai été bien épaulé par mon banquier… J'ai appris qu'il fallait s'entourer des bons partenaires, comme un comptable par exemple. »* Dès lors, Éric Aubry doit aussi faire face à une concurrence grandissante sur un marché déjà étroit : *« avec les appareils photo numériques, n'importe qui peut s'improviser photographe… Pour tirer mon épingle du jeu, j'ai alors capitalisé sur mon ancienneté, mon expérience et la fidélité de mes clients. »*

Souvent entouré de stagiaires ou d'assistants, le photographe n'a pourtant jamais embauché. *« J'y ai songé,* confie-t-il, *mais mon chiffre d'affaires est insuffisant pour garantir un emploi. Il faut dire que le schéma de développement de mon activité ne correspond pas non plus aux standards. Ma profession relève de l'artistique, je ne peux pas sous-traiter : les clients me choisissent pour mon style, mon savoir-faire, ma personnalité. »*

Un métier d'art et de passion que le professionnel souhaite continuer à exercer le plus longtemps possible, même s'il avoue, pour l'heure, ne pas vraiment penser à l'avenir de son activité.

« Trouver les bons partenaires.

Capitaliser sur son ancienneté, son expérience et la fidélité des clients. »

Calmousse

//

En recherche d'emploi après 13 ans de salariat dans la société Exotex spécialisée dans la couture d'ameublement, Marie-France Colin choisit, en 1993, d'exercer son métier à son compte. Elle crée Calmousse et travaille pendant trois ans dans le sous-sol de sa maison à Rivière-Salée. En 1996, une opportunité se présente à elle : *« la province Sud proposait des terrains à bâtir à Ducos avec un report de paiement de 4 ans,* explique-t-elle. *Mon compagnon, Claude Siret, a pris une disponibilité et nous avons saisi cette chance. Nous avons choisi un terrain et nous y avons fait construire un dock. »*

La société connaît dès lors une phase de développement rapide avec l'embauche de deux salariés, *« une ancienne collègue et mon frère en charge de la découpe de la mousse »*, puis la construction de l'usine Camical *« pour fabriquer la mousse que nous importions avant. »* Fidèle à sa vision familiale des affaires, Marie-France Colin place la gestion de l'usine, qui bénéficie d'une protection de marché, entre les mains de ses deux fils.

En 2000, Calmousse franchit encore une nouvelle étape en rachetant l'entreprise Exotex – ex employeur de Marie-France Colin et concurrente de Calmousse – et ses huit salariés. Un parcours « inimaginable », reconnaît la gérante *« formée sur le tas en misant tout sur (son) savoir-faire de couturière. »*

Les raisons de cette success story ? *« Je pense que c'est le résultat de beaucoup de travail, d'une famille unie, d'une équipe sur laquelle nous pouvons compter, de clients et d'amis fidèles, d'une vraie volonté de réussir et de pas mal de chance... Nous nous sommes aussi beaucoup battu face aux interdits et c'est ce qui nous a fait avancer. C'est dans notre tempérament d'aller jusqu'au bout ! Nous avons aussi su être prudents et laisser croître puis se stabiliser la société avant de toucher au profit. »* La holding familiale compte aujourd'hui trois sociétés et un total de vingt-et-un employés à Ducos.

Date de création de l'entreprise : 1993
Activité : fabrication de matelas, couture d'ameublement, découpe sur mesure de mousse
Lieu d'exercice : siège social à Nouméa, activité sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie
Gérant : Marie-France Colin
Nombre de salariés : 10

« Être prudent. Avoir une équipe sur laquelle compter. »

témoignages

Boulangerie Piaa

Chez les Piaa, faire du pain est un savoir-faire qui traverse les générations. Avant Jean Piaa, son père et son grand-père étaient connus à Lifou pour la qualité de leurs pains Batr. Ainsi, c'est tout naturellement que Jean et son épouse, Laurence, ont décidé de professionnaliser cette activité, en 2001. Ils démarrent en tant qu'entreprise individuelle avec un seul four traditionnel : *« les briques ne sont pas cimentées mais maintenues en place par le principe de la clé de voûte »*, explique le gérant. Deux ou trois ans plus tard, la demande grandissant, ils construisent un deuxième four. *« Les rôles sont bien répartis,* explique Laurence Piaa. *Mon mari fabrique le pain, et moi je m'occupe de la partie administrative et des livraisons. »*

Recherché par les clients pour ses qualités gustatives, le pain des Piaa connaît un succès croissant et l'affaire prend un virage en 2007 quand la Province lance un programme de mise aux normes des boulangeries des Îles Loyauté. 35 millions de FCFP sont investis dans des machines et dans la construction de deux bâtiments et d'un troisième four.

« Depuis 2010, nous travaillons dans de meilleures conditions et nous sommes passés en SARL, se félicite Laurence Piaa. *Notre production a augmenté, la qualité est restée la même, mais la fabrication est moins pénible et plus rapide. »* Une opération positive pour l'affaire. *« Nous aimons notre travail,* poursuit-elle. *Nous le faisons avec plaisir, d'autant plus que nous sommes utiles aux gens. Le pain est la première chose que l'on mange le matin. »* Attentifs à la demande du marché et à leurs postes chaque jour, les Piaa gèrent leur entreprise de très près.

« Je crois que c'est ça la clé de la réussite : travailler dur, savoir se serrer la ceinture quand il le faut et faire son travail avec plaisir afin d'être suffisamment fort pour faire face aux difficultés. » 100 % local et traditionnel, le pain des Piaa est aussi un secret bien gardé, que le couple transmet à ses enfants *« chaque dimanche, lors de la préparation de la pâte en famille »*, avec l'espoir de *« leur léguer l'entreprise un jour. »*

Date de création de l'entreprise : 2001
Activité : fabrication de pain
Lieu d'exercice : tribu de Nathalo à Lifou
Gérants : Laurence et Jean Piaa
Nombre de salariés : 4

« Faire son travail avec plaisir.

Se serrer la ceinture quand il le faut.

