

info métiers

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

**CE QUE
LA CMA FAIT
POUR VOUS**

QUALIFICATION

**DÉMARCHES
SIMPLIFIÉES**

VALORISATION

ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS CMA

La pose chauffe-eau solaire

BON À SAVOIR

Bien choisir son véhicule
professionnel

SANTÉ-SÉCURITÉ-ENVIRONNEMENT

Protection de
l'environnement

ÇA VOUS CONCERNE

Opérations « Job d'été »

**RECONNAISSANCE
SOCIALE**

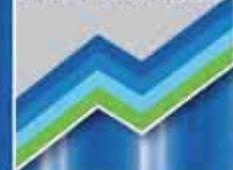


**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat**

Nouvelle-Calédonie

notre savoir faire au cœur de vos projets

Compagnie de Fabrication
et de Préfabrication



CFP

Les solutions acier
&
les solutions bâtiment



BUREAU D'ÉTUDES

Avec notre **bureau d'études** à Païta, nous devenons **partenaires** de vos projets : des plans jusqu'à la préfabrication.



USINES À NOUMÉA ET PAÏTA

Deux unités de **production** performantes pour répondre à vos commandes plus **rapidement**



MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Avec l'ouverture de notre **show-room** à Païta, concrétisez en un **seul lieu** votre projet de construction...

DUCOS:

35, rue Auer - BP 7285 98801
Nouméa Cedex
Tél : 27 38 58 - Fax : 28 53 53
ventes@cfp.nc

PAÏTA:

Lotissement ZIZA
Païta
Tel : 44 58 59- Fax : 44 58 60
païta@cfp.nc

ouvert du lundi au jeudi
7h00 à 11h30 - 13h00 à 16h30
vendredi fermeture 15h30
samedi de 8h00 à 11h00



Sommaire

ACTUS

4

FORMATIONS CMA

12

Agenda

La pose de chauffe-eau solaire

APPRENTISSAGE

16

Électricité

INFORMATIQUE ET INTERNET

18

BON À SAVOIR

21

Les échéances fiscales

Bien choisir son véhicule professionnel

Salaires minimum et valeur du point

**Réunions d'information, permanences
et visites d'entreprises**

DOSSIER

27

Ce que la CMA fait pour vous

ÇA VOUS CONCERNE

34

De l'expérience au diplôme

Opération « Job d'été » :

appel aux entreprises

SANTÉ-SÉCURITÉ-ENVIRONNEMENT

36

Les Installations Classées pour

la Protection de l'Environnement

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

38

SAVOIR-FAIRE

39

Rosalie Golesha, esthéticienne

Michaël Husser, graphiste et illustrateur

ENTREPRISES À VENDRE

42

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



Agir pour réussir !

Au service des entreprises, la Chambre de métiers et de l'artisanat agit au quotidien pour la réussite des porteurs de projets et de ses ressortissants : artisans, conjoints d'artisans, salariés et apprentis. Vous êtes 18 000 actifs dans le secteur des métiers en Nouvelle-Calédonie. C'est pour vous que la Chambre consulaire développe son action dans les trois provinces. Mais en quoi consiste exactement cette action ? Concrètement, à quoi sert votre chambre consulaire et quels services vous rend-t-elle au quotidien ? Quels sont les thématiques d'intérêt général sur lesquels planchent élus, permanents et formateurs ? C'est l'objet du dossier central présenté dans ce numéro d'InfoMétiers. Car à mi-parcours du mandat qui nous a été confié, je souhaite rendre visible le résultat du travail accompli et ainsi vous rendre compte de notre engagement à vos côtés. C'est le moment de vérifier que la stratégie élaborée il y a plus de deux ans s'est matérialisée par des actions et des outils utiles, de confronter ambitions et réalisations. Énoncer nos priorités pour les deux années à venir répond également à un impératif de pragmatisme et de transparence. Regarder le chemin parcouru et celui qui reste à parcourir n'est-il pas le meilleur moyen d'atteindre ses objectifs ? Notre objectif premier, c'est votre réussite.

Le Président

Daniel Viramoutoussamy

Journées Santé Sécurité au travail

La 6^{ème} édition des Journées Santé Sécurité au travail se déroulera sur 3 jours, du 16 au 18 octobre 2012. Tous les professionnels sont invités à participer au salon et aux conférences.

Au programme :

→ Le mardi 16 octobre

Colloque « santé, sécurité, environnement et développement durable »
au centre IRD de Nouméa.

→ Les 17 et 18 octobre

« Salon de la qualité de vie au travail »
au centre Ko We Kara - Nouméa.

Le mercredi 17 octobre

- **Matin :** Outils du développement durable
8h - 9h : Comment produire responsable
9h - 10h : Favoriser le développement humain
10h - 11h : Présentation des démarches environnementales (les différents labels)
11h - 12h : Principes de la RSE (responsabilité sociale de l'entreprise)
- **Après-midi :** Réseau consultants diagnostique relations de travail - ANACT
13h - 16h : Risques psychosociaux (RPS)

Le jeudi 18 octobre

- **Matin :** (Intervenants : CAFAT - SMIT - DTE)
8h - 12h : Cancers professionnels
- **Après-midi :** (Intervenant DTE)
12h - 14h : Création d'un réseau HSE (Santé-Sécurité-Environnement) pour la Nouvelle-Calédonie
14h - 16h : Rôle et missions des IRP (Institutions Représentatives du Personnel) dans la prévention des risques professionnels

Pour participer en tant qu'exposant ou pour assister à une ou plusieurs conférences, il suffit de vous inscrire sur le site www.dte.gouv.nc en cliquant sur l'onglet « Inscriptions aux journées Santé et Sécurité au travail » en haut à droite de la page d'accueil ou en contactant Katy Jainin, Tél. : 27 04 80 E-mail : katy.jainin@gouv.nc



Retour sur la foire de Bourail

35 artisans ont participé cette année à la foire de Bourail qui a attiré plus de 15 000 visiteurs. Trois d'entre eux ont été récompensés pour leur accueil, la décoration de leur stand, l'originalité et la qualité de leurs produits : Christiane Reverce a reçu le 1^{er} prix pour ses tableaux sous verre remplis de sable coloré, Jean-Yves Strzempeck le 2^{ème} prix pour ses ustensiles de table en corne de cerf, et Yves Maintenay le 3^{ème} prix pour ses maquettes de bateaux et d'avions.



Conjoncture du 1^{er} semestre 2012 : +0,7 %

C'est l'évolution du nombre d'entreprises artisanales au 1^{er} semestre 2012 avec 12 235 établissements répertoriés au 1^{er} juillet 2012.

Une croissance plus modérée qu'en 2011 où l'effectif artisanal avait progressé de près de 3 % à la même période. L'activité artisanale poursuit la baisse déjà constatée en fin d'année dernière. Les secteurs du bâtiment et de l'alimentation sont particulièrement touchés, tandis que les services et la production connaissent un regain d'activité en ce début d'année, bien que l'indicateur reste négatif pour ce dernier secteur.

C'est surtout la province Sud qui accuse le coup de cette baisse, tandis que la province Nord maintient un indicateur d'activité positif, et que la province des Îles connaît ce premier semestre une légère hausse d'activité.

Malgré ces résultats en demi-teinte, le niveau de l'emploi est de nouveau en croissance (plus de 9 artisans sur 10 ont maintenu leur effectif ou ont embauché). De même, les investissements repartent à la hausse, 45 % des artisans en ont réalisé ce semestre.

Plus d'informations : www.cma.nc

Le Tributyl-étain interdit

Depuis le 26 avril dernier, la province Sud a interdit l'usage et la commercialisation de produits pour bateau à base de Tributyl-étain (TBT), un biocide à forte toxicité pour les milieux aquatiques. Cette délibération, intégrée au code de l'environnement de la province Sud, vise à préserver la biodiversité du lagon et des eaux douces. Le TBT est généralement introduit comme composant dans les peintures maritimes anti-salissures de coques de bateaux et appareillages immergés relatifs à la plaisance. Les entreprises de travaux d'entretien nautique ou plaisanciers qui emploieraient encore ce produit toxique devront se rabattre sur des substituts moins nocifs pour l'environnement.



Festi-viande

Festi-viande est un événement grand public qui a pour vocation de promouvoir la filière viande en Nouvelle-Calédonie. L'objectif de la manifestation est de fédérer les acteurs du secteur et d'aller à la rencontre des consommateurs calédoniens. À cette occasion, le public pourra découvrir les différents métiers de la filière enseignés notamment au Centre de Formation Lucien Mainguet (boucherie, charcuterie, restauration...). Un espace élevage accueillera une mini ferme, l'espace restauration un bar à viande, l'espace gastronomie présentera des démonstrations de chefs et des concours ainsi que des cours de cuisine pour les enfants. Projections de films, conférences, opportunités d'emplois ou encore conseils en nutrition, compléteront cette 1^{ère} édition.

Les 16 et 17 novembre à la Maison des artisans - Entrée libre.



Extension du Centre de Formation Lucien Mainguet

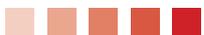


Pour accueillir les apprentis dans de meilleures conditions et faire évoluer les effectifs de jeunes formés, le Centre de Formation Lucien Mainguet s'agrandit. 2 500 nouveaux m² seront construits en face de l'établissement actuel, à Nouville, doublant ainsi sa surface. Cette extension permettra la création de cinq nouveaux ateliers dédiés notamment au bâtiment second œuvre, à l'installation sanitaire, au froid et climatisation et à l'installation et l'équipement électrique. Les ateliers de mécanique, métallerie, coiffure et esthétique qui resteront dans les bâtiments existants pourront ainsi bénéficier d'espaces plus vastes. La nouvelle construction accueillera également six salles de formation, des locaux administratifs ainsi qu'un snack/sandwicherie. Les travaux devraient débuter d'ici le mois d'avril 2013 pour se terminer en août 2014.

Semaine de l'artisanat : c'est reparti !

En 2011, la semaine de l'artisanat avait mobilisé 170 artisans à travers des visites d'entreprises sur tout le territoire, le salon des savoir-faire calédoniens à Nouméa ou encore les marchés artisanaux dans le Nord. Plus de 10 000 personnes avaient participé aux différents événements ainsi qu'au grand jeu de l'artisanat. Fort de ce premier succès, la CMA lance la seconde édition du 22 au 28 juillet 2013. Toutes les informations sont disponibles sur le site www.semaine-artisanat.nc

Les artisans qui souhaitent plus de renseignements ou participer à la manifestation peuvent contacter dès à présent Nathalie (Email : nathalie.alcide@cma.nc) ou Laure (Email : laure.legall@cma.nc) Tél. : 28 23 37



Stylisme onguilaire Certification et réglementation en cours

Le projet de certification consulaire pour le métier de styliste onguilaire est en cours de validation par la commission de la certification professionnelle. D'autre part, les travaux relatifs à l'évolution de la réglementation, qui séparerait les activités d'esthétique et de stylisme onguilaire, avec une réglementation propre à cette dernière avancent et font l'objet de réunions régulières entre professionnels. Le gouvernement a été sollicité pour arbitrer certains points juridiques. La soumission de ces textes aux votes des élus prendra quelques mois. D'ici là, la réglementation actuelle s'applique.

