

# info **étiers**

La revue de la Chambre de métiers et de l'artisanat \* Nouvelle-Calédonie



**HOMMAGE**  
au Président  
Jean-Claude Merlet

**FICHE INFOS**

La Chambre de métiers et de l'artisanat, rôle et missions

**DÉVELOPPEMENT DURABLE**

Défi de l'environnement

**SAVOIR-FAIRE**

Artiste peintre  
Boucher

**DOSSIER**

**Réussir  
sa transmission**



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

# PÔLE EMPLOYEUR L'EMPLOI, SEF FACILE !



**Votre ligne directe pour recruter !**

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 Baïe des Dames - Ducos Le Centre.  
Ouvert du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30 et de 12h15 à 16h.

# Sommaire



RÉTRO

4

ACTUS

5

FORMATION

10

**Agenda**

**La formation continue :  
perspectives 2012**

DOSSIER

12

**Réussir sa transmission**

FICHE INFOS

20

**La Chambre de métiers et  
de l'artisanat, rôle et missions**

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

22

DÉVELOPPEMENT DURABLE

23

**Défi de l'environnement**

L'ARTISAN NUMÉRIQUE

24

À VOTRE SERVICE

26

TROIS QUESTIONS À...

27

UIE DE L'ARTISANAT

28

**Hommage à Jean-Claude Merlet**

SAVOIR-FAIRE

30

**Michèle Tortora,**

**artiste peintre en décoration**

**Franck El Menaouer, boucher**

BON À SAVOIR

33

BOURSE DES ENTREPRISES

34

## Une page qui se tourne

Au mois d'août, le Président Jean-Claude Merlet nous quittait et c'est avec beaucoup d'émotion que l'ensemble des élus se joint à moi pour saluer sa mémoire.

À la tête de l'institution depuis 2003, cet homme engagé et passionné a œuvré à de grands chantiers en faveur du secteur artisanal. C'est d'ailleurs sous son impulsion que le Schéma Directeur de l'Artisanat 2010-2014 a été réalisé dans l'objectif de proposer une stratégie globale d'accompagnement du secteur des métiers.

Dans un souci de continuité et pour assurer le bon fonctionnement de l'établissement, les 23 représentants de votre Chambre consulaire ont nommé, le 9 septembre, un nouveau Bureau dont j'ai été élu Président.

Aussi, si c'est une grande page de la CMA qui se tourne avec la disparition de Jean-Claude Merlet, je tiens à affirmer ma volonté de poursuivre le travail engagé, pour que l'artisanat demeure, aujourd'hui et demain, un acteur incontournable du paysage économique.

Une page qui se tourne... C'est également le thème du dossier de ce dernier numéro. En effet, celui-ci est consacré aux clefs de la réussite dans la Transmission d'entreprise. Anticiper ! Voici le maître-mot pour permettre à chacun (vendeur et repreneur) de procéder à une transmission en douceur. Les experts de la transmission d'entreprises vous donnent leurs conseils pour faire de la transmission de son entreprise, si ce n'est une formalité, une étape maîtrisée.

*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

La Foa

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



Imprimé sur un papier respectant la norme : Forest Stewardship Council

## BOURAIL

### Foire de Bourail : le bilan



Du 12 au 14 août dernier, l'artisanat était représenté à la Foire de Bourail avec une cinquantaine de stands consacrés au secteur des métiers. Pendant la Foire, un concours de l'artisanat a récompensé les stands selon l'accueil, leur décoration, la qualité du travail, etc. Le Grand prix du jury a été remis à l'entreprise Sea Art spécialisée dans la fabrication de bijoux et gravure.

### Comment se porte l'artisanat ?

Le secteur des métiers continue de croître à en voir la note de conjoncture réalisée au 1<sup>er</sup> semestre 2011. En effet, avec 11 809 entreprises artisanales au 30 juin, le secteur de l'artisanat voit ses effectifs d'entreprises artisanales augmenter de près de 3 %, comptant 329 entreprises artisanales supplémentaires au cours de ce premier semestre écoulé. C'est à la province Nord que cette hausse a le plus profité, le nombre d'entreprises artisanales y ayant augmenté de +6 % au cours du semestre.

### Visite de la CMA à la CCISM



Du 12 au 18 août dernier, dans le cadre d'échanges professionnels inter consulaires, une délégation d'élus de la CMA et de la CCI s'est rendue à la CCISM (Chambre

### Réunion sur la gestion des déchets chantiers verts



Le 2 août dernier, une réunion d'information et d'échanges a eu lieu à la CMA en vue d'améliorer la compréhension et les connaissances de tous, et de discuter de solutions concrètes pour faciliter la mise en œuvre de la Charte Chantier Vert sur le terrain. À l'initiative de la CMA et en collaboration avec des partenaires de la

Charte Chantier Vert dont la DEPS, l'ADEME, la SIC, le BTP-NC et la CCI, la réunion avait pour objectif de rappeler les spécificités des déchets de chantiers (inertes, non dangereux et dangereux), l'importance de les trier et à qui faire appel. La diversité des structures représentées parmi lesquelles des maîtres d'ouvrage, architecte, pilote, entreprises, prestataires déchets, institutions... a permis un échange de points de vues et d'expériences entre les différents acteurs sur le terrain.

de Commerce, d'Industrie, de Services et des Métiers) de Polynésie française. Au programme : des échanges sur les préoccupations communes des Chambres consulaires notamment sur l'apprentissage ; des visites protocolaires et de pôles économiques du Pays ; et des conférences-débats sur les thèmes du « développement durable et du tourisme » et des « échanges économiques, la fiscalité, l'Euro, le marché commun du Pacifique Sud ».



### 2 grappes d'entreprises calédoniennes sélectionnées

L'Association de la maintenance durable (AMD) et l'association calédonienne des professionnels des énergies renouvelables SYNERGIE ont été sélectionnées suite à un appel à projet du dispositif « grappes d'entreprises ». Les grappes réunissent plusieurs petites et moyennes entreprises du pays appartenant à une même filière. Leur objectif est de se mobiliser autour d'une stratégie commune et la mise en place d'actions et de services servant les intérêts de l'ensemble des entreprises. L'AMD qui regroupe des entrepreneurs du domaine de la maintenance industrielle en Nouvelle-Calédonie (électriciens, charpentiers, mécaniciens, peintres...) vise en premier lieu à la formation et l'adaptation des compétences locales des entreprises face aux besoins de la clientèle. Des réunions auront lieu bientôt si vous souhaitez rencontrer et échanger avec l'AMD. SYNERGIE vise surtout à développer la filière des énergies renouvelables en Nouvelle-Calédonie. **Pour les contacter : AMD M. Jean Patrick Lerandy Tél. : 77 54 06 • Email : asso.maintenance.durable@gmail.com /SYNERGIE M. Stephan Sontheimer**

### Les apprentis à l'œuvre

Les sections coiffure et esthétique du Centre de Formation Lucien Mainguet ont apprêté les modèles pour le défilé de mode EPI (Équipement et protection individuelle) organisé par la Direction du Travail et de l'Emploi au Nouvata Parc Hôtel. Cet événement qui s'est déroulé lors de la Semaine Santé Sécurité au travail du 20 au 23 septembre, a été une nouvelle occasion pour nos apprentis de démontrer leur savoir-faire.



## RENDEZ-VOUS



# Participer au chantier Gouaro Deva

La CMA est partenaire du Guichet Unique d'Information et de Développement Economique (G.U.I.D.E.) du projet d'aménagement du domaine de DEVA, cellule de la province Sud rattachée au Service Emploi Formation. Son rôle est de faire le lien entre les entreprises attributaires des marchés susceptibles de proposer des contrats de sous-traitance et les entreprises de la région de Bourail. Artisans, n'hésitez pas à vous faire connaître auprès de ce guichet unique en charge de recenser tous les entrepreneurs intéressés pour participer à ce vaste chantier, faciliter la mise en relation avec les entreprises soumissionnées et vous accompagner dans vos démarches. Plusieurs négociations sont en cours notamment dans les domaines de la menuiserie, la maçonnerie gros œuvre, le carrelage, l'électricité...

**Pour plus d'informations, contacter Antony Claude au 44 10 83 ou au 76 20 95 G.U.I.D.E rue Simone Dremon (face à la Mairie) BP 261 - 98 870 Bourail**

## Formation appels d'offres à Poindimié

La formation « Marchés publics et réponses aux appels d'offres » permet aux artisans, entrepreneurs ou futurs entrepreneurs, d'acquérir les notions de bases pour établir un devis descriptif, quantitatif et estimatif des travaux à partir d'un plan et de répondre ainsi aux demandes de leurs clients et aux appels d'offres des opérations immobilières.

**Du 5 au 20 octobre 2011 (56 heures)  
Contact pour inscriptions à l'antenne CMA de Poindimié • Tél. : 42 74 82**



## NOUVEAU



# Points d'apports volontaires

## des piles et batteries usagées dans le Nord



Une cinquantaine de Points d'apports volontaires (PAV) ont été mis en place en province Nord suite à une convention signée entre l'institution et Trecodec. Plusieurs mairies, établissements scolaires, commerces, stations services... sont désormais équipés pour collecter les stocks historiques de piles et accumulateurs usagés ainsi que les accumulateurs usagés au plomb.

Une cartographie des lieux de collecte est disponible sur le site Internet de TRECOCODEC [www.trecodec.nc](http://www.trecodec.nc).

**Un numéro vert a également été mis en œuvre pour un meilleur service à la population : 05 28 28.**

## La prévention du risque routier

Dans le cadre de la campagne de la CAFAT sur la « Prévention du risque routier professionnel », une réunion d'information est organisée en salle Bessières (à la CMA Nouméa) le mercredi 9 novembre prochain (matinée).

**Renseignements : 25 58 19**



**NOUVEAU**

## CAFAT : embaucher en ligne

Pour l'embauche de vos salariés, vous pouvez désormais faire votre déclaration préalable à l'embauche en ligne sur le site de la CAFAT. Fini le papier !

Pour vous permettre d'accéder à ce nouveau service très pratique, la CAFAT vous a envoyé par courrier un code d'activation, pour faire une première démarche essentielle : confirmer votre inscription à ce e-service. Avec votre numéro de cotisant et votre code d'activation, vous choisissez votre mot de passe qui est confidentiel. Ces données sont vérifiées, mémorisées, et validées par la CAFAT, qui vous renvoie alors un accusé de réception : vous pouvez désormais utiliser les formulaires en ligne. Plus besoin de signature, car vos codes servent à votre authentification. Il ne reste plus qu'à vous connecter sur [www.cafat.nc](http://www.cafat.nc), rubrique « Vous êtes employeur », puis « Vos e-services ».

**Pour toute question ou problème technique, contacter la CAFAT au 05 00 44 (appel gratuit) ou par e-mail : [recouvrement-dpae@cafat.nc](mailto:recouvrement-dpae@cafat.nc). Une rubrique d'aide, des vidéos, ainsi qu'une Foire aux questions sont également disponibles.**



**NOUVEAU**

## Le salon de la création d'entreprise



Le Salon de la création d'entreprise organisé par la Chambre de Commerce et de l'Industrie, est le rendez-vous incontournable pour créer, reprendre, financer et développer son entreprise. L'évènement rassemble les institutions et les partenaires, dont la Chambre de métiers et de l'artisanat, et propose des conférences animées par des experts.

**À la CCI de Koné les 4 et 5 octobre 2011 de 9h à 17h et à la Salle d'Honneur de la mairie de Nouméa les 7 et 8 octobre de 9h à 18h.**

## Atelier de la création à Païta

Le 25 octobre prochain se tiendra sur Païta, un atelier de la création. L'objectif est d'accompagner le chef d'entreprise dans la réalisation de son projet. Budget prévisionnel, plan de trésorerie, étude de marché, etc. Autant d'éléments indispensables à la réussite de son projet !

**Renseignements : 28 23 37**

## Réunions d'information CMA

Deux réunions d'information vont se dérouler sur Païta le 4 octobre et sur Yaté le 20 octobre. Leur objectif est de rappeler les obligations des chefs d'entreprises et de présenter les outils et services de la Chambre de métiers et de l'artisanat, qui leurs sont dédiés.