Travailler dur. »

Espace Placard

Intéressée par les métiers du bâtiment, Marie-Claude Blanchet s'initie à l'aménagement de placards pendant 7 ans, en tant que salariée d'une grande enseigne locale. *« Puis à 40 ans, j'ai voulu faire les choses par moi-même,* raconte-t-elle. *J'ai pris un local à Ducos, embauché un salarié et ouvert Espace Placard en 1994. »* La jeune chef d'entreprise, *« seul maître à bord et avec comme seul diplôme le certificat d'études »* se forme alors par elle-même à la gestion et son affaire évolue progressivement.

« Les débuts ont bien sûr été difficiles, surtout sur le plan financier car il a fallu investir, mais mes nombreux contacts dans le bâtiment m'ont permis de faire tourner l'entreprise assez rapidement. On a aussi été les premiers à exposer dans les salons de la Maison des Artisans pour se faire connaître du grand public. Puis la clientèle s'est développée et j'ai pu embaucher et investir dans des machines et des fourgons, sur les conseils de ma comptable, au fur et à mesure que la charge de travail augmentait. » En 2000, Espace Placard connaît une importante phase de développement avec l'achat d'un nouveau local, plus grand, à Ducos.

Fidèle au même fournisseur métropolitain depuis 18 ans, Marie-Claude Blanchet a beaucoup misé sur la qualité et le renouvellement régulier de ses produits mais aussi sur la satisfaction de ses clients. Une valeur partagée par l'équipe depuis 18 ans maintenant pour le plus ancien salarié.

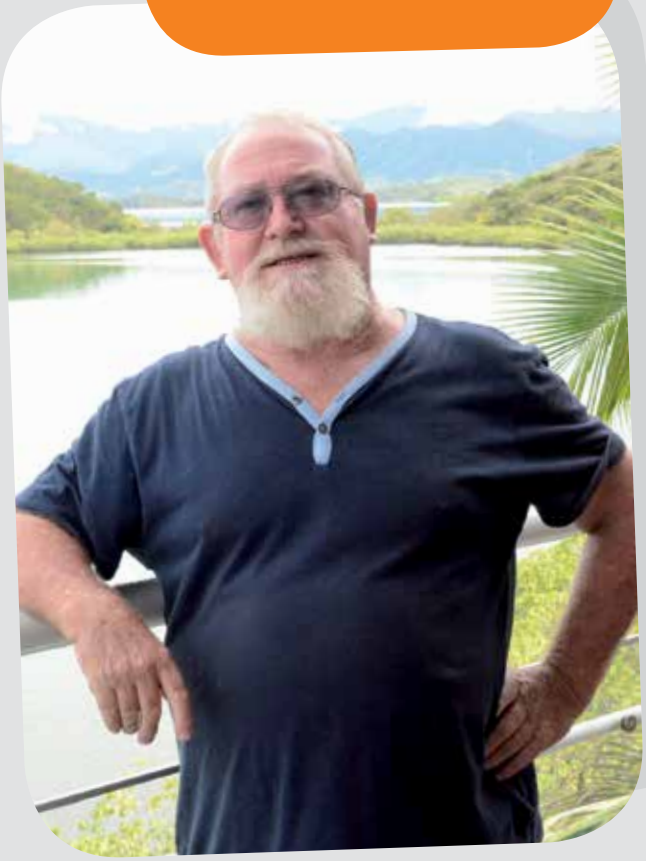
« C'est vrai qu'Espace Placard est ce que l'on pourrait appeler une « belle épopée »... mais pas de tout repos ! » reconnaît la gérante qui a su percer dans un milieu d'hommes. *« Être une femme chef d'entreprise dans le secteur du bâtiment est à la fois un atout et un inconvénient,* analyse-t-elle. *Avec le temps, j'ai appris à jouer cette carte en ma faveur... Mais pour réussir, je crois qu'avant tout autre chose, il faut être prêt à travailler sans compter et savoir se montrer tenace et à l'écoute. Et à tous ceux qui hésiteraient à franchir le pas,* conclut-elle, *je dirais qu'il faut essayer pour voir et ne pas avoir de regrets plus tard. »*

Date de création de l'entreprise : 1994
Activité : façades et aménagements intérieurs de placards
Lieu d'exercice : siège social à Nouméa, activité sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie
Gérant : Marie-Claude Blanchet
Nombre de salariés : 8

« Se montrer tenace et à l'écoute. Se faire connaître. »

Entreprise Brochard Calorical

Date de création de l'entreprise : 1971
Activité : tuyauterie, chaudronnerie
Lieu d'exercice : siège social à Nouméa, activité sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie
Gérant : Henri Brochard
Nombre de salariés : 12



Salarié d'une société métropolitaine, Henri Brochard arrive en Nouvelle-Calédonie à la fin des années 60 pour travailler sur les chantiers des centrales Enercal. Son contrat achevé, il décide de rester sur le Caillou et crée l'entreprise Brochard. *« Je suis joueur, j'avais envie de me bagarrer pour réussir !* raconte-t-il. *Au début je travaillais seul avec une caisse à outils que je rangeais dans le coffre de ma Coccinelle... »* La chance lui sourit rapidement : il décroche un contrat sur le chantier de la clinique de Magenta pour installer la climatisation. *« J'ai pu embaucher quatre ou cinq ouvriers et me faire connaître auprès de grandes sociétés comme Endel, par exemple. »*
Les portes des grands chantiers s'ouvrent alors à lui : *« Le Surf hôtel, le Club Med... »*

L'entreprise Brochard se développe rapidement et son gérant s'adapte en suivant notamment des formations de comptabilité à la CMA. Curieux et volontaire, il fréquente de nombreux stages et assiste dès qu'il le peut à des conférences afin d'apprendre à gérer son entreprise. *« Ça n'est pas facile de prendre des décisions tout seul,* reconnaît-il volontiers. *Souvent je me fie à mon intuition pour choisir le cap à suivre. J'essaie aussi d'être strict sur les papiers administratifs. »*