**Pour en savoir plus, contacter Myriam Margaron,
présidente du syndicat des esthéticiennes au 79 73 85**



Le BTP-NC tire la sonnette d'alarme

La fédération des entreprises du bâtiment et des travaux publics Nouvelle-Calédonie se mobilise pour soutenir le secteur du bâtiment qui doit faire face actuellement à des difficultés conjoncturelles importantes. Le BTP est le deuxième secteur économique calédonien après celui du nickel, il représente 15 % des entreprises calédoniennes et 60 % des effectifs de l'artisanat. Lors d'une conférence de presse organisée fin juillet, le BTP-NC a interpellé les pouvoirs publics sur la nécessité d'agir pour rétablir l'équilibre du secteur, notamment par le maintien de la commande publique et la prise de mesures encourageant la construction de logements intermédiaires.
www.btp-nc.nc

Nouveau bureau pour le syndicat des esthéticiennes

Les esthéticien(ne)s de Nouvelle-Calédonie ont élu le 31 juillet dernier les nouveaux membres de leur bureau. Myriam Margaron (institut Silhouette et Frimousse) a été élue Présidente (Tél. : 79 73 85 Email : myriammargaron@yahoo.fr), Steve Newland (Centre Creative Esthétique), Vice-Président (Tél. : 78 45 54 - Email : steevenewland@yahoo.fr), Emma Billon (Institut Shankara SPA) Secrétaire (Email : shankara@lagoon.nc), Sylvie Rouyer (Institut Karité) trésorière (Email : s.rouyer@mls.nc) et Laziza Cazere (Institut à la beauté orientale) trésorière adjointe. Le principal objectif du syndicat est de fédérer tous les professionnels de l'esthétique, d'émettre un avis sur l'évolution du métier, et de tisser des liens avec les métiers complémentaires (coiffure, mode, massages, chirurgie esthétique, diététique, évènementiel...).

Page Facebook : SAENC Syndicat Artisanal des Esthéticiens de Nouvelle-Calédonie

Salons à la Maison des artisans

Entrées gratuites

→ 22^{ème} Bât Expo

Le salon du Bâtiment : habitat, outillage, matériaux de gros œuvre, aménagement de la maison.

Du 11 au 14 octobre 2012



→ Salon Inform@tique & Multimédia

Le salon de l'informatique, du téléphone, du multimédia et de l'Internet.

Du 25 au 28 octobre 2012

→ Wik Blong Vanuatu 2012

Le salon du Vanuatu organisé par la CCI de Port Vila : Artisanat, Tourisme, Business...

Du 9 au 11 novembre 2012



→ 4^{ème} Salon Bébés Enfants

Un salon consacré à la maternité et à la naissance.

Du 23 au 25 novembre 2012



Groupements d'employeurs

Le Gouvernement a mandaté un cabinet de conseil pour travailler sur la possibilité de mettre en place en Nouvelle-Calédonie des groupements d'employeurs. Un groupement d'employeurs est une association loi 1901, ou une coopérative, qui permet d'embaucher des salariés en CDD ou CDI, pour les mettre à disposition de ses adhérents. Ce dispositif présenterait deux intérêts majeurs pour les artisans :

- Des embauches mutualisées : embaucher à plusieurs, c'est réduire d'autant les coûts. Par exemple, si 5 adhérents ont besoin d'une secrétaire comptable, celle-ci peut intervenir une journée par semaine chez chacun d'eux.
- Le groupement assure la gestion administrative et sociale liée aux employés (contrats, fiches de paie, absentéisme), soulageant ainsi les entreprises des obligations administratives. Ce service se réaliserait en échange du paiement d'une cotisation de l'entreprise pour financer le salaire de l'employé et la prestation réalisée par le groupement.

Cela vous intéresse ? Faites-le savoir, le cabinet Kahn & Associés est en train de recenser le besoin des entreprises !

Contactez Valérie Georgeault au 24 84 90 ou par email : valerie.georgeault@kahn-associes.com
Une réunion sur ce sujet est prévue à l'antenne CMA de Poindimié le jeudi 18 octobre à 16h30.
Sur inscription auprès de la CMA au 42 74 82.



VOS ENVELOPPES PRÉ-TIMBRÉES PERSONNALISÉES À VOTRE IMAGE

Améliorez votre visibilité, communiquez sur un événement, ou jouez la carte de l'originalité grâce aux enveloppes Prêt-à-Poster spécialement imprimées pour vous !

Véritables supports de communication, vos enveloppes pré-timbrées et prêtes à envoyer sont personnalisées selon vos envies, du simple logo noir et blanc de votre entreprise à la photo de votre équipe réunie pour les vœux de fin d'année.

LE PRÊT-À-POSTER PERSONNALISÉ, C'EST :

- **PRATIQUE** : vos enveloppes sont déjà pré-timbrées, prêtes à envoyer et toujours valables quelle que soit l'évolution des tarifs postaux.
- **SIMPLE** : choisissez le format, l'affranchissement selon la destination, déterminez la personnalisation (texte, logo, photo, couleur ou noir et blanc) et l'OPT se charge du reste.
- **VALORISANT** : grâce à la personnalisation, votre logo et votre image de marque sont mis en avant et votre destinataire se sent valorisé.
- **ÉCONOMIQUE** : bénéficiez de tarifs dégressifs en fonction du nombre d'enveloppes commandé (minimum 100 exemplaires).



NE TARDEZ PLUS, SORTEZ DU LOT AVEC LE PRÊT-À-POSTER PERSONNALISÉ !



Renseignements dans votre agence ou auprès des Commerciaux Courrier Entreprises
au 26 79 35 - commercial.courrier@opt.nc



Prévention : à noter dans votre agenda

Pour tout savoir sur l'évolution de la réglementation et rester en veille en matière de santé sécurité, la Direction du Travail et de l'Emploi vous convie à ses matinées et soirées Prévention, qui se déroulent :

À Nouméa, à la Chambre de métiers et de l'artisanat (avenue James Cook, Nouville), en salle Bessières

Matinée 7h30/11h30

Soirée 17h30/19h00

14 novembre

**Évaluation des risques professionnels :
Engager la démarche EVRP
Dossier d'évaluation
Risques professionnels**

**Évaluation des risques professionnels :
La TPE et la PME face à l'EVRP
Dossier d'évaluation**

À Koné, à l'antenne de la Chambre de métiers et de l'artisanat

7 novembre

**Prévention du risque routier :
le VUL de l'artisan « tout attaché,
tous protégés »**

Informations : consulter le site Internet www.dtenc.gouv.nc (rubrique santé et sécurité au travail)
Inscription obligatoire : contacter Philippe Di Maggio au 27 81 65
et par e-mail : philippe.dimaggio@gouv.nc

Certificats d'immatriculation et de radiation en ligne

Vous pouvez désormais imprimer votre certificat d'immatriculation ou de radiation à partir du site de la CMA : www.cma.nc (en bas à droite de la page d'accueil). Il vous suffit pour cela de saisir votre numéro de Répertoire des Métiers (à 6 ou 7 chiffres) dans le champ indiqué. Les certificats en ligne, un moyen rapide pour simplifier vos démarches administratives !



Artisan, une appellation « protégée »



Selon l'article 13 de la délibération n° 564 relative au Répertoire des Métiers et au titre d'artisan et de maître artisan :

« Nul ne peut utiliser pour dénommer, désigner ou qualifier son entreprise ou son activité une expression dans laquelle entre le mot « artisan » ou ses dérivés s'il ne possède le titre d'artisan ou de maître artisan (...) ».

Rappelons que ces titres sont décernés sur la base de justifications apportées par le chef d'entreprise quant à ses qualifications et son expérience.

Pour obtenir l'un de ces titres, renseignez-vous auprès de notre Répertoire des Métiers au 28 23 37.

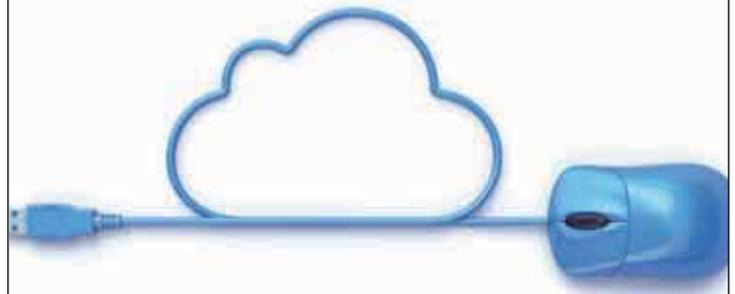
Marchés publics en ligne

Depuis le 1^{er} septembre, le gouvernement de Nouvelle-Calédonie teste sa plateforme dématérialisée des marchés publics. Concrètement, cela signifie qu'à partir de 2013, la procédure de consultation par les entreprises des dossiers, mais également des réponses aux marchés publics pourront être réalisées intégralement depuis un ordinateur, avec Internet et une signature électronique. La dématérialisation des marchés publics 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.

Bientôt plus d'informations sur <http://www.marchespublics.nc> et dans votre prochain numéro d'InfoMétiers.

Divalto *idylis by* SIGHMA

POUR GÉRER VOTRE ENTREPRISE
CHOISISSEZ LA SIMPLICITÉ



De n'importe où, je clique, je gère !

19 MODULES DISPONIBLES !

- ACCÈS EN MODE CLOUD COMPUTING
- SOLUTION ADAPTÉE AU CONTEXTE CALÉDONIEN
- FIABLE, RICHE ET SIMPLE À UTILISER
- TARIFICATION CLAIRE ET SANS SURPRISE
- RÉCUPÉRATION DES DONNÉES DÉJÀ EXISTANTES

www.sighma.nc



210, Rue Gervolino - BP 2694
98846 Nouméa Cedex
☎ 35 28 80 - info@sighma.nc
Ridet : 1050848.001 - RCS : 2011B 1050848

Agenda

* INFORMATIQUE

➔ Initiation informatique

08 au 10 octobre > Touho

20 heures – Prix : 15 000 F

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)

15 au 26 octobre > Nouméa

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 »

15 au 17 octobre > Poindimié

24 au 26 octobre > Lifou

27 au 29 novembre > Koné

03 au 14 décembre > Nouméa

20 heures – Prix : 15 000 F

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 EURÉKA ou sur support papier

➔ Devis-Facture > Logiciel EURÉKA

08 au 10 octobre > Nouméa

03 au 05 décembre > Nouméa

7 heures 30 – Prix : 15 000 F

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

* FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

➔ Transport routier de personnes

15 au 19 octobre > Nouméa

08 au 12 octobre > Poindimié

05 au 09 novembre > Koné

38 heures – Prix : 57 000 F

Pour les entrepreneurs ou futurs entrepreneurs de transport routier de personnes

➔ Pose de chauffe-eau solaire

23 au 24 octobre > Poindimié

25 au 26 octobre > Poindimié

16 heures – Prix : 25 000 F

Plombiers ou ouvriers qualifiés confirmés
Compétences requises : travail du cuivre dans des diamètres différents/Savoir gérer une ceintreuse/Savoir calculer des côtes

➔ Formation Sauveteur Secouriste du Travail (SST)

20 au 21 novembre > Koné

16 heures – Prix : 29 000 F

Pour former des personnes volontaires à porter secours au sein de leur entreprise :

- Se protéger soi-même et autrui
- Alerter et porter secours
- Prévenir les complications immédiates des lésions corporelles
- Prévenir les risques
- Avoir un rôle de préventionniste au sein de l'entreprise mais aussi en dehors

➔ Sensibilisation Amiante

03 décembre > Koné

06 décembre > Nouméa

8 heures – Prix : 24 000 F

Pour les divers intervenants du bâtiment

- Présentation
- Réglementation
- Prise en compte des risques
- E.P.I
- Gestion des déchets

➔ Agencement de stands, décoration et événementiel

05 au 06 décembre > Lifou

14 heures – Coût pris en charge par la province des îles Loyauté pour les femmes des Îles.

Renseignez-vous !

Pour qui ?

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

Où s'inscrire ?

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.