**Renseignements et inscription : 28 23 37**

## ENVIRONNEMENT

# Hausse des seuils de surface des garages pour déclaration ICPE

La réglementation des ICPE en province Sud évolue ! La délibération n°274-2011/BAPS/DIMENC du 1<sup>er</sup> juin 2011 présente la nomenclature modifiée des activités soumises à la réglementation des Installations Classées pour la Protection de l'Environnement. Les principaux changements susceptibles de concerner les activités artisanales sont les suivants :

- ➔ Stockage de gaz (rubrique 1412) : le seuil de déclaration est rehaussé : il passe de 250 kg à 1 tonne.
- ➔ Stockage de liquides inflammables (rubrique 1432) : nouveau régime d'autorisation simplifiée entre 100 et 500 m<sup>3</sup> de capacité (auparavant régime de la déclaration jusqu'à 500 m<sup>3</sup>).
- ➔ Distribution de liquides inflammables (rubrique 1434) : nouveau régime d'autorisation simplifiée entre 20 et 50 m<sup>3</sup>/h de capacité (auparavant régime de la déclaration jusqu'à 50 m<sup>3</sup>/h).
- ➔ Installations de combustion (rubrique 2910) : nouveau régime d'autorisation simplifiée entre 20 et 50 MW (auparavant régime de la déclaration jusqu'à 50 MW).
- ➔ Atelier de réparation et d'entretien de véhicules et engins à moteur (rubrique 2930) : le seuil de déclaration est rehaussé et passe de 100 à 200 m<sup>2</sup> de superficie d'atelier.

**Pour toutes informations, contacter Karine Lacroix au 28 23 37 ou par e-mail : karine.lacroix@cma.nc**

## Erratum :

Une erreur s'est glissée dans l'InfoMétiers n°24. Ce sont bien les artisans possédant la double immatriculation RM-RC qui peuvent se rendre désormais à la nouvelle adresse du CFE de la CCI au 14 rue de Verdun à Nouméa.

PUBLI-REPORTAGE

MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION :

# Ouverture DecoBat à Païta : Socabois fait sa révolution !

Changement de nom, ouverture d'un nouveau magasin, diversification : Socabois entreprend une véritable révolution et change de dimension... pour le plus grand profit de ses clients professionnels ou particuliers, et des habitants des nouvelles zones d'habitation au nord du Grand-Nouméa.

### Païta, nouveau centre de gravité de l'agglomération

Avec les nombreux chantiers de construction, les nouveaux lotissements de Dumbéa sur Mer à Savannah, les besoins en matériaux de construction, outillage, jardinage et décoration explosent dans la zone Nord du Grand-Nouméa. Jusqu'à aujourd'hui, les principaux fournisseurs restaient concentrés sur la zone de Ducos. Avec les problèmes croissants de circulation et de nuisances, la multiplication des enseignes et des revendeurs, faire ses achats de matériaux devenait de plus en plus un parcours du combattant ! Fruit de cette réflexion, la nouvelle enseigne DecoBat - Les Briconautes ouvre aujourd'hui à l'entrée de la ZICO Païta sud !

### Nouveau nom, nouveau magasin, nouveaux voisins !

Socabois, enseigne bien connue des professionnels du bois, change donc de nom... et de dimension.

- Le magasin de Ducos reste bien entendu ouvert, sous la nouvelle enseigne DecoBat et propose toujours un large choix de bois et dérivés pour la construction, le second-œuvre et la décoration.
- Sur 2 500 m<sup>2</sup> intérieurs et une zone de stockage extérieur de 7 500 m<sup>2</sup>, dont 70 places de parking, le nouveau magasin DecoBat à Païta accueille bien sûr les activités historiques de négoce de bois, mais aussi tous les matériaux de construction (ciment, agglos, fer à béton, poutrelles, fibrociment, isolation...), ainsi que grillages, clôtures et portails et qu'un atelier de découpe des matériaux.
- Dernière nouveauté, et non des moindres, à Païta, le magasin DecoBat est complété par un magasin Les Briconautes : vous y trouverez 15 000 références en quincaillerie, outillage, bricolage, mais aussi de la décoration, du jardin, du loisir, du plein air et de l'animalerie, bref un condensé de tous les besoins exprimés sur la zone.

### Bricolez malin, construisez serein !

DecoBat a également créé 14 emplois dans cette nouvelle zone de chalandise et mise sur l'avenir, avec un magasin dimensionné pour les besoins des particuliers comme des professionnels de la région : trouver à proximité et sur un seul site, sans stress ni perte de temps, tous les matériaux, outillages et accessoires pour la construction, l'aménagement, la restauration, la décoration de la maison, et les loisirs de plein air ! Et quel gain de temps aussi pour les clients venus de Brousse ! Pour les professionnels, c'est une vraie réponse pour rationaliser leur tournée et optimiser leur coûts. Et pour tous, le nouveau DecoBat propose une offre qui correspond à leurs attentes légitimes, au plus près de chez eux.



**DUCOS**  
DecoBat : Tél. : 250 000

**PAÏTA**  
DecoBat : Tél. : 466 744  
Les Briconautes : Tél. : 466 244



PAÏTA : ouvert du lundi au vendredi 6h30-11h30/13h-17h, le samedi 7h30-12h/14h-17h, le dimanche 8h-11h

## Formalités RCS : nouvelle redevance

Depuis mai 2011, il existe une nouvelle redevance pour les prestations accomplies par le greffe du tribunal mixte de commerce de Nouméa. Les entreprises en double appartenance (CMA-CCI) et les sociétés sont concernées.

Dans le JONC du 19 juillet 2011 sont parus deux textes qui rendent désormais payantes les prestations accomplies par le greffe du Tribunal mixte de Commerce de Nouméa (Registre du Commerce et des sociétés).

Jusqu'à présent le coût des formalités de création d'une entreprise à double appartenance (CMA-CCI) se présentait ainsi :

- 2 000 F pour chaque Centre de formalité des entreprises (chèque à l'ordre de la CMA et de la CCI).
- 6 000 F pour l'imprimerie administrative pour la parution au JONC (chèque à l'ordre du Régisseur caisse de recettes de l'imprimerie administrative).

Il faut maintenant ajouter une troisième redevance, attribuée au greffe du tribunal mixte de commerce de Nouméa. Le chèque est à faire à l'ordre du Régisseur d'avance et de recettes du TPI de Nouméa :

- Pour l'immatriculation d'une personne physique : 5 585 F
- Pour l'immatriculation d'une personne morale : 6 826 F
- Pour la modification d'une personne physique : 4 964 F
- Pour la modification d'une personne morale : 6 516 F

**Vous pouvez consulter en ligne les tarifs sur le site [www.ca-noumea.justice.fr](http://www.ca-noumea.justice.fr), rubrique « infos pratiques/tarifs du registre du commerce ».**

### ENTREPRISES

## Démobilisation Vavouto : le plan REACTION

Deux cents entreprises sont potentiellement concernées par la démobilisation sur l'usine de Vavouto.

Le plan REACTION prévoit une batterie de mesures pour déterminer les compétences des entreprises et salariés locaux démobilisés, les valoriser, les mettre en relation avec de nouveaux employeurs et contractants et les assister dans le montage de projets. Pour les entreprises démobilisées, un diagnostic entreprise peut être réalisé par la CMA et la CCI en vue de faire le point sur les besoins des entreprises et se positionner sur d'autres marchés. L'occasion d'identifier les forces et faiblesses de l'entreprise et de bénéficier de conseils et d'orientations avisés par les chambres consulaires. N'attendez pas la fin de votre contrat pour prospecter de nouveaux marchés !

**Contact : La Maison de l'entreprise à Pouembout**  
Tél. : 42 84 62 – Fax : 44 84 65  
[maientreprise@gmail.com](mailto:maientreprise@gmail.com)



## Les salons à la Maison des artisans

### Entrée gratuite

➔ **Salon de la mer et du bateau**  
Du 29 septembre au 2 octobre

➔ **21<sup>e</sup> Bât Expo**  
Du 6 au 9 octobre

➔ **Salon Inform@tique  
& Multimédia**  
Du 20 au 23 octobre

➔ **Wik Blong Vanuatu 2011**  
Le salon du Vanuatu organisé par la CCI de Port-Vila : Artisanat, Tourisme, Business...  
Du 11 au 13 novembre

➔ **3<sup>e</sup> Salon Bébé Enfant**  
Du 25 au 27 novembre

### RENDEZ-VOUS

## Réunions environnement



Artisans, pour tout savoir sur le respect des règles et les bonnes pratiques en matière de gestion des déchets, la CMA vous invite à participer gratuitement aux réunions d'informations suivantes :

- « La gestion des déchets des activités de réparation automobile » à Koumac le 11 octobre.
- « Chantier Vert, la gestion des déchets » à Koumac le 12 octobre et à Koné le 13 octobre (une réunion sur ce thème sera également organisée prochainement à La Foa).

**Pour toutes informations complémentaires, contacter Karine Lacroix au 28 23 37 ou par email : [karine.lacroix@cma.nc](mailto:karine.lacroix@cma.nc)**

# UN SERVICE PERSONNALISÉ, POUR UNE GESTION FACILITÉE DE VOS DÉCHETS

## LOCATION DE CONTENANTS

Bac, Euroconteneur  
Benne, Compacteur,



## COLLECTE DE DÉCHETS

Déchets Industriels Banals  
Déchets verts - Déchets métalliques  
Déchets inertes - Déchets recyclables  
DASRI



## CONSEIL ET ASSISTANCE TECHNIQUE

Etudes déchets  
Audit gestion déchets  
Identification de filières



E-mail : [commercial@vivaenvironnement.nc](mailto:commercial@vivaenvironnement.nc)

Tél : 26 47 57 / Fax : 26 47 37

1 rue Papin - ZI Ducos  
BP 7100 - 98801 Nouméa

## DÉCOUVREZ LE BT 50 BENNE BASCULANTE 109CV



Devenez **ACCRO**  
du bouton !

Charge utile : 1 000 kg  
Poids tractable : 1 500 kg  
Équipement de série :  
• Direction assistée  
• Climatisation  
• Radio CD MP3



Existe aussi en benne fixe ou  
en grand plateau fixe à ridelles.

À partir de :  
**2.390.000 F\***

\*Prix professionnel : Hors TGI et bénéficiant  
d'une déduction.

**mazda**  
Fonctionnel et Surprenant **BT50**



à chacun son numéro

**Parking Hickson**

Magenta : Tél. 24 39 20  
Vallée du Tir : Tél. 24 39 30

## Agenda

Nos formations s'adressent à un large public : artisans, conjoints d'artisan, salariés, chefs d'entreprise, personnes en insertion professionnelle... Les sessions se déroulent en général en soirée, à partir de 17 heures. Les prix indiqués sont pour les artisans. Se renseigner pour les autres publics (particulier, demandeur d'emploi etc...).

### \* INFORMATIQUE

#### ➔ Perfectionnement informatique Word Excel

Personne souhaitant utiliser efficacement les fonctions basiques de Word et Excel

**03 au 26 octobre > Nouméa**

**30 heures – 32 000 F**

### \* DEVIS-FACTURE-GESTION

#### ➔ Gestion d'entreprise > Logiciel EUREKA « Tenue de comptes »

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 EUREKA ou sur support papier

**28 novembre au 09 décembre > Nouméa**

**20 heures – 20 000 F**

#### ➔ Devis-Facture > Logiciel EUREKA

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

**05 au 08 décembre > Nouméa**

**10 heures – 20 000 F**

#### ➔ Calculer mes tarifs

Tout public - Futur créateur d'entreprise - Entrepreneur qui souhaite mieux maîtriser ses coûts et ses tarifs

**10 au 20 octobre > Nouméa**

**16 heures – 20 000 F**

### \* FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUE

#### ➔ Marchés publics, réponses aux appels d'offres

Entrepreneur de la province Nord souhaitant répondre à des appels d'offres

**05 au 20 octobre**

**(3 jours par semaine) > Poindimié**

**56 heures – 26 000 F**

#### ➔ Pose de chauffe-eau solaire

Pour les artisans plombiers et techniciens d'entreprise d'installation de plomberie-sanitaire.

- Estimer la faisabilité de l'implantation d'un chauffe-eau solaire en fonction du lieu
- Choisir un système adapté et répondant au besoin du client
- Réaliser l'installation dans les règles de l'art et en sécurité, grâce à une plateforme mobile équipée d'une installation solaire thermique à monter

**11 au 13 octobre > Province Nord**

**21 heures sur 3 jours-financement**

**pris en charge en grande partie par les collectivités**



#### ➔ Transport Routier de Personnes (TRP)

Pour les entrepreneurs ou créateurs d'entreprise. Pour connaître la réglementation des TRP applicable à la Nouvelle-Calédonie et maîtriser le développement de son entreprise grâce à la gestion.