En 2000, l'entreprise Brochard devient Calorical, puis monte une marche supplémentaire en 2011 en décrochant un contrat à Vavouto. L'effectif atteint cinquante salariés pendant plus d'une année. *« Remporter ce chantier était un challenge pour moi,* commente le gérant. *L'année 2012 est la meilleure de ma carrière. Mais cinquante salariés, c'est un peu trop à mon goût : on ne peut pas consacrer suffisamment de temps à chacun. »*
Philanthrope, Henri Brochard aime en effet former ses employés et apprentis au métier qu'il apprécie tant. *« C'est pour eux que je me bats pour décrocher des contrats. Le rêve serait d'ailleurs de leur passer la main... »*

À 72 ans, l'entrepreneur s'interroge en effet sur le devenir de sa société. Mais sans pour autant compter raccrocher trop vite, car son « prochain défi, c'est le Médipôle ! »

> *« Être strict sur les papiers administratifs.*
>
> *Avoir envie de se bagarrer pour réussir. »*

AU PAYS DES PICK-UP, L'AMAROK EST LE ROI !

Version presentee : 2,0L TDI Bi-Turbo 180 cv Boite automatique à 4 595 000F

à partir de **3 195 000F**

AMAROK

NOUVEAU

Disponible en version boîte automatique.

Motorisations :
- 2.0 L TDI 122 cv
- 2.0 L TDI Bi-turbo 163 cv
- 2.0 L TDI Bi-turbo 180 cv - Boîte automatique

Équipements :
Transmission « 4 motion » - Airbags frontaux - ABS - Radio CD 510 Tactile*
Antibrouillard* - Jantes alliage 17'' * - Radar de recul*

* Selon les versions

Das Auto.

SIA - MAGENTA AÉRODROME - TÉL. **26 12 72** - FAX **26 48 68** - E-MAIL : sia@hgj.nc
Nos agents : Parking du Nord - 47 50 60 / GN Automobiles Koumac - 47 10 05 / ALV Poindimié - 42 58 00
www.groupejeandot.nc

Textes : Nelly Jutteau

Les marchés publics en quelques clics !

Depuis le début de l'année, il est désormais possible d'accéder via internet aux marchés publics lancés par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.
La plateforme des marchés publics est ouverte pour l'instant au Gouvernement, Conseil Économique et Social, Sénat coutumier ainsi qu'aux 22 directions administratives de la Nouvelle-Calédonie, via www.marchespublics.nc

La dématérialisation des marchés publics a pour but de développer l'accès des entreprises à la commande publique en rendant les démarches plus simples, moins coûteuses et plus sécurisées, le tout dans une approche environnementale. Concrètement, cela signifie que la procédure de consultation des dossiers mais également de réponse aux appels d'offres pourra être réalisée intégralement depuis un ordinateur connecté à Internet.
Pour cela, il suffit d'avoir accès à un poste informatique équipé d'un logiciel antivirus à jour et d'un navigateur Internet récent, d'un accès Internet haut débit, d'une adresse de messagerie électronique, des logiciels bureautiques et d'un certificat électronique afin de pouvoir formaliser une réponse à un appel d'offres (voir page 38 *« Qu'est-ce qu'un certificat électronique et comment l'obtenir ? »*).
Cette plateforme sera à terme utilisée par les autres collectivités (provinces, communes, établissements publics...), mais ne remplacera pas la procédure actuelle de retrait et dépôt des offres sur format papier. C'est une solution de plus pour les entreprises et les collectivités pour gagner du temps et de l'argent !
Plus d'informations sur www.marchespublics.nc

Une fois inscrits, quels avantages pour les artisans ?

- **Économie de papier (plus de dossiers papier à lire, et à imprimer pour répondre).**
- **Économie de temps (centralisation d'appels d'offres sur un seul support accessible gratuitement, suppression du temps d'impression, de vérification des signatures, du délai postal...).**
- **Économie d'argent (affranchissement, fournitures administratives, cartouches imprimantes, déplacement pour récupérer et déposer les marchés...).**
- **Information en temps réel d'une parution d'un marché dans votre secteur d'activité par la réception d'alertes par e-mail, en vous inscrivant gratuitement sur le site au service de veille.**
- **Possibilité pour les entreprises inscrites d'être consultées pour les marchés inférieurs à 20 millions CFP (consultations pour contrat d'achat) sans pour autant répondre à des appels d'offres ni devoir acheter un certificat électronique.**
- **Possibilité de consulter de manière centralisée les appels d'offres et de proposer ainsi ses services en sous-traitance aux entreprises retenues.**
- **Sécurité et traçabilité des documents.**
- **Mise en place d'une hotline pour aider à la fonctionnalité de la plateforme.**

La dématérialisation des marchés publics fait partie du Plan Stratégique pour l'Économie Numérique (PSEN) du Gouvernement. L'objectif du PSEN est de proposer des services publics modernes, plus économes et plus proches des populations les plus éloignées.

N'hésitez pas à contacter votre conseillère TIC Diane Blanchard à la CMA de Nouméa qui peut vous informer en détail sur ce dispositif.
Tél. : 28 41 42

Textes : Nelly Jutteau

La RIC : un condensé d'informations pour les nouveaux artisans

Depuis octobre 2012, la Chambre de métiers et de l'artisanat a mis en place la Réunion d'Info Créateur (RIC), gratuite et vivement recommandée pour tous les créateurs d'entreprises artisanales. Un rendez-vous de trois heures, organisé tous les mardis et vendredis de 8 h à 11 h à la CMA de Nouméa, pour armer au mieux les futurs chefs d'entreprises.

Sécuriser la création d'activité, limiter les risques d'échec, assurer au nouveau chef d'entreprise un démarrage serein : au cœur de la RIC, il y a le futur artisan et son projet, et des **clés pour réussir son installation**. En effet, trop nombreuses sont les entreprises artisanales qui disparaissent avant leur troisième année d'existence. Il est vrai que la Nouvelle-Calédonie offre la possibilité de créer son entreprise sans trop de contraintes, voire aucune dans de nombreux métiers, avec des formalités administratives rapides et peu coûteuses. Résultat, nombre d'entrepreneurs s'installent à leur compte sans solide préparation et peuvent en payer le prix dans les mois qui suivent.