BCinet

La liberté, ça compte...

www.bci.nc



**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 FIMOS TTC

BCinet Plus : 1590 FIMOS TTC

BCinet Pro : 2650 FIMOS 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 **chèquiers**
et **RIB** en ligne



L'exclusivité du compte
remunéré 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



La pose de chauffe-eau solaire individuel (CESI)

L'objectif de cette formation est de proposer une charte de qualité dans le cadre des prestations offertes dans le domaine de la pose des CES respectant les règles de l'art.

Cette formation d'une durée de 16 heures s'adresse aux plombiers qui souhaitent élargir leur panel de compétences, mais également :

- Se former sur un outil pédagogique réalisée par un formateur spécialisé dans le domaine de la pose de CES.
- Pouvoir prétendre à une appellation de qualité, la charte CALSOL.

→ Les Pré Requis :

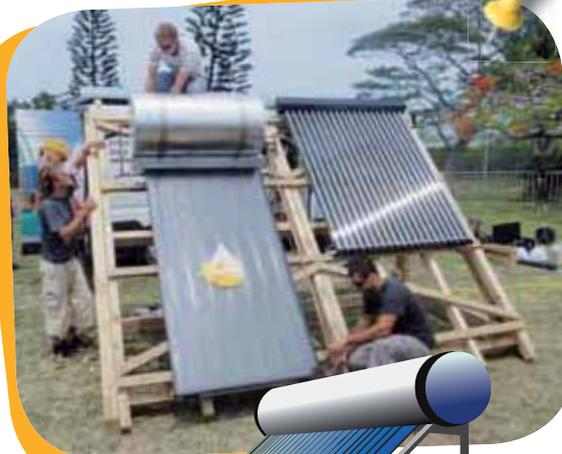
- Justifier de ses compétences professionnelles en matière de génie climatique, de la plomberie sanitaire et/ou de la couverture.
- Maîtriser les techniques de brasage, le travail du cuivre dans des diamètres différents, savoir gérer une cintreuse, savoir calculer des côtes.

→ Objectifs :

- Acquérir les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à l'installation d'un Chauffe-eau Solaire Individuel.
- Estimer la faisabilité du projet en fonction de l'implantation du lieu.
- Choisir un système adapté et répondant aux besoins du client.
- Réaliser l'installation dans les règles de l'art et en sécurité.

→ Moyens :

- Plateforme mobile pédagogique contenant les différentes technologies vendues sur le territoire, à savoir : capteur-plan et tube sous vide pour une formation pratique.
- Installation solaire à monter.



→ Validation :

- À l'issue de cette formation, les stagiaires ayant obtenu une note supérieure ou égale à 15/20 au test de fin de formation pourront prétendre adhérer à la charte CALSOL auprès de la DIMENC.
- Une attestation de suivi de stage sera remise en fin de formation aux stagiaires ayant suivi au moins 75 % de la formation.

Fiche technique

Nombre de stagiaires par session : 8

Coût : 25 000 F - Un acompte de 30 %, soit 7 500 F, sera demandé pour réserver une place.

Horaires : en journée - de 08 h à 12 h et de 13 h à 17 h

Prochaines sessions : à Poindimié

• 23 au 24 octobre 2012

• 25 au 26 octobre 2012

Renseignements: Romain Agosti au 47 30 14

€ Plus de 250 techniciens formés
chaque année par ENERCAL



Techniciens de maintenance sur une turbine à vapeur - Centrale de Damblain



Motneur rive de distribution 33kV - La Foa



Construction du poste de transformation Yvertois



Formateurs chargés de formation

Notre énergie au service de l'avenir !

Au fil du temps, ENERCAL a cru et investi dans les compétences de son personnel.

Quand on est une société travaillant dans un monde technologique en perpétuelle évolution, il faut anticiper et accompagner les forces vives de l'entreprise.

C'est pourquoi, chaque année, ENERCAL assure la formation de plus de 250 techniciens en dépensant 5 fois plus que le montant légal minimal.

Quel que soit le domaine de compétence, ce sont 12 000 heures de formation qui sont



dispensées en acquisition, remise à niveau et perfectionnement. Le personnel d'ENERCAL a, dans tous les métiers, un niveau de technicité qui est en phase avec l'évolution des technologies, des installations et des besoins de la clientèle.

7 jours sur 7 et 24h sur 24, vous pouvez toujours compter sur les 381 hommes et femmes d'ENERCAL.

C'est ce professionnalisme qui garantit notre énergie au service de l'avenir.

ENERCAL

L'ÉNERGIE DE TOUT UN PAYS



Électricité



→ Yannick Waheo, apprenti électricien

À 17 ans, Yannick Waheo a trouvé sa voie. Il s'est inscrit en 1^{ère} année de CAP PRO ELEC. « Après le collège, j'ai été orienté en boulangerie, mais cela ne me convenait pas. J'ai découvert le Centre de Formation Lucien Mainguet sur un stand, lors d'un Carrefour des métiers organisé à Lifou. On m'a expliqué le fonctionnement de l'établissement ». Yannick alterne 3 semaines en entreprise et 1 semaine de cours, « c'est ce qu'il me faut, car j'ai du mal à rester à plein temps dans une classe. » Pourquoi l'électricité ? « J'ai souvent regardé mon tonton faire des ouvrages électriques, à l'occasion de mariages, cela m'a donné envie. C'est un bon métier ». Avec son maître d'apprentissage, Frédéric Read, il rénove des circuits électriques d'habitations, intervient en cas de panne mais ce qu'il préfère, c'est travailler sur des maisons neuves, « c'est plus confortable et plus facile que la réhabilitation. (...) M. Read est un bon maître d'apprentissage, il m'apprend beaucoup de choses comme par exemple à cabler les tableaux électriques, il prend le temps et se tient au courant de ce que je fais en cours. J'aimerais continuer à travailler avec lui ou bien ouvrir une boîte. »

→ Frédéric Read, patron de Fredelec

Frédéric Read a travaillé une dizaine d'années dans le secteur du commerce avant de devenir électricien. « Il y a longtemps j'avais fait des stages en électricité dans le cadre d'un dispositif mis en place sur Lifou pour les jeunes des tribus. Puis, j'ai appris mon métier sur le terrain. » D'abord dans une entreprise d'électricité qui travaillait pour le réseau aérien, avant de s'orienter dans l'électricité bâtiment et de créer son entreprise en 2007. « Je travaille essentiellement pour la province des îles, la commune de Wé, et quelques particuliers ». Yannick est son premier apprenti. « Je le forme sur les chantiers mais le gros avantage, c'est qu'en parallèle, il apprend beaucoup de choses en cours. Ce que j'apprécie chez Yannick c'est qu'il est déjà autonome (...) C'est une responsabilité d'avoir un apprenti. J'espère pouvoir l'embaucher après sa formation pouvoir rester sur Lifou. »



Compétences acquises durant le CAP Préparation et Réalisation d'Ouvrages Électriques (PRO ELEC)

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

- Réaliser les circuits de base des locaux d'habitation, tertiaires et industriels.
- Réaliser la distribution électrique générale des locaux.
- Contrôler et mettre en service l'installation électrique des locaux.
- Réaliser l'équipement, le câblage et le raccordement d'une armoire électrique.
- Réaliser la distribution électrique générale par colonne montante d'un immeuble.
- Réaliser la pose et le raccordement des coffrets de démarrage d'équipements électriques industriels.
- Réaliser le montage, le câblage et le raccordement de coffrets d'automatismes industriels.
- Réaliser les contrôles préalables à la mise en service d'une installation électrique industrielle.

Carton plein à la Journée Porte Ouverte

Le Centre de Formation Lucien Mainguet ouvre chaque année ses portes au public. Les visiteurs sont principalement des classes de collèges venues découvrir les 17 métiers enseignés au CFA. Cette journée d'information et d'orientation leur permet de visiter les ateliers, de rencontrer et d'échanger avec les formateurs et les apprentis. L'objectif est de les informer sur les différentes opportunités offertes par le Centre de formation, et de les aider à construire, pourquoi pas, un projet professionnel dans l'artisanat.

La Journée Porte Ouverte du 30 août dernier a rassemblé 239 visiteurs dont 155 collégiens (issus de 9 établissements), 17 accompagnateurs et 67 personnes du grand public ou partenaires.



La CMA partenaire de Match en cuisine

Le Centre de Formation d'Apprentis Lucien Mainguet a ouvert son atelier cuisine pour les tournages de l'émission culinaire « Match en cuisine ». Deux jeunes apprentis seront commis lors de la grande finale et un formateur en métier de bouche sera membre du jury. Ce projet, porté par la société 4 étoiles, vise à valoriser les métiers de bouche et de la restauration, ainsi que le patrimoine culinaire calédonien issus des trois provinces.

Ne loupez pas les 5 émissions qui seront diffusées en prime-time les samedis soirs de 20 h à 21 h du 17 novembre au 15 décembre 2012 sur Télé Nouvelle Calédonie 1ère.



ESPACES VERTS



Débroussailleuses



Tronçonneuses



Tondeuses



LA RÉFÉRENCE



CAFIA

LES SPECIALISTES

16, rte de la Bale-des-dames - Ducos - 28 30 60 - cafia@lagoon.nc

Initiations gratuites

Des centaines d'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 ?



→ 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 ?

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

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 02/10/2012 > 16h-18h
- Jeudi > 18/10/2012 > 16h-18h
- Jeudi > 08/11/2012 > 16h-18h
- Jeudi > 29/11/2012 > 16h-18h

* DÉMONSTRATION DES LOGICIELS EURÊKA

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 23/10/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 30/10/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 13/11/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 22/11/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 04/12/2012 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Mardi > 13/11/2012 > 9h-10h30

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Jeudi > 29/11/2012 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14

- Mercredi > 21/11/2012 > 16h-17h30

* INFORMATISER MA GESTION D'ENTREPRISE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 04/10/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 11/10/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 15/11/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 27/11/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 11/12/2012 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Mercredi > 14/11/2012 > 9h-10h30

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Mercredi > 28/11/2012 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14

- Jeudi > 22/11/2012 > 16h-17h30

* MON ENTREPRISE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 16/10/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 20/11/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 06/12/2012 > 16h-17h30

* OPTIMISER MA RECHERCHE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 25/10/2012 > 16h-17h30

* SÉCURISER MON SYSTÈME INFORMATIQUE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 09/10/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 06/11/2012 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Mercredi > 17/10/2012 > 9h-10h30

Koné > Tél. : 47 30 14

- Mercredi > 24/10/2012 > 16h-17h30



DÉCOUVREZ LE BT 50 BENNE BASCULANTE 109CV



Devenez **ACCRO**
du bouton !



*prix hors TGI - prix de vente : 3.590.000F TTC



3.320.000^{F*} **mazda**
Fonctionnel et Surprenant **BT50**



Existe aussi en grand plateau fixe à ridelles.

à chacun son numéro

Parking Hickson

Magenta : Tél. 24 39 30
Vallée du Tir : Tél. 24 39 30



LE
CASSE-TÊTE
DES **DÉCHETS,**

PARLONS-EN
ENTRE
PROFESSIONNELS

www.acotred.nc



ACOTRED
PACIFIQUE

ASSOCIATION DES PROFESSIONNELS DE COLLECTE
ET TRAITEMENT DES DECHETS PACIFIQUE

Immeuble Centre Sud, 1 bis rue Berthelot,
Doniambo, Nouméa.



24.82.00
74.37.00



INFO FUTÉE

Optimiser le référencement de son site

Pour que votre site web ou votre blog apparaisse en tête des moteurs de recherche, il est nécessaire de bien le penser dès sa conception, en intégrant dans son contenu ainsi que dans son code, des mots-clés en lien avec la thématique du site.