- Les obligations de l'entreprise
- La comptabilité simplifiée
- La commission des transports routiers de personnes
- Les différentes catégories de services de transports
- Les règles de circulation, la prévention et la sécurité routière

**24 au 28 octobre > Nouméa**

**14 au 18 novembre > Koné**

**38 heures – 40 000 F**

### 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 et 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 province Sud : Christian FUZIVALA au 28 23 37, province Nord : Soukaina PESCE au 47 30 14, province des îles Loyauté : Kevin WENGER au 28 23 37

# La formation continue : perspectives 2012

Se former tout au long de sa vie professionnelle est un facteur de performance et de progrès pour votre entreprise. Vos attentes en formation font l'objet de beaucoup d'attention de la part de la Chambre de métiers et de l'artisanat. En effet, l'objectif est que notre offre de formation soit toujours plus accessible et adaptée à vos besoins. En 2012, plusieurs axes de travail et actions seront développés sur l'ensemble du Territoire. Présentation.

## \* Se rapprocher des artisans

Notre mission de service de proximité auprès des artisans et les besoins exprimés par les chefs d'entreprises du Nord qui sont de plus en plus nombreux (+6 % d'augmentation des entreprises artisanales au cours du dernier semestre), nous ont mené à déployer l'offre de formation sur ce secteur. De plus, l'expansion économique du Nord fait que les artisans sont sollicités pour répondre à des demandes de compétences toujours plus pointues.

C'est la raison pour laquelle, dès la rentrée prochaine, un conseiller en formation sera basé à Koné et développera l'action en faveur de la formation sur toute la province Nord.

Dans les îles Loyauté aussi, les formations seront davantage présentes. En effet, outre Lifou où des sessions existent déjà, d'autres seront également organisées à Maré et Ouvéa. Aussi nous rappelons que grâce aux permanences régulières des animateurs économiques de la Chambre de métiers et de l'artisanat dans les îles, les artisans ont l'occasion d'exprimer leurs besoins en terme de formation. N'hésitez pas à nous faire part de vos attentes !

## \* Plus de formations techniques

Des formations techniques vont être développées pour permettre aux professionnels du métier d'approfondir leurs compétences. Ce perfectionnement par la formation est important pour que les artisans continuent de proposer tout au long de leur vie professionnelle des services en adéquation avec les attentes de la clientèle. C'est en s'appuyant sur les plateaux techniques du Centre de Formation Lucien Mainguet et des plateaux techniques dans le Nord, que des formations en boulangerie avec par exemple pour thème « Préparer des pains spéciaux » ; des formations en plomberie, en menuiserie, etc. verront le jour l'année prochaine.

## \* La Santé et l'Environnement, une priorité

Les problématiques liées à la Santé et l'Environnement touchent particulièrement les entreprises artisanales. Aussi, toutes les formations existantes à l'heure actuelle vont se voir inclure des modules concernant le Développement Durable (réglementation environnementale en Nouvelle-Calédonie, prise en compte de l'environnement dans la gestion quotidienne de l'entreprise...). Pour ceux qui le souhaitent, des formations entièrement dédiées à l'Environnement comme « La gestion des déchets » ou « L'hygiène alimentaire » seront également proposées.

### ANNE BOUSQUET, responsable Formation continue à la CMA

Notre objectif est d'être attentif aux besoins des artisans et de répondre à leurs demandes en mettant en place des formations appropriées. Pour ce faire, l'offre de formation déjà existante est évaluée en fonction des enjeux du Pays, du secteur... Pour mieux répondre aux besoins de l'artisanat, je privilégie les rencontres avec les professionnels et j'invite les artisans à me faire part de leurs besoins, de leurs idées et de leurs difficultés éventuelles. Le Centre de Formation, comme tous les services de la Chambre de métiers et de l'artisanat, leur est entièrement dédié et nous sommes à leur disposition.



## Renseignements

Anne Bousquet

Tél. : 25 97 40

Email : [formation@cma.nc](mailto:formation@cma.nc)

# Réussir sa transmission

**Avec 35 % des chefs d'entreprises artisanales approchant l'âge de la retraite, ce sont plus de 4 000 entreprises qui pourraient potentiellement être cédées dans les prochaines années. Mais, transmettre son entreprise ne s'improvise pas. La clé du succès ? Anticiper.**



Chaque année, une cinquantaine d'entreprises artisanales sont vendues en Nouvelle-Calédonie, et ce dans tous les secteurs : services, alimentation, bâtiment, production. Un chiffre qui a un beau potentiel de développement au regard de l'évolution démographique, mais encore faut-il que les artisans osent passer le pas. « Ils n'ont pas toujours conscience que leurs entreprises ont de la valeur », déclare Caroline Courtot, responsable de l'Observatoire de l'artisanat et coordinatrice du volet transmission-reprise. « Pourtant, elles représentent un réel patrimoine professionnel ! ». Les motivations des vendeurs sont plurielles : départ à la retraite mais aussi expatriation, déménagement ou encore changement d'activité. Quant aux

repreneurs, racheter une entreprise déjà sur les rails est une bonne alternative à la création et évite bien des écueils. « Dans le cadre de départs à la retraite, la tendance est à l'anticipation, constate Caroline Courtot. Même si dans les faits, il y a encore des progrès à faire. Nous conseillons d'y penser au moins deux ans à l'avance, car il y a aussi une préparation psychologique qu'il ne faut pas négliger. Pour beaucoup d'artisans, leur entreprise, c'est toute leur vie. Certains veulent vendre mais ne se révèlent pas prêts. Parfois, ils en attendent beaucoup et évaluent le prix de vente en fonction de leurs besoins. Il est important de fixer un prix juste qui reflète la valeur réelle de l'entreprise sur son marché. »



## → Transmettre combien ça coûte ?

### **Dans le cas d'une donation :**

Dans le cadre d'une transmission de son vivant à ses enfants aucun droit de mutation n'est dû jusqu'à 18 millions.

Au-dessus de ce seuil, il est établi un barème par tranche : les 5 premiers millions seront taxés à hauteur de 3 % puis à 7 % au-delà.

### **Dans le cas d'une cession à titre onéreux :**

Si le fonds artisanal est créé ou détenu depuis plus de 5 ans, le vendeur est exonéré d'imposition sur la plus-value.

Si le fonds a moins de 5 ans, tout dépend du schéma fiscal et juridique du détenteur du fonds (entreprise individuelle, société...).

## \* Le juste prix

Pour estimer la valeur de son entreprise, plusieurs paramètres entrent en ligne de compte. « Il y a le fonds, explique Caroline Courtot, qui comprend tous les éléments corporels comme le stock et le matériel, car même si les investissements sont amortis ils peuvent encore avoir une valeur. Il y a aussi le chiffre d'affaires et son évolution sur plusieurs années, trois ans en moyenne. Il faut aussi prendre en compte les fichiers clients, les contrats en cours ou à venir qui valorisent le fonds et représentent une sécurité pour le repreneur. Sans oublier, la rentabilité, c'est à dire la capacité à dégager des bénéfices et à rémunérer le chef d'entreprise ». D'autres éléments peuvent venir déprécier le prix de vente comme « un bail commercial qui arrive à échéance, des dettes... ». Ou au contraire, « si l'activité est très spécialisée ou dans un domaine où il y a très peu de concurrence, le fonds en sera valorisé ».

## \* La CMA vous accompagne

La Chambre de métiers et de l'artisanat accompagne gratuitement les artisans dans leur démarche de transmission. « Nous effectuons un diagnostic de l'entreprise qui consiste à

dresser un état des lieux et émettre des préconisations en vue de la vente » explique Caroline Courtot. « Le but étant d'améliorer certains points comme revoir son classement administratif pour pouvoir justifier d'éléments comptables clairs, informatiser ses données pour avoir un fichier client référencé ou encore réaménager son local. » Des conseils précieux qui permettent parfois de se projeter de l'autre côté du miroir, « nous rappelons aussi à l'artisan que le repreneur aura à supporter des charges que lui n'avait peut être plus comme un loyer ou un remboursement d'emprunt ».

Dans le cadre d'une mise en annonce, la CMA peut procéder aussi à l'estimation de l'entreprise, « c'est un outil de travail qui leur donne une indication, mais on leur conseille systématiquement de faire faire une estimation par un professionnel, comme un expert comptable pour qu'ils aient deux avis et puissent mieux se positionner ». Enfin, la chambre consulaire se fait le relais de l'annonce proprement dite via le site Internet de la Bourse Nationale d'Opportunités Artisanales, le site [www.cma.nc](http://www.cma.nc), la rubrique Bourse des entreprises dans la revue InfoMétiers ainsi que par voie d'affichage dans les antennes, jusqu'à la mise en relation avec des repreneurs. « Pour qu'une transmission soit réussie, conclut Caroline Courtot, il faut qu'il y ait un minimum de préparation du vendeur mais aussi d'accompagnement du repreneur, pour lui présenter les fournisseurs, la clientèle, les salariés.

La durée d'accompagnement peut varier d'une semaine à plusieurs mois, selon les cas. C'est un juste milieu à trouver ».

## INTERVIEW

**FRANCK MICHON,**  
*du cabinet Action entreprises*

*« L'entreprise est une capitalisation de savoirs, d'outils, et parfois de social, car il y a des compétences au sein de l'entreprise. »*

Action entreprises est un cabinet d'expertise dédié à la transaction d'entreprises, qui inclut la transmission et la reprise. Ses clients sont à la fois des chefs d'entreprises qui veulent céder tout ou partie de leur affaire et des repreneurs ou des groupes qui souhaitent acheter une entreprise. Le cabinet intervient dans de nombreux secteurs d'activités, environ un tiers de sa clientèle relève du secteur artisanal.

➔ **Comment procédez-vous lorsque vous recevez un chef d'entreprise désireux de céder son entreprise ?**

La méthodologie est toujours identique. L'entreprise est une capitalisation de savoirs, d'outils, et parfois de social, car il y a des compétences au sein de l'entreprise. Pour que l'on puisse présenter une affaire à un repreneur, il faut savoir de quoi on parle, nous réalisons donc un dossier de cession. Le premier volet de ce dossier est purement opérationnel, il contient toutes les données de l'entreprise, les marchés, les clients, les contrats, l'immobilier, le social, les moyens, les immobilisations... Le second volet qui est très important est l'analyse de la valeur de l'entreprise.

Nous présentons ensuite notre recommandation au client en détaillant les points forts de l'entreprise et ses handicaps. La valeur de transaction possible de l'entreprise, relève à la fois de l'analyse de la valeur, de l'analyse du marché et de la capacité de financement que dégage l'entreprise. Le vendeur et le cabinet doivent être d'accord non seulement sur le prix mais sur les conditions de la vente. Car contrairement à un appartement où seul le prix compte, une entreprise est complexe, le travail que l'on fait avec nos clients est la préparation à la vente.



➔ **Quels conseils donneriez-vous aux artisans qui veulent transmettre leur entreprise ?**

Je leur conseille avant tout d'inclure dans leur démarche la problématique du repreneur pour que leur entreprise soit transmissible. Tout d'abord, il est très important de structurer son entreprise, de l'organiser. Pour les entreprises artisanales la préparation à la cession consiste avant tout à rendre son entreprise autonome, indépendante du chef d'entreprise. Il ne faut pas rester jaloux de son savoir, transmettre ce que l'on sait à ses collaborateurs. Par exemple, si un menuisier est le seul dans son entreprise à savoir dessiner un meuble ou une charpente, il n'aura une chance de la vendre qu'à un menuisier qui a le même savoir que lui, ses chances sont donc très faibles. Il faut avoir rendu l'entreprise autonome dans son fonctionnement, qu'il y ait un chef d'atelier qui sache fabriquer, un dessinateur qui sache dessiner pour que la menuiserie devienne cessible.

Le deuxième point concerne les conditions de cession. Il y a un accompagnement nécessaire, il faut que le cédant présente au repreneur ses clients, ses fournisseurs, ses procédures... Si la personne ne veut pas accompagner le repreneur, on ne peut pas faire la transaction.