D'autre part, le **contexte réglementaire** calédonien évolue rapidement, notamment en matière économique et dans les domaines de l'hygiène, la santé et la sécurité. Ne pas se tenir informé des nouvelles réglementations en vigueur, c'est prendre le risque de mettre son entreprise en péril, faute de respecter la loi ou de pouvoir investir dans des équipements désormais exigés.

Enfin, si le chef d'entreprise a un réel savoir-faire, cela ne suffit pas ! Diriger une entreprise, même individuelle, requiert des compétences d'organisation et de gestion indispensables pour la pérenniser. Un créateur d'entreprise se doit donc de bien mûrir son projet, et de bien préparer son démarrage. En prenant la mesure du **pilotage d'activité**, car être chef d'entreprise, c'est un « second métier » qu'il faut envisager comme tel. En s'informant des obligations qui incombent à tout chef d'entreprise (sociales, fiscales, réglementations...). Et en identifiant les interlocuteurs, les services, les outils qui peuvent l'aider dans le lancement de son activité (Chambre consulaire, provinces, associations diverses etc...).

Pour répondre à ces besoins et épauler ses ressortissants, la CMA a lancé la Réunion d'Info Créateur, la RIC, une réunion collective, destinée aux porteurs de projets et aux nouveaux inscrits au Répertoire des métiers. **Gratuit, ce rendez-vous qui a lieu deux fois par semaine** permet de faire le point sur le choix du statut juridique (entreprise vs société), la fiscalité (patente, TSS, impôts...), le social (CAFAT, CRE, mutuelles...), la réglementation (économique : prix, devis, factures, les diplômes requis pour certaines activités, les différentes autorisations d'exercice...), la gestion (calcul de prix, comptabilité, finances...), les formalités (RIDET, Répertoire des métiers, RCS) et connaître les services et outils proposés à tarifs préférentiels par la CMA (logiciels, conseillers, formation, labels). Le partage de problématiques communes entre créateurs d'entreprises, les questions-réponses entre le public et le conseiller CMA rendent ces réunions vivantes.
Depuis son lancement, la RIC a permis d'informer et sensibiliser plus de 130 futurs artisans.

Si vous venez de créer votre entreprise ou que vous envisagez de le faire prochainement, inscrivez-vous gratuitement à la R.I.C auprès de votre CMA de Nouméa. Tél. : 28 23 37

Professionnels de l'automobile : ils s'engagent pour l'environnement !

La CMA de Nouvelle-Calédonie lance une action en partenariat avec l'Association des Réparateurs Automobiles (ARA). « GARAGE PROPRE » est actuellement mise en place sous forme d'opération pilote sur la zone de Boulouparis, La Foa et Bourail. Le point avec Henri Bouvier, élu de la Chambre de métiers et de l'artisanat et Président de l'ARA.

InfoMétiers : Pouvez-nous expliquer en quoi consiste l'opération GARAGE PROPRE ?

Cette action est destinée aux professionnels de la mécanique et peinture automobile, et plus largement à toute activité qui nécessite l'entretien d'engins comme dans le terrassement ou l'agriculture par exemple. Elle encourage les professionnels volontaires à développer des pratiques plus respectueuses de l'environnement. Les adhérents à cette opération se voient ainsi proposer des solutions techniques et financières pour optimiser le stockage et la collecte de leurs déchets dangereux. Les professionnels s'engagent, avec l'appui de la CMA, dans une démarche simple, mais nécessairement volontaire. L'objectif de GARAGE PROPRE est de répondre à nos problématiques concrètes : comment puis-je stocker et ensuite éliminer les solvants, liquides de refroidissement, filtres à huile et à carburant, diluants, boues de peinture, filtres d'extraction de cabine à peinture, etc. Tous ces déchets produits par mon activité peuvent être nocifs pour ma santé, celle de mes salariés, et la nature calédonienne. GARAGE PROPRE propose donc avant tout des solutions « clé en main » aux professionnels désireux d'agir en faveur de l'environnement.

InfoMétiers : Un professionnel de l'automobile qui adhère à GARAGE PROPRE, de quoi bénéficie-t-il concrètement ?

Il bénéficie de l'accompagnement gratuit du conseiller spécialisé de la CMA pour l'aider dans ses démarches d'amélioration en termes de matériel de stockage, de prévention des pollutions et de conditionnement : fontaine de dégraissage, bacs de rétention, fûts adaptés, produits bio, astuces pratiques pour réduire les déchets à la source, etc. Il optimise également ses coûts de collecte de déchets, et c'est là la force d'une opération collective telle que GARAGE PROPRE : en se regroupant, les professionnels obtiennent des prix, que la CMA négocie pour eux. Autre avantage : il se démarque auprès de sa clientèle. GARAGE PROPRE est en effet un signe distinctif de qualité, une appellation reconnue au niveau national avec une signalétique qui permet aux consommateurs sensibles au respect de l'environnement de faire le choix d'un garage... propre !

InfoMétiers : Comment faire pour adhérer à GARAGE PROPRE ?

Cette démarche novatrice est pour l'instant mise en place uniquement dans le Nord de la province Sud : cela nous permet d'ajuster l'opération au plus près des réalités de terrain et des contraintes que nous constatons dans lors des visites d'entreprises. Aujourd'hui 8 entreprises se sont engagées dans la démarche GARAGE PROPRE sur la zone de La Foa et Bourail, avec un effectif de 41 personnes qui vont bénéficier d'effets positifs sur leur cadre de travail et sur leur santé ! Une dizaine d'autres entreprises sont en cours d'adhésion. Je me félicite de l'implication de ces « pionniers » et de leur soutien actif dans le démarrage de l'opération. Celle-ci est ensuite destinée à être étendue, par zone géographique, avec une promotion de l'opération auprès du grand public. Tout professionnel intéressé par cette démarche est invité à prendre contact avec Karine Lacroix à la Chambre de métiers et de l'artisanat qui se déplace en entreprise (Tél. : 28 23 37).