Aussi, pour accroître sa visibilité sur la toile, il existe 2 types de référencement : le référencement naturel et le référencement payant. L'intégration d'un « forum » (partie du site ouverte aux internautes), d'un « plan de site », l'inscription de votre blog ou de votre site sur les annuaires locaux (1012.nc, kaledonie.com, lagoon.nc, plan.nc...), l'échange de liens sur d'autres blogs et sites, la création d'une page professionnelle sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter...), sont autant d'astuces qui permettent d'améliorer sa visibilité sur Internet.

Le référencement payant, consiste, lui, en l'achat de liens sponsorisés, payables au coût par clic auprès de régies d'achat de mots-clés.

Pour tout renseignement complémentaire, un conseiller en Technologies de l'Information et de la Communication est à votre disposition à la CMA. N'hésitez pas à le contacter ! Tél. : 28 41 42

UN ARTISAN SUR INTERNET

L'hydrogommage est un procédé de nettoyage par micro abrasion, qui consiste en une projection à basse pression (0,5 à 6 bars) d'un mélange d'eau, d'air et de micro granulats. Ce site Internet explique ce procédé écologique, rapide et respectueux des supports. Il énumère aussi les différents domaines d'intervention tels que le décapage du bois, la restauration des objets ou monuments classés, le nettoyage de moteurs ou encore la suppression de graffitis. Photographies et vidéos en ligne témoignent de l'efficacité de cette technique. Franck Calvier, gérant de l'entreprise Hydrogomm', intervient sur tout le territoire, à domicile, chez les particuliers ou les entreprises.

www.hydrogomm.nc



SITE UTILE

BTP-NC en ligne

La fédération du bâtiment et des travaux publics de Nouvelle-Calédonie, BTP-NC, a pour objectif de promouvoir et de valoriser le secteur du BTP, ses métiers, ses entreprises et leur savoir-faire. Elle est le porte-parole des entreprises du BTP auprès des pouvoirs publics, des maîtres d'ouvrage et de tout autre partenaire de l'acte de construire qu'elle incite à la prise de mesures allant dans le sens du développement des entreprises du secteur. Son site Internet est une source d'informations utiles, dédiée aux entreprises du BTP (appels d'offres, documentation, actualité, indicateurs, liens,...). Dans l'espace adhérents, les entreprises affiliées à BTP-NC sont recensées par secteur d'activité, ce qui permet une recherche simplifiée en fonction du type de travaux à réaliser.

La communication de BTP-NC se fait également à travers le magazine 100 % BTP.

www.btp-nc.nc



Échéances fiscales et sociales

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

* 10 OCTOBRE 2012 → MUTUELLE

- Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de septembre 2012.

* 15 OCTOBRE 2012 → CRE/IRCAFEX

- Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX pour le 3^{ème} trimestre 2012.

* 20 OCTOBRE 2012 → MPL

- Prélèvement cotisation du mois de novembre 2012 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel.

* 31 OCTOBRE 2012 → CAFAT

- Paiement des cotisations CAFAT pour le 3^e trimestre 2012.

* 31 OCTOBRE 2012 → CES

- Paiement de la CES du 3^e trimestre 2012 pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés.

* 31 OCTOBRE 2012 → TSS

- Paiement TSS du 3^e trimestre 2012 pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel.

* 31 OCTOBRE 2012 → IRPP

- Paiement du solde de l'impôt sur le revenu des personnes physiques.

* 31 OCTOBRE 2012 → IS

- Paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/03.
- Paiement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/11.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 30/06/2012.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/06.

* 10 NOVEMBRE 2012 → MUTUELLE

- Paiement des cotisations de la Mutuelle du Commerce pour le mois d'octobre 2012.

* 20 NOVEMBRE 2012 → MPL

- Prélèvement cotisation du mois de décembre 2012 pour ceux qui ont opté le règlement mensuel.

* 30 NOVEMBRE 2012 → IS

- Paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2013 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/04.
- Paiement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/12.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/07/2012.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/07.



JEN

soit

CHARPENTE METALLIQUE

Tous travaux de rénovation et d'extension

Tél./Fax : 44 22 58 - BP 1508 - Pont des Français
phampatrick@lagoon.nc - GSM : 77 73 76

Bien choisir son véhicule professionnel

L'achat du véhicule professionnel est un acte important de la vie de l'entreprise. Au-delà de l'investissement qu'il représente, et de son rôle pratique, le véhicule reflète aussi l'image de votre entreprise. Sur quels critères le choisir ? Comment le financer ?



→ CHOISISSEZ EN FONCTION DE VOTRE BESOIN

Selon votre métier et l'importance du transport dans votre activité, il vous faudra porter une attention particulière aux points suivants :

- **Le volume** : de quel espace avez-vous besoin ? Comment doit être agencé l'arrière de votre véhicule ? Hauteur, largeur, profondeur sont des paramètres à prendre en compte pour choisir le modèle le mieux adapté.
- **La charge utile** : quel poids maximal allez-vous transporter ? Que transporterez-vous : marchandises, matériel, personnes ?
- **La puissance moteur** est aussi à prendre en considération en fonction de votre métier. Plus elle est élevée, meilleur sera le confort de conduite.

Vous faites peu de déplacements et votre activité n'exige pas de transport de matériel ? Une simple voiture de « ville » est peut-être suffisante. Un paysagiste recherchera plutôt le volume. Un maçon peut transporter une tonne de sable, et aura donc besoin de puissance.

Les concessionnaires automobiles sauront vous conseiller en fonction de vos besoins. Réfléchissez y avant vos visites et comparez les modèles sur ces différents critères.

→ QUEL VÉHICULE, ET POUR QUI ?

* 1 - Le véhicule de société ou voiture commerciale

À l'origine destiné aux particuliers, ce véhicule a été adapté aux besoins des professionnels. Pour être considéré comme véhicule utilitaire, et porter cette mention sur la carte grise, la voiture ne doit comporter que deux places, sans banquette arrière.

* 2 - La fourgonnette

Elle permet des transports raisonnablement volumineux. Les divers modèles offrent de 3 à 4 m³ de volume et de 600 à 800 kg de charge utile.

* 3 - Le fourgon

Équipé d'une caisse fourgon tôlée ou vitrée, son volume et ses dimensions varient pour aller jusqu'à 20 m³. Les petits modèles vont de 5 à 8 m³, et offrent 1 000 à 1 200 kg de charge utile. Les gros modèles vont de 7,5 m³ et jusqu'à 20 m³ et proposent 1 tonne à 1,6 tonnes en charge utile. Un camion fourgon peut être équipé spécialement pour répondre à une utilisation précise.



* 4 - Le châssis

Si vous visez des applications particulières, vous pouvez commander un châssis autonome qui sera équipé par d'autres constructeurs spécialisés.

Votre concessionnaire peut vous proposer un frigo, un plateau, une grue, une benne, un élévateur et toutes autres adaptations complémentaires, correspondant à vos besoins. Les délais de livraison et le budget sont alors en rapport avec du sur-mesure.

➔ LE FINANCEMENT

Bien souvent, l'artisan achète cash son véhicule, l'entretient dans le garage qui le lui a vendu et le revend à son repreneur, dans le cadre de la transmission de l'entreprise. À ce schéma traditionnel s'ajoute des solutions plus souples comme :

* Le crédit-bail

Ce contrat engage trois parties : l'organisme de crédit, le concessionnaire et l'artisan. C'est l'organisme de crédit qui possède le véhicule mais cette méthode de financement permet à l'artisan d'en devenir propriétaire à l'issue de la période de financement et du paiement de l'intégralité des loyers. Ceux-ci sont moins élevés que dans un crédit classique. Il n'y a pas de contrainte kilométrique. La valeur de rachat du véhicule est fixée à l'avance.

* La location longue durée (LLD)

Ce contrat se prend directement auprès du concessionnaire qui vous met à disposition un véhicule pour une durée donnée, un kilométrage défini au préalable et un loyer fixé. Au terme de la location, le véhicule est restitué au concessionnaire. Avec la LLD, pas de surprise en cours d'exploitation, ni de dépenses en catastrophe, mais une seule facture par mois.

Les contrats sont majoritairement conclus sur une durée de quatre ans. Leur étendue varie selon les options passant de la simple extension de garantie à la prise en charge complète de l'entretien, hors carburant. Si les coûts de ces prestations peuvent paraître élevés, c'est souvent parce que l'acheteur n'a jamais fait le total des coûts réels qu'entraîne un véhicule entretenu « au quotidien ».

* Pensez à la défiscalisation

Votre concessionnaire peut vous accompagner sur ce point et vous pouvez aussi vous adresser à un cabinet spécialisé pour monter votre dossier. Le taux de rétrocession de base est de 25 à 30 % du montant de l'investissement, qu'il soit TTC ou hors TGI. Toutes les activités artisanales ne sont pas éligibles.

Exonération de TGI

➔ Tous les artisans assujettis à l'impôt qui sont en règle avec une comptabilité suivie ont la possibilité de déduire la TGI.

Le dossier est soumis à la Direction des douanes pour exonération. Votre concessionnaire peut traiter ce dossier pour vous. Le véhicule acquis hors TGI doit servir exclusivement à l'usage professionnel.

Plus d'infos :
Service de Développement économique
Tél. : 28 23 37

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 1^{er} 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** > 1^{er} janvier - Lundi de Pâques - 1^{er} mai
Ascension - 14 juillet - 15 août - 11 novembre - 25 décembre

* BOULANGERIE PÂTISSERIE

→ Valeur du point à compter du 1^{er} 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** > 1^{er} mai - 1^{er} janvier - 2 jours variables fixés en entreprise

* COIFFURE

→ Valeur du point à compter du 1^{er} 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** > 1^{er} mai

* COMMERCE ET DIVERS

→ Valeur du point à compter du 1^{er} 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** > 1^{er} janvier - 1^{er} mai - 25 décembre
4 autres jours recommandés > Lundi de Pâques - Lundi de Pentecôte - 24 septembre (Fête locale) - 1^{er} novembre

* ESTHÉTIQUE

→ Valeur du point à compter du 1^{er} 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** > 1^{er} janvier - Lundi de Pâques - 1^{er} mai - Lundi de Pentecôte - 14 juillet - 1^{er} novembre - 25 décembre

* HÔTELS - BARS - CAFÉS...

