GRATUIT ✱ FÉVRIER/MARS 2012 ✱ N°27

info Métiers

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

DOSSIER

Jeune entreprise 7 conseils pour réussir

FORMATIONS CMA

Lecture de plans et calcul d'avant-métrés

BON À SAVOIR

Le devis

SANTÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT

Bruit et santé

SAVOIR-FAIRE

Artisan d'art
Gérant d'un service de gamelles

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Nouvelle-Calédonie

PÔLE EMPLOYEUR L'EMPLOI, SEF FACILE !

Le Pôle Employeur du service emploi formation met 3 conseillers à votre disposition pour recueillir vos offres d'emploi et vous aider à sélectionner les meilleurs candidats.
Pour déposer votre offre d'emploi rapidement et efficacement, appelez votre conseiller Pôle Employeur au 270 400 (ligne directe).

Le Pôle Employeur du service emploi formation :
30, route de la Baie des Dames - Ducos Le Centre.
Ouvert du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30 et de 12h15 à 16h.

PROVINCE SUD

www.province-sud.nc

Sommaire

ACTUS 4

FORMATIONS CMA 12
Agenda
Lecture de plans et calcul d'avant-métrés

APPRENTISSAGE 16
Coiffure

INFORMATIQUE ET INTERNET 18

BON À SAVOIR 21
Les échéances fiscales
Le devis
Salaire minimum et valeur du point

DOSSIER 27
Jeune entreprise
7 conseils pour réussir

ÇA VOUS CONCERNE 34
Le microcrédit
Concours MOF

SANTÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT 36
Bruit et santé

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES 38

SAVOIR-FAIRE 39
Alain Croix, artisan d'art
Johnny Cronsteadt, gérant d'un service de gamelles

BOURSE DES ENTREPRISES 42

Prendre le temps... de gagner du temps

InfoMétiers passe à 44 pages pour vous donner 8 pages d'informations et de conseils en plus. Il faut dire que votre Chambre de métiers et de l'artisanat a bien des messages à vous communiquer. L'actualité des derniers mois a été chargée et l'année 2012 annonce des changements : réforme de la fiscalité, loi sur l'emploi local, augmentation des cotisations RUAMM... S'informer sur les réglementations, l'environnement économique ou juridique est essentiel pour les artisans. Savoir qu'il existe des soutiens, des outils d'accompagnement, des partenaires de l'entreprise est utile à tout entrepreneur qui veut pérenniser et développer son activité. Mais s'informer, c'est prendre le temps. S'accorder un quart d'heure pour lire InfoMétiers, assister à une réunion d'information, se renseigner sur Internet, échanger avec d'autres chefs d'entreprise, s'entretenir avec un conseiller de la Chambre de métiers et de l'artisanat : ce temps-là est un investissement. Vous prenez du recul. Informé, vous pouvez mieux anticiper, décider, vous organiser, et finalement gagner du temps ! Il est donc urgent de prendre le temps. Bonne lecture !

Le Président
Daniel Viramoutoussamy

Nous contacter :

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

Antennes

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

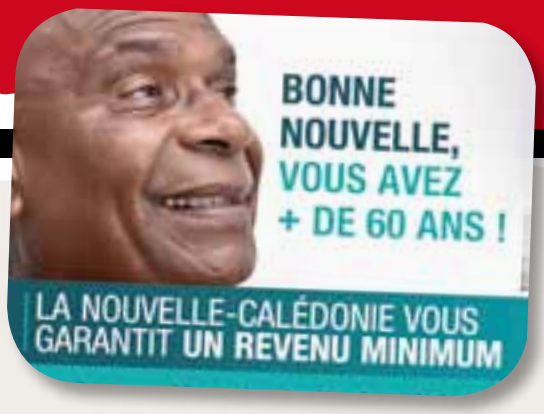
Koné
Soukaïna Pesce
Belinda Mathelon
BP 641 - 98860
Tél. : 47 30 14
Fax : 47 30 17
kone@cma.nc

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

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

« InfoMétiers » est une publication de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie – Tél. : 28 23 37 – Directeur de publication : Daniel Viramoutoussamy
Coordination : Laure Le Gall – Rédaction : Nelly Jutteau – Laure Le Gall – Nathalie Alcide
Maquette/Mise en page : Patricia Lauzes – Régie publicitaire : Alcatraz : 28 63 01
Impression : Artypo – Tirage : 11 000 exemplaires – ISSN : 1958 - 5411

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



Revenu minimum

Minimum Vieillesse : L'Aide à domicile des personnes âgées (minimum vieillesse) évolue. La modification du dispositif déjà existant propose dès 2012 de porter le montant minimum de l'aide à 85 000 F CFP par mois pour une personne seule et à 130 000 F CFP par mois lorsque les deux conjoints remplissent les conditions prévues. Il s'adresse à ceux qui n'ont jamais cotisé pour la retraite CAFAT, ou qui ont cotisé moins de 5 années, qui ont plus de 60 ans et qui justifient de 10 années de résidence en Nouvelle-Calédonie. Plus de 3 000 personnes sont concernées dans les trois provinces, qui gèrent le dispositif.
Minimum Retraite : Le Complément retraite de solidarité (CRS) est lui, géré par la CAFAT et concerne 6500 personnes environ : celles qui sont titulaires d'une pension de retraite personnelle sans abattement servie par la CAFAT, qui justifient de 5 ans d'activité salariée et d'affiliation à la CAFAT, qui ont plus de 60 ans et qui justifient de 10 années de résidence en Nouvelle-Calédonie. Par ailleurs, leurs ressources annuelles ne doivent pas dépasser 1 440 000 CFP pour une personne seule, regroupant les salaires nets, les pensions de retraite (CAFAT, et complémentaires CRE ou IRCAFEX), les revenus fonciers, rentes viagères, revenus immobiliers etc... Avec le CRS, le montant mensuel du minimum retraite s'établit désormais à 90 000 F CFP, majoré de 1 000 F CFP par année d'activité salariée en Nouvelle-Calédonie et d'affiliation au régime d'assurance vieillesse de la CAFAT, au-delà de 5 ans cotisés. Par exemple, avec 20 ans de cotisations, vous avez 105 000 CFP (90 000 + 15 000). Attention : le CRS ne doit pas avoir pour effet de porter les ressources mensuelles du retraité au-delà d'un plafond fixé à 150 000 F CFP. Pour bénéficier de ce dispositif, il faut remplir et signer le formulaire de demande d'admission au CRS, disponible aux guichets de la CAFAT et sur le site Internet www.cafat.nc.
Pour plus d'infos, contactez le n° vert 05 00 57 (appel gratuit)

Soirée de la transmission d'entreprise

Près de 80 participants étaient au rendez-vous de la première soirée consacrée à la transmission d'entreprise, organisée par la CMA le 30 novembre dernier. Un évènement motivé par le fort potentiel de développement de la transmission-reprise d'entreprises en Nouvelle-Calédonie. Cette soirée a été l'occasion de rencontrer les acteurs incontournables de la transmission qui ont informé les artisans sur les potentialités d'une cession d'entreprise et balisé les étapes incontournables. Vous souhaitez céder ou reprendre une entreprise ? La CMA vous accompagne : préparation de la vente, estimation du fonds artisanal, diffusion d'annonce...
Contact : Caroline COURTOT, CMA Nouméa,
Tél. : 28 23 37

Sept nouveaux artisans titrés

ARTISAN

MAITRE ARTISAN

Sept chefs d'entreprise viennent d'être titrés Artisans ou Maîtres Artisans par la commission des qualifications de la Chambre de métiers et de l'artisanat. Messieurs Walter Amosala et Christophe Serru, électriciens installateurs, Thierry Dupont, menuisier en bâtiment, Christophe Govan et Patrick Mitride maçons, Patrice Pallas, mécanicien réparateur automobile et Noé Bertram charpentier bois ont ainsi rejoint les 134 artisans titrés du territoire (liste disponible sur le site www.cma.nc / documentation / titres de qualifications). Ces titres décernés sur la base de justifications apportées par le chef d'entreprise, garantissent ses qualifications et son expérience.
Contact : Répertoire des métiers au 28 23 37

La CMA-NC en métropole

En déplacement à Paris en décembre, une délégation de la CMA a représenté la Nouvelle-Calédonie dans le cadre de la Conférence Interrégionale des métiers et de l'artisanat d'Outre-mer. À cette occasion, le Président Daniel Viramoutoussamy, le Vice-président Georges Lai Tham, le Secrétaire Général Olivier Duguy, ainsi que Alexia Basset, Directrice des services de développement économique, ont participé aux « Assises de l'artisanat d'Outre-mer ». Une rencontre qui a permis aux acteurs ultra-marins de présenter leur dynamisme à leurs homologues métropolitains et aux partenaires nationaux de l'artisanat. La Nouvelle-Calédonie se démarque avec la plus forte densité d'entreprises artisanales et le plus grand nombre de chefs d'entreprise travaillant seuls. Suite à ces « Assises », la délégation de la CMA-NC a posé des jalons pour avancer sur des dossiers importants pour notre secteur artisanal calédonien, notamment la retraite, le statut d'EIRL, et la mobilité des jeunes... Visite au Ministère de l'Outre-mer et à l'Agence de l'Outre-mer pour la Mobilité, rencontre avec le président de l'Union Professionnelle Artisanale (UPA), réunions de travail à l'Assemblée permanente des Chambres de métiers et de l'artisanat et à la Direction du commerce, de la compétitivité, de l'industrie et des services, et enfin visite à la Maison de la Nouvelle-Calédonie à Paris.
Des rencontres qui ont permis à la fois de valoriser l'artisanat calédonien et de trouver des réponses à mettre en œuvre pour faire avancer nos actions.

Mise à jour des logiciels EURÊKA

Les logiciels EURÊKA Tenue de comptes et EURÊKA Devis-facture sont proposés par la Chambre de métiers et de l'artisanat pour faciliter la gestion de votre entreprise au quotidien.
De nouvelles mises à jour sont disponibles :
- Dans « à propos » les dates et version du logiciel sont incluses, cela permet de savoir où vous en êtes de vos mises à jour.
- La date sur les relances client devient la date du jour et « FCP » a été rajouté après le montant de la facture.
- Lorsque vous effectuez une sauvegarde, le bouton pour choisir le dossier de stockage a été modifié pour plus de visibilité.
Comment faire les mises à jour ?
- Pour ceux qui possèdent les dernières versions des logiciels (logiciel EURÊKA Tenue de comptes à partir de la version 5.02 et logiciel EURÊKA Devis-facture à partir de la version 2B), en se rendant directement sur la rubrique « mise à jour » à l'ouverture du logiciel. Un accès Internet est nécessaire.
- Pour les autres, en contactant Diane Blanchard, votre Conseillère en Technologies de l'Information et de la Communication à la CMA, qui vous indiquera les démarches à suivre.
Tél. : 28 41 42 ou par email : espace.communication@cma.nc

RUAMM : Augmentation des cotisations

Les cotisations sociales des travailleurs indépendants augmentent en 2012, de même que le plafond de la part de revenus sur lesquels sont prélevées ces cotisations.

• Travailleurs indépendants :
- le revenu annuel entrant dans l'assiette de vos cotisations est désormais plafonné à 60 millions frs XPF au lieu de 5 683 200 frs,
- les taux de cotisation (intégration partielle et intégration complète) augmentent de 1,5 % et un taux de cotisation supplémentaire de 5 % s'applique sur la tranche de vos revenus comprise entre 4 752 001 et 60 000 000 Fcfp.

• Si vous avez des salariés :
- le montant des charges salariales et patronales augmente également pour vos salariés dont la rémunération excède 483 601 frs/mois,
- les plafonds « autres régimes CAFAT » et « Fonds Social de l'Habitat », ainsi que les valeurs du SMG et du SMAG évoluent aussi.

Plus d'infos : contactez la CAFAT ou consultez le site www.cafat.nc

70 ans d'action avec l'AFD

Institution financière publique, l'Agence Française de Développement célèbre cette année son 70e anniversaire. L'AFD agit dans 50 pays pour favoriser le développement économique dans les pays du Sud et l'Outre-mer. Elle est l'opérateur pivot de la coopération française à l'étranger et le partenaire financier privilégié des acteurs ultra-marins. En Nouvelle-Calédonie, L'AFD contribue au développement durable de l'économie en finançant les investissements des collectivités locales et en soutenant la croissance et la compétitivité du secteur privé. L'AFD propose ses dispositifs à l'ensemble des banques du territoire, afin de faciliter le financement des projets d'entreprises. Premier outil de l'AFD pour appuyer les entreprises dans leur besoins d'investissements : les financements bonifiés, c'est-à-dire à taux inférieurs à ceux du marché, que sont le Prêt aidé à l'investissement (PAI) et le Prêt environnement et maîtrise de l'énergie (PEME). Second outil, la garantie des prêts pour la création, le développement et la transmission des entreprises : c'est la garantie SOGEFOM, accordée chaque année à environ 300 entreprises de Nouvelle-Calédonie.