Bravo aux 8 entreprises engagées à fin 2012 :

Nom	*Prénom*	*Enseigne*	*Commune*	*Activité Principale*
Tjohoredjo	Slamat		Bourail	Mécanique Itinérante
Barbou	Armand	Garage Barbou	Bourail	Mécanique Automobile
Leclere	Jacques	Mecaloc Sarl	Bourail	BTP Terrassement
Ragot	Thierry	Garage Thierry Ragot	La Foa	Entretien et Réparation De Tous Véhicules Automobiles
Duffieux	Robert	Garage Duffieux	La Foa	Mécanique Tolerie Peinture
Nemoadjou	Patrick	Carrosserie Centrale	La Foa	Carrosserie Tolerie Peinture
Lefèbvre	Emmanuel	Garage Lefèbvre	La Foa	Réparation Mécanique Quads Matériel Espaces Verts
Yanai	Jean-Pierre	Atelier Mécanique Jean-Pierre Yanai	La Foa	Mécanique Générale

Financez vos projets verts !

Graine
Agir et Innover pour l'Environnement

GRAINE (GRoupement pour Agir et Innover pour l'Environnement) est une association loi 1901 dédiée à l'accompagnement des entreprises calédoniennes agissant en faveur de la protection de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie. GRAINE a déjà soutenu nombre d'entreprises en vue de l'obtention d'un prêt bancaire à taux préférentiel : le PEME !

Le Prêt pour l'Environnement et la Maîtrise d'Énergie (PEME) est un prêt bancaire à taux préférentiel proposé à environ 3 points en dessous des taux habituellement pratiqués. Pourvu que le projet présente des investissements environnementaux significatifs, il peut être octroyé sur la totalité de l'investissement jusqu'à 20 millions CFP : les investissements en matière de santé-sécurité, d'hygiène alimentaire ou l'achat et le renouvellement de matériel de production peuvent donc être inclus dans le montant du PEME. Au-delà du seuil de 20 millions, seules les composantes environnementales seront prises en compte pour le calcul du montant du PEME, jusqu'à 60 millions d'investissements, voire 120 millions.
Pour prétendre à un PEME, l'entreprise désireuse de financer un projet respectueux de l'environnement doit au préalable le présenter à l'association GRAINE. Celle-ci propose un accompagnement au montage du dossier, avant passage en comité d'agrément.
Qu'il s'agisse d'un démarrage d'activité ou bien d'un projet de développement, GRAINE encourage des initiatives très variées, sur les trois provinces. Acquisition d'un broyeur à déchets verts, création d'une entreprise d'isolation écologique, investissement en matériels de collecte des déchets, création d'activité d'hydro-gommage, installation d'un procédé de fabrication plus économe en énergie, mise aux normes ICPE d'un atelier de mécanique, remplacement d'un chaudière à gaz par une pompe à chaleur... autant de projets ayant bénéficié d'un financement par le PEME grâce à GRAINE. Alors, pourquoi pas vous ?

Contacts :

- **GRAINE : Aurélie FOURDRAIN - CCI 15, rue de Verdun BP M3 - 98849 Nouméa cedex - Tél. : 24 40 72 et a.fourdrain@graine-nc.com**
- **CMA : Karine LACROIX - Conseiller Santé-Sécurité-Environnement : 10, avenue James Cook Tél. : 28 23 37 et karine.lacroix@cma.nc**

Qu'est-ce qu'un certificat électronique et comment l'obtenir ?

Un certificat électronique est comparable à une carte d'identité numérique permettant d'attester avec certitude de l'identité d'une personne. Concrètement, il s'agit d'un fichier électronique contenant un certain nombre d'informations personnelles (nom, prénom, société, etc.) qui va être stocké dans une carte à puce ou une clé USB.
Un certificat électronique permet de signer des documents numériques en leur donnant la même valeur juridique que la signature manuscrite. Il peut vous servir à remplacer votre signature manuscrite dans votre quotidien (emails, signer vos contrats, bons de commande..) et sécuriser vos échanges.
Le prix d'un certificat varie autour des 14 400 F HT FCFP par an, vite amorti après quelques réponses électroniques.

Vous trouverez la liste des organismes délivrant des certificats en Nouvelle-Calédonie à cette adresse : www.marchespublics.nc

J'exerce en rénovation de bâtiment, puis-je intégrer le coût de l'élimination de mes déchets dans ma facturation ?

En effet, le coût de la gestion de vos déchets (déchèterie, entreprise spécialisée de collecte et traitement des déchets, recyclage...), peut-être intégré dans votre tarif horaire ou dans le prix de vos prestations. Pour davantage de visibilité pour vos clients, il est opportun de créer une ligne spécifique à rajouter sur votre devis et votre facture (soumis à TSS).

Plus d'infos : Karine Lacroix, chargée Santé-Sécurité-Environnement CMA
Tél. : 28 23 37

Textes et photo : Nelly Jutteau

Michel Gars et Marc Varée,
gérants de l'entreprise M2EC

Docteurs *es* camions poubelles

Michel Gars et Marc Varée sont à la tête d'une entreprise spécialisée dans la maintenance d'équipements dédiés à la filière environnement pour la propreté et le traitement des déchets. Un monde en pleine effervescence sur le caillou.

Bennes à ordures (ménagères, déchets verts et encombrants), pelles chargeuses, balayeuses laveuses, remorques à fond mouvant, compacteurs (mobiles et fixes) de déchets, autant de machines et d'engins dont l'entreprise Maintenance Équipements Environnementaux Collecte (M2EC) prend soin depuis maintenant un an et demi. *« Le monde des déchets se structure de plus en plus en Nouvelle-Calédonie,* explique Michel Gars. *Cette montée en puissance s'accompagne de nouveaux matériels qui nécessitent de l'entretien et des réparations »*. L'entreprise compte neuf personnes. Parmi elles, des techniciens spécialisés mobiles qui interviennent sur les dépannages d'urgence et l'entretien préventif (contrats de graissage et d'entretien, de visite technique, vérifications générales périodiques, mise en conformité CE et EN 1501...). L'atelier situé à Ducos est équipé d'outillage spécialisé et offre une plateforme logistique disposant de pièces de rechange.