Troisième point, le meilleur repreneur est souvent au sein de l'entreprise. Il peut être aussi un concurrent. Il faut apprendre qu'un concurrent n'est pas un ennemi, qu'il a les mêmes problématiques que nous. L'identification des potentiels repreneurs de ce type est primordiale et nécessite également une préparation qui peut prendre plusieurs mois. Notre cabinet est ensuite là pour proposer des solutions pour les financements et les montages juridiques.

# NOTRE METTIER C'EST DE SIMPLIFIER LE VÔTRE



PEUGEOT **Boxer**

à partir de **2 995 000 F HTGi**

ou **41 372 F/mois\***

\*PEUGEOT BOXER à partir de 2 995 000 CFP HTGi - Financement de 1 946 750 CFP déduction faite de l'apport en défiscalisation (838 600 CFP) et de l'apport client (209 650 CFP). Soit 60 échéances de 41 372 CFP hors assurance ADI facultative. Frais de dossier 22 000 CFP. TEG annuel 10,50 %. Frais de gage de 7 000 CFP inclus. Coût total du crédit 2 504 320 CFP. Tère échéance à 30 jours. offre réservée aux professionnels jusqu'au 31/12/2011. Offre réservée aux Professionnels éligibles à la défiscalisation Loi Girardin, sous réserve d'acceptation du dossier de financement par GE Money et de la demande de défiscalisation par le Cabinet La Defisc NC. GE Money est un nom commercial de GE Financement. Pasifique, SAS au capital de 4 094 631 000 CFP - RCS Nouméa 850 721 - 224 Rue J. Jekuvé Pk 6 Belle vie BP 30500 98895 Nouméa cedex.

- des pros au service des pros
- un SAV intégré, dédié aux pros
- des contrats d'entretien adaptés à vos besoins
- des offres de financement personnalisées

PEUGEOT **Boxer**



**PEUGEOT**  
MOTION & EMOTION

 **MENARD ENTREPRISES**

[www.bestofmenard.nc](http://www.bestofmenard.nc)

**Ouvert :** du lundi au vendredi de 7h30 à 12h et de 13h à 18h - le samedi de 8h30 à 11h30 - **Commercial Brousse :** Jean-Philippe 77 27 64  
**Commerciaux :** Sébastien MARREC - 77 54 14 - Fabienne JAROSSAY - 76 88 88 - Morgann CRANOIS - 79 78 82

## INTERVIEW

## FRANCK RABBÉ, Président de l'ordre des experts comptables

### ➔ Quel est le rôle de l'expert comptable dans le processus de cession d'entreprise ?

Si l'acquéreur et le cédant sont souvent des techniciens aguerris dans leur domaine, l'aspect chiffrage, l'aspect fiscal et l'aspect légal peuvent parfois leur échapper. L'expert comptable sera celui qui traduit en langage simple tous les éléments juridiques et financiers de la transaction. Cette aide sera d'autant plus indispensable que le cocontractant aura sans doute de son côté fait appel aux services de son propre expert comptable. Notre rôle est à la fois d'établir la situation comptable qui permet de définir le patrimoine de la société à transmettre, d'évaluer le fonds de commerce et de conseiller sur le meilleur statut juridique et fiscal à adopter dans l'optique de vendre son activité.

### ➔ Quels sont les éléments d'évaluation d'un fonds ?

Traditionnellement, la valeur d'une structure se compose de trois éléments :

- la situation nette qui est la valeur « bilan »,
- les plus ou moins values latente sur les stocks, clients, immobilisations...
- la valeur du fonds de commerce qui peut être définie comme la capacité d'une structure à dégager du bénéfice multiplié par un certain nombre d'années. On peut prendre en compte par exemple pour un coiffeur ou un fleuriste un pourcentage de ses recettes journalières. Au terme de l'évaluation, nous donnons une échelle de valeur qui servira de base de négociation pour définir le prix.

### ➔ Quels conseils donneriez-vous à un artisan qui envisage de vendre son entreprise ?

Tenir une comptabilité juste et à jour sera la garantie d'une évaluation correcte et rapide qui permettra de négocier en position de force avec l'acquéreur. Ces éléments seront aussi un « plus » pour que ce dernier obtienne un crédit lui permettant de financer son acquisition : dans ce domaine la confiance est un élément majeur et la présence de l'expert comptable est de nature à rassurer tout au long de la vie de l'entreprise, les divers acteurs et partenaires du chef d'entreprise.



Aussi, pour éviter tout litige ultérieur avec le repreneur, comme de se retrouver en garantie d'actifs et de passifs, c'est à dire de se voir imputer les pertes de l'entreprise après la vente pour des raisons qui ont précédé la vente, de bien faire valider ses comptes, de les faire auditer et de faire un inventaire contradictoire s'il y a lieu, par des professionnels indépendants, autrement dit que ce ne soit pas la même personne qui conseille à la fois le vendeur et l'acquéreur.



## TÉMOIGNAGE

### CHRISTINE MARTINEZ, coiffeuse à la retraite et élue de la CMA depuis 2003

Après 39 ans de bons et loyaux services dans son salon de coiffure du quartier latin, Christine Martinez vend son entreprise à l'une de ses salariées qui avait débuté comme apprentie dans son salon. « J'ai commencé comme apprentie coiffeuse à l'âge de 14 ans et demi et j'ai acheté mon salon en 1971, j'avais 17 ans et demi ! » Au début des années 2000, elle envisage déjà de vendre à une de ses employées, « j'étais allée voir un expert comptable pour évaluer mon entreprise », mais le projet s'arrête là. Deux ans plus tard, Clodil intègre le salon comme apprentie, elle passe son CAP puis son BEP, « le brevet est obligatoire pour ouvrir un salon », rappelle Mme Martinez. L'idée de la transmission fait son chemin.

« Elle avait l'ambition d'être son propre patron (...) Deux ans avant la vente, on a commencé à en parler, j'avais des soucis de santé il ne fallait pas que j'attende. J'ai fait faire un diagnostic entreprise par la Chambre de métiers et de l'artisanat. Une conseillère s'est déplacée dans le salon, a étudié les stocks, le matériel, les bilans comptables... On a préparé la transmission notamment vis-à-vis des clients pour ne pas les mettre devant le fait accompli. On s'occupait toutes les deux des anciennes clientes et Clodil prenait en charge les nouvelles ».

Un an avant, Mme Martinez initie sa future repreneuse à la gestion et aux comptes de l'entreprise et six mois avant l'acte notarié, elles font ensemble les démarches auprès d'un juriste pour établir le compromis de vente et se rendent à la banque pour demander un prêt. « Après la vente, je suis restée encore trois mois avec elle, surtout pour l'aider dans la gestion, la passation... J'ai cédé mon salon avec beaucoup de confiance, je ne sais pas si j'aurais vendu à quelqu'un d'autre, à quelqu'un que je ne connaissais pas. Je suis contente de voir que la clientèle a suivi, que les locaux sont bien entretenus comme je lui ai appris. Il y a une continuité. »

TRAVAUX  
ÉCHANGEUR  
EN COURS



LES  
AFFAIRES  
DU MOIS

## Développez votre activité à Panda

### LE PARC D'ACTIVITÉS DE DUMBÉA SUR MER

UNE SÉLECTION DE TERRAINS DE TOUTES SURFACES,  
À QUELQUES MINUTES DE NOUMÉA, ACCÈS DIRECT PAR L'ÉCHANGEUR.

23,43 ares – dont 1.300 m<sup>2</sup>  
parfaitement plats

**51,9 MF**

LIVRAISON DÉBUT 2012

6,73 ares - premier  
prix - 270 m<sup>2</sup> de dock  
constructible

**10,8 MF**

8,98 ares – idéal  
commerces, services  
et logements

**18,9 MF**

10,19 ares – zone  
commerciale - idéalement  
placé (angle de rues)

**20,8 MF**

7,91 ares – livrable  
immédiatement  
lot à terrasser

**14,3 MF**

6,70 ares – pouvant  
accueillir un dock  
artisanal de 335 m<sup>2</sup>

**14,9 MF**

12,29 ares – plateforme  
700 m<sup>2</sup> – 500 m<sup>2</sup>  
de dock constructible

**24 MF**



renseignements **46 70 10**  
[www.dumbeasurmer.nc](http://www.dumbeasurmer.nc)

**Dumbéa**  
**sur mer**  
nouvelle ville, nouvelle vie

## INTERVIEW

**PHILIPPE BERNIGAUD,**  
*Président de la Chambre des  
notaires de Nouvelle-Calédonie*

*« Le premier conseil que  
je donnerais c'est de bien  
préparer et anticiper  
sa transmission. »*

➔ **Un artisan qui compte céder son  
entreprise doit-il passer obligatoirement  
par les services d'un notaire ?**

Dans le cadre d'une cession d'entreprise, on cède généralement un fonds artisanal ou un fonds de commerce qui sont, du point de vue juridique, considérés comme des biens dits mobiliers. Il n'y a pas donc pas d'obligation de passer par un notaire ou un juriste. Néanmoins, une cession d'entreprise est toujours quelque chose de délicat, il est donc vivement conseillé de faire les choses de manière sérieuse en se faisant assister par un juriste, qu'il soit notaire, avocat ou conseil juridique. D'autre part, si la transmission se fait au sein de la famille et à titre gratuit, elle sera considérée comme un acte de donation, il y a dans ce cas l'obligation de passer par un notaire.

➔ **Quelles sont les grandes étapes précédant  
la signature d'un acte de cession ?**

Il y a d'abord la période de fiançailles. C'est la période où l'on choisit son successeur. Une fois le repreneur trouvé et sa période d'accompagnement passée, il faut passer à la phase de cession, c'est-à-dire mettre l'opération de transmission d'entreprise en route. Cela passe nécessairement par une période intermédiaire où les personnes se lient entre elles de manière irrévocable par un compromis de cession qui est la première phase juridique.

Durant cette période, le notaire fait toutes les vérifications nécessaires pour que la transaction finale se fasse dans les conditions prévues initialement. En vérifiant par exemple que le fonds ne fasse pas l'objet d'une garantie ou d'un gage, ou que le matériel n'est pas en location. On vérifie aussi que l'entreprise n'est pas en liquidation et que le fonds appartient bien au vendeur, car s'il a été créé alors que la personne était mariée sous le régime de la communauté, le fonds appartient



au couple. De l'autre côté, l'acquéreur, sur la base de ce compromis, pourra présenter son dossier de financement à la banque. La durée moyenne constatée entre le compromis et la signature définitive est environ de deux mois. Ensuite, un premier projet d'acte est envoyé aux deux parties pour qu'elles puissent valider que ce qui a été rédigé correspond à leur volonté. Puis vient la signature définitive de l'acte de cession, après quoi, l'artisan goûte à sa retraite bien méritée et le nouveau se retrouve les manches pour continuer l'activité.

➔ **Quels conseils donneriez-vous aux  
artisans pour réussir leur transmission ?**

Le premier conseil que je donnerais c'est de bien préparer et anticiper sa transmission. Si l'entreprise reste dans le cadre familial, bien veiller à l'équilibre de la famille et ne pas se retrouver dans une situation de conflit parce que l'on veut avantager l'un par rapport à l'autre. À partir de là, il faut organiser les choses en passant par un professionnel. Le premier interlocuteur pour les artisans est leur comptable, c'est important d'en parler avec lui.

Il peut vous aider à réfléchir à la meilleure manière de faire, l'objectif étant de s'adapter à la situation.

**Conférence-débat sur la  
« Transmission d'entreprise »**

Une conférence – débat se tiendra **le mercredi 30 novembre 2011 à 17h** au siège de la CMA à Nouméa (Salle Bessières).

Venez trouver toutes les réponses à vos questions :  
Comment évaluer la valeur de mon entreprise ?  
Comment me préparer à la transmission ?... et échanger  
lors du débat sur « les clés d'une transmission réussie ».  
**Contactez le 28 23 37 pour tout complément  
d'information, confirmation de présence et  
témoignages d'anciens vendeurs. Entrée gratuite.**



# Salon de la création d'entreprise

Entrée libre  
4 jours, 2 salons  
pour vous guider dans votre parcours d'entrepreneur

Mardi 4 et mercredi 5 octobre  
**CCI de Koné** de 9h à 17h

Vendredi 7 et samedi 8 octobre  
**Mairie de Nouméa** de 9h à 18h



# Tontouta Services



• **Espaces verts** • **Ramassage déchets**

Tontouta Services : BP 24 - 98 840 Tontouta - Tél/Fax : 35 11 40 - GSM : 78 11 67



## La Chambre de métiers et de l'artisanat, *rôle et missions*



La Chambre de métiers et de l'artisanat représente les intérêts généraux de l'artisanat auprès des pouvoirs publics. Elle assure des missions de service public essentielles à la structuration du secteur des métiers et au développement des entreprises.