Pour en savoir plus : http://nc.afd.fr ou auprès de votre conseiller de la Chambre de métiers et de l'artisanat.

Artisans, êtes-vous à jour ?

Un changement d'adresse, de gérance, de téléphone, un agrandissement de vos locaux commerciaux, l'embauche d'un salarié : toutes ces modifications doivent être signalées dans les meilleurs délais à la Chambre de métiers et de l'artisanat. Pour ce faire, rendez-vous dans nos Centres de formalités des entreprises, qui actualisent les données qui vous concernent. Vous pouvez également demander une mise à jour par écrit (courrier, mail ou fax). Un bon réflexe pour rester en contact avec votre Chambre consulaire, continuer de recevoir votre Infométiers et des informations utiles pour le développement de votre activité.

Contactez votre antenne de la CMA à La Foa, Koné, Koumac et Poindimié.
À Nouméa, contactez Ghislaine Chambonnier
Tél : 28 07 49 - Fax : 28 27 29 et ghislaine.chambonnier@cma.nc

Emploi local : impact sur l'artisanat

La délibération qui prévoit les modalités pratiques de la loi de pays sur la protection de l'emploi local a été votée par le congrès en décembre dernier. Rappelons que ce texte ne concerne que les salariés de droit privé et non les travailleurs indépendants. Il donne priorité, à compétences et expériences professionnelles égales, aux citoyens calédoniens et résidents durablement installés (entre 3 et 10 ans de résidence selon le métier). Au total, 635 métiers ont été classés par niveau de tension sur le marché de l'emploi. Parmi eux, les métiers artisanaux comme ceux du bâtiment, de la boucherie, de la boulangerie, de la pâtisserie, de la coiffure, de l'esthétique, de la couture... La commission paritaire de l'emploi local (CPEL), qui devrait être opérationnelle dès ce début d'année, sera l'interlocuteur des employeurs. Elle aura en charge d'émettre un avis sur la conformité des embauches, de contrôler leurs processus, de trancher les éventuels conflits et de délivrer des attestations de carence de candidatures. Votre Chambre de métiers et de l'artisanat vous informera des réunions d'informations sur le sujet pour vous permettre de réaliser vos embauches, conformément à la loi.

1 000ème Passeport pour l'Économie Numérique

Le cap des 1 000 vient d'être franchi ! 1 000 artisans et conjoints d'artisan ont obtenu leur « Passeport pour l'Économie Numérique », depuis fin 2008. L'opération de sensibilisation à l'informatique et à Internet est un vrai succès, à la fois quantitatif et qualitatif. La campagne, menée dans les trois provinces, permet à tous professionnels de franchir le pas pour s'approprier les nouvelles technologies, en cassant certaines idées reçues : *« je suis trop vieux pour me mettre à l'informatique »*, *« Internet c'est compliqué »*...
Elle est également un tremplin vers un équipement de l'entreprise artisanale (ordinateur, site Internet) et des formations, qui permettent de maîtriser ces outils désormais incontournables pour le chef d'entreprise. Un impact concret et positif pour les 1 000 artisans qui ont pris le train du numérique.
Alors en 2012, pourquoi pas vous ?
Plus d'infos : 28 41 42

Nouveau Plan d'Urbanisme Directeur (PUD) de Nouméa : les artisans concernés

Le PUD de Nouméa vient d'être révisé et sera soumis en mars pour avis au public :
tout citoyen peut se rendre à la mairie pour consulter les documents, poser des questions et émettre un avis.

Rappel : Le PUD est le document de la commune qui définit la vocation de chaque zone du territoire communal, c'est-à-dire le type d'activités autorisées, interdites ou réglementées (zone résidentielle, zone artisanale et industrielle, zone rurale, etc.) ainsi que les règles d'urbanisme et d'architecture à suivre dans chaque zone pour toute construction.

Voici quelques points du nouveau PUD qui influent sur l'activité artisanale:
Les activités artisanales de commerce et services de proximité (exemples : boulangerie, fleuristes, coiffure...) sont autorisées au sein des zones résidentielles. Les autres types d'activités artisanales doivent obligatoirement être implantés sur les zones artisanales consacrées.
En zone artisanale et industrielle, les propriétaires des lots devront réservés des espaces verts sur les parcelles et en façade de rue.
La vocation strictement artisanale et industrielle de Ducos est réaffirmée et les zones sur lesquelles peuvent s'implanter des commerces sont clairement délimitées (exemples : autour de Ducos Le Centre et du Plexus).
Les logements sont également explicitement exclus des zones à vocation artisanale et industrielle.
Des dispositions sont prévues pour maîtriser l'urbanisation massive de la commune, mais la commune nous a toutefois indiqué que 20 000 logements seront potentiellement constructibles sur les cinq prochaines années.
Plus d'infos : Mairie de Nouméa, Hôtel de Ville, Service du développement urbain, Tél. : 27 31 15

Vers un droit commercial calédonien

D'ici 2014 et conformément à l'accord de Nouméa, la Nouvelle-Calédonie sera compétente pour rédiger ses lois en matière de droit commercial. Ce droit, qui régit la vie des entreprises, fera l'objet d'un transfert : la compétence normative de l'État reviendra ainsi à la Nouvelle-Calédonie, qui se prépare dès à présent... car le chantier est vaste. Une réflexion est menée actuellement pour mettre en place un comité consultatif de veille juridique. L'objectif est d'échanger entre professionnels, praticiens, représentants des consommateurs et des usagers pour faire évoluer le droit commercial et l'adapter aux spécificités du tissu économique calédonien. Ce transfert de compétence sera l'opportunité d'adopter plus rapidement des dispositions attendues par les professionnels. Une loi du pays posera le principe et les modalités du transfert, ainsi qu'un calendrier de mise en place.

Goûtez au talent de nos apprentis !

Deux jeudis et deux vendredis chaque mois, le Centre de Formation Lucien Mainguet (Nouville) vous offre la possibilité de déjeuner à son restaurant pédagogique. Les jeunes apprentis de la section cuisine vous proposent des menus variés et ceux des sections restauration et agent polyvalent de restauration sont au petit soin pour le service. Pour seulement 1 200 CFP (entrée-plat-dessert) régalez-vous et donnez ainsi la possibilité aux professionnels en devenir de s'exercer grandeur nature.

Réservation obligatoire 24 heures avant
Contact : 25 97 40

Une TGA en 2013

Au 1er janvier 2013, étiquettes et factures devront faire apparaître la taxe générale sur les activités (TGA) qui remplacera cinq impôts et taxes préexistantes : la TSS (taxe de solidarité sur les services), la TBI (taxe de base à l'importation), la TFA (taxe sur le frêt aérien), la Taxe de Péages et à la THN (taxe hôtelière sur la nuitée). Les entreprises réalisant un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 millions CFP y seront assujettis, les autres auront le choix. Certains secteurs comme l'immobilier, la santé, l'électricité, l'eau, la mine, la métallurgie ou encore l'éducation seront « hors champ » de la TGA, c'est à dire qu'ils ne pourront ni la facturer, ni la déduire. Certains points doivent encore être travaillés comme son taux, annoncé à 6 %, mais qui devrait être fixé d'ici à la fin de l'année. La Chambre de métiers et de l'artisanat a demandé au Gouvernement plus d'informations sur la mise en œuvre de cette réforme afin d'en évaluer les impacts sur les entreprises artisanales et d'organiser des réunions d'information auprès de ses ressortissants. D'ores et déjà, n'hésitez pas à nous appeler pour nous poser vos questions, afin que nous puissions les recenser et consulter les services fiscaux sur le sujet.

Contact : Services de développement économique au 28 23 37

AVEC LES CONVENTIONS BCI,

CHACUN TROUVE SON **COMPTE**

Professionnels, tous les services utiles à la gestion de votre compte sont regroupés dans **une convention plus souple et pratique.**

CONVENTION **PRO**

Votre compte à vue		Votre carte bancaire		Votre banque en ligne		Votre autorisation de découvert

Vous pouvez moduler selon vos besoins les services proposés et profiter de tous les produits optionnels.

Demandez conseil au 25 69 90 pour la convention qui vous convient.

Banque Calédonienne d'Investissement

BCI
Groupe BRED

Banque Calédonienne d'Investissement - SAEM au capital de 7,5 milliards XPF - Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP 03 - 98849 Nouméa Cedex - Tél. 25 61 63 - Fax (687) 27 48 33 - Internet : www.bci.nc - RCS Nouméa 56 B 011 479 - Ridet n°0 011 479 001

Services fiscaux renseignez-vous !

Pour la déclaration des revenus des professionnels, deux échéances importantes sont à retenir.
Les déclarations doivent parvenir aux services fiscaux :
- avant le 31 mars pour les chefs d'entreprise soumis au régime du forfait,
- avant le 30 avril pour les chefs d'entreprise soumis au régime réel d'imposition.

Pour vous aider dans votre déclaration, les services fiscaux proposent des permanences dans les communes à partir de mi-mars.
L'occasion d'avoir un entretien personnalisé et confidentiel, et de poser toutes les questions qui concernent votre impôt.

Permanences des Services fiscaux

Communes	*Dates*	*Lieux et horaires*
ILE DES PINS	vendredi 16 mars	Mairie, de 9h30 à 11h30 et de 13h à 15h
LIFOU	lundi 12 mars mardi 13 mars	Mairie, de 7h30 à 11h30 et de 13h à 16h
OUVÉA	jeudi 22 mars	Mairie, de 7h45 à 11h30 et de 12h30 à 14h
MARÉ	jeudi 15 mars vendredi 16 mars	Mairie, de 8h à 11h30 et de 13h à 15h
HIENGHÈNE	mercredi 14 mars	Mairie Hienghène, de 13h à 16h
POINDIMIÉ	jeudi 15 mars	Mairie Poindimié, de 8h à 11h30 et de 13h à 16h
HOUAILOU	vendredi 16 mars	Mairie Houailou, de 8h30 à 11h30 et de 12h30 à 14h30
KOUMAC	mardi 20 mars mercredi 21 mars	Mairie Koumac, de 13h à 16h Mairie Koumac, de 8h à 11h et de 12h30 à 16h
BOURAIL	jeudi 22 mars	Mairie Bourail, de 8h à 11h30 et de 13h à 16h
LA FOA	vendredi 23 mars	Mairie La Foa, de 8h à 11h30 et de 13h à 16h
PAÏTA	lundi 19 mars	Mairie, de 8h à 11h30 et de 12h30 à 15h30
MONT-DORE	mardi 20 mars	Mairie, de 8h à 11h30 et de 12h30 à 15h30
DUMBÉA	mercredi 21 mars	Mairie, de 8h à 11h30 et de 12h30 à 15h30
KONÉ	du 05 au 16 mars du 19 au 30 mars	antenne des Services fiscaux de 7h30 à 11h30 et de 12h30 à 16h00 de 7h30 à 17h en continu

Plus d'infos : Service de la fiscalité professionnelle : Tél. : 25 75 60 – Fax : 25 75 43
Email : professionnels.dsf@gouv.nc

Prévention : à noter dans l'agenda

s'informer « Matinées de la Prévention » Agir

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 et la CAFAT vous convient aux matinées et soirées Prévention.

À Nouméa-CMA-Salle Bessières

	Matinée 7h30/11h30	*Soirée 17h30/19h00*
Février 15/02/2012	**Évaluation des risques professionnels :** Engager la démarche EVRP – Dossier d'évaluation – Risques professionnels	**Évaluation des risques professionnels :** La TPE et la PME du BTP face à l'EVRP Dossier d'évaluation
Mars 14/03/2012	**Coordination SPS :** Réglementation à venir, PGC, PPSS, prévenir les risques professionnels sur les chantiers du bâtiment	**Coordination SPS :** Coordination de la sécurité sur les chantiers du BTP
Avril 28/04/2012	**Journée mondiale de la santé et de la sécurité au travail**	

À Koné-Antenne de la CMA

	Soirée 17h00/19h00
Février 28/02/2012	**Évaluation des risques professionnels (EVRP) :** Les petites entreprises du BTP face à l'EVRP - Dossier d'évaluation

Agenda

INFORMATIQUE

Initiation informatique

27 février au 09 mars > Nouméa
05 au 07 mars > La Foa
12 au 14 mars > Koné

20 heures

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)

19 au 30 mars > Nouméa
20 heures

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 »

13 au 24 février > Nouméa
19 au 21 mars > Lifou

20 heures

Pour les conjoints d'artisans, créateurs d'entreprise, et chefs d'entreprise soumis au régime fiscal du forfait.