→ Voir grille salariale
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** > 1^{er} janvier - Lundi de Pâques - 1^{er} mai - 14 juillet - 24 septembre - 11 novembre - 25 décembre

* INDUSTRIE

→ Valeur du point à compter du 1^{er} 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** > 1^{er} janvier - Lundi de Pâques - 1^{er} mai - Ascension - 14 juillet - 15 août - 11 novembre - 25 décembre

* INDUSTRIES EXTRACTIVES MINES ET CARRIÈRES

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

* TRANSPORTS SANITAIRES

→ Valeur du point à compter du 1^{er} mars 2012 : **1 050 F**
Avenant salarial n° 11 du 21 février 2012 - Étendu JONC n° 8784 du 15/05/12
→ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'article 47 de l'accord** > 1^{er} janvier - Lundi de Pâques - 1^{er} mai - Lundi de Pentecôte - 14 juillet - 1^{er} novembre - 25 décembre

Les fêtes légales

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

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

Réunions d'information, permanences et visites d'entreprises

Réunions d'informations

* Province Sud

LA FOA > Antenne CMA de La Foa - Tél. : 46 52 86

➔ **03 octobre 2012 à 16h00**

Réunion d'information CAFAT (Pour tout savoir sur le RUAMM : les déclarations, les cotisations, les options et prestations et répondre à toutes vos questions) : Contact : 46 52 86

NOUMÉA > Centre de Formation Lucien Mainguet - Tél. : 25 97 40

➔ **11 octobre, 8 novembre et 13 décembre à 17h30**

Réunions d'informations collectives (VAE) Validation des Acquis de l'Expérience

* Province Nord

KONÉ > Antenne CMA de Koné - Tél. : 47 30 14

➔ **18 octobre et 28 novembre à 16h30**

Réunions d'informations collectives Validation des Acquis de l'Expérience

➔ **23 octobre 2012 à 16h30**

Réunion d'information CAFAT (Pour tout savoir sur le RUAMM : les déclarations, les cotisations, les options et prestations et répondre à toutes vos questions)

➔ **Réunion « entreprises en difficultés »**

Contactez l'antenne pour les dates

POINDIMIÉ > Antenne CMA de Poindimié - Tél. : 42 74 82

➔ **18 octobre à 16h30**

Réunions Groupement d'entreprise (plus d'informations page 8)

➔ **Réunion entreprises en difficultés**

Contactez l'antenne pour les dates

* Province îles Loyauté

OUVÉA > Tél. : 28 23 37

➔ **08 novembre** : réunion d'info « calculer ses prix »

MARÉ > Tél. : 28 23 37

➔ **29 novembre** : réunion d'info « j'embauche une personne »



Permanences et visites

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

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

* Province Sud

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

➔ **BOULOUPARIS** > Vendredi 05 octobre

➔ **BOURAIL** > Mercredi 10 octobre – Jeudi 11 octobre
Mardi 24 octobre – Jeudi 25 octobre – Mercredi 07 novembre
Jeudi 08 novembre – Mercredi 21 novembre
Jeudi 22 novembre

➔ **THIO** > Vendredi 19 octobre – Vendredi 16 novembre

* Province îles Loyauté

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

➔ **LIFOU** > Mercredi 17 octobre – Jeudi 18 octobre
Mercredi 14 novembre – Jeudi 15 novembre

➔ **OUVÉA** > Mercredi 07 novembre – Jeudi 08 novembre
Mercredi 28 novembre

➔ **MARÉ** > Mercredi 10 octobre – Mercredi 11 octobre
Jeudi 29 novembre

ISUZU D-MAX

À partir de

2 695 000F*



200 000F

d'équipements offerts**



STOCK LIMITÉ!

SEULEMENT 30
VÉHICULES EN STOCK

*Prix HTGI réservé aux professionnels, ou 2 895 000F TTC prix TTC réservé aux particuliers.

Valable jusqu'au 30/10/12. Prix hors frais de mise à la route. Photo non contractuelle.

**Pour 1F de plus.



MENARD - 41 44 72
AUTOMOBILES



ISUZU

Isuzu n°1 mondial du diesel utilitaire



Ce que la CMA *fait pour vous*

Formalités, conseils, gestion, accompagnement, promotion, apprentissage et formation professionnelle...

En tant que chef d'entreprise artisanale, vous bénéficiez de la plateforme de services proposée dans les trois provinces par la Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA). C'est le cœur de sa mission.

À l'échelle du secteur des métiers, votre Chambre consulaire contribue également au développement et à la pérennité de l'artisanat dans sa globalité. Découvrez dans ce dossier tout ce que la CMA a fait pour vous depuis 2010, et les actions prioritaires à mener d'ici à 2014, qui marquera l'achèvement du mandat de cinq ans des élus consulaires que vous avez désignés.

AGIR
POUR
REUSSIR

→ La CMA agit pour vous !

Les cinq orientations du Schéma Directeur

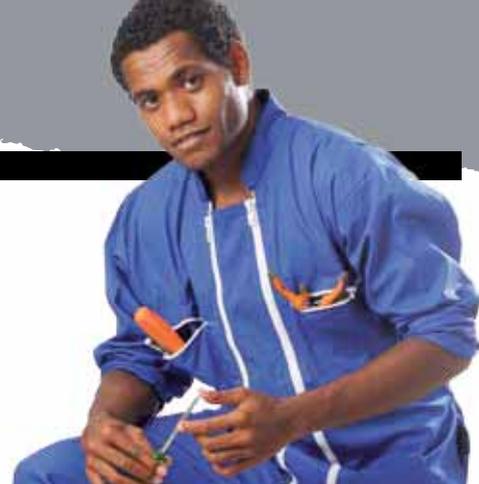
- 1 : **Réduire** certaines contraintes des chefs d'entreprise
- 2 : **Contribuer** à optimiser les prestations artisanales
- 3 : **Valoriser** les atouts de l'artisanat
- 4 : **Accompagner** les évolutions des métiers
- 5 : **Défendre** les statuts des artisans, conjoints d'artisans et apprentis

53 %

des objectifs du Schéma
Directeur réalisés

37

nouveaux moyens mis en place
depuis 2010 au service des
ressortissants et porteurs de projet



→ Une stratégie pour l'artisanat

Le Schéma Directeur de l'artisanat guide l'action de la Chambre consulaire pour cinq ans : de 2010 à 2014. Cette stratégie est déclinée en cinq axes de travail et **vingt objectifs à atteindre** qui permettent de garantir la représentation du secteur, défendre ses intérêts, accompagner le développement des entreprises et former les artisans d'aujourd'hui et de demain. Pour atteindre les objectifs fixés, **soixante-dix moyens d'action** novateurs ont été identifiés. Des indicateurs permettent d'en évaluer la mise en œuvre quantitative et qualitative. Un point est fait deux fois par an afin d'adapter la stratégie consulaire aux nouveaux besoins, de veiller à sa bonne réalisation et d'en apprécier les impacts.

13

actions prioritaires
seront menées d'ici
2014

Après de plus de deux années de mandat, les élus ont dressé un premier bilan de l'action de la Chambre de métiers et de l'artisanat. Les objectifs du Schéma Directeur de l'artisanat sont réalisés à 53 %. Depuis 2010 en effet, trente-sept nouveaux moyens sur soixante-dix ont été mis en place ou sont engagés.

Réduire vos contraintes

La Chambre de métiers et de l'artisanat agit comme un facilitateur auprès des chefs d'entreprise, au niveau de leur démarches administratives, commerciales et financières.

Objectifs
réalisés
à **75 %**

Simplifier vos démarches

- Création d'une **nouvelle antenne de la CMA à La FOA**
- Création de nouveaux outils : **Site Internet, Guide de l'artisan, Guide de l'apprentissage**
- **Permanences plus nombreuses** dans les communes
- Édition des **certificats Répertoire des Métiers à partir du site Internet de la CMA**

Faciliter vos relations et démarches commerciales

- Formations à la démarche commerciale : « **Mieux Vendre** », « **Décorations de stands** », « **Créer ma page Web** », « **Répondre aux appels d'offre** », « **Devis-Facture** »
- **Accompagnement à la création de sites Web** dans le cadre du Passeport pour l'Économie Numérique (PEN)

Améliorer vos conditions de financement bancaire

- **Collaboration active** avec la BCI, l'AFD, NCI, ADIE et GRAINE
- **Diffusion systématique d'informations** sur les produits bancaires

Prévenir vos difficultés financières

- **Développement des outils existants** : stage de gestion, stage devis/facture, Logiciels Eurêka...
- **Création d'un diagnostic financier de l'entreprise**

Depuis 2010

6 782 personnes reçues en entretien individuel par nos conseillers

3 500 visites mensuelles sur le site www.cma.nc

190 entreprises nouvellement utilisatrices de Eurêka Devis/Facture

55 personnes formées aux appels d'offres

+ de 450 prêts et garanties accordés aux artisans par l'ADIE, NCI, GRAINE et SOGEFOM

293 personnes formées au stage de gestion

1 119 méthodes de calcul de prix PRIXBAT diffusées

Objectifs réalisés à **59 %**

Contribuer à optimiser les prestations artisanales

La CMA agit sur différents leviers pour qualifier les hommes et améliorer les compétences.

Sécuriser la création d'entreprise

- Création de « l'entretien premiers inscrits »
- Renforcement de l'accompagnement à la création d'entreprise
- Sensibilisation des apprentis au métier de chef d'entreprise

Élever le niveau de qualification

- Développement des formations professionnelles continues en brousse et dans les îles
- Promotion de la Valorisation des Aquis de l'Expérience (VAE) auprès des artisans
- Création d'un service de conseil formation en province Nord

Encadrer l'accès aux professions présentant des risques pour la santé ou la sécurité des personnes

- Accompagnement des professionnels pour l'évolution de la réglementation relative à l'esthétique et la création d'une certification pour la prothèse ongulaire
- Conduite d'une réflexion pour l'encadrement de l'accès aux métiers

Favoriser la productivité et la qualité des prestations artisanales

- Réalisation de diagnostics environnementaux et administratifs
- Accompagnement des entreprises sur les thèmes environnement et qualité

Depuis 2010

3 252 entretiens création et **1 486** entretiens 1^{ers} inscrits

Taux de survie à **3 ans** des entreprises accompagnées par la CMA : **63 %**

832 personnes formées

57 sessions de formations dispensées en brousse et dans les îles

Le Centre de Formation Lucien MAINGUET est point relais conseil VAE depuis 2012

3 métiers identifiés pour l'accès réglementé : Réparation automobile, Plomberie, Installation électrique

Promotion auprès des entreprises des marques ENVOL, Charte Chantier vert, opération pilote GARAGE PROPRE

56 diagnostics réalisés

86 artisans accompagnés sur les thèmes santé/sécurité/environnement

Valoriser vos atouts

La CMA est l'ambassadrice de l'artisanat et valorise les secteurs des métiers, sa richesse humaine, technique et économique.

Disposer de données fidèles sur l'artisanat

- Évolution du logiciel Répertoire des Métiers mis en réseau dans l'ensemble des antennes
- Optimisation de la transmission de données entre Centres de formalités RIDET/CCI/CMA
- Numérisation des dossiers de formalités des entreprises

Valoriser les Maîtres d'apprentissage

- Création de la formation de Maître d'Apprentissage
- Création de l'évènement « Les lauréats de l'apprentissage »

Objectifs réalisés à **50 %**

Depuis 2010

+ de **15 000** dossiers d'entreprises numérisés

10 833 formalités réalisées : immatriculations, modifications, radiations

52 Maîtres d'Apprentissage formés à leur responsabilité tutorale depuis 2010

272 apprentis diplômés lors de la cérémonie « Les lauréats de l'apprentissage »

Mieux faire connaître les acteurs de l'artisanat

- ➔ Diversification des publications de l'**Observatoire de l'artisanat**
- ➔ Création de l'évènement « **La Semaine de l'artisanat** »
- ➔ **Journées Portes Ouvertes** au CFA

Promouvoir les savoir-faire spécifiques calédoniens

- ➔ **Création d'un salon** des savoir-faire calédoniens
- ➔ **Valorisation des métiers par des émissions télévisées** : PEP'S et Mode d'emploi
- ➔ **Ateliers boutique** et salons au sein de la Maison des artisans

Depuis 2010

14 publications de l'Observatoire de l'artisanat : 2 études, 5 notes de conjoncture, 3 éditions des chiffres clés, et 4 lettres électroniques aux décideurs

10 000 calédoniens touchés durant la **Semaine de l'Artisanat** et **170** artisans mobilisés

692 visiteurs aux **Journées Portes Ouvertes** du CFA

32 salons et 1 449 exposants à la **Maison des artisans** pour 85 000 visiteurs annuels en moyenne

37 artisans calédoniens présents à la **Foire de Paris** pour 590 000 visiteurs annuels en moyenne

Accompagner les évolutions de vos métiers

Objectifs réalisés à 54 %

Qu'elles soient techniques ou réglementaires, les évolutions sont anticipées et accompagnées afin de favoriser le développement des entreprises artisanales de Nouvelle-Calédonie.

Vous garantir une offre adéquate d'outils et de services

- ➔ Développement du **Passeport pour l'Économie Numérique (PEN)**
- ➔ Création d'un **service de conseil en nouvelles technologies de l'information et de la communication**
- ➔ **Intensification des visites** au sein des entreprises

Défendre et préparer les entreprises aux évolutions réglementaires et environnementales

- ➔ **Création d'un service Environnement/Santé/Sécurité** : sensibilisation, conseil et accompagnement
- ➔ **Avis de la CMA rendus** aux pouvoirs public concernant les évolutions réglementaires, le développement économique, l'implantation des entreprises, leur financement...

Adapter l'offre d'apprentissage aux besoins du marché de l'emploi

- ➔ Création de la **mention complémentaire « Visagiste »** en section coiffure
- ➔ Création d'un troisième **poste de Conseiller Relation Entreprise**
- ➔ **Extension du Centre de formation Lucien Mainguet** : attribution du terrain par le Gouvernement et lancement du concours d'architecte

Établir des partenariats avec les organisations professionnelles

- ➔ **Partenariat avec l'UPA** pour la Semaine de l'artisanat
- ➔ Accompagnement des **syndicats de professionnels**

Depuis 2010

176 sessions PEN dans les trois provinces pour plus de **600** bénéficiaires

1 093 visites en entreprises par les conseillers CMA

11 entreprises accompagnées sur leur dossier ICPE

25 avis rendus

La CMA est active dans **47**, institutions, établissements administratifs et associations

272 jeunes diplômés dans **17** métiers, opérationnels sur le marché de l'emploi

3 syndicats professionnels accompagnés depuis 2010 : boucherie, menuiserie, esthétique

50 900^F

PAR MOIS SEULEMENT POUR UN DUCATO



LES UTILITAIRES FIAT, LES PLUS AVANTAGEUX DE LEUR CATÉGORIE.

* Offre HTGI valable jusqu'au 31/11/12 réservée aux professionnels éligibles à la défiscalisation en loi Girardin. Sous réserve d'acceptation du dossier par Nouméa Crédit. Crédit Auto sur 60 mois, 25 % d'apport en défiscalisation, frais de dossier 38 500 F. Hors ADI.

Ducato simple cabine : Prix tarif : 3 100 00 XPF HTGI, Financement : 2 325 000 XPF, Echéance : 50 900 F/mois, TEG : 12.0 %, Coût total : 3 092 500 F.

FIAT DUCATO - PLATEAU RIDELLES - 2,3L MULTIJET 120 cv 3 100 000^{F*}

LONGUEUR PLATEAU 3,64m - LARGEUR PLATEAU 2,03m
CHARGE UTILE 1425 kg - POIDS TRACTABLE 2 TONNES

LA PREUVE PAR LES FAITS.



PROFESSIONAL



SDA, Complexe Satma, route des Portes de Fer - Tél : 25 44 24 - E-mail : sda@hgj.nc

Nos agents : Parking du Nord - Tél. 47 50 60 / GN Automobile Koumac - Tél. 47 10 05 / ALV Poindimié - Tél. 42 58 00

TOUT POUR LE BÂTIMENT,

TOUT PRÈS DE VOS CHANTIERS



MATÉRIAUX GROS-OEUVRE

LOCATION - ACHAT D'OUTILLAGE ET MATÉRIEL PROFESSIONNEL

ESPACE JARDINERIE

BATIPRO

MATÉRIAUX & FOURNITURES POUR LE BATIMENT
NAKUTAKOIN TEL. 43 77 77
OUVERT 7/7



Défendre les statuts des acteurs de l'artisanat

Objectifs réalisés à **28 %**

La CMA mène une action volontariste pour la reconnaissance sociale des artisans, de leurs conjoints et de leurs apprentis et pour la création de dispositifs avantageux.

Mettre en place un système de retraite par répartition pour les artisans

- Poursuite de la démarche interconsulaire de sensibilisation du Gouvernement engagée depuis 2010
- Poursuite de la sensibilisation des artisans sur le sujet de la retraite

Mettre en place des statuts pour les conjoints d'artisan

- Renouveau de la démarche interconsulaire de proposition des statuts des conjoints des travailleurs indépendants au Gouvernement

Créer des avantages pour les apprentis

- Accroissement des ressources pour le financement de l'apprentissage
- Maintien d'un dispositif Action qualité

Créer des dispositifs avantageux pour les artisans

- Création de partenariats avec la BCI, Can'l, Skazy, XL Programmation au bénéfice des artisans
- Développement des services du Centre de Gestion des Métiers de la CMA
- Soutien financier aux artisans pour la participation aux foires (Bourail, Koumac, du Pacifique)

Depuis 2010

Réalisation en 2012 d'une enquête sur la retraite auprès de **1 000** travailleurs indépendants

6,4 millions CFP investis au CFA pour l'amélioration des conditions de travail et d'accueil des apprentis

181 adhérents au CEGESMET (+27 % depuis 2010)

→ 13 priorités d'ici 2014

Les priorités de la seconde partie de la mandature ont été fixées par les élus de la Chambre consulaire. D'ici 2014, nos agents, formateurs et élus se mobilisent donc pour assurer la réalisation de ces treize actions :

Création d'entreprise :

- 1-Instauration d'un stage préalable à l'installation, véritable formation pour le futur chef d'entreprise
- 2-Offre consulaire de locaux équipés pour les artisans
- 3-Mise en place d'une réglementation sur certaines professions identifiées

Entreprises :

- 4-En partenariat avec les Services fiscaux, la CAFAT et l'ISEE, gestion dynamique des données du Répertoire des Métiers, qui recense l'ensemble des entreprises artisanales de Nouvelle-Calédonie

Formation :

- 5-Ouverture de l'extension du Centre de Formation Lucien Mainguet, et rénovation des locaux existants

- 6-Développement de partenariats au bénéfice des apprentis

- 7-Solutions d'hébergement et de transport pour les apprentis

- 8-Accroissement des ressources pour financer l'apprentissage

Valorisation :

- 9-Promotion des Titres « Artisans » et « Maîtres artisans » auprès du grand public

- 10-Valorisation des artisans d'art auprès du grand public et des acteurs touristiques

Entreprises en difficulté :

- 11-Mise en place d'un dispositif d'identification anticipée et d'accompagnement

Social :

- 12-Mise en place d'un système de retraite pour les travailleurs indépendants

- 13-Mise en place d'un statut pour les conjoints d'artisans



L'INNOVATION

AU SERVICE DE L'ÉCO PERFORMANCE

NOUVEAU REVÊTEMENT

Colorbond®
ULTRA THERMATECH®

Grâce à la nouvelle technologie COLORBOND® ULTRA THERMATECH®, Bluescope acier offre un nouveau niveau de protection thermique dans des environnements marins et industriels pour les bâtiments résidentiels, commerciaux ou industriels.

Amélioration du confort thermique

Grâce à ses propriétés de réflexion de la chaleur, la technologie COLORBOND® Ultra Thermatech® offre jusqu'à 5°C de réduction de la température sous la tôle

Economies d'énergie

Quelle que soit la saison, la technologie COLORBOND® Ultra Thermatech® assure un meilleur confort thermique dans les bâtiments et permet ainsi de réduire la consommation énergétique

Respect de l'environnement

Innovant et éco performant, le revêtement COLORBOND® Ultra Thermatech® permet de diminuer les coûts de climatisation et donc de participer à la protection de notre environnement

LA TECHNOLOGIE COLORBOND® ULTRA THERMATECH®
EST DISPONIBLE SUR TOUS NOS PROFILS DE TÔLE
EN 10 COULEURS DIFFÉRENTES

LEADER SUR LA TRANSFORMATION DE L'ACIER EN NOUVELLE-CALÉDONIE.



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

VOS PROJETS ACIER SUR MESURE

BlueScope Acier Nouvelle-Calédonie
238 route de la Baie des Dames - B.P. 3424 - 98846 Nouméa Cedex
Tél. 28 29 44 - Fax 27 15 40
www.bluescopesteelpacific.com - vente@bluescopesteel.com



De l'expérience au diplôme

Que vous soyez chef d'entreprise, salarié de l'artisanat, travailleur indépendant ou encore conjoint d'artisan, vos compétences et votre savoir-faire peuvent être reconnus officiellement par un diplôme grâce à la Validation des Acquis de l'Expérience.



→ Qu'est-ce que la VAE ?

Institué en 2010 en Nouvelle-Calédonie par une loi de pays, le dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience permet d'obtenir, sans formation et sur la seule base de l'expérience, un diplôme professionnel.

Seule condition à remplir : avoir exercé des activités professionnelles, salariées ou non, ou bénévoles (syndicales, associatives), de façon continue ou non, pendant une durée totale cumulée de trois ans au moins et en rapport direct avec le diplôme visé, et pouvoir justifier de ces expériences. Quel que soit votre âge, votre nationalité, votre statut et votre niveau de formation, vous pouvez prétendre à la VAE en remplissant cette condition. Attention : Il ne s'agit pas de transmettre votre CV ! La démarche VAE implique motivation et travail personnel, afin d'apporter à un jury (composé de formateurs et de professionnels) des éléments prouvant que vous maîtrisez l'ensemble des compétences décrites dans les référentiels du diplôme que vous visez.

→ Quels diplômes avec la VAE ?

Plus de 17 000 diplômes du CAP au Bac+5 sont accessibles avec la VAE. Professionnels ou technologiques, ce sont des diplômes :

- de la Nouvelle-Calédonie,
- des ministères (Éducation Nationale, Emploi, Jeunesse et Sports...),
- des écoles, et des branches professionnelles.

→ Quelle démarche ?

La 1^{ère} étape est de prendre rendez-vous au Point Relais Conseil VAE du Centre de Formation Lucien Mainguet pour préciser votre projet professionnel et choisir la certification la plus adaptée.

La 2^{ème} étape (facultative mais conseillée) est de vous faire accompagner dans le montage de votre dossier.

En effet, la démarche de VAE nécessite de constituer un dossier

composé de deux parties : le **Livret 1**, qui permet de vérifier la recevabilité de votre demande et le **Livret 2** qui présente votre expérience et sera examiné par le jury.

La 3^{ème} étape est la certification proprement dite. Les candidats à la VAE demandant des diplômes proposés en Nouvelle-Calédonie bénéficient d'un jury local. Pour les autres diplômes, un jury par visioconférence peut être organisé ou bien les candidats doivent se déplacer en métropole pour l'entretien oral. Un partenariat existe entre l'académie de Paris et le Dispositif Académique de Validation des Acquis (DAVA) de Nouvelle-Calédonie.

Pour plus d'informations

Contactez le Point Relais Conseil Centre de Formation Lucien Mainguet.

- En province Sud et provinces des îles :
Anne Bousquet, responsable Formation continue
CMA - Tél. : 25 97 40
- En province Nord : Romain Agosti, chargé Formation continue
CMA Nord - Tél. : 47 30 14

Agenda

Dates des prochaines réunions VAE

- À Nouméa, au Centre de formation Lucien Mainguet : jeudi 11 octobre, jeudi 8 novembre, et jeudi 13 décembre à 17h30 (durée 1 heure).
- À Koné, à l'antenne de la CMA : jeudi 18 octobre et mercredi 28 novembre à 16h30.

Vous pouvez aussi consulter le site Internet :
www.vae.nc

Opération Job d'été : renfort en entreprise

Avis aux chefs d'entreprises : vous cherchez à embaucher cet été, pour faire face à un surcroît d'activité ou encore pour remplacer du personnel en congés, pensez à l'opération « Job d'été » !

Le dispositif « Job d'été » mis en place par la Mission d'Insertion des Jeunes province Sud permet chaque année aux employeurs de gagner un temps considérable dans leur démarche de recrutement pour la période estivale, en les mettant en lien avec des jeunes entre 16 à 26 ans en quête d'un emploi saisonnier.

→ Quel type d'entreprise est concerné ?

Toute entreprise quel que soit son secteur d'activité.

→ À quelle période ?

Pour une période d'une semaine minimum et de 6 semaines maximum entre le 15 novembre 2012 et le 15 février 2013.

→ Comment ça marche ?

La MIJ vous propose :

- 1) La mise à disposition d'une liste conséquente de jeunes motivés et sélectionnés selon le profil de poste offert.
- 2) La prise en charge des formalités administratives et charges sociales.
- 3) La déclaration d'embauche : pendant toute la durée de son contrat, le jeune est affilié à la CAFAT au titre des accidents du travail et des maladies professionnelles sous condition de la signature de la convention « Job d'été » au 1^{er} jour du stage entre la MIJ, le jeune et l'entreprise d'accueil.

→ Les conditions :

- La durée hebdomadaire de travail ne peut excéder 39 h et la durée journalière 8 h.
- La nature des travaux ne doit pas entraîner une fatigue anormale.
- Le jeune ne peut travailler plus de six semaines dans l'entreprise d'accueil.
- Une convention est établie entre l'employeur, le jeune et la MIJ, laquelle effectuera toutes les procédures



administratives incombant à l'employeur et au jeune.

- Le stagiaire percevra une indemnité minimale mensuelle de 75 000 F (article 19 de la délibération N°5 - 97/APS du 16 mai 1997 modifiée le 1/12/2005) versée par l'entreprise. Celle-ci aura la possibilité de l'augmenter par une prime, non soumise à cotisation sociale, jusqu'à hauteur du salaire minimum garanti (SMG) soit 150 000 F.

→ Qui contacter ?

- MIJ Nouméa - Tél. : 23 27 24 ou Télécopie : 28 34 43
- MIJ Mont-Dore - Tél. : 43 07 35 ou Télécopie : 41 67 45
- MIJ Dumbéa - Tél. : 41 40 26 ou Télécopie : 44 69 65
- MIJ La Foa - Tél. : 44 39 13 ou Télécopie : 44 39 13
- MIJ Thio - Tél. : 44 53 80 ou Télécopie : 44 53 80
- MIJ Bourail - Tél. : 44 22 84 ou Télécopie : 44 13 84
- MIJ Ile des Pins - Tél. : 46 10 24 ou Télécopie : 46 10 24
- MIJ Païta - Tél. : 35 21 15 ou Télécopie : 35 21 19
- MIJ Yaté - Tél. : 46 10 66 ou Télécopie : 46 10 66

Nouveauté !

→ La MIJ recherche des entreprises pour participer aux forums « Job d'été ». L'avantage ? Rencontrer et recruter en direct les jeunes. La participation est gratuite !

Ces forums se tiendront :

- À Païta le mercredi 03 octobre
- À Bourail le mercredi 17 octobre
- Au Mont-Dore le samedi 20 octobre
- À Nouméa le mardi 30 octobre
- À La Foa le mercredi 31 octobre

Pour y participer, il suffit de contacter la MIJ au 23 27 28 (s'inscrire au moins une semaine avant la date du forum).

Attention réglementation : **les Installations Classées pour la Protection de l'Environnement**



* Définition

Une ICPE est une installation qui peut présenter des dangers ou des inconvénients pour :

- la commodité du voisinage,
- la santé, la sécurité et la salubrité publique,
- l'agriculture,
- la protection de la nature et de l'environnement,
- la conservation des sites et monuments.

Il existe une « nomenclature des installations classées » regroupant deux catégories de rubriques :

- type d'activité (ex : stockage de déchets ménagers, installation de combustion...),
- emploi ou stockage de certains produits (ex : utilisation de produits toxiques, dangereux pour l'environnement...).

Cette nomenclature définit quatre seuils qui régissent le statut administratif de l'installation :

- la déclaration,
- l'autorisation simplifiée,
- l'autorisation,
- non classée (si l'installation est en-dessous des seuils de déclaration).

* Mon entreprise est-elle une ICPE ?

Dans les métiers de l'artisanat, les secteurs d'activité suivant sont les plus susceptibles d'être concernés par la réglementation ICPE. Cette liste n'est pas exhaustive, renseignez-vous !

- Métiers de l'entretien et de la réparation mécanique : auto, bateau, matériel agricole et de jardins, etc.
- Imprimerie - Photographie
- Laveries - Blanchisseries - Teintureries
- Travail des métaux
- Travail du bois
- Peinture
- Traitement de surface/Polissage
- Travail de la pierre ou autres minéraux
- Etc.

* La réglementation

- ➔ Le Code de l'Environnement régit le contexte général de tous les types d'Installations Classées. Les procédures susceptibles d'être mises en œuvre : la demande d'autorisation, la déclaration, les modifications, le changement d'exploitant, la cessation d'activité, la mise en demeure de régularisation, la mise en consignation financière, la suspension de fonctionnement, la fermeture, suppression, les contrôles et sanctions.
- ➔ Des textes particuliers selon les secteurs d'activités : il s'agit de « délibérations-type » réglementant plus spécifiquement certaines activités soumises à déclaration.
- ➔ Les installations soumises à autorisation font l'objet d'un arrêté d'autorisation d'exploiter nominatif, réglementant spécifiquement le site concerné.

Retrouvez les fiches explicatives détaillées ICPE en province Nord et en province Sud sur le www.cma.nc rubrique Réglementations Santé Sécurité Environnement.

* Les démarches administratives à suivre

Pour plus de renseignement, adressez-vous au service de l'environnement de votre province ou à votre chambre consulaire. Vous pouvez également faire appel à un bureau d'études pour vous aider à réaliser votre dossier. Quel que soit le régime qui vous concerne (non classé, déclaration, autorisation simplifiée ou autorisation), vous devez effectuer ces démarches avant le démarrage de l'activité, ou sans délai dans le cadre d'une régularisation d'activité existante. Si l'activité est en-dessous des seuils de déclaration et donc non classée, il convient de le signaler simplement par écrit à l'administration provinciale compétente.

Pour plus de renseignements : contactez votre conseiller Santé-Sécurité-Environnement CMA - Karine Lacroix - Tél. : 28 23 37 - karine.lacroix@cma.nc

Les Troubles Musculo-Squelettiques (TMS)

En 2011, sur les 94 cas de personnes reconnues atteintes de maladies professionnelles par la CAFAT, 65 sont des cas de Troubles Musculo-Squelettiques c'est-à-dire des « TMS » ou encore des « affections péri articulaires » (source : CAFAT).

Les gestes répétitifs, les positions articulaires prolongées, par exemple, le travail en appui sur les genoux pour les carreleurs, le maintien répété ou continu d'objets avec les mains, les efforts répétés tels que le port de charges lourdes ou encore le travail avec les bras en hauteur, peuvent être à l'origine de TMS.

Au départ, il s'agit le plus souvent de « petites douleurs », ou de sensations de fourmillements et picotements ou de « décharges électriques ». Si ces symptômes ne sont pas pris au sérieux rapidement, et qu'aucune mesure n'est prise pour enrayer la cause, les douleurs s'aggravent et les symptômes peuvent devenir invalidants dans la vie quotidienne professionnelle et personnelle, pouvant conduire à l'impossibilité de continuer certaines tâches et donc d'assumer votre travail : perte de sensibilité tactile, dégénérescence musculaire, inflammations et lésions permanentes. Toutes les professions sont concernées : BTP, manutention, administration, commerce, services, etc. Les causes des TMS sont multiples et le stress, la cadence de travail, l'âge de la personne, etc. peuvent être des facteurs aggravants.

Consultez votre médecin traitant ou le médecin du travail dès les premiers signes, pour éviter des conséquences irréversibles invalidantes et pour une prise en charge à 100 % par la CAFAT.

Renseignements : CAFAT, Service prévention : Tél. : 25 58 00



Recycleur professionnel de déchets métalliques



Société Calédonienne
 ☎ 43 96 93
 Jeune et dynamique

www.recycaledonie.com

Piles et Batteries usagées

C'est nous aussi!



recycleur et collecteur agréé par l'éco-organisme



Déchets métalliques ferreux



boîtes de conserve, carrosserie, blocs moteurs, câbles, tôles ondulées...

Déchets métalliques non-ferreux

ALUMINIUM

CUIVRE

INOX

LAITON

PLOMB

canettes, jantes, profilés, radiateurs, plomberie, câbles électriques, accastillage, visserie, etc.

Achat Ca\$h !!

Awa,
 On est mieux chez Recynord !!



C'est ça, aussi...

Chez Recycal:
 Collecte **gratuite**.
 Benne **gratuite**.
 Paiement **Ca\$h!**
 C'était comment avant ?...

Recynord KONE

☎ 42 47 29 - 76 59 03

lotissement les Cassis, 98 860 - ZI de Koné

Horaires d'ouverture:

lundi au jeudi 7h30-11h30 / 13h00-17h00
 vendredi 7h30-11h30 / 13h00-16h00

Recycal NOUMEA

☎ 43 96 93 - 79 06 69

6 rue Georgette Mourin
 ZI de Normandie
 98800 NOUMEA

Horaires d'ouverture:

lundi au jeudi 7h30 - 17h00
 vendredi 7h30 - 16h00
 samedi 7h30 - 11h30

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

* J'ai entendu parler de la « carte carburant » en quoi est-elle avantageuse ?

→ À partir de deux véhicules professionnels ou 30 000 f par mois de plein de carburant, il est intéressant de prendre une carte carburant. Plus d'argent à sortir au moment des pleins : le prélèvement est automatique, vous recevez une facturation mensuelle et disposez d'un différé de paiement gratuit. Avec la carte vous pouvez régler votre carburant mais aussi l'entretien, vos achats boutiques, les lavages etc... La plupart des compagnies proposent des cartes, à différentes conditions.

Renseignez-vous !



* Je me lance à mon compte en tant que peintre en bâtiment, comment savoir si mes prix sont en cohérence avec le marché ?

→ La CMA a mis en place la méthode de calcul PrixBAT (500cfp). Cette méthode est spécialement conçue pour que les artisans et les petites entreprises du bâtiment puissent calculer leurs propres prix de manière simple et rapide. Cette méthode de calcul de prix est déclinée pour 9 métiers du bâtiment :

- maçonnerie gros œuvre,
- menuiserie et charpente en bois,
- peinture,
- revêtements de sols,
- électricité,
- plomberie/couverture,
- cloisons et plafonds en plaque de plâtre,
- métallerie,
- nettoyage de locaux.

Renseignez-vous auprès de l'Espace communication au 28 41 42 à Nouméa, ainsi que dans les antennes de la CMA.

EMC en fait toujours **plus pour l'Environnement**

« **Rachète vos métaux non ferreux et votre ferraille** »



Cuivre



Aluminium



Ferraille

260 260

ZI Ducos - 14 avenue Baie de Koutio
secretariat@emc.nc - www.emc.nc



Rosalie Golesha, esthéticienne

Koné a sa reine de beauté

Rosalie découvre le métier d'esthéticienne par hasard, lors d'une journée porte ouverte au Centre de Formation Lucien Mainguet. C'est une révélation pour elle qui aime la création, le contact avec les gens et prendre soin d'eux.

Un lundi matin à Nouméa, Rosalie s'accorde une pause à la terrasse ensoleillée d'un café, avant d'aller se ravitailler en produits de beauté comme elle le fait « tous les quinze jours environ ». La jeune femme de 34 ans est esthéticienne depuis six ans et exerce à Koné depuis près de deux ans. « J'ai commencé dans le Nord en ouvrant mon institut à l'hôtel Hibiscus, et depuis le mois de février, je suis itinérante. J'exerce à domicile sur la zone VKP jusqu'à Poya et Népoui et je me déplace une fois par mois à Poindimié ». Là-bas, elle accueille sur deux journées les clientes venues des communes de la côte Est chez une amie qui lui prête sa maison le temps de ses rendez-vous. Ses clients sont de tous horizons. « J'ai des canadiens qui travaillent à Vavouto et qui sont particulièrement friands de massages après leur journée de travail. Des femmes d'expatriés, des Wallisiennes, des Kanaks... Les mélanésiennes viennent par le bouche-à-oreille, parce qu'elles ont une cousine ou une tantine qui est déjà venue me voir. Parfois, elles viennent à plusieurs, ça les rassure. Je commence par de petites choses comme l'épilation des sourcils, je procède par étape. Je suis originaire de Maré,

les rapports sont donc facilités. J'ai aussi une approche plus douce avec elles qu'avec les occidentales, plus décomplexées dans ce domaine. Se faire belle, être féminine n'est pas incompatible avec la coutume », affirme la jeune femme. Installée en brousse, Rosalie n'en est pas moins soucieuse de suivre les évolutions de son métier. « Je me suis formée aux massages et plus récemment au stylisme ongulaire, durant un mois à Lyon, aidée par une bourse territoriale de formation ». Les produits qu'elle utilise sont de fabrication locale, « je m'approvisionne auprès de la marque Botanik, des produits naturels à base d'essences de santal, de Niaouli, de frangipanier, de gommages au sable de l'île des pins... ». Ses projets ? « Continuer à travailler dans le Nord et sur la côte Est. Il y a de la demande, les gens sont ravis que ce type de service existe sur la région. Je vais ouvrir un salon au cœur du village de Koné, tout en assurant mes rendez-vous réguliers à Poindimié ».

Ilouelle Esthétique chez La Case à Coiffer
Tél. : 93 62 52
E-mail : grosalie2001@yahoo.fr



PARCOURS

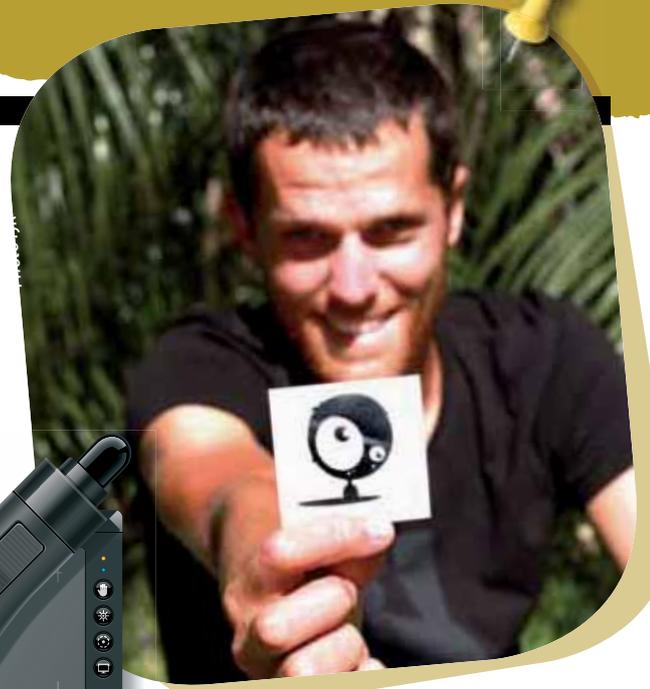
Après son Bac STT gestion au lycée Dokamo, Rosalie voulait entrer à l'école d'infirmière, « pour le contact avec les gens, le soin ». La jeune femme passe toutes les formations en secourisme et intègre une année de prépa. « Mais j'ai été freinée par les piqûres, les instruments, le sang, j'ai préféré arrêter... ». Elle travaille un temps à la MIJ de Dumbéa, où elle accueille et accompagne les jeunes dans leurs projets, jusqu'au jour où on l'invite à une journée porte ouverte au Centre de Formation Lucien Mainguet. « J'y ai découvert le CAP esthéticienne. Je me suis inscrite le jour même. Je suis créative, j'aime travailler de mes mains. » À la sortie de sa formation, Rosalie travaille deux ans chez Bleu de lune au Faubourg-Blanchot, et intervient aussi auprès du personnel du secteur du tourisme, « je donnais des conseils maquillage et vestimentaire pour bien se présenter face à la clientèle ». Elle ouvre ensuite son propre institut route de l'Anse Vata à Nouméa, tout en travaillant au spa du Méridien, avant de s'installer à Koné en 2010.

Appel à témoins

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

Michaël Husser, graphiste et illustrateur

Un sacré coup de stylo



PARCOURS

Originaire de Colmar en Alsace, Michaël Husser passe un CAP, un BEP et un bac pro en menuiserie. En 2000, il remporte le 1^{er} prix menuiserie au concours des métiers du bâtiment du Haut-Rhin. Après une année de préparation en arts plastiques, il s'inscrit en BTS Design de Produits et passe une licence pro Design. Ses diplômes en poche, il s'envole vers l'Australie qu'il sillonne avant de s'installer à Melbourne. Il poursuit ensuite son voyage en Asie du Sud Est puis s'installe à Strasbourg en tant que graphiste et illustrateur indépendant, avant de revenir en mars 2011 pour exercer dans le Pacifique.

Michaël Husser, Mob. 81 10 52
Site web : www.michael-husser.com

Appel à témoins

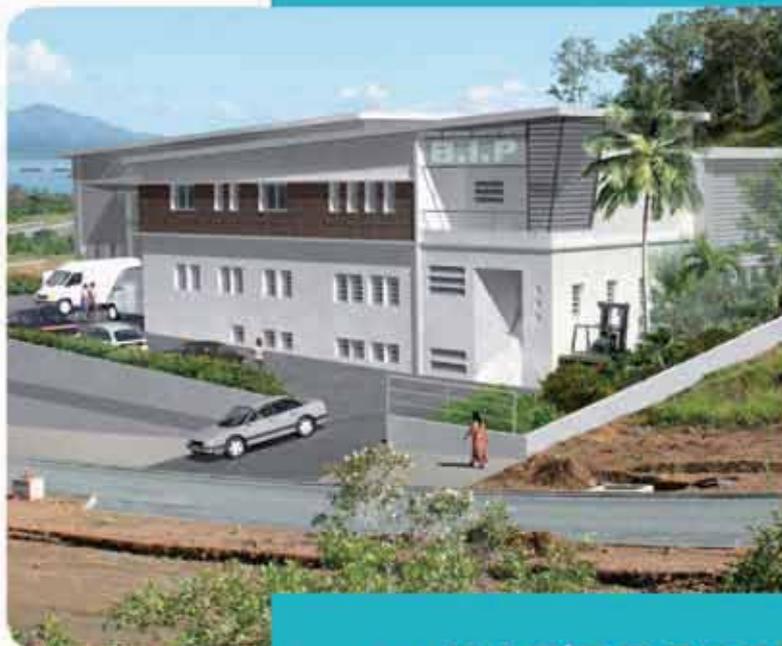
Vous êtes passionné(e) par votre métier ? Et vous aimeriez faire partager votre savoir-faire et votre parcours aux lecteurs et lectrices d'InfoMétiers ? **N'hésitez pas à contacter Laure Le Gall au 28 23 37 ou par e-mail : laure.legall@cma.nc**

Michaël Husser est un concentré de talents comme on en rencontre peu... Menuisier de formation, il devient designer produit, puis graphiste et illustrateur. Rencontre avec un perfectionniste d'une créativité rare.

Michaël fait partie de ces personnes dont on dit qu'elles ont un don. Le sien est le dessin, sans hérédité connue... Un art autour duquel converge ses multiples compétences, et qui révèle une imagination fertile. « Petit, mon grand-père me donnait un pot de crayons et des feuilles, il était tranquille pour l'après-midi ! ». Contempler ses illustrations, c'est plonger dans un univers bien à lui, poétique et imprégné de la culture urbaine. Plus de dix ans de pratique du BMX explique cette influence Street Art. C'est ainsi qu'il croise la route de Chris Polack, un photographe australien, lors de son séjour sur l'île continent. Il ressort de leur collaboration un magazine puis un livre *The Rebellious Book*, sur le thème de la musique dans le BMX, une référence dans la discipline. Le frenchie met en page l'ouvrage, « mon meilleur projet », confie-t-il. À Melbourne, il travaille pour une agence de communication. L'un des logos qu'il crée pour la filiale événementielle du groupe, est sélectionné dans le fameux « Design Logo 3 » des éditions Tashen. De retour en France, il s'installe en indépendant. Pour Puma et Décathlon,

il conçoit des planches de skate et de surf. Il crée aussi des étiquettes de bouteilles et des packagings pour les vins d'Alsace, des pochettes d'albums, des affiches d'évènements. Ce qu'il préfère ? « Concevoir des chartes graphiques complètes, poser une identité visuelle pérenne ». Installé depuis un an et demi à Nouméa, Michaël travaille à son compte pour des institutions comme la Direction de la formation professionnelle continue du Gouvernement, des commerçants, des associations pour lesquelles il réalise des logos/chartes, de l'édition, de la signalétique, des maquettes de sites web... Il travaille aussi en sous-traitance pour des agences de communication de la place, grâce auxquelles il a déjà pu travailler sur la refonte graphique de Karuïa Bus, Gastronomie Import, et sur d'autres projets pour Lagoon, l'Université de Nouvelle-Calédonie ou encore Canal+. Dernièrement, Michaël a participé à une exposition de dessins à la Maison du livre en hommage à Moebius, auteur de bande-dessinée. « J'aimerais faire plus d'illustrations, pour des albums jeunesse par exemple ». À bon entendre...

Draps, serviettes, nappes, vêtements en tous genres... Depuis 2004, Hélène, Véronique et Jacques Blassas 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

PARC D'ACTIVITÉS PANDA
Dumbéa
sur mer
nouvelle ville, nouvelle vie

Transmettre reprendre une entreprise, la CMA à vos côtés !

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

////////////////////// NOUMÉA

➔ **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, Ducos – **Prix : 7,5 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**

➔ **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**

➔ **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**

Vente des parts sociales – Local bien situé, proximité plage, hôtels et commerces – 4 fauteuils, 3 bacs et 4 coiffages, matériel opérationnel Représentant de grandes marques – Potentiel de développement (deux personnes, diversification de l'activité : lissage, extensions et onglerie) et d'aménagement Repreneur jeune et expérimenté recherché – Date de création > 2005 – Rayonnement > Nouméa **Prix : 10 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 – Grand 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)**

➔ **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 > Nouméa **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 investissements à prévoir – Date de création > 2010 – Rayonnement > Nouméa, Grand Nouméa – **Prix : à négocier**

➔ **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 & Nord **Prix : 35 U**

➔ **BTP**

SARL – Entreprise immédiatement opérationnelle (contrats signés et matériel) – Potentiel de développement intéressant – Rentabilité stable Date de création > 2007 – Rayonnement > Nouméa – **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 dans le métier recherché Date de création > 2005 – Rayonnement > Nouméa Provinces Sud Nord & Îles Loyauté **Prix : 22 U**

➔ **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 : 7 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**

////////////////////// 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)**

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

Grâce au GUIDE DES PRATIQUES CULTURELLES sur le site de la province Sud



www.province-sud.nc/culture/guide-des-pratiques-culturelles

SEARCH

Trouvez l'activité culturelle
correspondant à vos aspirations
et celles de vos enfants !

C'est votre moteur
de recherche,
dédié aux disciplines
artistiques et culturelles
en province Sud !



s'engage chaque jour à vos côtés !

> **INDUSTRIE**

import / export
énergies renouvelables

> **SANTÉ**

hospitalisation
prévention

> **ÉDUCATION**

enseignement
culture

> **COMMUNICATION**

transport
numérique