Nos services sont à vos côtés pour vous conseiller, vous orienter et vous accompagner dans chacune des étapes de votre vie professionnelle.

### \* Accueillir, enregistrer et qualifier

La Chambre de métiers et de l'artisanat est le lieu de passage obligé et le lieu de ressources des chefs d'entreprise artisanale pour toutes les formalités intéressant la vie de leur entreprise.

#### → Le Répertoire des métiers

Les entreprises artisanales immatriculées au Répertoire des métiers, tenu par la Chambre de métiers et de l'artisanat, répondent à deux critères : l'activité (production, de transformation, de réparation et prestations de services relevant de l'artisanat et la taille de l'entreprise (moins de dix salariés au moment de leur création).

#### → La qualification artisanale

Les artisans ont la possibilité de faire reconnaître leur qualité d'artisan via deux titres, qui soulignent leur qualification aux yeux de leurs clients : le titre d'artisan en son métier et le titre de maître-artisan en son métier.

#### → Le Centre de formalité des entreprises

Le Centre de formalité des entreprises (CFE) permet aux créateurs et repreneurs d'entreprise artisanale ainsi qu'aux artisans en activité d'accomplir en un seul lieu les formalités obligatoires qui concernent non seulement le Répertoire des métiers, mais aussi le service des contributions diverses (patente), et l'ISEE (n° RIDET).

### \* Accompagner

La Chambre de métiers et de l'artisanat accompagne le développement des entreprises artisanales. Sa Direction des services de développement économique fournit une réponse personnalisée aux demandes des porteurs de projets et des artisans. Elle met également en place des actions collectives.

#### → La création et la reprise d'activité artisanale

- Informations sur les réglementations et les démarches à accomplir.
- Appui technique à la maturation du projet de création ou de reprise d'entreprise, à la réalisation des prévisionnels d'activité et à l'élaboration du plan de financement.
- Suivi post-crétation.

### → Le développement de l'entreprise

Accompagner le développement de l'entreprise par :

- l'organisation administrative de l'entreprise (diagnostics),
- le suivi en tenue de comptes et conseils en gestion,
- les conseils en choix juridique, fiscal, social de la structure artisanale,
- la sensibilisation et conseil aux usages des technologies de l'information et de la communication,
- l'accompagnement à la mise aux normes environnementales, à la gestion des déchets, à la maîtrise de l'énergie, à l'obtention de labels.

### → La transmission d'entreprise

La CMA propose un accompagnement à la transmission (préparation, diagnostics), la mise en relation entre cédants et repreneurs, ainsi que le suivi et l'orientation pour la réalisation de la vente d'entreprise.

### → Le développement local de l'artisanat

- Véritable outil de veille, l'Observatoire de l'artisanat réalise des études statistiques et thématiques sur l'évolution et les problématiques de l'artisanat.
- Partenariats avec les acteurs institutionnels et associatifs.
- Réalisation de travaux et avis en vue de défendre les intérêts généraux des entreprises.

## \* Former

La Chambre de métiers et de l'artisanat constitue un service public de formation à part entière. Son Centre de formation Lucien MAINGUET organise l'apprentissage dans le secteur des métiers et favorise la promotion professionnelle des chefs d'entreprise et de leurs salariés.

### → Les jeunes

#### • L'apprentissage

Le Centre de formation Lucien MAINGUET, organise l'apprentissage dans le secteur des métiers et favorise la promotion professionnelle des chefs d'entreprise et de leurs salariés. Un apprenti sur deux en Nouvelle-Calédonie est formé au CFA Lucien MAINGUET qui œuvre quotidiennement au développement de l'apprentissage.

### → Les chefs d'entreprise et leurs collaborateurs

#### • La formation tout au long de la vie

La CMA permet aux artisans et à leurs collaborateurs d'acquérir des qualifications nécessaires à l'exercice de leur activité et à la conduite de leur entreprise grâce à des stages de perfectionnement, des formations spécifiques et techniques et des formations diplômantes dans certains métiers.

## \* Promouvoir l'artisanat et conforter les entreprises

Deux associations loi 1901 complètent l'action de la CMA. Le Centre de gestion des métiers agit pour consolider les entreprises artisanales au niveau comptable. La Maison des artisans est depuis de nombreuses années une vitrine dynamique qui valorise l'artisanat.

### → La Maison des artisans

C'est une **vitrine de l'artisanat local**, par l'organisation de salons et d'expositions régulières axées sur l'artisanat, et par la location d'ateliers boutiques dans des conditions avantageuses à des artisans sélectionnés.

**Véritable pôle d'attraction économique** et culturel pour la Nouvelle-Calédonie, par l'organisation de salons et d'expositions régulières puisant leurs thèmes dans la vie quotidienne des Calédoniens.

### → Le Centre de gestion des métiers (CEGESMET)

Il a pour vocation d'assurer à ses adhérents des services en matière de :

- comptabilité,
- établissement des documents de synthèse (bilan, compte de résultat, tableau de financement etc.),
- établissement des déclarations fiscales,
- information en matière juridique et établissement de certains PV d'assemblée.

## Exigez le meilleur prix pour vos métaux

EMC se déplace chez vous et rachète cash vos métaux\*

Tél. : 260 260

- Aluminium : 45-75 cfp/kg
- Câbles aluminium : 15-30 cfp/kg selon calibre
- Cuivre : 305-410 cfp/kg
- Câbles cuivre : 45-150 cfp/kg selon calibre
- Bronze : 190 cfp/kg
- Inox : 50 cfp/kg



Ouvert en continu : Lundi/Jeu. : 7h-16h30 · Vendredi 7h-15h30 · Samedi : 7h-11h

50 ans de savoir-faire au service de l'environnement



Désormais, votre magazine InfoMétiers traitera deux questions, parmi celles les plus fréquemment posées par les artisans aux conseillers de la CMA ou à ses partenaires.

////////////////////

**\* J'ai entendu dire que le Centre de gestion des métiers pouvait m'aider dans ma comptabilité et à établir mes déclarations fiscales. Quelles sont les démarches pour y adhérer?**

En effet, le Centre de Gestion des Métiers (CEGESMET) est une association de type loi de 1901, adossée à la Chambre de métiers et de l'artisanat. Il agit pour consolider les entreprises et d'assurer à ses adhérents des services en matière de comptabilité, d'établissement de documents de synthèse (bilan, compte de résultat...), d'établissement des déclarations fiscales et d'information juridique. Le CEGESMET établit également certains PV d'assemblée. Basé à Nouméa, avec une antenne à Koné, la cotisation pour y adhérer est de 1 000 Fcfp. Les tarifs des prestations varient ensuite en fonction de votre régime fiscal. Pour plus de renseignements, contactez directement le CEGESMET, après un entretien, vous déterminerez ensemble de vos besoins et des services adéquats.

**Contacts : Centre de gestion Nouméa - Tél. : 24 43 70**  
**Courriel : centre.gest@canl.nc**  
**Centre de gestion antenne de Koné - Tél. : 47 77 20**  
**Courriel : erika@cegesmet.nc**

**\* Je suis artisan dans le bâtiment et je souhaiterais vendre mon véhicule utilitaire. Mon offre est susceptible d'intéresser d'autres professionnels du secteur, est-ce que la Chambre de métiers et de l'artisanat peut m'aider ?**

Effectivement, la nouvelle version du site Internet de la Chambre de métiers et de l'artisanat ([www.cma.nc](http://www.cma.nc)) propose une nouvelle rubrique Petites annonces. Celle-ci s'adresse à tous les artisans qui souhaitent passer gratuitement une petite annonce concernant son secteur d'activité: bail à céder, location de locaux professionnels, matériel à vendre, recherche d'emploi, de collaborateur, d'apprentis... Pour déposer une annonce, il suffit de télécharger le questionnaire en ligne et de le renvoyer par fax ou par mail. Vous pouvez également vous déplacer à la CMA ou dans ses antennes pour remplir le questionnaire. Les annonces sont mises à jour chaque mois par la CMA qui décide de sa validité et de sa diffusion. En effet, toute annonce à caractère publicitaire sera refusée.

**Renseignements : [www.cma.nc](http://www.cma.nc)**

**Recycal**  
l'environnement, c'est plus qu'un métier

6 Rue Georgette Mourin,  
Zone Industrielle de Normandie, Nouméa  
☎ 439 693 - 790 669

**Collecte et Traitement**

**Batteries usagées**

**J'achète CASH vos métaux**

**Cuivre**

**Laiton**

**Aluminium**

**Inox**

**Plomb**

Horaires d'ouverture:  
du lundi au jeudi 7h30 - 11h30 / 13h-17h  
Vendredi 7h30 - 11h30 / 13h-16h  
Samedi 7h30 - 11h30

[www.recycaledonie.com](http://www.recycaledonie.com)

## Défi de l'environnement

### *Professionnels de l'automobile, relevez le Défi de l'Environnement*

**Conscients du problème environnemental lié à leur activité, les professionnels de l'automobile ne gèrent cependant pas toujours leurs déchets ou l'eau issue de leur activité dans des conditions optimales pour le respect de l'environnement.**

Les explications sont multiples : méconnaissance des réglementations, manque de disponibilité des responsables pour s'occuper des problèmes d'environnement, et plus précisément des déchets, coûts de collecte, de transport et de traitement jugés trop importants, absence de filières de traitement adaptées pour certains déchets qui imposent des coûts d'éliminations importants, etc.

Face à ce constat, la CMA a décidé de réagir et d'initier une opération collective locale spécifique à la profession automobile. Cette opération s'appuiera sur la dynamique nationale « Le Défi de l'Environnement » dans laquelle s'inscrivent des concepts tels que « Relais Vert Auto », « Garage propre »... et qui ont pour objectif de proposer les meilleures solutions techniques et financières pour aider le professionnel à se mettre aux normes concernant la gestion de l'eau et des déchets dangereux (solvants, liquides de refroidissement, filtres à huile et à carburant, emballages et chiffons souillés, diluants, boues de peinture, filtres d'extraction de cabine à peinture, etc).

La Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie s'associe donc à cette opération et propose d'aider les entreprises du secteur à relever le Défi. Concrètement, les professionnels volontaires s'engageront, avec l'appui de la CMA, dans une démarche de gestion collective des déchets, avec des tarifs négociés auprès des prestataires privés. Les meilleures solutions techniques et financières seront recherchées ensemble.

➔ Si cette démarche vous intéresse, la Chambre de métiers et de l'artisanat recherche des partenaires : prestataires de traitement des déchets, concessionnaires automobiles, institutions, associations...

Contact : Karine Lacroix - Tél. 28 23 37



#### \* Quels sont les critères à respecter pour relever le Défi ?

- ➔ **Sensibiliser** les salariés de l'entreprise à la bonne gestion environnementale des déchets générés par l'activité.
- ➔ **Trier** les déchets et les **stocker** dans des contenants adaptés.
- ➔ **Faire collecter** les Déchets Dangereux par un collecteur agréé avec remise d'un BSDI (bordereau de suivi des déchets industriels).
- ➔ **Faire collecter** les Huiles Usagées et les Pneus Usagés par des collecteurs agréés avec remise de Bons d'Enlèvement.
- ➔ **Mettre en place**, quand cela est nécessaire, un prétraitement des eaux.

#### \* Comment concrétiser la démarche ?

La chargée de développement durable de la CMA prend contact avec les entreprises afin de leur expliquer la marche à suivre, qui est très simple. Au cours d'un rendez-vous, on vérifie la conformité de l'entreprise par rapport à un cahier des charges établi dans le cadre de l'opération. Lorsque des écarts sont constatés, le conseiller accompagnera l'entreprise pour se mettre en conformité. **Cette démarche est entièrement gratuite et volontaire** et vous permettra de bénéficier d'une marque de respect de l'environnement auprès de votre clientèle.

Si vous souhaitez relever le Défi de l'environnement, ou pour toute demande d'information complémentaire, n'hésitez pas à contacter la CMA !