- Élaborer le compte de résultat et le bilan
- Analyser le compte de résultat : les soldes intermédiaires de gestion et la gestion prévisionnelle
- Analyser le bilan : les équilibres à respecter
- Acquérir les bases de la comptabilité simplifiée avec le logiciel EURÊKA ou sur support papier

Devis-Facture > Logiciel EURÊKA

13 au 16 février > Nouméa (cours du soir)
le 15 mars > l'Ile des Pins (journée)
le 22 mars > Lifou (journée)
le 29 mars > La Foa (journée)

10 heures

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 TECHNIQUE

Lecture de plans et calcul d'avant-métrés

05 au 16 mars > Nouméa

20 heures de 17h à 19h
sur 10 jours

Pour les chefs d'entreprise et salariés du bâtiment

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 : Anne Bousquet vous accueille 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

Dans les antennes de la CMA à Koné, Koumac, Poindimié et La Foa, un conseiller étudie votre besoin.
Tél. Koné : 47 30 14
Tél. Koumac : 47 68 56
Tél. Poindimié : 42 74 82
Tél. La Foa : 46 52 86

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.

notre savoir faire
au cœur de vos projets

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

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

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
paita@cfp.nc

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

Compagnie de Fabrication et de Préfabrication

CFP

Les solutions acier & les solutions bâtiment

Je produis Calédonien

Lecture de plans et calcul d'avant-métrés

Destinée aux chefs d'entreprise et salariés du bâtiment cette formation technique proposée par le Centre de Formation Lucien Mainguet est essentielle pour évaluer les travaux à réaliser et établir des devis sur de bonnes bases.

Quelles sont les notions de base à connaître pour lire un plan ? Quels sont les différents types de plan ? Comment faire un calcul d'avant-métrés ? ...

Cette formation, d'une durée de 20 heures, passe en revue les notions à connaître pour lire un plan et effectuer les calculs d'avant-métrés. Le stagiaire prendra conscience de l'importance des différents éléments à prendre en compte et à maîtriser dans l'analyse d'un ouvrage qu'il devra exécuter. Perspectives, façades, vue en plan, vue en coupe, et notion d'échelle seront définies. Des questionnaires et des exercices d'évaluation et de compréhension rendent l'apprentissage de ces notions vivant et concret.
En fonction de la nature des activités des artisans stagiaires, le calcul de prix pourra être abordé.

L'objectif final de la formation est de permettre aux stagiaires d'établir un devis descriptif quantitatif et estimatif des travaux à réaliser, à partir de n'importe quel type de plan fourni.
À l'issue de la formation les stagiaires pourront ainsi répondre aux demandes de leurs clients, voire aux appels d'offres des opérations immobilières.

Comment s'inscrire ?

Où ?
Formation organisée au Centre de Formation Lucien MAINGUET à Nouville
Pour qui ?
Chefs d'entreprise et salariés du bâtiment
Durée du stage ?
10 jours, à raison de 2 heures en soirée par jour
Dates : 5 au 16 mars 2012
Pour vous inscrire :
Contactez Anne Bousquet au 25 97 40

BNP PARIBAS Nouvelle Calédonie S.A. au capital de 29 000 000 euros. Bd des Italiens 75 009 Paris - RCS NOUMEA B 007081 - RCSET 067305002

OFFRE APPRENTIS

Un futur métier, de nouveaux besoins !

25.84.00

www.bnpparibas.nc

BNP PARIBAS | La banque et l'assurance d'un monde qui change

Textes et photos : Nelly Jutteau

Coiffure

Entretien croisé avec Gérald Ochoiski, artisan coiffeur, et Ludovic N'Guyen, apprenti en CAP coiffure au Centre de Formation Lucien Mainguet.

Gérald a ouvert son salon de coiffure, C.I.A Coiffures Irrésistibles et Artistiques, à Ducos il y a près de 3 ans. Ludovic a été son apprenti pendant un an.

Gérald Ochoiski et Ludovic N'Guyen

Pourquoi avoir choisi l'apprentissage ?

Gérald Ochoiski : J'ai été moi-même apprenti. J'ai étudié cinq ans au Centre de Formation Lucien Mainguet, dont 3 ans en CAP et 2 ans en BP. J'aime l'idée de transmettre ce que j'ai appris. Depuis que je me suis mis à mon compte, j'ai déjà eu trois apprentis. C'est ma façon de mettre l'apprentissage en valeur. Le but n'est pas seulement de montrer le métier que j'exerce au jeune mais de lui donner le goût d'apprendre.

Ludovic N'Guyen : Trois mois avant de passer mon Bac L, j'ai eu comme une prise de conscience. J'étais parti pour faire des études littéraires, mais j'ai toujours aimé l'esthétique et la coiffure, je suis allé me renseigner au CFA et je me suis inscrit en CAP.

Comment s'est passée votre première rencontre ?

G.O : Ludovic s'est présenté au salon quelques mois avant de commencer son CAP coiffure. Il a fait une période d'essai et a appris très vite. Il a quelque chose entre les mains qu'il doit exploiter.

L.N : Je cherchais un salon qui me corresponde, je voulais travailler dans une ambiance jeune et j'ai ciblé mes recherches en fonction. L'entretien a été rapide et s'est super bien passé, il m'a demandé mes motivations, mes intérêts...
Je commençais le lendemain.

Qu'est-ce qui est le plus intéressant dans l'apprentissage ?

G.O : De communiquer un savoir-faire.

L.N : C'est une formation complète, on a à la fois la théorie et la pratique. On est plongé dans le monde du travail, ce qui nous rend plus autonome, plus mature. On apprend plus vite à se responsabiliser.

Et le plus difficile ?

G.O : Il faut que les apprentis soient réceptifs. Le plus difficile, c'est de maintenir leur motivation sur la durée.

L.N : Les horaires de travail, car au lycée, je commençais à 9h et je finissais à 15h30. Maintenant je termine à 18h, c'est difficile quand on n'est pas habitué. Et puis dans la coiffure on est tout le temps debout, on a mal aux jambes, au dos... Mais ce sont les seuls inconvénients, car quand on est apprenti on fait quelque chose qui nous passionne.

Un souvenir qui vous a particulièrement marqué ?

G.O : Quand Ludovic s'est lancé dans l'exécution de dessins sur la tête des clients, ma spécialité. C'est le seul à avoir osé jusqu'à présent.

L.N : Participer à l'élection des Miss Elite ! J'aime l'évènementiel, cela a été une super expérience, j'ai pu m'éclater à appliquer tout ce que j'avais appris. Cela a été un temps fort de cette première année d'apprentissage.

Vos projets ?

G.O : Continuer à former des apprentis.

L.N : Je vais intégrer une académie de coiffure à Paris. Je pars pour 6 ans d'études pour décrocher un brevet de maîtrise. Je regrette un peu de quitter le territoire mais je pense que pour évoluer, s'épanouir, il faut partir.

Compétences acquises durant le CAP coiffure

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

- Couper les cheveux en faisant appel aux techniques de base
- Exécuter des soins capillaires
- Mettre en forme la chevelure et effectuer les coiffages courants
- Mettre en forme des postiches et des perruques
- Effectuer des modifications durables de la forme du cheveu
- Accueillir le client, le conseiller, encaisser la vente des produits et services
- Participer à la gestion du cahier de rendez-vous et des stocks

Pour devenir Maître d'apprentissage dans la coiffure, renseignez-vous au 25 97 40, auprès de Françoise MAPOU, chargée de relations entreprises au CFA Lucien Mainguet.

LES LAUREATS DE L'APPRENTISSAGE CFA

En 2011, 99 apprentis du Centre de Formation Lucien Mainguet ont obtenu leur diplôme : CAP, BP, ou Mention Complémentaire. La formation par alternance leur a permis d'apprendre l'un des 17 métiers proposés au CFA grâce à une immersion en entreprise trois semaines par mois. Le 29 mars prochain, ces « Lauréats de l'apprentissage » se verront remettre leur diplôme, en présence de leur Maître d'apprentissage et de leur famille dans le cadre d'un évènement festif.
Pour plus d'informations, contactez le Centre de Formation Lucien Mainguet au 25 97 40

Une retraite bien méritée !

En 1993, Madame Penven est entrée au Centre de Formation Lucien Mainguet en qualité de formatrice en Économie Familiale et Sociale pour le niveau V et en Gestion pour le niveau IV.
Au fil des années, elle a su constamment s'adapter aux évolutions de sa matière de prédilection qui est devenue par la suite Vie Sociale et Professionnelle (VSP) et aujourd'hui, Prévention Santé et Environnement (PSE).
Elle a également formé des centaines de jeunes au « Sauvetage Secouriste du Travail (SST) – Les gestes qui sauvent ». La rentrée 2012 sera placée sous le signe de la retraite pour Madame Penven, à qui nous la souhaitons excellente !

LE PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

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 initiation 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

- Jeudi > 15/03/2012 > 16h-18h
- Mardi > 24/04/2012 > 16h-18h

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Mardi > 20/03/2012 > 9h-11h

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Lundi > 26/03/2012 > 16h-18h

Koné > Tél. : 47 30 14

- Mardi > 13/03/2012 > 16h-18h

Lifou > Tél. : 28 41 42

- Vendredi > 09/03/2012 > 9h-11h

INFORMATISER MA GESTION D'ENTREPRISE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 05/04/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 26/04/2012 > 16h-17h30

DÉMONSTRATION DES LOGICIELS EURÊKA

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 01/03/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 08/03/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 13/03/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 20/03/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 10/04/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 19/04/2012 > 16h-17h30

Mont-Dore (mairie) > Tél. : 28 41 42

- Mercredi > 04/04/2012 > 17h30-18h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Mercredi > 21/03/2012 > 9h-10h30

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Mardi > 03/04/2012 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 46 52 86

- Mercredi > 14/03/2012 > 16h-17h30

La Foa > Tél. : 47 30 14

- Mercredi > 04/04/2012 > 16h-17h30

Lifou > Tél. : 28 41 42

- Vendredi > 09/03/2012 > 13h-15h

MON ENTREPRISE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 06/03/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 29/03/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 17/04/2012 > 16h-17h30

OPTIMISER MA RECHERCHE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 22/03/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 12/04/2012 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Jeudi > 12/04/201 > 9h-10h30

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Lundi > 23/04/2012 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14

- Jeudi > 19/04/2012 > 16h-17h30

SÉCURISER MON SYSTÈME INFORMATIQUE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 27/03/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 03/04/2012 > 16h-17h30

Partenaire de l'Edition Calédonienne

- Revues
- Dépliants
- Packaging
- Calendriers
- Cartes postales
- Étiquettes
- Carnets, Faire-parts
- Cartes de visites
- Tampons
- Recyclage de cartouches

Pour vos devis :

Tél. 28 32 99

www.artypo.nc

NOUS IMPRIMONS EN RESPECTANT L'ENVIRONNEMENT

escales business

Besoin d'un bureau ou d'une salle de réunion à la 1/2 journée

Le centre d'affaires Escales Business vous propose des **espaces de travail temporaire** équipés pour tous **vos besoins**.

- Signature de contrat, réunion inter-entreprise, formations, présentation produits...

De nombreuses prestations telles que **écran TV géant** dans les salles de réunion, **espace lounge**, organisation plateau **petit déjeuner ou déjeuner**.