« Notre activité correspond à un vrai besoin sur le territoire. Nous intervenons principalement pour des clients sur le Grand Nouméa mais aussi ponctuellement hors territoire comme dernièrement à Wallis où nous avons formé les utilisateurs à la maintenance de deux nouveaux engins ». La jeune entreprise s'est engagée depuis peu dans la démarche qualité ENVOL qui permet une meilleure prise en compte de l'environnement dans ses activités au quotidien. *« La maintenance génère en elle-même des déchets puisque nous changeons les huiles, les pièces usagées qu'il faut ensuite collecter pour traitement. Par exemple, dans notre atelier nous avons mis en place des bacs de rétention d'huiles usagées sur lesquels nous égouttons les filtres avant de les évacuer proprement. L'objectif avec ENVOL est d'acquérir de bons réflexes pour décrocher un label qualité qui nous apportera une plus value vis-à-vis de nos clients. »*

PARCOURS

Michel Gars et Marc Varée se sont connus dans la société Maintenance Générale Calédonienne (MGC) où tous deux travaillaient. Le premier y était chef d'exploitation, le second chef de la filière déchets. Michel Gars, originaire de Carcassonne et titulaire d'un BTS maintenance, a travaillé comme inspecteur des mines avant d'être embauché, il y a 3 ans, chez MGC. Du Nord de la France, Marc Varée, après des études de mécanique automobile, entre chez Renault comme responsable d'atelier puis comme chef d'atelier pour les véhicules de collecte de déchets à la Communauté d'agglomération Périgourdine (13 communes).
Il y a un an et demi, alors que l'entreprise MGC est en cours de rachat, le cht'i et le sudiste s'associent pour créer M2EC.

M2EC : 11 rue Descartes Ducos
98800 Nouméa - Tél. : 28 99 70
E-mail : m2ec@nautile.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 23 37 ou par e-mail : laure.legall@cma.nc**

Cette rubrique est indépendante de toute publicité, le comité de rédaction se réserve le choix des publications.

Textes : Nelly Jutteau

Dominique Guiguin, *encadreuse*

Un savant mélange de créativité et de géométrie

Dominique Guiguin exerce sa passion, l'encadrement, depuis 25 ans. Dans son atelier boutique de Nouville, à la Maison des artisans, elle encadre sur mesure toutes sortes d'ouvrages et transmet son savoir-faire à ses élèves.

Depuis l'antiquité, les œuvres peintes, sculptées en bas-relief ou en mosaïque, étaient souvent entourées d'une partie ornée ou décorée qui préfigurait déjà l'encadrement.
Mais ce n'est qu'à la fin du Moyen Âge et surtout à la Renaissance que le métier d'encadreur prend son essor et que le cadre devient le complément assurant la mise en valeur ainsi que la protection des œuvres peintes, puis imprimées.
« Curieusement, c'est une profession où l'on trouvait beaucoup d'hommes, explique Dominique, *alors que c'est un métier qui se prête bien aux femmes, car il requiert beaucoup de rigueur, de minutie et de goût pour le choix des couleurs ». « Au départ, l'encadrement était apparenté à la menuiserie et se réduisait la plupart du temps à la découpe de baguettes et de Marie-Louise (ndlr : morceau de bois plat, souvent habillé de tissu, venant s'insérer dans les baguettes) ».*
Au fil des siècles, les styles et les techniques ont bien évolué. *« Le B.A. BA, c'est le passe-partout qui vient aérer le document et fait office d'intercalaire entre un document et une vitre. On peut aussi ajouter un biseau anglais sous le passe-partout pour donner de la profondeur ».*
Lorsqu'un client confie un ouvrage à Dominique, ou qu'une de ses élèves lui parle de son projet de création, cette dernière doit tout d'abord identifier l'ouvrage pour proposer l'encadrement le plus adapté.
« Par exemple, il ne faut jamais poser une vitre directement sur un pastel ou une photographie, cela les détériore ».
« Ensuite, on mesure le document puis on effectue des calculs très rigoureux pour dessiner l'emplacement des biseaux, des passe-partout ou des cartonnettes (ndlr : plus personnalisées que le passe-partout, elles sont souvent utilisées dans l'encadrement de loisir) avant de les découper. C'est de la géométrie, on flirte avec les millimètres ! »
L'artisane doit aussi être vigilante sur les matériaux qu'elle utilise. *« Le carton par exemple a un PH neutre. Les colles sont de qualité musées pour ne pas provoquer de moisissure et risquer d'abîmer le support. »*
Art à part entière, l'encadrement a aussi la particularité de suivre de près les modes de décoration intérieure. *« Après une période africaine, la tendance est maintenant japonisante, à dominante de gris ».*

Domina Cadre Maison des artisans Nouville-Nouméa, Tél. : 84 74 32 (l'après-midi). Ouvert du lundi au vendredi de 13h30 à 18h et le samedi matin. Cours le lundi, mercredi et vendredi de 13h30 à 16h30 et le mardi de 13h30 à 16h30 et de 17h à 19h30.

PARCOURS

Une formation de secrétaire médicale en poche, Dominique ne se destinait pas du tout à l'artisanat. *« Mais j'ai toujours été attirée par les travaux manuels »*. Il y a 30 ans, elle s'adonne à la peinture sur soie en loisir. *« Puis, j'ai dû encadrer mes « chefs d'œuvre », c'est là que j'ai découvert l'encadrement, j'avais trouvé « mon truc » et j'ai développé mes connaissances et mes techniques dans divers ateliers de la région de Bordeaux »*. Jusqu'au jour où on lui propose d'animer les cours. *« Ma passion, c'est maintenant la transmission de mon savoir »*. Il y a 17 ans, elle revient s'installer en Nouvelle-Calédonie. Elle ouvre son premier atelier au Faubourg-Blanchot, *« au rez-de-chaussée de l'ancienne Maison de l'artisanat d'art »*, avant de s'installer en 2003 à la Maison des artisans à Nouville.