Des centaines d'artisans ont déjà leur Passeport. Pourquoi pas vous ? Avec le Passeport pour l'économie numérique, bénéficiez d'une initiation adaptée à vos usages professionnels.

**Simple :** choisissez l'une des sessions, inscrivez-vous par téléphone, suivez votre initiation, recevez votre Passeport et un dossier informatif complet ciblé en fonction de votre activité.

**Rapide :** les sessions durent moins de deux heures et se déroulent en fin d'après-midi.

**Près de chez vous :** à Nouméa, dans l'une de nos trois antennes du Nord, et dans les îles.

**Gratuit :** suivez autant de sessions que vous le voulez gratuitement, et en plus bénéficiez d'avantages avec nos partenaires.

## Le Passeport pour l'économie numérique

### \* NOUMÉA > Tél. : 28 41 42

#### B.A.-ba de l'informatique et Internet

- ➔ Mardi > 25/10/2011 > 16h-18h
- ➔ Mardi > 29/11/2011 > 16h-18h

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Mardi > 11/10/2011 > 16h-17h
- ➔ Mardi > 18/10/2011 > 16h-17h
- ➔ Mardi > 08/11/2011 > 16h-17h
- ➔ Mardi > 15/11/2011 > 16h-17h
- ➔ Mardi > 22/11/2011 > 16h-17h
- ➔ Mardi > 06/12/2011 > 16h-17h

#### La recherche d'informations sur Internet

- ➔ Jeudi > 06/10/2011 > 16h-17h30
- ➔ Jeudi > 20/10/2011 > 16h-17h30
- ➔ Jeudi > 17/11/2011 > 16h-17h30

#### Mon entreprise sur le Web

- ➔ Mardi > 04/10/2011 > 16h-17h30
- ➔ Jeudi > 13/10/2011 > 16h-17h30
- ➔ Jeudi > 10/11/2011 > 16h-17h30
- ➔ Jeudi > 24/11/2011 > 16h-17h30

#### Sécuriser mon système informatique

- ➔ Jeudi > 27/10/2011 > 16h-17h30
- ➔ Jeudi > 01/12/2011 > 16h-17h30

### \* POINDIMIÉ > Tél. : 42 74 82

#### B.A.-ba de l'informatique et Internet

- ➔ Mardi > 18/10/2011 > 9h-11h00

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Mardi > 15/11/2011 > 9h-10h

#### Sécuriser mon système informatique

- ➔ Mercredi > 19/10/2011 > 9h-10h30

### \* KOUMAC > Tél. : 47 68 56

#### B.A.-ba de l'informatique et Internet

- ➔ Lundi > 24/10/2011 > 16h-18h

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Mardi > 22/11/2011 > 16h-17h

#### Sécuriser mon système informatique

- ➔ Mardi > 25/10/2011 > 16h-17h30

### \* KONÉ > Tél. : 47 30 14

#### B.A.-ba de l'informatique et Internet

- ➔ Mardi > 11/10/2011 > 16h-18h

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Mardi > 08/11/2011 > 16h-17h

#### Sécuriser mon système informatique

- ➔ Mercredi > 12/10/2011 > 16h-17h30

### \* LA FOA > Tél. : 46 52 86

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Mardi > 04/10/2011 > 16h-17h

### \* PAÏTA > Tél. : 28 41 42

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Jeudi > 20/10/2011 > 16h-18h

### \* MARÉ > Tél. : 28 41 42

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Vendredi > 04/11/2011 > 10h30-12h

#### B.A.-ba de l'informatique et Internet

- ➔ Vendredi > 04/11/2011 > 13h30-15h30

### \* OUVÉA > Tél. : 28 41 42

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Mercredi > 14/12/2011 > 10h30-12h

#### B.A.-ba de l'informatique et Internet

- ➔ Mercredi > 14/12/2011 > 13h30-15h30

#### ➔ Le B.A.-ba de l'informatique et Internet

Pour ceux qui débutent : vocabulaire de base, qu'est-ce qu'un ordinateur, comment le choisir... Un bon moyen de découvrir que l'informatique c'est accessible et utile !

#### ➔ La gestion informatisée de mon entreprise

Pour ceux qui veulent savoir quels sont les avantages d'une gestion informatisée et avoir un aperçu du fonctionnement d'un logiciel de tenue simplifiée de comptes et d'un logiciel de réalisation de devis et de factures.

#### ➔ Mon entreprise sur le Web

Pour découvrir l'utilité d'un site Web pour l'entreprise et mieux comprendre ce qu'est la vente en ligne.

#### ➔ Internet, outil de recherche et de découverte de nouveaux marchés

Pour être efficace dans ses recherches d'information sur le Web, avec des exemples de sites utiles au chef d'entreprise.

#### ➔ Sécuriser mon système informatique

Pour ceux qui maîtrisent déjà l'informatique mais désirent en savoir plus sur les virus, les données à protéger, ce qu'il faut sauvegarder et comment.



### Pour en savoir plus

Rendez-vous sur [www.cma.nc](http://www.cma.nc), rubrique « Passeport » en colonne de droite.



## INFO FUTÉE

### La 3G pour tous

La technologie 3G est désormais disponible en Nouvelle-Calédonie. Elle offre la possibilité d'avoir accès à Internet, consulter ses mails et télécharger des documents (en petite quantité dans un premier temps) depuis son ordinateur ou son téléphone portable compatible, sur la zone de couverture GSM. D'ici à fin 2012, 97 % de la population pourra en bénéficier. Pour utiliser ce service, l'OPT, propose plusieurs abonnements. À titre d'exemple, vous pouvez vous connecter avec votre téléphone à Internet en illimité avec un débit 2 mégas pour 5 000 F ht par mois en plus du prix de votre forfait. Vous devrez être équipé pour cela d'un Smartphone et être abonné à un forfait horaire. Pour le même prix vous pouvez aussi choisir de vous connecter via votre ordinateur portable en branchant une clé USB 3G offerte avec l'abonnement. Pour plus d'infos, appelez le 10 00 ou rendez vous dans une agence OPT.



## UN ARTISAN SUR LE WEB

### Cosmétiques naturels

Baumes du cagou, de la roussette ou du gecko, sticks à lèvres bio à la mangue, savons doux du col d'Amos, shampoing solide au beurre de karité, huile essentielle de Niaouli, fleur de sel du marais salant de kô, gros sel fumé à la bourre de coco... Autant de produits gourmands et naturels made in Calédonie. Le site propose un détail de chaque article que vous pouvez acheter en ligne.

La marque Câlin d'essences est aussi disponible à la distillerie de Boulouparis, au Relais de Poingam, dans la boutique Latitude Bio (route de l'Anse Vata-Nouméa) et au marché de Port Moselle le samedi et dimanche.

[www.calinessences.com](http://www.calinessences.com)



## SITE UTILE

TRECODEC organise la filière nécessaire à la collecte et au recyclage des piles, des accumulateurs, des batteries, des huiles lubrifiantes et pneumatiques usagés et des véhicules en fin de vie. Son site Internet propose une entrée par type de public : particuliers ou professionnels et collectivités, qui trouveront toute l'information nécessaire sur le tri des déchets, le cadre réglementaire, l'éco-participation ou encore, sur l'intérêt pour les importateurs ou fabricants locaux des 5 produits concernés à devenir adhérent de l'éco-organisme. La page d'accueil déroule toute son actualité ainsi que des cartes des points d'apport volontaire (PAV) en province Nord et Sud. Enfin, l'espace pédagogique propose une partie consacrée aux enseignants pour la mise en place d'outils pédagogiques et de bornes de collectes dans les établissements ou encore pour organiser des interventions dans les classes. Dans cette rubrique, les enfants peuvent jouer avec TRECAMAN et tester leurs connaissances grâce aux quizz. [www.trecodec.nc](http://www.trecodec.nc)



## ESPACE COMMUNICATION

### Annuaire du BTP 2011-2012

Le nouveau cru de l'Annuaire du BTP 2012 est arrivé ! Vous pouvez le consulter librement à l'Espace communication de votre Chambre de métiers et de l'artisanat à Nouméa. Véritable bible des professionnels du secteur, l'annuaire du BTP est un outil de travail aussi bien pour les professionnels que les particuliers. En effet, tous les artisans ou entreprises appartenant au secteur du bâtiment sont référencés avec leurs coordonnées : téléphone, e-mail, site Web... En outre, des thèmes d'actualité y sont abordés sous forme de dossiers. **Espace communication - Tél. : 28 41 42**



## NOUVEAU À LA CMA

### LA NOUVELLE VERSION DU [www.cma.nc](http://www.cma.nc) EST EN LIGNE !



Nous vous l'annonçons dans le dernier numéro, mais c'est aujourd'hui officiel, vous pouvez désormais retrouver en ligne, le nouveau site Internet de votre Chambre de métiers et de l'artisanat. Tout nouveau, tout beau, le site se veut surtout plus pratique en offrant une information riche et des documents très utiles à télécharger.

Accédez dès la page d'accueil aux appels d'offre et marchés publics, à la liste des entreprises artisanales à vendre, ainsi qu'à des modèles de documents (plan de trésorerie, facture, devis...). Retrouvez aussi une vingtaine de Fiches Infos sur des thèmes aussi divers que « Mieux vendre », « Savoir calculer ses prix », « La comptabilité » etc. L'ensemble de ces documents est à télécharger librement pour permettre à chacun de trouver à tout moment l'information nécessaire pour la réussite de son projet artisanal.

#### À ne pas manquer

Nouveau le coin des « Petites annonces » : matériel à vendre, recherche d'un local professionnel, embauche d'un apprenti, etc., vous pouvez désormais déposer vos petites annonces gratuitement.

Toutes les informations sur le [www.cma.nc](http://www.cma.nc)

## NOS PERMANENCES ET VISITES D'ENTREPRISES

Retrouvez les agents de la Chambre de métiers et de l'artisanat, pour des conseils gratuits, à partir de 9h00 dans les mairies suivantes :

### \* Province Sud

→ **BOURAIL** (antenne de la province Sud, jusqu'à 11h30)  
mercredi 12 octobre, jeudi 13 octobre, mercredi 26 octobre, jeudi 27 octobre, mercredi 9 novembre, jeudi 10 novembre, mercredi 23 novembre, jeudi 24 novembre, mercredi 7 décembre, jeudi 8 décembre, mercredi 21 décembre, jeudi 22 décembre.

**Visites en entreprise et conseils personnalisés sur rendez-vous :**  
mercredi 12 octobre après-midi, jeudi 13 octobre après-midi, mercredi 26 octobre après-midi, jeudi 27 octobre après-midi, mercredi 9 novembre après-midi, jeudi 10 novembre après-midi, mercredi 23 novembre après-midi, jeudi 24 novembre après-midi, mercredi 7 décembre après-midi, jeudi 8 décembre après-midi, mercredi 21 décembre après-midi, jeudi 22 décembre après-midi.

**Christian FUZIVALA - Tél. : 46 52 86**

→ **BOULOUPARIS** (mairie jusqu'à 11h30)

vendredi 7 octobre, vendredi 4 novembre, vendredi 2 décembre.

**Visites en entreprise et conseils personnalisés sur rendez-vous :**  
vendredi 7 octobre après-midi, vendredi 4 novembre après-midi, vendredi 2 décembre après-midi.

**Christian FUZIVALA - Tél. : 46 52 86**

→ **THIO** (mairie jusqu'à 11h30)

vendredi 21 octobre, vendredi 18 novembre, vendredi 16 décembre.

**Visites en entreprise et conseils personnalisés sur rendez-vous :**  
vendredi 18 novembre après-midi, vendredi 16 décembre après-midi, vendredi 21 octobre après-midi.

**Christian FUZIVALA - Tél. : 46 52 86**

→ **YATE** (mairie jusqu'à 11h30)

mardi 4 octobre, vendredi 21 octobre (visites), mardi 22 novembre.

**Sabrina RIVIÈRE - Tél. : 28 23 37**

### \* Province îles Loyauté

→ **LIFOU** > (Case de l'entreprise)  
jeudi 13 octobre, jeudi 17 novembre, jeudi 8 décembre.

→ **MARE** > jeudi 20 octobre

→ **OUVEA** > mercredi 26 octobre

**Kevin WENGER - Tél. : 28 23 37**

→ **ILE DES PINS** > mercredi 7 décembre

**Sabrina RIVIÈRE - Tél. : 28 23 37**

### \* Province Nord

→ **POYA** > mercredi 12 octobre, jeudi 8 décembre.