Tél. 27 28 10
www.escales-business.nc

INFO FUTÉE

Créer ou refondre votre site Internet

La Chambre de métiers et de l'artisanat à Nouméa vous accompagne individuellement et gratuitement dans la création ou la refonte de votre site Internet. *« Les artisans peuvent demander conseil directement à la CMA ou prendre un rendez-vous. Notre premier entretien est l'occasion d'évaluer leur projet, leurs besoins, leurs moyens et le temps qu'ils peuvent accorder à cette démarche,* explique Diane Blanchard, conseillère NTIC. *À partir de là, je les oriente sur la solution la mieux adaptée à leur projet : site Internet, blog, ou autre. Je leur montre les différentes possibilités qui s'offrent à eux. Je réfléchis avec eux aux contenus, aux rubriques et au graphisme. Je peux aussi faire le lien entre eux et Skazy, notre partenaire sur le Passeport pour l'Économie Numérique qui pratique des prix préférentiels pour les artisans. »*
Contact : Diane Blanchard au 28 41 42

UN ARTISAN SUR INTERNET

Un artisan sur le web

Sham est le nom d'artiste de Yann Skyronka, graffeur depuis plus de dix ans. Son blog permet d'admirer ses créations : toiles, fresques, décors... sur toutes sortes de supports : murs, bois, planches de skate-board, casques, carosseries et même sur des coques de *va'a* grâce à un vernis qui résiste à l'eau de mer. Yann crée des lettrages, des décors et personnages pour des chambres d'enfants, des enseignes de magasins, des crèches, des institutions, des centres culturels... et anime des ateliers pour les jeunes dans certaines maisons de quartiers.
Il initie aussi d'autres publics à son art comme les pensionnaires du Foyer Reznik. D'ailleurs, une rubrique de son blog propose des fiches pédagogiques très intéressantes qui détaillent le matériel nécessaire, le vocabulaire employé ou encore qui expliquent comment créer une lettre en graffitti. Une belle adresse à visiter, qui vous donnera peut être des idées car Yann s'adapte selon les demandes.
http://sham-graff-caledonie.blogspot.com - Yann Skyronka, Tél. : 99 03 20 - Email : yann.skyronka@gmail.com

SITE UTILE

Le Haussariat en ligne

Il y a quelques mois, le site Internet du Haussariat de Nouvelle-Calédonie faisait peau neuve. Parmi ses nouvelles fonctionnalités, la possibilité de télécharger certains formulaires en ligne dans l'onglet « Simplifiez-vous l'État », par exemple pour l'inscription sur les listes électorales. La rubrique « L'État » rappelle les différentes missions du Haut-Commissariat, les services étatiques et autres établissements publics du territoire. Quant à la rubrique « Nouvelle-Calédonie », elle présente l'histoire et la géographie de l'île, ses institutions et ses élus avec les portraits de Maires des communes calédoniennes, mais aussi de diplomates et personnalités. On apprécie particulièrement les actualités accessibles dès la page d'accueil et remises à jour très régulièrement, ainsi que la revue de presse quotidienne.
www.nouvelle-caledonie.gouv.fr

Échéances fiscales

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

10 FÉVRIER 2012 → MUTUELLE

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

28 FÉVRIER 2012 → TSS

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

28 FÉVRIER 2012 → IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

- Paiement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/07.
- Paiement du 2e acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/03.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumis à l'IS et clôturant leur exercice au 30/10/2011.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/10.

10 MARS 2012 → MUTUELLE

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

31 MARS 2012 → IMPÔT SUR LE REVENU DES PERSONNES PHYSIQUES

- Dépôt de la déclaration des revenus 2011 pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physique au régime du forfait.
- Paiement du 1er acompte de l'Impôt sur le revenu des personnes physique 2011 pour les entreprises aux régimes fiscaux du forfait, réel simplifié et réel.

31 MARS 2012 → IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

- Paiement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/08.
- Paiement du 2e acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/04.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 30/11/2011.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/11.

10 AVRIL 2012 → MUTUELLE

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

Le devis

Pour éviter des mésaventures lourdes de conséquences suite à la mauvaise étude ou rédaction d'un devis, suivez le guide...

Qu'est-ce qu'un devis ?

Le devis est un état détaillé des travaux à entreprendre et des fournitures nécessaires à leur exécution (production, construction, installation, réparation...) comprenant l'estimation des dépenses.
La réalisation d'un devis avant le début des travaux est obligatoire pour toute somme supérieure à 20 000 F CFP, et à 50 000 F CFP pour les prestations du secteur automobile.
Il doit être considéré comme un contrat liant les deux parties et, en tant que tel, doit être le plus précis possible.
Il doit être établi en double exemplaire.

Un engagement à double sens

L'ARTISAN s'engage à exécuter tels travaux, à tels prix, dans tels délais et telles conditions.

LE CLIENT accepte ces conditions, passe commande des travaux et s'engage à effectuer les règlements de telle manière.

Pour avoir valeur de contrat, le devis doit être signé par l'artisan et le client, avec la mention « BON POUR ACCORD » écrite par le client.

Un bon devis fait un bon marché

Le devis accepté fait la loi des parties et crée des obligations bilatérales :

POUR L'ENTREPRENEUR

Il crée l'obligation fondamentale d'exécuter l'ouvrage dans les règles de l'art, selon les modalités et pour le prix convenu, en ayant pris les contrats d'assurance que la réglementation lui impose.

POUR LE CLIENT

Il crée l'obligation fondamentale de payer le prix convenu, aux périodes convenues si les stipulations de paiement fractionné ont été acceptées, ou à la réception des travaux en l'absence de demandes de règlements fractionnés.
Le devis est le principal support de la négociation commerciale au début d'une affaire et devient ensuite un élément de saine gestion tant au niveau de l'étude des prix de revient qu'à celui de la facturation finale.
Il constitue aussi un document juridique : rédiger correctement un devis, c'est régler d'avance l'ensemble des problèmes liés à un marché.

Les différents types de devis

DEVIS DESCRIPTIF

Les devis sont fixés pour chaque article et les différentes prestations proposées sont décrites et chiffrées. Le prix final est indiqué et les montants énoncés pour chaque article ou prestation constitueront la base d'accord au moment de la facturation finale.

AVANTAGES

- fixe le cadre de votre intervention ;
- évite des discussions finales et des remises en question.

INCONVÉNIENTS

- exige une grande précision dans la description des travaux et une délimitation claire des tâches comprises et non comprises.

DEVIS FORFAITAIRE

Le prix global est fixé de façon forfaitaire dès la conclusion du contrat et ne peut être modifié par la suite. Le devis forfaitaire en prix peut prévoir un détail précis des prestations.

AVANTAGES

- exécution plus rapide du devis ;
- gain de temps.

INCONVÉNIENTS

- problèmes de l'imprécision du devis et des contestations que cela peut entraîner : modifications...

Le contenu du devis

Plus le devis est clair et précis, moins il y a de difficultés au moment de paiement des travaux et des prestations. Tous travaux supplémentaires ou modifications doivent faire l'objet d'un avenant également signé.

Votre devis doit comporter les éléments suivants :

- Le lieu et la date de rédaction du devis
- Votre nom, adresse, téléphone et numéro de RIDET
- Le numéro du devis
- Le nom et l'adresse du client
- Le lieu d'exécution de la prestation
- La description précise des travaux et des fournitures : nature, prix unitaire, unité (m^2, mètre linéaire...), quantité...
- La nature précise des fournitures
- Le prix à payer : il doit faire l'objet d'un calcul complet car il est l'un des éléments fondamentaux en fonction duquel le client prend sa décision. Par prix, le client entend la somme qu'il aura à débourser pour les travaux prévus. Il est indiqué en Hors Taxe (HT) et Toute Taxe Comprise (TTC). Le montant de la TSS doit également apparaître. Le montant total TTC doit figurer en chiffres et en lettres.
- La durée des travaux
- L'échelonnement et les modalités de paiement :
  - l'échelonnement des paiements suivra logiquement l'avancement des travaux (délais à prévoir)
- Le mode de paiement
- Les délais de paiement
- La durée de validité du devis
- Apposer votre signature

Des outils pour vous aider

Votre CMA a conçu le logiciel EURÊKA DEVIS-FACTURES qui répond spécifiquement aux besoins des artisans. Très simple d'utilisation, ce logiciel permet de :

- calculer vos propres prix ;
- réaliser des devis et factures conformes à la réglementation ;
- suivre les règlements des clients.

À Nouméa et dans nos antennes de La Foa, Koné, Koumac et Poindimié, vous pouvez aussi consulter gratuitement nos conseillers pour être accompagné dans le calcul de vos prix et la rédaction de vos devis.
N'hésitez pas à prendre rendez-vous !
Contact : Service de développement économique CMA : 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 1er janvier 2011 : **848 F**
Avenant n° 26 du 20 décembre 2010
Étendu par arrêté publié au JONC n° 8639 du 28/04/11

➔ Jours fériés chômés : **8 jours déterminés à l'article 25 de l'accord >** 1er janvier – Lundi de Pâques – 1er mai – Ascension – 14 juillet – 15 août – 11 novembre – 25 décembre

BOULANGERIE PÂTISSERIE

➔ Valeur du point à compter du 1er janvier 2011 : **875 F**
Avenant n° 15 du 19 janvier 2011
Étendu JONC n° 8639 du 28/04/11

➔ Jours fériés chômés : **4 jours, avenant n° 11 article 5 du 22/10/07 >** 1er mai **+ 3 autres jours en attente d'avenant**

COIFFURE

➔ Valeur du point à compter du 1er janvier 2011 : **875 F**
Étendu JONC n° 8639 du 28/04/11

➔ Jours fériés chômés : **Pas de mention dans l'accord >** 1er mai

COMMERCE ET DIVERS

➔ Valeur du point à compter du 1er janvier 2011 : **749 F**
Avenant n° 30 du 11 janvier 2011
Étendu JONC n° 8639 du 28/04/11

➔ Jours fériés chômés : **3 jours obligatoires, article 28 de l'accord >** 1er janvier – 1er mai – 25 décembre
+ 4 autres jours en attente d'avenant

ESTHÉTIQUE

➔ Valeur du point à compter du 1er janvier 2011 : **1 068 F**
Avenant n° 7 du 10 janvier 2011
Étendu JONC n° 8639 du 28/04/11

➔ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'article 40 de l'accord >** 1er janvier – Lundi de Pâques – 1er mai – Lundi de Pentecôte – 14 juillet – 1er novembre – 25 décembre

INDUSTRIE

➔ Valeur du point à compter du 1er janvier 2011 : **739 F**
Avenant salarial n° 25 du 17 décembre 2010
Étendu JONC n° 8639 du 28/04/11

➔ Jours fériés chômés : **8 jours déterminés à l'article 26 de l'accord >** 1er janvier – Lundi de Pâques – 1er mai – Ascension 14 juillet – 15 août – 11 novembre – 25 décembre

INDUSTRIES EXTRACTIVES MINES ET CARRIÈRES

➔ Valeur du point à compter du 1er février 2011 : **708 F**
Avenant n° 15 du 17 février 2011
Étendu JONC N° 8650 du 2 juin 2011

➔ Jours fériés chômés : **6 jours, article 25 de l'accord > 3 jours obligatoires >** 1er janvier – 1er mai – 25 décembre
+ 3 jours choisis en fin d'année en entreprise pour l'année suivante

TRANSPORT SANITAIRES

➔ Valeur du point à compter du 1er février 2011 : **1 030 F**
Avenant salarial n° 25 du 17 décembre 2010
Étendu JONC n° 8639 du 28/04/11

➔ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'article 47 de l'accord >** 1er janvier – Lundi de Pâques – 1er mai – Lundi de Pentecôte – 14 juillet – 1er novembre – 25 décembre

Les fêtes légales

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

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

Nos permanences et visites d'entreprises

Permanences

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

Province Sud

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

- **BOURAIL** (à l'antenne de la Province Sud)
Jeudi 23 février – Mercredi 07 mars – Jeudi 08 mars
Mercredi 21 mars – Jeudi 22 mars
- **THIO** (à la mairie) > Vendredi 17 février – Vendredi 16 mars

Province Nord

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

- **KOUAOUA** (à la mairie) > Mardi 10 avril
- **HIENGHÈNE** (à la mairie) > Jeudi 08 mars
- **HOUAILOU** (à la mairie) > Jeudi 22 mars

Province îles Loyauté

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

- **LIFOU** (à la Case de l'entreprise)
Jeudi 08 mars – Jeudi 05 avril
- **OUVÉA** (à l'antenne de la Province des Iles Loyauté)
Jeudi 01 mars
- **MARÉ** (à l'antenne de la Province des Iles Loyauté)
Jeudi 17 février – Mercredi 21 mars

Visites

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

Province Sud

Contact > **Sabrina RIVIÈRE/Kevin WENGER - Tél. : 28 23 37**

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

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

- **BOULOUPARIS** > Vendredi 02 mars – Vendredi 30 mars
- **BOURAIL** > Jeudi 23 février – Mercredi 07 mars
Jeudi 08 mars – Mercredi 21 mars – Jeudi 22 mars
Mercredi 04 avril – Jeudi 05 avril
- **THIO** > Vendredi 17 février – Vendredi 16 mars
Vendredi 13 avril