Appel à témoins

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

Cette rubrique est indépendante de toute publicité, le comité de rédaction se réserve le choix des publications.

Fabrique de literie - Mousse à la découpe
Matelas standard et sur mesure
Aménagement de bateau

11, RUE LAVOISIER - DUCOS - BP1278
98845 NOUMÉA CEDEX -
Email : calmousse-exo@lagoon.nc
TÉL/FAX : 28 69 42

Calorical
TUYAUTERIE - CHAUDRONNERIE - SOUDURE

94, ROUTE DES 3 BAIES - KAMÉRÉ
98 803 NOUMÉA
TÉL : 26 40 50 - 79 27 54

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.

Contact CMA Transmission Reprise d'entreprise :
Kévin WENGER,
Tél. : 28 23 37
kevin.wenger@cma.nc

NOUMÉA ➔ Snack

SARL – Local opérationnel, équipement et matériel récents – Parking client considérable – Zone de chalandise attractive - Chiffre d'affaires à développer Pas d'investissements à prévoir Date de création > 2010 – Rayonnement > Nouméa – **Prix : 7 U (négociable)**

➔ Fleuriste

SARL – Local de 60 m² aménagé pour la fabrication et la vente – Pignon sur rue – Clientèle fidélisée – Bonne rentabilité – Marge de développement intéressante – Personne créative et rigoureuse recherchée – Date de création > 1984 Rayonnement > Nouméa – Grand Nouméa
Prix : 18 U (négociable)

➔ Coiffure
URGENT - Cause santé

Vente du fonds artisanal – Local de 90 m² – Clientèle liée au concept mis en place – Potentiel de développement de l'activité (extension des jours d'ouverture, diversification des prestations et vente de produits, aménagement du local), bonne rentabilité, opérationnel– Date de création > 2005 Rayonnement > Nouméa, Ducos – **Prix : 15 U**

➔ Coiffure mixte

EI – Vente du fonds artisanal - Local de 53 m² – 1 place de parking et parking client à proximité – Possibilité de location de fauteuil – Potentiel de développement – Date de création > 2007 Rayonnement > Nouméa – **Prix : 7,5 U**

➔ Coiffure mixte

SARL – Salon de coiffure très bien situé, ayant « pignon sur rue » – Local de 44 m², rénové en 2009 – Clientèle habituelle et fidèle (depuis 15 ans) – Potentiel de 3 coiffeurs – Possibilité pour le repreneur de location de fauteuils – Chiffre d'affaires à développer – Date de création > 1975 Rayonnement > Nouméa
Prix : 11 U (négociable)

➔ Coiffure hommes

EI – Salon aménagé – Local refait à neuf, bien situé en centre ville, avec parking public – Clientèle fidélisée, de proximité – Très bonne rentabilité – Date de création > 1997 – Rayonnement > Nouméa
Prix : 7 U (notaire offert)

➔ Coiffure mixte

Vente des parts sociales – Local bien situé, proximité plage, hôtels et commerces – Représentant de grandes marques – Potentiel de développement (deux personnes, diversification de l'activité : lissage, extensions et onglerie) et d'aménagement – Repreneur dynamique recherché – Date de création > 2005 Rayonnement > Nouméa – **Prix : 10 U**

➔ Esthétique

SARL (Associée unique) – Vente des parts sociales Local bien situé en centre-ville et aménagé (partie accueil et onglerie, 2 cabines et zone de stockage) Matériel nécessaire à l'activité opérationnel et bien entretenu, aucun nouvel investissement à prévoir dans l'immédiat – Potentiel de diversification de l'activité (soins du corps) et d'aménagement du local – Accompagnement du repreneur par la vendeuse – Date de création > 1996 – Rayonnement > Nouméa, Grand Nouméa
Prix : 12 U

➔ Labo photo

SARL – Laboratoire de développement de photos et créations situé dans la galerie passante fortement fréquentée, clientèle fidélisée, potentiel de développement – Date de création > 1997 Rayonnement > Nouvelle-Calédonie
Prix : 18 U (négociable)

➔ Fabrication-Vente textile

EI – Fabricant de textile de marque locale déposée à forte notoriété – Local de 75m² situé en zone touristique – Activité en pleine expansion – Aucun investissement à prévoir – Date de création > 2010 – Rayonnement > Nouméa, Grand Nouméa – **Prix : 15 U + stocks**

➔ BTP

SARL – Entreprise immédiatement opérationnelle (contrats signés et matériel) – Potentiel de développement intéressant – Rentabilité stable Date de création > 2007 – Rayonnement > Nouvelle-Calédonie – **Prix : 5 U (négociable)**

➔ Peinture en bâtiment et revêtement sols et murs

SARL – Vente des parts sociales – 6 salariés, matériel industriel opérationnel, potentiel de développement de l'activité (placo, peinture et gros chantiers) et d'aménagement du local Accompagnement du repreneur par le vendeur (2-3 mois) – Professionnel du métier recherché – Date de création > 2005 – Rayonnement > Nouméa Provinces Sud, Nord & Îles Loyauté – **Prix : 22 U**

➔ Construction métallique

EURL – Entreprise très réactive – Contrats signés – 25 salariés (8 en CDI et 17 en CDD) – Investissements récents et achat de 3 nouveaux véhicules en 2011 – Date de création > 1970 – Rayonnement > Provinces Sud et Nord
Prix : 35 U

➔ Plomberie

EI - Cause départ, cède fonds de commerce incluant stock + outillage + véhicule – Contrats signés avec la clientèle pro, directement opérationnel et accompagnement cédant – Chiffre d'affaires en pleine expansion et rentabilité en hausse – Date de création > 2006 Rayonnement > Nouméa, Grand Nouméa
Prix : 4,9 U (négociable)

➔ Commerce-Plomberie

EI – Activité d'installation, de vente de produits et système de brumisation – Très fort potentiel de développement sur marché de niche – Produits sous contrat d'exclusivité – Forte rentabilité – Date de création > 2009 – Rayonnement > Nouméa – **Prix : 5 U**