→ **VOH** > mercredi 9 novembre

**Belinda MATHELON - Tél. : 47 30 14**

→ **POUEMBOU** À la Maison de l'entreprise :

tous les mardis matin de 8h00 à 11h30

**Soukaïna PESCE - Tél. : 47 30 14**

→ **UEGOA** > mardi 8 novembre, jeudi 8 décembre.

→ **POUEBO** > mercredi 26 octobre

**Arielle PINDON - Tél. : 47 68 56**

→ **HIENGHENE** : mardi 11 octobre

→ **HOUAILOU** : mardi 8 novembre

→ **CANALA** : vendredi 2 décembre

**Patrick LEBLAIS - Tél. : 42 74 82**

# TROIS QUESTIONS À...

## **CHRISTIAN TIRIAULT, chef d'entreprise dans le bâtiment, co-pilote de SPIRIT OF NOUMÉA**

**Au commande de cet ULM, il effectue actuellement la liaison Paris-Nouméa. Un défi humain et technique qui plaît à cet artisan. Un esprit d'entreprendre soutenu par la Chambre de métiers et de l'artisanat, partenaire de l'expédition.**

### **→ Pourquoi avoir décidé de relier Paris à Nouméa en ULM ?**

L'idée est de marcher dans les traces de Charles de Verneuilh, Munch et Max Devé, qui ont effectué le premier vol entre Paris et Nouméa en 1932. Ils l'avaient fait en avion, nous le faisons en ultra léger motorisé (ULM), un biplace de 100 chevaux, qui vole à 240 km heure. Nous sommes deux à partager cette aventure : Marc Perdu et moi nous connaissons bien. Nous avons tous les deux la passion du théâtre et celle de l'aviation. Ensemble, nous avons déjà effectué en ULM trois fois le tour de la Nouvelle-Calédonie, deux fois le tour de France, et quasiment le tour de l'Europe. Ce défi a mûri lentement. Nous y pensons depuis 2007. En 2010, nous avons acheté l'appareil sur lequel nous effectuons le trajet, lequel a été préparé dans les moindres détails.

### **→ Esprit d'initiative, risque calculé, compétence technique, anticipation : le voyage du SPIRIT OF NOUMÉA se gère comme une entreprise ?**

Comme pour une entreprise, ce projet ne laisse pas de place au hasard, même si le risque zéro n'existe pas. Je suis confiant dans nos compétences qui se complètent merveilleusement : Marc à la technique et moi au pilotage. Nous avons près de 400 heures de vol en commun déjà, nous connaissons donc nos forces et nos limites. Ce challenge humain a été minutieusement pensé, en particulier au niveau sécurité. Nous faisons un trajet de plus de 21 000 kilomètres et survolons 16 pays : Italie, Grèce, Égypte, Inde, Indonésie et Australie entre autre. La partie la plus délicate sera la traversée Brisbane-Nouméa, durant laquelle nous serons seuls avec la machine au-dessus de l'eau.



*L'idée est de marcher dans les traces de ceux qui ont effectué le premier vol entre Paris et Nouméa en 1939.*

### **→ Vous êtes parti pour plus de deux mois. En tant que chef d'entreprise, comment vous êtes-vous organisé ?**

Je dirige une entreprise depuis 20 ans dans le secteur du bâtiment (peinture, décoration, ravalement de façade NDLR) et prévoir une absence de plus de deux mois s'anticipe. Il fallait préparer le travail de mes dix salariés et répondre présent pour les clients. J'ai travaillé d'arrache-pied pour signer les marchés avant mon départ, en étalant la charge de travail sur trois mois, l'objectif étant d'avoir des chantiers à mon retour. Comme pour le défi SPIRIT OF NOUMÉA, l'activité de mon entreprise et la prise de risque sont préparées, assumées, anticipées. Il n'y a pas de secret !

**Pour suivre le défi SPIRIT OF NOUMÉA, RDV sur : [www.spiritofnoumea.com](http://www.spiritofnoumea.com)**

## HOMMAGE

# Hommage à Jean-Claude MERLET



**Le Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat Jean-Claude Merlet nous a quitté le 14 août dernier. Les élus de la Chambre de métiers et de l'artisanat, son Secrétaire général, ainsi que l'ensemble du personnel, souhaitent lui rendre hommage et honorer sa vie dédiée à la cause artisanale. Retour sur le parcours d'un artisan engagé.**

### \* L'artisanat, une vocation

C'est à l'âge de 20 ans que Jean-Claude Merlet arrive en Nouvelle-Calédonie pour accomplir son service militaire. À cette époque, déjà titulaire d'un Brevet Professionnel de la Coiffure, il effectue la durée de son service légal en accomplissant son métier de coiffeur. Un an après, son service terminé, il décide de s'installer sur le Territoire et devient « coiffeur patenté » dans un salon. Très vite sa fibre d'entrepreneur prend le pas, et il décide alors d'ouvrir son propre salon Vallée du Tir. Près de 20 ans après, Jean-Claude Merlet relève un nouveau défi et confirme sa qualité de chef d'entreprise en faisant une reconversion dans la construction.

### \* Un homme engagé

C'est au niveau syndical que Monsieur Jean-Claude MERLET a exprimé sa réelle vocation au service des professionnels, de la coiffure d'abord, du bâtiment ensuite et sur l'ensemble du secteur des métiers enfin.

Dans l'activité de la coiffure, il est, dès 1965, membre fondateur du syndicat de la coiffure au sein duquel il occupe, durant seize années la fonction de secrétaire.

Puis en 1981, il devient Président de ce syndicat pendant 7 ans.

Il affiche sa volonté de défense des intérêts de la coiffure notamment en permettant à cette activité de franchir

un nouveau pas en participant activement, avec les autorités compétentes, à la mise en place d'un texte réglementant l'accès à cette profession. Depuis cette date, seuls les professionnels détenant le Brevet Professionnel (BP) de la coiffure peuvent exploiter un salon de coiffure.

En 1985, Monsieur Jean-Claude MERLET rejoint la Fédération des Artisans et Entreprises (F.A.E.), qui regroupe plusieurs syndicats artisanaux et il en devient le trésorier. Puis en 1987, il en prend la tête et est élu Président, poste qu'il occupera durant seize années soit jusqu'en 2003.

### \* Défendre et représenter le secteur des métiers

C'est en 2003, après avoir été membre élu de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie qu'il en devient son Président. Réélu par deux fois, en 2006 et 2009, son engagement reste intact. Cet engagement lui vaut d'ailleurs la reconnaissance nationale puisqu'il est nommé en 2009 au grade de Chevalier dans l'Ordre National du Mérite. Son ambition fut constante tout au long de sa vie : défendre et promouvoir l'artisanat en Nouvelle-Calédonie et assurer des services de proximité sur l'ensemble du Territoire. De grands dossiers, comme la retraite pour les artisans ou l'apprentissage des jeunes, lui tenaient à cœur et il a su les défendre avec ferveur. En 2005 puis en 2010, sous son impulsion, la Chambre de métiers et de l'artisanat éditait le Schéma Directeur de l'Artisanat, deux documents présentant les grands projets de la Chambre consulaire sur 5 ans. Cette stratégie va se poursuivre dans les prochaines années, pour que les valeurs du secteur des métiers tant défendues par le Président Merlet perdurent dans l'avenir.

# EEC

GDF SVEZ

Présent en Nouvelle-Calédonie depuis 1929, promoteur de l'énergie photovoltaïque dans le pays depuis le début des années 1980 et précurseur dans l'éolien.

15 rue Jean Charlier - PK 4  
BP F3 - 98848 Nouméa Cedex

Tél. 46 36 36 - Fax : 46 35 10  
E.mail : eec@eec.nc  
Web : www.eec.nc





## Michèle Tortora, artiste peintre en décoration

# Coup de pinceau et huile de coude

C'est « au hasard d'une rencontre » que Michèle fait de son talent son métier. Artiste peintre en décoration depuis quinze ans, elle restaure des meubles anciens, des encadrements de miroirs, de la faïence et crée des décors sur tous types de supports.

Aussi longtemps qu'elle se souvient Michèle a toujours aimé dessiner et peindre. D'ailleurs, dans son métier, c'est l'étape qu'elle préfère, « j'aime dessiner des décors à main levée, c'est la partie artistique vraiment plaisante ». Si à Royan, où elle a vécu de nombreuses années, ses clients lui demandaient souvent des bouquets de fleurs, en Nouvelle-Calédonie, elle constate que « le style est plus oriental ». Certains décors nécessitent une phase de recherche documentaire. « Je fais aussi des trompe-l'œil, je crée des fausses ouvertures pour agrandir une pièce par exemple, ou des fausses matières comme le faux bois ou le faux marbre », dont le résultat est à s'y méprendre !

Son talent s'exprime sur des supports très différents, « des murs, des portes, des crédences ou des meubles de cuisine », pour relouer complètement une pièce

sans changer son mobilier. Mais aussi des meubles anciens qui après être passés entre ses mains prennent une toute autre allure. « J'aime la patine, recréer l'effet d'usure, même les couleurs vives ont comme un voile ombré ». Mais tricher avec le temps qui passe nécessite beaucoup de techniques et de patience. « Les gens ne se rendent pas toujours compte du travail que cela demande. Il faut déjà préparer le support, c'est un travail d'homme, fatigant car il faut poncer, dépoussiérer... » Une tâche ingrate mais néanmoins indispensable pour obtenir un résultat parfait. S'ensuivent plusieurs couches de peintures, de nature différentes « avec un temps de séchage incompressible » qui sont tour à tour poncées. « J'appose ensuite un glacis que j'essuie pour donner cet aspect vieilli. » Enfin, la cire est l'étape de finition, « pour une surface douce et lisse ».

## PARCOURS

Michèle Tortora a déjà eu plusieurs vies professionnelles. Entre autres activités, elle décorait des cafetières et des pots à lait qu'elle trouvait dans les brocantes et vendait ensuite sur les marchés... Il y a quinze ans, alors qu'elle travaillait comme vendeuse dans une bijouterie, un antiquaire repère son talent. « Il était voisin de la boutique. À l'époque, je m'étais remise au dessin, je suivais des cours d'aquarelle et je lui ai montré mes toiles ». L'antiquaire lui propose alors de restaurer un buffet deux corps en noyer des années 30. « J'ai mis un mois à le terminer, mais il était tellement stupéfait du résultat qu'il m'a encouragé à continuer ». Michèle se forme à travers différents stages et décide de se mettre à son compte. « Il y a un an et demi, je suis venue passer deux mois de vacances en Nouvelle-Calédonie. J'ai trouvé cet endroit tellement magique que j'ai eu envie d'y revenir ». Quelques mois plus tard, elle s'installe à Nouméa. « Il paraît selon un proverbe que quand on veut tourner une page, il faut traverser l'eau ». Depuis, elle travaille pour quelques antiquaires de la place et des particuliers, « c'est ce que je préfère car les gens vivent ensuite avec les meubles ou les décors que je réalise ». Esprit Déko : Tél. 86 40 88 - Email. mictortora@gmail.com



Rassemblons  
nos **compétences**  
**locales** pour **demain**

# REJOIGNEZ

## L'USINE DU KONIAMBO



### UN CHEF DE POSTE MINE

- (H/F) - CDI -

**MISSIONS** : Sous la responsabilité du Chef de Mine, vous aurez les responsabilités suivantes :

**Durant la phase de construction :**

- Gérer l'équipe de terrassement KNS impliquée dans les travaux de construction sur le massif.

**Durant la phase d'opération :**

- **Hygiène et Sécurité** : appliquer et faire appliquer strictement les procédures opérationnelles, les règles de l'entreprise en matière HSEC.
- **Production** : assurer l'activité de production : décapage des matériaux stériles et transport vers les verses, extraction de minerai et transport vers les installations de traitement ou les stocks.
- **Management** : gérer le personnel placé sous ses ordres, dans le respect de la réglementation territoriale et du règlement intérieur.

**Rigoureux(se) et organisé(e), vous justifiez de bonnes compétences managériales et d'un bon relationnel.**

**PROFIL :**

- Titulaire d'un DEUST Géosciences, BTS Géologie ou BAC +2 justifiant de 3 à 5 ans d'expérience en exploitation mine.
- Titulaire d'un DU ou BAC+1 justifiant d'une expérience de 6 à 8 ans en exploitation mine.
- Titulaire d'un CAP/BP Mine et 15 ans d'expérience en exploitation mine.