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

- **PAÏTA** > Mercredi 29 février – Mercredi 14 mars
Mercredi 28 mars – Mardi 03 avril – Mercredi 11 avril
Mercredi 25 avril
- **DUMBÉA** > Mercredi 15 février – Mercredi 07 mars
Mercredi 21 mars – Mercredi 18 avril

Province Nord

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

- **HIENGHÈNE** > Jeudi 08 mars
- **HOUAILOU** > Jeudi 22 mars
- **KOUAOUA** > Mardi 10 avril

Province îles Loyauté

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

- **LIFOU** > Jeudi 08 mars – Jeudi 05 avril
- **OUVÉA** > Jeudi 01 mars
- **MARÉ** > Jeudi 16 février – Mercredi 21 mars

ZI DE VAVOUTO

- EN FACE DE L'USINE
- 1ÈRE ZI DU NORD
- LOT DE 24 ARES À PLUS DE 1 HECTARE

UNE RÉALISATION DE LA SEM VKP

COMMERCIALISATION ET RENSEIGNEMENTS

74 56 56 / 75 80 10 / 76 40 45

16, rue Gallieni - Tél. : 24 06 10 **WWW.promobat-nc.com**

VILLA CLÉ EN MAIN

- Construction traditionelle
- Chauffe-eau solaire
- Persienne alu
- Cuisine équipée
- Placard dans les chambres
- Terrain clôturé
- Carport

VILLA F3 22 000 000 F

VILLA F4 à partir de 24 500 000 F

VILLA F5 à partir de 27 100 000 F

FRAIS DE NOTAIRE RÉDUITS
sous réserve d'acceptation du dossier

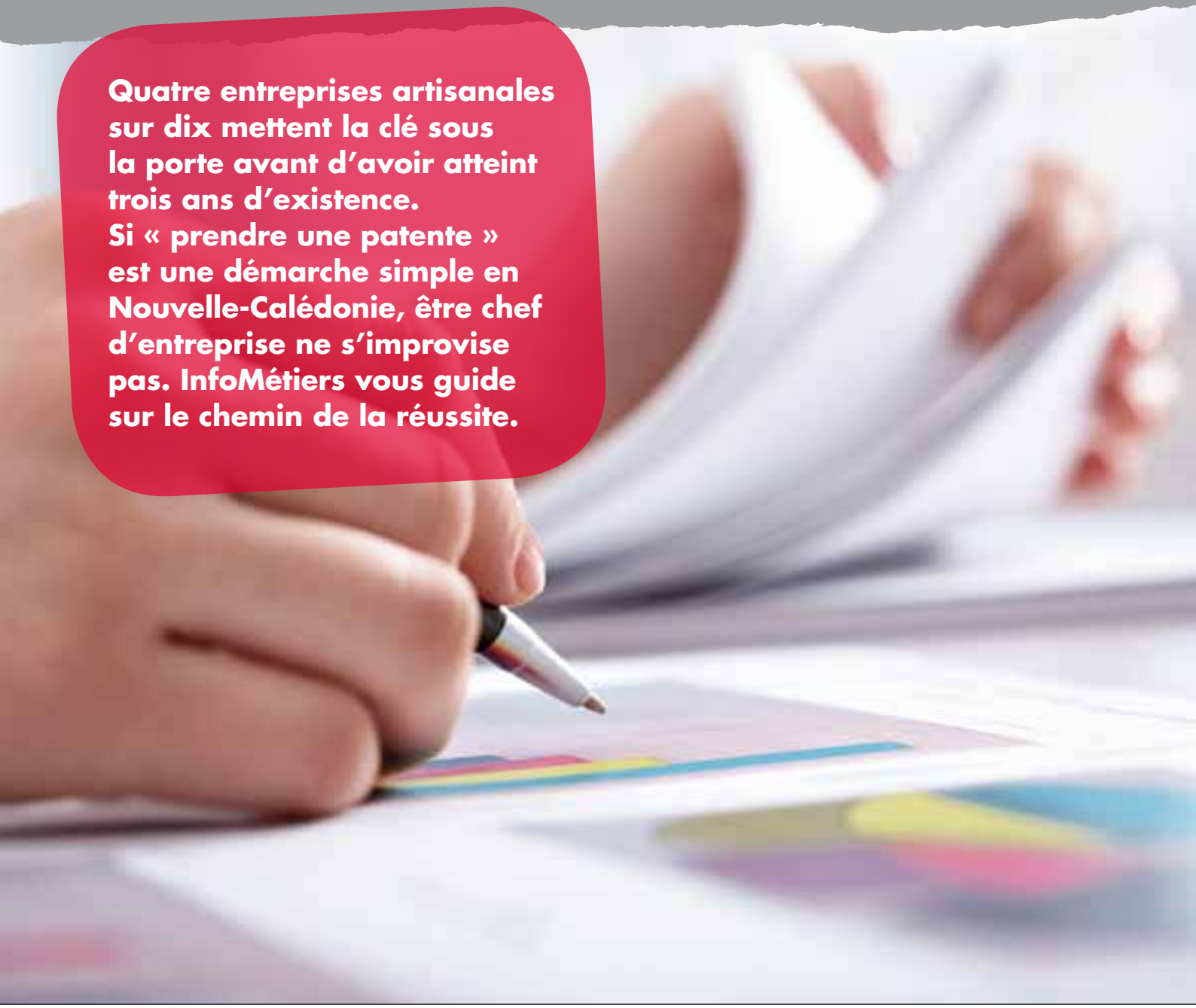
Renseignements :
Christian 75 80 10
Cécile 76 40 45
Mathilde 74 56 56

Carte Pro. N° 381-380 GBBCI VICTOIRE

Textes : Nelly Jutteau

Jeune entreprise
7 conseils pour réussir

Quatre entreprises artisanales sur dix mettent la clé sous la porte avant d'avoir atteint trois ans d'existence. Si « prendre une patente » est une démarche simple en Nouvelle-Calédonie, être chef d'entreprise ne s'improvise pas. InfoMétiers vous guide sur le chemin de la réussite.



5029

C'est le nombre d'entreprises artisanales qui ont moins de trois ans d'ancienneté au 1er janvier 2012.

« Se mettre à son compte ce n'est pas seulement posséder un savoir-faire technique, c'est aussi savoir gérer, démarcher les clients, les fidéliser... et tout cela les artisans ne l'ont pas forcément appris », constate Alexia Basset, Directrice des services de développement économique à la Chambre de métiers et de l'artisanat. *« On ne peut pas prendre sa patente comme on le faisait il y a 20 ans, le contexte est différent, plus complexe. Les banques, les organismes sociaux et fiscaux et les consommateurs ont un niveau d'exigence plus élevé ».*

Au 1er janvier 2012, on dénombre 12 143 entreprises artisanales, dont 41 % ont moins de 3 ans d'ancienneté. Le taux de survie des entreprises artisanales à 3 ans est de 57 %. *« Un taux en hausse par rapport aux deux années précédentes »* souligne Alexia Basset, et qui se revèle supérieur en province des Îles (66 %) et en province Nord (68 %). *« Cela s'explique par le fait que la majorité des entreprises se créent dans le sud (ndrl : 83 % contre 14 % dans le nord et 3 % dans les Iles) dans un marché plus concurrentiel. »*

En comparaison, le taux de survie des entreprises artisanales à 3 ans en métropole s'élève à 66 %. *« La réglementation des professions indépendantes y est plus rigide et l'accès plus filtré, avec parfois des formations obligatoires, plus de métiers réglementés... Des contraintes au départ qui limitent le taux d'échec. D'autre part, les parcours individuels salariés/patentés sont fréquents en Nouvelle-Calédonie. Une personne sans emploi peut ainsi prendre temporairement une patente le temps de retrouver un emploi salarié. »*

80 %

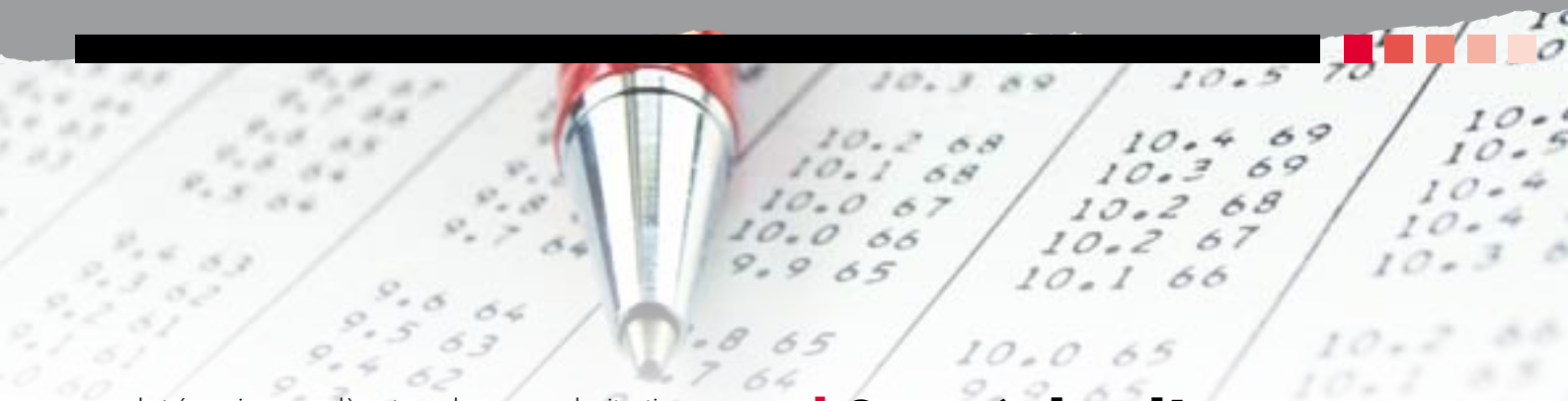
C'est le taux de survie à 3 ans des entreprises accompagnées à leur démarrage par les conseillers de la CMA.

Reste que pour la plupart des artisans, l'objectif est bel et bien de pérenniser leur activité.
Une fois son entreprise créée, l'entrepreneur va devoir prendre un certain nombre de décisions. Respect des obligations sociales et fiscales, organisation administrative et comptable, gestion du temps et des travaux, relations commerciales... Les domaines d'intervention du chef d'entreprise sont vastes. Or, il s'agit de faire les bons choix, au bon moment.
C'est d'autant plus vrai les trois premières années d'exercice, qui est une période de fragilité.

Les 3 principaux motifs d'échec

1 – *« Les entreprises qui ne passent pas le cap des trois ans ont souvent été confrontées à* ***un manque de préparation dès le démarrage*** *de leur activité »* remarque Alexia Basset. Sans accompagnement ni anticipation des caps à passer, à terme, la solitude de l'entrepreneur et les difficultés rencontrées peuvent lui peser. *« C'est difficile d'être à son compte, il faut être sur tous les fronts. Cela exige de prendre des responsabilités financières, des risques dans ses décisions, et d'assumer face aux clients, aux banques, aux fournisseurs... ».*

2 – Une autre raison d'échec tient aux *« coups durs »*, qui peuvent être liés à *« un défaut ou à un retard de paiement d'un client alors que le fournisseur exige, lui, d'être payé. Ou bien à un défaut d'assurance sur un chantier qui se révèle fatal, lors d'intempéries par exemple ».* Les artisans qui fonctionnent sans fonds de roulement pour parer ces problèmes ponctuels



de trésorerie ne se relèvent pas de ce genre de situations pourtant fréquentes dans le quotidien d'une entreprise.