PAÏTA ➔ Fabrication de samoussas, nems, menus comestibles

SEP, entreprises familiales, employée professionnelle et de confiance, contrats signés avec de grandes enseignes, clientèle fidèle et régulière mensuelle, fort potentiel de développement (demande supérieure à l'offre, clientèle de brousse et des îles, embauche d'un commercial), location du local – Date de création > 1994 – Rayonnement > Nouméa, Grand Nouméa
Prix : 30 U

KONÉ ➔ Esthétique

Institut de beauté d'une surface de 81 m², avec WC, douche, 3 cabines de 9, 14 et 16 m², espace onglerie, vente et accueil – Matériel performant (cellu M6, ALICE, shin master...) et petit outillage nécessaire à l'activité (onglerie, épilation et soins) – Local parfaitement meublé – Potentiel d'aménagement du local et de développement de l'activité (coiffure) – Date de création > 2007 Rayonnement > Province Nord
Prix : 27 U stock compris (négociable)

➔ Coiffure mixte

Activité de coiffure mixte fixe et à domicile – Clientèle fortement fidélisée – Fort potentiel de la demande à domicile – Immédiatement opérationnelle et accompagnement du repreneur durant 3 mois – Date de création > 2007 Rayonnement > Province Nord – **Prix : 5 U**

KOUMAC ➔ Menuiserie bâtiment

EI – Local aménagé, situé en zone artisanale – Matériel entretenu – Clientèle de proximité – Bonne rentabilité – Potentiel de développement – Cession fonds de commerce + immobilier (terrain, habitation, atelier 300 m²) – Date de création > 1968 Rayonnement > Koumac & Province Nord
Prix : 52 U (fonds + immo)

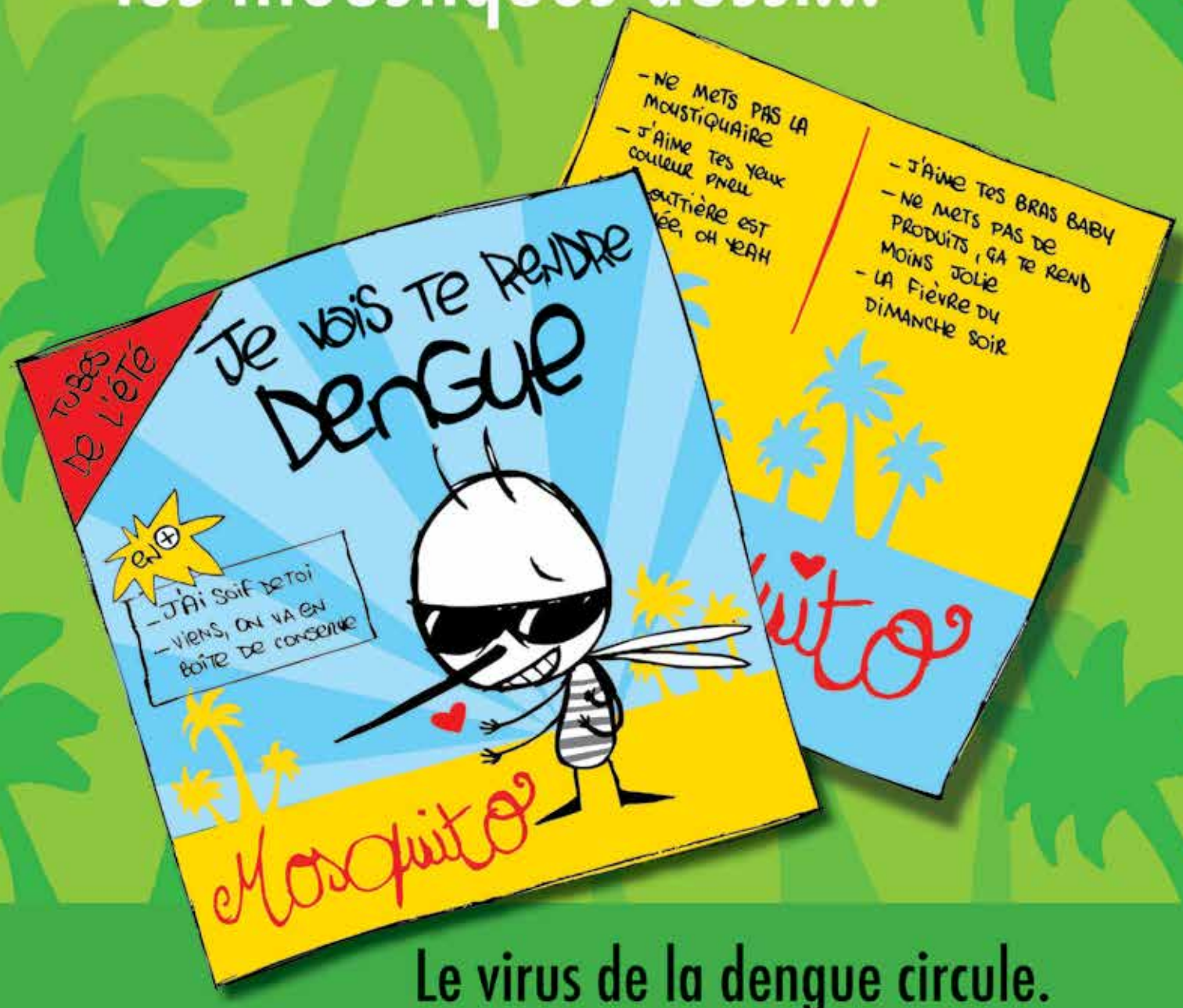
Nous sommes fiers de vous recevoir dans nos stations

PACIFIC ENERGY

Partenaire de la carte Club Avantages

www.carteavantages.nc - clubavantages@scie.nc

L'été arrive,
les moustiques aussi...



Le virus de la dengue circule.
Faisons tout pour éviter l'épidémie.

GOUVERNEMENT DE LA
NOUVELLE-CALÉDONIE