*Poste basé sur Vavouto, région Voh, Koné, Pouembout.*

### DES CHEFS DE QUART

- (H/F) - CDI -

- Département Préparation & Séchage
- Département Pyrométallurgie
- Département Affinage

**MISSIONS** : Sous la direction du Chef de Département concerné, vous assurerez :

**Durant la phase de construction :**

- La rédaction des procédures d'opérations et la mise en service des installations.
- Le recrutement et la formation du personnel ainsi que l'organisation pratique du département.

**Durant la phase d'opération :**

- La supervision de l'équipe d'opérateurs et la conformité aux objectifs du département, en respectant les règles de sécurité et d'environnement.

**Rigoureux(se) et organisé(e), vous démontrez une forte capacité d'encadrement dans un milieu complexe et multiculturel.**

**PROFIL :**

- BAC+2 type DEUST Métallurgie ou Mines avec minimum 10 ans d'expérience professionnelle.
- BAC Technique avec minimum 15 ans d'expérience professionnelle dans le domaine industriel.
- Vous avez le sens du client en interne et la capacité à réagir rapidement en cas d'urgence.

*Poste basé sur Vavouto, région Voh, Koné, Pouembout.*

## POSTULEZ DÈS MAINTENANT

Adressez votre candidature CV et lettre de motivation par mail ou par courrier :

recrutement@koniambonickel.nc - KNS Recrutement-Atout Majeur B.P.689 - 98860 Koné Cedex

OU APPELEZ LE **47 47 70**

**WWW.KONIAMBONICKEL.NC**

## Franck El Menaouer, boucher

### Un boucher sur le billot

À 36 ans, Franck El Menaouer a déjà passé 20 ans en boucherie. Il a fait partie de la première promotion sortie du Centre de Formation Lucien Mainguet. Rencontre dans sa boutique du quartier de Magenta à Nouméa, où règne encore l'esprit des petits commerces de proximité.



#### PARCOURS

Originaire du grand nord, Franck a grandi à Poum jusqu'en 1984. Quand il débarque à Ducos chez un oncle « c'est le choc ! Je me souviens du bruit, un enfer ! ». Mais c'est finalement à Nouméa qu'il construira sa vie. Après son collège, il envisage une carrière dans le secteur sanitaire et social mais s'oriente finalement en BEP boucherie qui se faisait en deux ans à l'époque contre trois aujourd'hui. « La première année, on était encore à la Chambre de métiers et de l'artisanat, se souvient-il. Ce n'est qu'en deuxième année que l'on a intégré les locaux du CFA. » Vingt ans plus tard, il exerce toujours son « beau métier » qu'il aime transmettre aux plus jeunes, animé par sa fibre sociale. Maître d'apprentissage attentif, il les forme aux techniques du métier tout en les épaulant dans leurs vies d'adolescents.

D'abord apprenti, puis salarié dans la boucherie « Au bœuf couronné », Franck décide de racheter la boutique à celui qui a été son maître d'apprentissage. Le jeune patron est travailleur et perfectionniste, il est aussi bien accompagné. « J'ai la chance d'avoir une femme comptable. C'est grâce à elle et à ses conseils que j'ai pu racheter l'affaire, elle m'a bien aidée pour faire toutes les démarches ».

Pour Franck, ses deux salariés et son apprenti les journées commencent tôt. Elles débutent souvent par des échanges téléphoniques avec les fournisseurs dont le principal est l'OCEF. Vient ensuite la préparation de la vitrine, « cela prend trois heures, c'est un vrai puzzle ! Il ne faut pas couper la viande trop à l'avance car elle s'esquinte vite. À la pause de midi, je filme tout. Puis à mon retour, je décolle les côtes,

je remue les sautés pour qu'ils respirent ».

L'artisan est soucieux de satisfaire le goût et le regard de sa clientèle, en exposant de la belle viande et en soignant sa présentation.

Entre la découpe, la préparation des commandes de canard à l'orange ou autre rôti aux pruneaux et le service (Franck connaît tous ses clients par leurs noms), le patron doit aussi veiller à bien gérer ses stocks, et vérifier régulièrement son matériel comme les frigos, « la viande est un produit sensible, on n'a pas le droit à l'erreur ! ».

Neuf apprentis ont déjà été formés à ses côtés, dont deux qu'il a gardé près de dix ans. Des jeunes avec qui il a su tisser des liens forts. D'ailleurs, il se souvient du parcours personnel de chacun, « on se sépare souvent la larme à l'œil » mais avec la fierté d'en voir certains poursuivre leur formation en métropole.

## \* Salaires minimums, valeur du point et jours fériés et chômés

Pour les mois d'octobre et de novembre 2011 par secteur et conventions collectives.

### → Salaire minimum garanti (SMG)

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011

828,40 F par heure - 140 000 F par mois (base 169 h)

### → Salaire minimum agricole garanti (SMAG)

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011

704,14 F par heure - 119 000 F par mois (base 169 h)

### → Boulangerie pâtisserie

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011

Valeur du point : 875 F

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Étendu par arrêté publié au JONC n° 8639 du 28/04/11

### → Industrie

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011

Valeur du point : 739 F

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Étendu par arrêté publié au JONC n° 8639 du 28/04/11

Jour férié chômé : 11 novembre

### → Industries extractives mines et carrières

À compter du 1<sup>er</sup> février 2011

Valeur du point : 708 F

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Étendu par arrêté publié au JONC n° 8650 du 2/06/11

### → Coiffure

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011

Valeur du point : 875 F

Avec modification des coefficients hiérarchiques.

Étendu par arrêté publié au JONC n° 8639 du 28/04/11

### → Esthétique

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011

Valeur du point : 1 068 F

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Étendu par arrêté publié au JONC n° 8639 du 28/04/11

Jour férié chômé : 1<sup>er</sup> novembre

### → Transports sanitaires terrestres

À compter du 1<sup>er</sup> février 2011

Valeur du point : 1 030 F

Étendu par arrêté publié au JONC n° 8639 du 28/04/11

Jour férié chômé : 1<sup>er</sup> novembre

**Attention : Le SMG a augmenté au 1<sup>er</sup> janvier. Nous vous rappelons que les éléments constitutifs de la rémunération ne doivent pas conduire au versement d'une rémunération inférieure au SMG soit : 828,40 F par heure - 140 000 F par mois (base 169 h).**

### → Bâtiment et travaux publics

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011

Valeur du point : 848 F

Étendu par arrêté publié au JONC n° 8639 du 28/04/11

Jour férié chômé : 11 novembre

### → Commerce et divers

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011

Valeur du point : 749 F

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Étendu par arrêté publié au JONC n° 8639 du 28/04/11

Jour férié chômé : 1<sup>er</sup> novembre

Les fêtes légales suivantes sont des jours fériés, ces jours ne sont pas forcément chômés :

1<sup>er</sup> janvier, lundi de Pâques, 1<sup>er</sup> mai, 8 mai, Ascension, lundi de Pentecôte, 14 juillet, 15 août, 24 septembre, 1<sup>er</sup> novembre, 11 novembre et 25 décembre.

**Le code du travail de Nouvelle-Calédonie est en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> mai 2008. Vous pouvez le consulter à l'espace communication ou en ligne sur le site de la Direction du Travail : [www.dtenc.gouv.nc](http://www.dtenc.gouv.nc), ainsi que les accords de votre branche d'activité et les grilles de salaires minimum.**

## \* Échéances fiscales

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

#### 10/10 → MUTUELLE

Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de septembre 2011.

#### 15/10 → CRE IRCAFEX

Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX pour le 3<sup>e</sup> trimestre 2011.

#### 31/10 → CAFAT

Paiement des cotisations CAFAT pour le 3<sup>e</sup> trimestre 2011.

#### → CES

Paiement de la CES du 3<sup>e</sup> trimestre 2011 pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés.

#### → TSS

Paiement TSS du 3<sup>e</sup> trimestre pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel.

#### → IRPP

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

#### → IS

Paiement du 1<sup>er</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/03.

Paiement du 2<sup>e</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises clôturant leurs compte au 30/11. Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 30/06/2011.

Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/06.

#### 10/11 → MUTUELLE

Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de octobre 2011.

#### 30/11 → IS

Paiement du 1<sup>er</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs compte au 30/04.

Paiement du 2<sup>e</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/12.

Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumis à l'IS et clôturant leur exercice au 31/07/2011.

Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/07.

## Transmettre reprendre une entreprise, la CMA à vos côtés !

Conseils personnalisés, discrétion et expertise : le service 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 > URGENT

Institut situé en galerie, avec du passage, accès parking et fonctionnel Matériel en bon état et opérationnel - Clés en main Potentiel d'aménagement et de mise en valeur de la seconde cabine (onglerie par exemple)  
**Prix : 3,7 U négociable**  
Date de création > 2005 - Rayonnement > 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 ongles) et d'aménagement Repreneur jeune et expérimenté recherché - **Prix : 12 U**  
Date de création > 2005 - Rayonnement > Nouméa



#### ➔ Coiffure mixte

SARL - Salon de coiffure très bien situé, ayant « pignon sur rue » Local de 44 m<sup>2</sup>, rénové en 2009 - Clientèle habituelle et fidèle (depuis 15 ans) Potentiel de 3 coiffeurs - Possibilité pour le repreneur de location de fauteuils - **Prix : 11 U**  
Date de création > 1975 - Rayonnement > Nouméa

#### ➔ Entretien et nettoyage de gouttières et toitures

El - Activité spécialisée - Matériel opérationnel, clé en main Potentiel de développement (clientèle de particuliers, activités supplémentaires, embauche de personnel, actions sanitaires et écologiques) - Possibilité de reprise de bail d'un F2 - Repreneur polyvalent, dynamique et réactif recherché - **Prix : 3 U négociable**  
Date de création > 2008 - Rayonnement > Provinces Sud & Nord

#### ➔ 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

El - 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

#### ➔ Coiffure mixte

SARL - Clientèle très fidélisée - Locaux très bien situés Excellente rentabilité - **Prix : 28 U**  
Date de création > 1970 - Rayonnement > Nouméa

#### ➔ Coiffure homme enfant

El - Salon aménagé, 2 fauteuils - Local rénové en 2007, bien situé en galerie du centre ville - Clientèle fidélisée - Très bonne rentabilité - **Prix : 5,5 U**  
Date de création > 1984 - Rayonnement > Provinces Sud & des îles Loyauté

#### ➔ Horlogerie

El - Clientèle très fidélisée - Bonne rentabilité - Bail commercial permettant l'extension de l'activité - **Prix : 8,2 U négociable**  
Date de création > 1989 - Rayonnement > Nouméa - Grand Nouméa

#### ➔ Construction métallique

EUURL - Entreprise très réactive - Contrats signés - 15 salariés Investissements récents - **Prix : 40 U négociable**  
Date de création > 1970 - Rayonnement > Provinces Sud & Nord

### ////////////////////// MONT-DORE

#### ➔ Travail du bois > URGENT (cause santé)

Vente d'un atelier aménagé, comprenant le matériel nécessaire à l'activité, entretenu et parfaitement opérationnel - Clés en main - Accompagnement du repreneur par le vendeur (agencement) - **Prix : 5 U tout compris**  
Date de création > 2003  
Rayonnement > Mont-Dore - Province Sud



### ////////////////////// KOUMAC

#### ➔ Menuiserie bâtiment

El - 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

### ////////////////////// KONÉ

#### ➔ Esthétique

Institut de beauté d'une surface de 82 m<sup>2</sup>, avec WC, douche, 3 cabines de 9, 14 et 16 m<sup>2</sup>, un espace ongles, vente et accueil - Matériel performant (cellu M6, ALICE, shin master...) et petit outillage nécessaire à l'activité (onglerie, épilation et soins) - Local parfaitement meublé - **Prix : 25 U (droit au bail, matériel et fonds)**

### ////////////////////// 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



# La BCI, la clé de l'immobilier !



## ÉVOLUTION

Le prêt immobilier modulable  
qui change tout !

Renseignez-vous au 25 69 90

Banque Calédonienne d'Investissement



# notre bureau d'études au cœur de vos projets

Compagnie de Fabrication  
et de Préfabrication



# CFP

Au service des professionnels



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



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

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