3 – Enfin, **un problème de rentabilité** est également l'un des motifs de l'arrêt de l'activité. *« Si cela ne se passe pas comme prévu, un contrat qui ne se signe finalement pas par exemple, une jeune entreprise peut vite se retrouver en difficulté. Certaines activités nécessitent un investissement important, comme par exemple dans l'alimentation ou la production qui sont soumis à des normes d'équipement en matière d'hygiène ou de sécurité. Mais parfois, la réalité du marché n'est pas à la hauteur du poids de l'investissement. »*

« Créer et gérer son entreprise, c'est un peu comme voyager en voiture, résume Alexia Basset. *Pour tenir la route, on doit, avant de partir, savoir où l'on va, vérifier les niveaux, faire le plein d'essence, mettre sa ceinture… En conduisant, il faut être vigilant, appliquer le code de la route, regarder les panneaux, respecter les limitations de vitesse et être attentif aux autres véhicules pour arriver à destination dans les meilleures conditions. Si on part sans permis et réellement savoir où on va, on a toutes les chances de ne pas arriver ! »*

> *« La maîtrise d'un savoir-faire technique n'est pas suffisant pour pérenniser son entreprise. »*

Les écueils à éviter

- Se lancer sans réflexion
- Travailler sans vérifier sa rentabilité, au risque de s'épuiser
- Adopter la politique de l'autruche avec ses partenaires (banquier, fournisseur..) et ses clients, en se disant que ça va passer…

Sept règles d'or pour assurer la viabilité de son entreprise

BIEN DÉMARRER

Anticiper, c'est savoir où l'on va. Bien préparer votre démarrage, c'est d'abord définir le type de produits ou de prestations que vous allez proposer, en ayant une bonne connaissance de votre marché, de votre concurrence, de vos futurs clients. Pour ne pas partir dans tous les sens, il convient de **vous poser les questions clés** : Qu'est ce que je vends ? À qui ? Comment ? Est-ce réalisable ? De là, découle votre stratégie commerciale (fixation des prix, clients ciblés…), la définition des moyens nécessaires (machines, véhicules, local…), les modes de financements (fonds propres, banques, aides provinciales, défiscalisation…) et surtout les besoins en trésorerie pour bien démarrer et passer les premiers caps difficiles.

S'ORGANISER

Le métier de chef d'entreprise est complexe. Il va au-delà de la production d'un bien. Vous devez gérer l'aspect commercial, administratif et relationnel avec vos partenaires, fournisseurs ou banquiers. Soigner votre relation clients, les fidéliser, établir les devis, les factures, les relances, récupérer l'argent ! Mais aussi déclarer et payer vos cotisations maladies, suivre vos comptes ou encore répondre aux appels d'offre… tout cela prend du temps et implique d'être organisé pour ne pas couler. **L'organisation est la clé de voute de la réussite** pour un chef d'entreprise. Cela implique de prendre le temps d'établir vos documents commerciaux, de vérifier vos prix, de suivre vos chantiers ou commandes, de vérifier l'état de votre trésorerie. Ne négligez pas l'aspect administratif et ne vous laissez pas déborder. L'informatique peut vous être, à ce titre, très utile, tout comme le fait de vous entourer de bons conseillers.

« FAIRE PARLER » SA COMPTABILITÉ

Au-delà de tenir sa comptabilité, il est nécessaire d'analyser ses comptes pour faire « parler les chiffres ». Cela consiste à **mettre en place des tableaux de bords** (que vous pouvez

réaliser vous-même), afin de voir par exemple, si votre chiffre d'affaires progresse comme prévu où s'il s'annonce en baisse dans les prochains mois. Auquel cas, il est possible d'anticiper les difficultés. Car si certaines charges restent fixes (loyer, électricité, salaires des employés...), d'autres peuvent être négociées (mise en place d'un échéancier avec la Cafat pour le règlement du RUAMM, ou avec la paierie pour la TSS, les impôts...). Cela permet aussi de prévenir votre banquier sur la date de remise d'un chèque ou de négocier un découvert. Mettre en place des outils de gestion, qui peuvent être très simples, vous permet aussi de prendre les bonnes décisions. Par exemple, après avoir démarché des clients, la demande se fait pressante. Faut-il les faire patienter ? Sous-traiter ? Embaucher ? Mais en avez-vous les moyens ? L'analyse des comptes donne de précieux renseignements sur la possibilité d'investir ou d'embaucher. Et oui, les chiffres, ça parle !

SAVOIR SE DÉVELOPPER

Lorsque l'entreprise « décolle », comment gérer l'activité sans se laisser déborder, ou au contraire s'emballer ?
Lorsque le chiffre d'affaires croît, la tentation est forte de suivre la cadence, s'agrandir, embaucher, investir dans du matériel. Mais est-ce le bon moment ? Les nouvelles charges ne vont elles pas plomber l'entreprise ?
Si les périodes de vaches maigres sont difficiles à surmonter, **les phases de croissance ne sont, elles non plus, pas faciles à passer.** Les chefs d'entreprise peuvent vite se retrouver dépassés par le succès. Dois je prendre un local ?
Sous-traiter la paye des salariés ? Apprendre à déléguer ? Changer de métier pour mieux coordonner l'équipe ? Autant d'interrogations qui méritent d'être traitées la « tête froide ».

GARDER LE MORAL

Pas toujours évident de garder le moral lorsque l'on est entrepreneur. Un chef d'entreprise prend des risques financiers, met souvent en jeu ses biens personnels, réinvestit ses économies dans son entreprise... Une situation pas toujours confortable, dans laquelle, **le soutien de sa famille s'avère essentiel**. Il est aussi important de se faire conseiller et accompagner par des professionnels, en délégant ou en sous-traitant certaines tâches, sans perdre de vue que l'on en reste responsable !

SE FAIRE ACCOMPAGNER

De nombreux professionnels peuvent faciliter la vie du chef d'entreprise : comptables, conseillers en gestion, conseillers juridiques,... pensez à cette hypothèse de sous-traiter certaines tâches mais n'oubliez pas que vous en restez responsable et surtout que c'est vous qui prenez les décisions ; alors choisissez bien vos interlocuteurs et n'hésitez pas à leur poser des questions et leur demander conseil.
Les entreprises accompagnées à leur création par la Chambre de métiers et de l'artisanat passent plus facilement le fameux « cap des trois ans » : 8 entreprises sur 10 sont toujours en activité au bout de 3 ans. Tous nos services de conseils sont gratuits et confidentiels. Avec ou sans rendez-vous, nos agents vous reçoivent, ou peuvent visiter votre entreprise et vous orienter vers ses partenaires comme l'ADIE, NCI, l'ICAP, les Provinces, la Case de l'entreprise à Lifou... **N'hésitez pas à demander conseil, et à vous informer sur vos droits et obligations**. Les organisations professionnelles (syndicats, confédérations) représentent également un réseau sur lequel la jeune entreprise peut s'appuyer.

Les outils de la Chambre de métiers et de l'artisanat

La CMA propose des outils d'accompagnement comme :
- Pour la création de votre entreprise et le démarrage de l'activité : des conseils personnalisés, le montage financier de votre dossier, des questions à vous poser et un avis sur la rentabilité et la faisabilité de votre projet.
- Les logiciels Eurêka Tenue de comptes et Eurêka Devis-factures.
- La méthode de calcul de prix adaptée aux métiers du batiment « PRIX BAT ».
- Des formations en gestion, informatique-Internet, réponses aux appels d'offres.
- Les Fiches Infos sur différents thèmes : « savoir calculer ses prix », « besoin de trésorerie », « ouvrir un compte professionnel », « mieux vendre », « mes comptes en un clic », « j'embauche », « la facture »... (disponibles dans nos antennes ou téléchargeables sur le site www.cma.nc rubrique Documentation).
- Un Espace communication qui vous est dédié à l'antenne de Nouméa, avec des ordinateurs connectés à Internet en libre accès. Une conseillère NTIC, présente sur place, peut aussi vous aider dans l'achat de matériel informatique ou la création de votre site web.

A PROXIMITE DE VOS CHANTIERS

A NAKUTAKOIN, IL EXISTE UN ESPACE SPECIALISE DANS LE BATIMENT POUR LES PROFESSIONNELS

MATERIAUX & FOURNITURES POUR LE BATIMENT

BATIPRO

MATERIAUX GROS-ŒUVRE
- AGGLOS • GRAVIERS
- SABLES • CIMENT
- FERS A BETON
- BOIS DE COFFRAGE...

OUTILLAGE PROFESSIONNEL
- CARRELEURS • PEINTRES
- FACADIERS • PLAQUISTES
- MENUISIERS • MACONS
- TP

LOCATION
MATERIEL PROFESSIONNEL POUR LE BATIMENT ET LE TP

LIVRAISON
MATERIAUX GROS ŒUVRE

UN ESPACE JARDINERIE
- OUTILLAGE
- ARROSAGE
- SERRE (PALMIERS, PLANTES...)
- POTS, TERREAU...

BATIPRO

TELEPHONE : 43 77 77

3 ENTREES

DE PAR NOTRE SITUATION GEOGRAPHIQUE, NOS LIVRAISONS SONT PLUS RAPIDES

AUTOCHOC

Le Recyclage

- Dépollution automobile
- Ventes de pièces détachées d'occasion
- Achats et ventes d'épaves
- Location de bennes
- Évacuation des déchets

Tél. 28 87 72 • Fax 28 79 90 • Mobilis 77 60 12

26 rue Papin - Ducos - Email : autochoc@canl.nc

CONTINUER À SE FORMER

Au fil du temps, les savoir-faire, les techniques et les produits évoluent. Un peintre aura tout intérêt à bénéficier d'une formation d'un fournisseur pour apprendre à appliquer une peinture particulière ou à se tenir au courant des derniers produits respectueux de l'environnement. Un graphiste, lui, devra sans cesse s'adapter à l'évolution des logiciels de PAO. S'adapter à son environnement, **être en veille sur les innovations et se former tout au long de la vie sont aujourd'hui indispensables** pour rester « dans la course », ajuster son offre à la demande et se positionner sur un marché toujours plus concurrentiel.

Les conseils du Président aux nouveaux artisans

Daniel Viramoutoussamy,
Président de la CMA

- Séparer les comptes bancaires personnel et professionnel et se verser une rémunération mensuelle sur son compte personnel
- Se constituer une réserve d'argent en cas de coup dur
- Fidéliser ses clients, en soignant la qualité de son travail et de son service, être toujours à l'écoute et disponible
- Travailler ! Ne pas compter ses heures
- Rester prudent, ne pas brûler les étapes

Témoignage

En juillet dernier, Pascal Dudicourt décide d'ouvrir son entreprise de maintenance et de petits travaux de second œuvre en bâtiment : Allo Pratic'services. *« J'ai constaté qu'il y avait une demande pour les menus travaux domestiques. Les grosses entreprises n'ont pas le temps de se déplacer pour des petites interventions »*.

Il se rend à la Chambre de métiers et de l'artisanat pour présenter son projet. *« Les agents m'ont donné toutes les informations dont j'avais besoin. Ils m'ont aidé à monter mon dossier de création d'entreprise accompagné d'un budget prévisionnel, d'une attestation d'assurance et de lettres d'intention de quelques entreprises intéressées par mes services. Je l'ai présenté à la banque pour ouvrir un compte professionnel et demander un prêt pour l'achat d'une camionette d'occasion »*.

En parallèle, l'entrepreneur suit les formations sur les logiciels Eurêka Devis-Facture et Tenue de comptes. *« C'est impeccable, je ne travaille qu'avec ça ! On a la réalité de notre entreprise au jour le jour »*. Organisé, il consacre le lundi après-midi à la gestion de son entreprise, *« j'ai l'esprit clair, alors que le soir il y a la fatigue de la journée »*.

Grâce à cet accompagnement individualisé, M. Dudicourt reconnaît avoir évité certains écueils, *« les agents m'ont conseillé de réévaluer mes tarifs horaires que j'avais fixés trop bas »*. Reste à développer sa clientèle, *« je distribue des flyers et je fais un peu de publicité dans la presse, mais jusqu'à maintenant c'est le bouche à oreille qui fonctionne le mieux »*. M. Dudicourt le sait bien, *« un client satisfait est la meilleure publicité »*.

Axis Consultant SARL

Conseil en gestion et financement

J-LSBC SARL

Axis Consultant sarl

JEN sarl

CHARPENTE METALLIQUE

Tél./Fax. 44 22 58 - BP 1508 - Pont des Français

phampatrick@lagoon.nc – Mob. : 777 376

Financement : le microcrédit

Emmanuel Blanchard, directeur régional de L'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE), nous explique pourquoi et comment des centaines de projets se concrétisent chaque année, grâce à un financement adapté à la très petite entreprise et à l'auto-emploi : le microcrédit accompagné.

Le microcrédit, pourquoi ?

L'objectif du micro-crédit, c'est de permettre à ceux qui n'ont pas accès au crédit bancaire de financer leurs projets, comme par exemple s'installer à son compte, passer le permis de conduire, acquérir un véhicule professionnel, acheter du matériel pour son entreprise, financer son besoin en trésorerie... Ces projets auraient pu ne jamais voir le jour, car ceux qui les portent n'ont pas accès au crédit bancaire. Trop jeunes, trop vieux, pas assez d'expériences, pas assez de garantie, les motifs sont divers mais le constat est là : sans coup de pouce financier, la création d'une activité et le développement d'un projet professionnel sont étouffés dans l'œuf. Le microcrédit, c'est une alternative qui permet, sans passer par la banque, de concrétiser son projet d'emploi : 2 500 petites entreprises ont bénéficié d'un microcrédit avec l'ADIE ces cinq dernières années.

Le microcrédit, comment ça marche ?

L'ADIE accorde des prêts à taux d'intérêt variables, et remboursables sur 30 mois maximum qui peuvent être complétés par des prêts d'honneur à taux zéro (sur 60 mois maximum). Les prêts sont sans limite basse et qui peuvent aller jusqu'à 1,2 million de francs. Le remboursement, dont les échéances sont étudiées en fonction des capacités de chacun, s'effectue tous les mois de préférence par virement sur le compte bancaire de l'ADIE. Outre le prêt, l'ADIE propose un accompagnement de l'activité avec conseils et suivi pendant toute la durée du remboursement. Pour bénéficier d'un microcrédit, il faut déposer un dossier, qu'on vous aide à remplir, à Nouméa au Quartier Latin, ou auprès de nos bénévoles qui tiennent des permanences dans la plupart des communes. Le dossier est ensuite étudié, dans des délais brefs car la réactivité est essentielle pour nos porteurs de projets.

Le microcrédit, pour qui ?

L'ADIE apporte son soutien à toute personne qui a un projet professionnel mais qui n'est pas éligible au crédit bancaire, et qui a un garant. C'est pour ainsi dire notre seul critère ! Il faut que son besoin soit clairement exprimé, et que le projet soit viable, c'est-à-dire pertinent dans son environnement, afin que l'activité se pérennise. Parmi les dossiers très divers que nous appuyons, beaucoup sont dans l'artisanat : bâtiment, couture, transport de personne, service de gamelle, esthétique etc... Nous soutenons de façon constante des porteurs de projets issus du milieu rural et des tribus. Nous avons une approche « terrain », à l'écoute des besoins, et sommes présents dans les trois provinces.

adie
ASSOCIATION POUR LE DROIT A L'INITIATIVE ECONOMIQUE

Contact

Un numéro vert gratuit : 05 05 55
Email : nouvellecaledonie@adie.org
ADIE Nouméa : 2 rue Charles VERNEILH, Quartier Latin
En brousse, l'ADIE est présente à Bourail, Koné, Koumac et Poindimié, et dans les trois Iles Loyauté.

Concours

Nicolas Danis, MOF en plomberie

Un des Meilleurs Ouvriers de France

L'un des meilleurs ouvriers de France en plomberie, installation sanitaire et plomberie fontainier vit en Nouvelle-Calédonie. À 25 ans, Nicolas Danis, artisan compagnon du devoir, honore sa profession avec ce titre très convoité.

Tous les 3 ans, depuis 1924, a lieu le concours de l'un des Meilleurs Ouvriers de France qui vise l'excellence professionnelle dans les métiers de l'artisanat mais aussi de l'agriculture, de l'industrie et des services.
Fin 2009, Nicolas Danis décide de s'inscrire au prestigieux concours, *« c'est l'un des titres les plus reconnus dans le métier, c'était un défi et cela concrétise un parcours »* explique le jeune artisan déjà compagnon du devoir.
Au printemps 2010, il passe les épreuves qualificatives qui consistent *« à déposer un dossier retraçant notre parcours et à passer des épreuves théoriques et pratiques »* à l'issue desquelles, il est sélectionné pour les épreuves finales.
« Selon les métiers nous devons ensuite soit réaliser une œuvre imposée sur une année, soit passer des épreuves « en loge » où les candidats sont mobilisés 15 jours dans un lieu équipé au métier et se soumettent à une série d'épreuves. C'est généralement le cas pour la plupart des métiers du bâtiment ».
Nicolas opte pour la réalisation d'une œuvre mais n'aura pas une année pour se consacrer à ce projet. *« J'étais encore en métropole à l'époque et je m'étais engagé avec une entreprise calédonienne, il fallait que je termine l'œuvre avant mon départ, trois mois plus tard »*. C'est par courrier qu'il apprend que son œuvre est validée. *« Il peut y avoir un ou plusieurs lauréats dans chaque métier. Mais il peut aussi ne pas en avoir du tout, tout dépend de la qualité de l'ouvrage »*.
En novembre dernier au théâtre Bobino puis à l'Élysée, en présence du Président Nicolas Sarkozy, Nicolas Danis reçoit la médaille du Meilleur Ouvrier de France des mains de Luc Chatel, Ministre de l'éducation nationale. Un titre honorifique mais aussi diplômant de niveau III (équivalent bac +2).
« Cela fait plaisir et m'apporte une crédibilité professionnelle auprès de mes futurs clients, partenaires, comme les banques, et fournisseurs ». Car Nicolas a depuis monté son entreprise en association avec un autre compagnon en chaudronnerie.
« Notre objectif est de travailler sur les tuyauteries spécialisées pour les usines d'agroalimentaires, pétrochimiques, les fluides médicaux et caloriques, tous les chantiers à haute technicité » explique Nicolas. Et de conclure, *« les territoires ultra-marins ne sont pas assez représentés chez les MOF. Localement, il y a des compétences, c'est important de développer l'accès à ce concours pour que les artisans calédoniens se mettent en compétition au plus haut niveau de leur métier. »*

Le concours *« un des meilleurs ouvriers de France »* honore l'excellence du travail accompli aussi bien dans les métiers de l'artisanat que dans ceux de l'agriculture, de l'industrie et des services. Il sera ouvert à l'inscription en 2012, à toute personne âgée de 23 ans minimum, à des équipes dont les membres présentent des capacités complémentaires de haut niveau, et à des candidats travaillant sur des chantiers réels. Représentant plus de 200 métiers, le concours est organisé autour de deux épreuves d'examens qui se dérouleront entre 2013 et 2014.

Infos : www.meilleursouvriersdefrance.org et www.meilleursouvriersdefrance.info

Optifluids/Nicolas Danis • Tél. : 74 66 77
Email : n.danis@optifluids.nc • www.optifluids.nc

Bruit et santé

Le bruit fait partie de la vie. Pourtant, certaines situations d'exposition au bruit, dans la vie de tous les jours ou au travail, peuvent être néfastes pour la santé, et irréversibles.

Les risques pour la santé

L'exposition quotidienne à de forts niveaux de bruit entraine fatigue auditive, pertes d'audition et, à terme, surdité.
Le bruit peut également provoquer des altérations biologiques telles que troubles cardiovasculaires, hypertension, troubles de l'équilibre, troubles du sommeil ou de la digestion, augmentation de la tension artérielle...
Il peut entraîner des altérations comportementales, avec notamment une diminution des performances intellectuelles et une augmentation du stress et de l'agressivité.

Les niveaux sonores en décibels

50 dB : niveau sonore maximal dans les locaux ou l'activité principale consiste en communications verbales.
60 dB : le bruit devient gênant.
80 dB : seuil d'alerte : sur une journée de travail de 8 heures, niveau d'exposition préoccupant. Obligation de forcer la voix pour s'entendre.
85 dB : seuil de danger au-delà duquel des dommages peuvent survenir. Obligation de crier pour s'entendre.
120 dB : seuil de douleur. Dialogue impossible.

Savoir évaluer et prévenir les risques

Comme pour tous les risques professionnels, les bonnes mesures consistent, dans l'ordre, à :

1) Évaluer les risques auxquels sont exposés les travailleurs :
Mesurer les niveaux reçus avec un sonomètre ou bien par un simple test : si deux personnes ne peuvent se comprendre qu'en étant très proches l'une de l'autre (moins d'un mètre) et en ayant besoin d'élever la voix, le risque bruit est avéré.

2) Supprimer ou réduire le risque par toute mesure adaptée ou si ce n'est pas possible, mettre en place des mesures de protection collective.
Des solutions techniques : Agir sur l'équipement bruyant : installer des silencieux, choisir des équipements moins bruyants, capotage, isolants phoniques, etc.
Des solutions organisationnelles : Éviter de faire cohabiter inutilement des travailleurs dont le travail émet du bruit avec d'autres travailleurs n'en faisant pas, alterner les postes bruyants et non bruyants.

3) Si les mesures collectives ne sont pas possibles, **fournir aux travailleurs exposés des moyens de protection individuelle** efficaces et adaptés au travail et au niveau acoustique : ainsi, un serre-tête anti-bruit convient bien aux bruits intermittents ; les bouchons d'oreille sont plus confortables qu'un casque en atmosphère humide ou chaude, mais ne sont utilisables que jusqu'à 95 dB.
Faire un suivi dans le temps, adapter les mesures, faire un suivi médical.

Réglementation Nouvelle-Calédonie

Délibération n°34/CP du 23 février 1989 et arrêté n° 8015-T du 2 décembre 1991.

- **À partir d'un niveau de bruit de 85 dB :** Les travailleurs exposés doivent passer un examen médical préalable et recevoir une information et une formation adéquates, avec concours du médecin du travail. Des protecteurs individuels doivent être mis gratuitement à disposition des salariés.
- **Au-delà de 90 dB :** Les locaux doivent faire l'objet d'une signalétique adaptée. L'employeur met obligatoirement en œuvre un programme de mesures techniques ou organisationnelles destiné à réduire l'exposition au bruit et doit s'assurer que les protecteurs individuels sont utilisés.

Contacts : Karine LACROIX - Conseiller Santé, Sécurité, Environnement - Tél. : 28 23 37
CAFAT : prévention et maladies professionnelles Tél. : 25 58 19
SMIT : médecine du travail et prévention – Tél. : 35 23 52
Plus d'infos : www.inrs.fr, voir le guide ED 962 « Techniques de réduction du bruit en entreprise, quelles solutions, comment choisir ? »

Prêt à taux préférentiel : nouveaux critères

Le Prêt pour l'environnement et la maîtrise d'énergie (PEME) est un prêt bancaire à taux préférentiel. Grâce à la bonification de l'AFD, les taux d'intérêt sont inférieurs de 3 % en moyenne à ceux du marché. Pour prétendre à un PEME, les entreprises désireuses de financer un projet respectueux de l'environnement doivent au préalable obtenir l'agrément de l'association GRAINE. Celle-ci vient de modifier ses critères d'éligibilité afin d'encourager les « projets verts » des petites et moyennes entreprises. Désormais, pour les projets inférieurs à 20 millions, c'est l'intégralité des investissements qui est pris en compte. C'est-à-dire que le PEME pourra être octroyé sur la totalité de l'investissement jusqu'à 20 millions CFP, en prenant en compte les composantes non environnementales, pourvu que le projet présente des investissements environnementaux substantiels. Les investissements en matière de santé-sécurité, d'hygiène alimentaire ou l'achat et le renouvellement de matériel de production peuvent donc être inclus dans le montant du PEME. Au-delà du seuil de 20 millions, seules les composantes environnementales seront prises en compte pour le calcul du montant du PEME, jusqu'à 60 millions d'investissements, voire 120 millions.

Contact GRAINE : Aurélie Fourdrain, Tél. : 24 40 72
Email : a.fourdrain@graine-nc.com
Contact Chambre de métiers et de l'artisanat :
Karine Lacroix, Tél. : 28 23 37 • Email : karine.lacroix@cma.nc

J'ai beaucoup de cartons et de palettes à évacuer. J'ai entendu dire que les tarifs de dépôt des déchets sur le site de Gadji avaient changé, qu'en est-il exactement ?

L'élimination des déchets professionnels par la CSP (sites de la Coulée, Ducos, Gadji) est sujette à une nouvelle tarification.

Nouveaux tarifs au 1er janvier 2012 : 12 023 F HT/tonne pour les déchets banals type cartons, papiers, plastiques, palettes,... (pour les autres types de déchets : consulter la CSP au 23/02/76).

Fréquence des dépôts de déchets : Vous pouvez déposer vos déchets sur les 3 sites, plusieurs fois au cours du même mois. Les quantités de déchets déposées entre le 1er et le 31 du mois sur les 3 sites sont cumulées et facturées mensuellement, avec un forfait minimal d'une tonne par mois : le forfait est bien facturé au mois et non au passage.

Les déchets dangereux (ex : résidus de solvants, peintures, batteries, emballages de produits toxiques...) ne sont pas acceptés par la CSP et doivent obligatoirement être confiés à une société spécialisée.

J'aimerais participer au salon Habitat Déco qui se déroulera du 12 au 15 avril prochain à la Maison des Artisans. Comment dois-je m'y prendre ?

La Maison des Artisans organise de nombreux salons tout au long de l'année : salon de l'artisanat d'art de la Fête des mères, salon Bât Expo, salon de l'esthétique, etc. Ces évènements représentent, pour de nombreux exposants, une véritable vitrine sur l'extérieur et sur un nouveau public.

Pour connaître l'ensemble des manifestations programmées en 2012, rendez-vous sur le site Internet de la Maison des artisans : www.boutiques-artisanales.com ou sur le www.cma.nc (en cliquant sur Calendrier).

Si vous souhaitez participer, en tant qu'exposant, à l'un des salons proposés, contactez : Bertrand Vanhalle, responsable de la Maison des artisans.
Tél. : 27 56 85 / 77 30 90 • Courriel : artisans@canl.nc

Textes et photos : Nelly Jutteau

Alain Croix, *artisan d'art*

Variations en bois flotté

Autant qu'il se souvienne, Alain Croix a toujours aimé dessiner et créer des « trucs ». Ce bouraillais d'adoption foule les plages de la côte pour ramasser du bois flotté avec lequel il crée des meubles et toutes sortes d'objets.

Alain ne cesse de vanter les avantages du bois flotté, *« ça ne coûte pas cher, et il est facile de s'en procurer, on n'a plus qu'à le ramasser. Le bois est déjà traité car la mer s'en est chargée et il se conserve très bien. Et avec un peu d'imagination, on peut tout faire avec ! »*.
La décoration de sa maison de Poé témoigne de son inspiration : tables, chaises, bancs, sculptures, pieds de lampes, encadrements de miroirs, boîtes, plateaux, soliflores... *« Je crée les pièces selon mon humeur et la matière dont je dispose, mais je travaille surtout sur commande »*.

Cet ancien déclarant en douane à la retraite s'est lancé il y a 12 ans dans l'artisanat. *« À l'époque mon activité principale était la peinture sur tissu »*, mais petit à petit le bois flotté s'est fait sa place. *« Un jour je me baladais avec une amie sur une plage de Huahine, à Tahiti. J'ai ramassé un bout de bois qui avait une belle forme et une belle couleur, c'est de là que m'est venue l'idée »*.

Pour trouver sa matière première, Alain peut compter sur le vent, de préférence *« un coup d'ouest »*. Mais parfois, *« il peut se passer trois ou quatre mois sans bois »*. De ses promenades à la Roche Percée, à la Baie des Tortues ou à Gouaro, Alain rapporte ses trésors. *« Je prend le bois qui est intéressant, je le trie. C'est difficile de reconnaître les essences car il n'a plus d'écorces. J'essaye de ne pas le couper pour garder les formes biscornues. Ensuite, je le fais sécher mais pas trop car s'il est trop sec, il éclate. »*

L'artisan travaille sans outil électrique, juste une scie à métaux équipée d'une petite lame, des pointes sans têtes et de la colle à bois.
Ce qu'il préfère créer ?
« Des grosses pièces et des lampes, c'est mon dada ! »

PARCOURS

Alain Croix est né au Havre il y a 76 ans. Il suit les traces de ses parents et devient déclarant en douane chez des transitaires. Un métier qui l'a amené à voyager notamment au Maghreb et à Tahiti où il a vécu près de 10 ans. Il découvre Wallis dans de drôles de circonstances, *« lors d'un voyage en avion, l'appareil est tombé en panne et a dû faire escale à Wallis. J'y ai passé une nuit, et suis revenu y vivre un an pendant ma retraite »*. Il y a douze ans, il décide de s'installer en Nouvelle-Calédonie. Il débute son activité artisanale avec de la peinture sur tissu. *« Je fais du linge de maison, des nappes, des serviettes de table, des rideaux... J'utilise beaucoup de couleurs que je crée moi-même. C'est une peinture à l'eau qui pénètre le tissu et se fixe au fer à repasser »*. Avant de s'intéresser au bois flotté, un savoir-faire qu'il partage un temps avec les élèves du Collège du Sacré Cœur à Bourail ainsi qu'avec des personnes handicapées.
« C'est un matériau gratuit et voué à être perdu si l'on ne l'utilise pas. J'aimerais que les jeunes s'y intéressent, c'est un bon moyen de s'occuper. »
Cré-Al : Tél. : 35 46 12 ou Mob. : 97 14 87

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 email: laure.legall@cma.nc**

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

Textes et photos : Nelly Jutteau

Johnny Cronsteadt,
gérant d'un service de gamelle

Petit traiteur devenu grand

Depuis 14 ans, Johnny Cronsteadt est le patron de Sucré Salé, un service de gamelle à la Vallée du tir. Si à ses débuts, il a fallu conquérir la clientèle, l'entreprise artisanale joue maintenant dans la cour des grands.

« Lorsque j'ai racheté Sucré Salé en 1998, j'ai commencé tout en bas, se souvient Johnny. *Je n'avais que 7 gamelles et je faisais tout seul, la cuisine, la plonge, les livraisons... ».*
Un an plus tard, il emploie son premier salarié, un chauffeur livreur. Aujourd'hui, Sucré Salé emploie 5 personnes et livre 300 repas quotidiens, sans compter le snack, les cocktails et les mariages.
« Ma clientèle de particuliers est très variée. Il y a 10 ans, elle était essentiellement composée d'européens, mais aujourd'hui tout le monde prend la gamelle car les gens se rendent compte qu'en plus de gagner du temps, ils gagnent de l'argent. Pour 700 francs, ils ont un repas complet de l'entrée au dessert ! ».
Les journées de Johnny commencent à 5 heures du matin, *« je mets en barquette les menus préparés la veille pour les trois livraisons de la journée. Puis, je passe les commandes pour les courses, j'attaque ensuite la mise en place de la vitrine du snack, je supervise le travail de mes employés et j'aide au service lors du coup de feu du midi »*, car la terrasse peut accueillir jusqu'à 50 couverts.
Quant à son après-midi, il le consacre à la partie administrative.
Ce que Johnny apprécie particulièrement dans son métier, c'est *« composer les menus, imaginer de nouvelles recettes »*, assisté de son second, Daniel. *« Nous faisons de la cuisine traditionnelle, c'est simple et c'est bon ! ».*
À la carte, trois menus différents : normal, grillade et diététique pour satisfaire tous les goûts. *« Le jeudi nous proposons des menus à thèmes, paëlla, bougna marmite, choucroute en saison fraîche ou encore canard laqué ».*
Il y a quatre ans Sucré Salé déménage dans de nouveaux locaux, mais reste fidèle à son quartier de la Vallé du tir. L'occasion d'investir dans un laboratoire de cuisine conforme aux normes du SIVAP.
« Cela m'a ouvert les portes de certains marchés pour lesquels l'agrément d'hygiène est obligatoire » explique Johnny. C'est ainsi qu'il décroche l'appel d'offre d'une maison de retraite à qui il livre plus de 44 repas par jour.
Cerise sur le gâteau, l'entreprise artisanale a fait partie des trois traiteurs choisis sur les Jeux du Pacifique NC 2011. *« Je remercie Franck Paquier et Hervé Chameau-Clément de la société Le Froid qui m'ont soutenu dans ma démarche (...) C'était un vrai challenge, nous avons livré plus de 3 000 repas en deux semaines »*, se rappelle avec enthousiasme Johnny qui a recruté quinze personnes pour l'évènement. *« C'était très excitant. On a prouvé qu'on en était capable et on s'en est sorti haut la main ! »*

PARCOURS

Johnny est originaire de l'île de Santo. À l'indépendance, il quitte le Vanuatu avec sa famille pour s'installer à Nouméa. Peu attiré par la voie générale et influencé par la carrière de son père, il quitte le collège Mariotti pour suivre un CAP puis un BEP en hôtellerie restauration au lycée Escoffier. *« J'avais besoin d'apprendre un métier »*. Il commence comme maître d'hôtel au Berthelot, un restaurant gastronomique au Faubourg-Blanchot. À sa fermeture, il devient l'un des responsables de La Niçoise. Neuf ans plus tard, il reprend la gérance de Sucré Salé avant de racheter l'entreprise l'année suivante.
Sucré Salé : Tél/fax. : 24 91 40
Mob. : 87 39 87
Email : sucre-sale@tropik.nc

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 email: laure.legall@cma.nc**

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

Quels sont les bénéfices pour l'entreprise ?

- **CLARIFICATION DE LA SITUATION**
  Dissipe le doute et met un terme aux médisances.
- **L'AMÉLIORATION DU CLIMAT SOCIAL**
  Apaise les tensions et crée un climat positif.
- **RENFORCEMENT DE LA DIRECTION**
  Véritable gestion de l'absentéisme.
- **IMPARTIALITÉ**
  Vous ne connaissez pas le médecin contrôleur. Son rapport factuel a donc plus de poids.

LA CONTRE VISITE MÉDICALE POURQUOI ?

La contre-visite médicale ou contrôle médical patronal du salarié absent pour maladie est le moyen légal le plus efficace pour lutter contre les arrêts de travail abusifs.

Ce qui peut justifier une contre-visite :

- Le bien fondé de l'arrêt de travail.
- La durée de l'arrêt de travail.
- Le respect des heures de sorties auxquelles il est soumis.

Le médecin contrôleur peut substituer son appréciation à celle du médecin traitant.
C'est son avis qui prévaut puisque le droit à rémunération s'y trouve subordonné.

MEDICAL PARTNER CONTROL

MEDICAL PARTNER CONTROL Sarl
BP 30422 - 98895 NOUMEA Cedex
Ridet : 0 736 884 001
Téléphone : 78 27 25 - Télécopie : 43 47 37
Courriel : mpc@lagoon.nc - Site : www.mpc.nc

Une procédure simple et rapide

BOURSE DES ENTREPRISES

Pour tout complément d'information, contactez **Caroline COURTOT,**
Services de Développement Économique
Tél. : 28 23 37 • caroline.courtot@cma.nc
Consultez aussi la bourse des entreprises à vendre sur www.cma.nc, dès la page d'accueil rubrique « Vente d'entreprises ».

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

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 – **Prix : 12 U**
Date de création > 1996 – Rayonnement > Nouméa – Grand Nouméa

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 – **Prix : 11 U**
Date de création > 2005 – Rayonnement > Nouméa

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
Prix : 11 U négociable
Date de création > 1975 – Rayonnement > Nouméa

Coiffure mixte

SARL (Associée unique) – Salon aménagé – Clientèle très fidélisée, importance donnée à l'accueil – Représentation de plusieurs grandes marques – Potentiel de développement de l'activité (avec 2 salariés en coiffure, extension des jours et horaires d'ouverture)
Prix : 10 U
Date de création > 1990 – Rayonnement > Nouméa – Province Sud

Coiffure hommes

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

URGENT

Coiffure

Vente de matériel de coiffure (2 fauteuils en cuir électriques, 1 table de travail, 2 bacs incorporés et 4 chaises), bien entretenu et opérationnel – Motif : retraite du chef d'entreprise et arrêt de l'activité
Prix : 350 000 F.CFP

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 – **Prix : 35 U**
Date de création > 1970 – Rayonnement > Provinces Sud & Nord

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 – **Prix : 38 U**
Date de création > 1994 – Rayonnement > Nouméa – Grand Nouméa

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)
Prix : 27 U (Stock compris) négociable
Date de création > 2007 – Rayonnement > Province Nord

KOUMAC

Menuiserie bâtiment

EI – Local aménagé, situé en zone artisanale – Matériel entretenu Clientèle de proximité Bonne rentabilité – Potentiel de développement – Location du local (220 000 F.CFP par mois) ou possibilité de vente globale local + habitation + fonds artisanal (50 millions de F.CFP)
Prix : 7,5 U
Date de création > 1968
Rayonnement > Koumac & Province Nord

WINGLE

1 990 000 F

TOUT EST DIT !

Photos non contractuelles

GARANTIE
24 MOIS
100 000 KM

BOÎTE MANUELLE-2,8L TD-105 CV

Great Wall Motors
Just Drive it

ALMAMETO AUTOMOBILES TÉL. : 41 42 60

Ton avenir, tu le vois plutôt

Tablette ou Portable ?!?

MIPE 2012
+ de choix

Tu es étudiant ou apprenti*
profite d'un portable ou d'une tablette numérique (munie d'un clavier**) à prix réduit de 30%.

toute l'info au 29 00 57 ou sur www.mipe.nc

*Apprenti Post-Bac - **Possibilité d'adjonction d'un clavier

GIP MAISON DE L'ÉTUDIANT
Vice-rectorat Nouvelle-Calédonie
UNIVERSITÉ DE NOUVELLE-CALÉDONIE
Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
OPT Nouvelle-Calédonie
GOUVERNEMENT DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE