



GUIDE de L'ARTISAN

L'entreprise
artisanale
en 4 étapes

4^e édition

CMA NOUMÉA - ANTENNES CMA :
Koné, Koumac, Poindimié, La Foa, Panda

   www.cma.nc

1988
2018

Depuis 30 ans, la BCI
source de dynamisme
des artisans



ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

► www.bci.nc

SOMMAIRE

M'installer à mon compte	Partie 1
Bienvenue dans l'artisanat	P.8
De l'idée au projet	P.11
8 étapes indispensables pour construire mon projet	P.12
Piloter mon entreprise	Partie 2
Les 3 premières années : 6 conseils pour réussir	P.32
Se faire accompagner	P.37
Gérer au quotidien	P.41
Faire face aux difficultés	P.46
Développer mon entreprise	Partie 3
Embaucher	P.53
Se développer	P.60
Se différencier par la qualification	P.64
Respecter les normes	P.66
Transmettre mon entreprise	Partie 4
Les clés d'une transmission réussie	P.76
Annexes	P.81

La Banque de Nouvelle Calédonie,
partenaire des artisans calédoniens



**Banque de
Nouvelle Calédonie**



// ÉDITO

Porteur de projet, créateur d'entreprise, artisan, conjoint d'artisan, salariés ou alternants : ce Guide est destiné à tous ceux qui souhaitent entreprendre. Il est conçu pour vous permettre d'appréhender les fonctions et les responsabilités de chef d'entreprise dans leur globalité. Du projet à sa concrétisation, de l'installation à son compte au pilotage quotidien de l'activité, du développement de l'entreprise à sa transmission... les étapes qui jalonnent votre parcours artisanal ont chacune leurs spécificités. Pratique et synthétique, cet ouvrage est une boîte à outils dans laquelle vous trouverez informations utiles, adresses et conseils indispensables.

Loin d'être exhaustif, ce Guide va bien au-delà de l'offre de services proposée par votre CMA et met également en lumière l'action des partenaires que sont les services du Gouvernement et des Provinces, les banques, la CAFAT et nombre de professionnels qui peuvent vous apporter un appui précieux.

Je souhaite que ce GUIDE DE L'ARTISAN vous accompagne tout au long de la vie de votre entreprise, à l'image de nos conseillers économiques qui, dans les cinq antennes de la Chambre de métiers et de l'artisanat ainsi qu'au Siège à Nouméa, sont à vos côtés et à votre écoute, au quotidien.

Car pour eux, comme pour vous, entreprendre, c'est AGIR POUR RÉUSSIR !

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY
Président de la Chambre
de métiers et de l'artisanat





UNE SOLUTION À TOUS VOS TRAVAUX



M'INSTALLER À MON COMPTE

Bienvenue dans l'artisanat P. 8

De l'idée au projet P.11

Les 8 étapes indispensables à la construction de mon projet :

ÉTAPE 1 Vérifier mes motivations et compétences P.12

ÉTAPE 2 Reprendre une entreprise : une opportunité ! P.13

ÉTAPE 3 Connaître l'environnement réglementaire de mon
entreprise P.14

ÉTAPE 4 L'étude de marché P.14

> Mon projet est-il viable ? P.15

> Déterminer les moyens nécessaires à mon projet P.15

> Compte de résultat prévisionnel : une estimation chiffrée P.15

> Le financement du projet : le plan de financement P.16

ÉTAPE 5 Choisir un statut juridique pour mon entreprise P.18

ÉTAPE 6 Faire le choix fiscal adapté P.19

> Entreprendre seul P.20

> Entreprendre à plusieurs P.21

ÉTAPE 7 Connaître mes obligations et mes responsabilités P.23

ÉTAPE 8 Concrétiser mon projet P.24

> Immatriculer mon entreprise
au Répertoire des métiers P.25

> S'immatriculer en société P.26

> M'assurer : moi-même et mon entreprise P.27

> Ouvrir un compte bancaire professionnel P.29

BIENVENUE DANS L'ARTISANAT

L'entreprise artisanale se définit par sa dimension et la nature de son activité. Sont inscrites au Répertoire des métiers les entreprises de moins de 10 salariés au moment de leur création, qui exercent une activité de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services à titre principal ou secondaire, sous forme sédentaire, foraine ou ambulante.

4 secteurs d'activité

Au total, l'artisanat calédonien compte plus de 280 activités différentes classées dans quatre secteurs. Une diversité de savoir-faire qui fait la richesse du secteur des métiers.



Métiers de bouche

- boulanger
- pâtissier
- charcutier
- boucher
- chocolatier
- glaciér
- fabricant de plats préparés
- etc.



Métiers du bâtiment

- terrassement
- assainissement
- maçon
- charpentier
- menuisier
- plombier
- peintre
- électricien
- carreleur
- installateur sanitaire
- installateur climatisation
- plâtrier-plaquiste
- serrurier-métallier
- ferronnier
- etc.



Métiers des services à la personne

- fleuriste
- photographe
- taxi
- ambulancier
- coiffure
- esthétique
- laverie
- mécanicien
- travaux administratifs
- carrossier
- maréchal-ferrant
- etc.



Métier de la production

- Ébéniste
- sculpteur
- imprimeur
- bijoutier
- joaillier
- chaudronnier
- soudeur
- cordonnier
- horloger
- infographiste
- couturier
- etc.

L'artisanat calédonien, plus de 11 000 établissements en activité

L'artisanat est un secteur dynamique en Nouvelle-Calédonie : environ 1 800 entreprises artisanales se créent en moyenne chaque année.

11 049

Établissements artisanaux sont dénombrés en Nouvelle-Calédonie au 1^{er} janvier 2019.

41

Établissements pour 1 000 habitants (densité artisanale 2 fois supérieure à la Métropole)

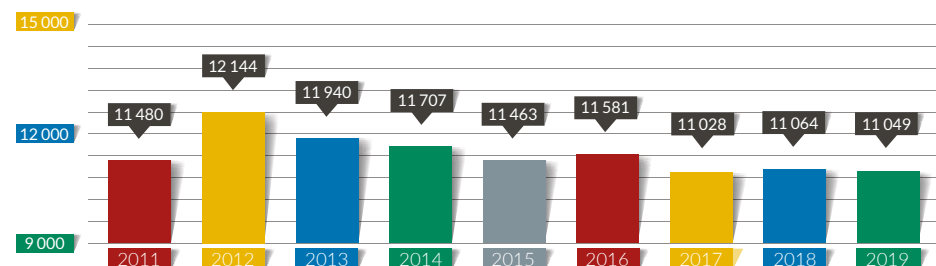
16 792 actifs

dont 10 554 chefs d'entreprise, 5 966 salariés et 320 alternants.

47 ans

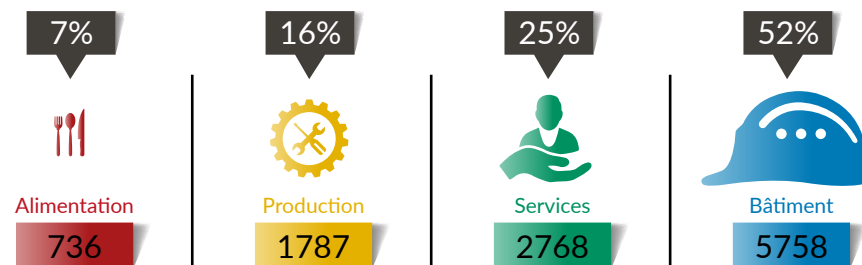
est l'âge moyen des artisans calédoniens, quel que soit leur sexe.

L'ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS ARTISANAUX EN NOUVELLE-CALÉDONIE



Le bâtiment : un secteur phare

5 758 établissements exercent leur activité dans les métiers du bâtiment, soit 52 % des artisans.



>>

Entreprise = responsabilités

Entrer dans l'artisanat, c'est entrer dans la plus grande entreprise de Nouvelle-Calédonie, mais c'est aussi et surtout un véritable projet professionnel qui entraîne des responsabilités et demande réflexion, anticipation et préparation !

La patente

La patente n'est absolument pas une autorisation d'exercer une activité mais un impôt. Pour pouvoir s'installer à son compte en toute légalité, les formalités d'inscription de l'entreprise sont indispensables auprès des organismes compétents. Le terme de patenté n'a aucune existence juridique ou

administrative. Il n'y a donc pas de statut de patenté mais des chefs d'entreprise avec les responsabilités qui en découlent.

Faux patentés

Si un lien de subordination est avéré avec une structure : rémunération fixée par le client ; horaires établis ; mise à disposition de matériel ; client unique ; absence de devis et de facture... Cela peut être considéré comme une situation de salariat non déclaré. La structure en question risque un contrôle et un redressement social et de votre côté :

- votre emploi n'est pas assuré ;
- vous ne possédez pas la couverture sociale d'un salarié ;
- vous ne cotisez pas pour votre retraite.

DE L'IDÉE AU PROJET

Les 8 étapes indispensables à la construction de mon projet

Vouloir se mettre à son compte, c'est d'abord bien concevoir son projet, pour limiter au maximum les risques et partir sur des bases saines.

Que vous souhaitiez créer votre activité ou reprendre une entreprise existante, voici les différentes étapes qui permettent de valider les forces de votre future entreprise :

ÉTAPE
01

Vérifier mes motivations et compétences

ÉTAPE
05

Choisir un statut juridique pour mon entreprise

ÉTAPE
02

Reprendre une entreprise : une opportunité !

ÉTAPE
06

Faire le choix fiscal adapté

ÉTAPE
03

Connaître l'environnement réglementaire de mon entreprise

ÉTAPE
07

Connaître mes obligations et mes responsabilités

ÉTAPE
04

L'étude de marché

ÉTAPE
08

Concrétiser mon projet



Fiche info « La patente » à consulter en ligne sur www.cma.nc rubrique Téléchargements / documents utiles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.



>>

>> ÉTAPE 1 VÉRIFIER MES MOTIVATIONS ET COMPÉTENCES

Se lancer dans la création d'une entreprise n'est pas anodin, posez-vous les bonnes questions avant d'entreprendre votre projet :

- ❶ Avez-vous une réelle expérience du métier de votre future entreprise ?
- ❷ Possédez-vous des compétences commerciales ?
- ❸ Avez-vous des connaissances en gestion ?
- ❹ Accepteriez-vous les contraintes de la vie d'un chef d'entreprise ?
 - ▲ tâches administratives
 - ▲ revenus irréguliers/incertains
 - ▲ travail assidu et prenant
- ❺ Votre famille est-elle prête à accepter ces contraintes ?
- ❻ Avez-vous recueilli l'avis de vos proches sur votre projet ?
- ❼ Avez-vous pensé à la reprise d'entreprise ?

ÉTAPE 2 REPREDRE UNE ENTREPRISE : UNE OPPORTUNITÉ !

LA REPRISE D'ENTREPRISE PRÉSENTE DES AVANTAGES NON NÉGLIGEABLES :

- ▲ disponibilité immédiate de moyens de production ;
- ▲ existence d'une clientèle, d'un chiffre d'affaires ;
- ▲ bénéfice du savoir-faire du cédant, de ses contacts et de sa connaissance du marché ;
- ▲ bénéfice du savoir-faire des salariés.

LES ÉTAPES D'UNE REPRISE D'ENTREPRISE RÉUSSIE :

- ▲ sélection des entreprises qui correspondent le mieux à votre projet ;
- ▲ diagnostic de l'affaire, analyse de ses points forts et de ses points faibles et évaluation financière ;
- ▲ mise en place du projet de reprise sur les plans financiers, juridiques et sociaux.

REPRENEURS, VOS DÉMARCHES :

- ▲ signature d'un acte rédigé par un professionnel. Les conseils d'un professionnel sont indispensables pour établir un contrat conforme à la réglementation. Il existe différentes formes de contrats juridiques permettant la transmission définitive ou temporaire d'un fonds artisanal : vente, location-gérance, contrat de licence, etc.
- ▲ enregistrement des contrats auprès du service de la recette : la taxation est différente selon qu'il s'agit de la cession d'un fonds de commerce ou des parts d'une société.
- ▲ formalités d'inscription ou de modification auprès des différents registres (Répertoire des métiers, Registre du commerce et sociétés, ...) et organismes compétents (DAE, DTE, ...).

BESOIN D'AIDE

Transmission-reprise d'entreprise à la CMA :
- mise en relation avec des vendeurs potentiels ;
- démarches et formalités de la reprise d'entreprise...

CONTACT Tél. 28 23 37



Fiche info « Créer-reprendre une entreprise » à consulter en ligne sur www.cma.nc rubrique Téléchargements / documents utiles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.



OFFICESTORE

PORTEUR DE PROJET, CRÉATEUR D'ENTREPRISE, BIENVENUE DANS LE MONDE DE L'ARTISANAT !

OFFICE STORE VOUS SOUTIEN DANS VOTRE PROJET ET VOUS PROPOSE :



-10%

sur votre premier pack
« ordi portable + imprimante »



-5%

sur les cartouches d'encre
pendant un an



QUARTIER LATIN
65 AV. DU MARECHAL FOCH
LUN-JEU : 8h - 17h / VEN : 8h - 16h

 @OfficeStoreNC
 www.officestore.nc

>>

ÉTAPE 3

CONNAÎTRE L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE DE MON ENTREPRISE

L'exercice d'activités économiques répond à des réglementations variées, qu'elles interviennent au moment de l'inscription (diplôme ou autorisations nécessaires), environnementales (réglementations ICPE des Provinces), en vue de la protection des consommateurs (réglementation économique), d'aménagement (Plan d'Urbanisme Directeur) ou relatives à l'exercice des métiers (normes bâtiment et respect des règles de l'art, santé-sécurité, coordination de chantier, hygiène alimentaire).

Certaines activités sont réglementées et nécessitent un diplôme ou le respect de normes particulières :

COIFFURE -BP, affichage des prix
ESTHÉTIQUE - CAP, affichage des prix, assurance RCP, réglementation spécifique au maquillage permanent

LAVERIE, BLANCHISSERIE - Règles d'affichage des prix et de facturation, déclaration ou autorisation ICPE

MÉCANIQUE - Affichage des prix, ordre de réparation obligatoire, gratuité du devis, régime de liberté surveillée des prix de la main d'œuvre, déclaration ou autorisation ICPE...

REMORQUAGE - Prix réglementés
TAXIS - Autorisation communale, règles de stationnement et circulation, examen, habillage et équipement du véhicule, prix réglementés, affichage des prix, assurance de transport à titre onéreux, certificat médical...

VLC - Certificat d'aptitude à la profession d'entrepreneur de VLC, autorisation de transport professionnel auprès de la DITTT, certificat médical, demande d'exploitation limitée à deux véhicules, assurance de transport à titre onéreux.

AMBULANCES - Agrément, diplôme d'ambulancier, déclaration à la DASS, prix réglementés

BOUCHERIE, CHARCUTERIE - Règles de publicité et d'affichage des prix, déclaration ou autorisation auprès du SIVAP / DRS

BOULANGERIE - Réglementation du poids de la baguette et du coefficient multiplicateur de revente du pain au consommateur

PHOTOGRAPHE - Règles de publicité et d'affichage des prix, déclaration ou autorisation ICPE

TRAVAUX SOUS-MARINS - Règles de sécurité, limite d'âge, vérification de la qualification professionnelle, visite médicale annuelle...

PEINTURE, TRAVAIL DU BOIS, TRAVAIL DES MÉTAUX - Déclaration ou autorisation ICPE

ELECTRICITÉ - Normes et DTU (ex : Norme NF C 15-100, NF C 18-510), attestation de conformité des installations électriques.

MÉTIER LIÉ À L'ALIMENTATION - Déclaration ou autorisation d'activité auprès du SIVAP / DRS, déclaration ou autorisation ICPE au-delà d'un certain volume.

CONTACT

Service de développement économique de la CMA **Tél. 28 23 37**
Antennes CMA de Koné, Koumac, Poindimié, La Foa et Panda. ☎ P.96

www.cma.nc

Rubrique Chefs d'entreprises /réglementations

Cette liste n'est pas exhaustive. Prendre contact avec l'administration compétente.

Informations sur normes d'hygiène

www.davar.gouv.nc

Informations sur réglementation économique www.dae.gouv.nc



ÉTAPE 4

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

① Mon projet est-il viable ?

Pour avancer dans la construction de votre projet, il est indispensable de définir précisément ce que vous allez proposer comme produit ou service à votre client, et comment vous vous positionnez sur le marché.

Pour cela, vous devez vous poser les questions suivantes :

- ❗ Que vais-je proposer à mes clients ?
- ❗ Quels sont les atouts ou les spécificités de ce produit ou service par rapport à ce qui existe déjà ?
- ❗ Qui sont mes futurs clients ? (particuliers, professionnels, collectivités...)
- ❗ Comment évolue la demande sur le marché ?
- ❗ Qui sont les concurrents sur le marché ?
- ❗ Quelles sont les opportunités ou menaces sur le marché ?
- ❗ À ce stade, il est nécessaire également de calculer le prix de vente de votre produit et de sonder sur le marché : les futurs clients sont-ils prêts à payer ce prix et comment vous positionnez-vous par rapport à vos concurrents ?



Je connais mon marché, je suis donc capable de décider



② Déterminer les moyens nécessaires à mon projet

Il s'agit maintenant de rapprocher les résultats de votre étude de marché (besoins à satisfaire) aux moyens à mettre en œuvre. Cette étape est indispensable pour connaître le besoin de financement nécessaire à la réalisation du projet.

EN ÉQUIPEMENTS

- ▲ Si vous possédez déjà du matériel que vous apportez dans l'entreprise, dressez-en la liste et son évaluation.
- ▲ Si vous devez acquérir des équipements, faites établir des devis.

3 TYPES DE MOYENS À DÉTERMINER

EN LOCAUX

- ▲ Si vous devez faire construire, définissez la nature de la construction (plan) et son coût (devis).
- ▲ Si vous réalisez un apport en main d'œuvre ou en matériaux, il vous faut préciser et en justifier le montant.
- ▲ Si vous devez louer un local, quelles sont les conditions de location (bail) et le coût du loyer ? Devez-vous prévoir des aménagements ?

EN PERSONNEL

- ▲ Précisez l'affectation et le nombre d'emplois que vous comptez créer en précisant chaque qualification et le salaire correspondant. Pour définir les niveaux de rémunération de vos salariés, vous devez vous référer aux conventions collectives de votre branche (www.dtenc.gouv.nc).
- ▲ Identifiez également si votre activité nécessitera des travaux en sous-traitance et dans quel domaine.

>>

>> ③ Le compte de résultat prévisionnel : une estimation chiffrée

LE COMPTE PRÉVISIONNEL COMPREND :

- le chiffre d'affaires établi à partir des résultats de l'étude du marché ;
- les dépenses engendrées par l'activité classées par catégories de charges.

Le résultat prévisionnel de votre activité sera obtenu par la différence entre votre chiffre d'affaires et l'ensemble de vos charges.

CHIFFRE D'AFFAIRES - CHARGES = RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

ATTENTION !

C'est en partie de l'analyse des données contenues dans ce compte de résultat prévisionnel que le banquier ou les autres intervenants dans votre dossier prendront leur décision. Il convient donc de justifier au maximum les éléments indiqués dans ce document.

④ Le financement du projet

LE PLAN DE FINANCEMENT

Pour exercer votre activité, il faudra acquérir du matériel et des équipements. Pour financer ces investissements, si vous ne disposez pas de ressources propres suffisantes, vous allez devoir contracter un emprunt, et/ou faire des demandes d'aides ou de subventions.

Vous devez alors mettre en place votre plan de financement, qui permettra de déterminer les financements nécessaires à vos investissements, c'est-à-dire :

- ▲ déterminer le montant de l'apport personnel (en main d'œuvre, en matériel ou en numéraire) ;
- ▲ fixer le montant du concours bancaire ou autre nécessaire pour « boucler » le plan de financement ;
- ▲ évaluer le montant des aides ou subventions auxquelles vous pourriez prétendre (se baser sur les codes provinciaux des aides pour le soutien de l'économie - voir les sites Inter-

net des Provinces) ;

- ▲ proposer les garanties que vous pouvez apporter.

L'objectif est que votre CA annuel hors taxes, c'est-à-dire le montant annuel hors taxes de vos ventes, soit suffisamment élevé pour :

- ▲ couvrir toutes les charges d'exploitation ;
- ▲ dégager une marge suffisante pour :
 - la rémunération de votre travail,
 - le remboursement de l'annuité des emprunts,
 - le financement des nouveaux investissements.



À consulter en ligne sur www.cma.nc rubrique Téléchargements / documents utiles / modèles de comptes de résultats prévisionnels et plan de financement

EXEMPLE DE PLAN DE FINANCEMENT

BESOINS	MONTANTS F CFP	RESSOURCES	MONTANTS F CFP	%
IMMOBILISATIONS				
Véhicule	2 200 000	Fonds propres artisan	400 000	12%
Matériel de production	375 000	Initiative NC apport en fonds propres	300 000	9%
Outillage	243 000	Emprunt bancaire	1 800 000	55%
Matériel informatique	150 000	Subvention	768 000	24%
BESOIN DE TRÉSORERIE				
Frais de démarrage	180 000			
Stock	120 000			
TOTAL	3 268 000	TOTAL	3 268 000	100%

LES FINANCEURS

En fonction de vos besoins, plusieurs organismes de financement peuvent être sollicités :

Les banques

La Banque calédonienne d'Investissement (BCI), la Société Générale (SG), BNP Paribas, la Banque de Nouvelle-Calédonie (BNC) sont des organismes qui peuvent financer votre projet. Il est important de bien préparer votre entretien avec votre banque, afin d'apporter à votre interlocuteur tous les éléments nécessaires à la prise de décision.

Initiative Nouvelle-Calédonie

Initiative NC est une association qui propose

des prêts d'honneur pour compléter l'apport personnel dans le plan de financement en vue d'obtenir un prêt bancaire.

L'ADIE

Si vous n'avez pas accès au crédit bancaire, vous pouvez faire appel à l'Association pour le Droit à l'Initiative Économique pour obtenir un micro-crédit (maximum : 1 190 000 F.CFP) pour financer un investissement nécessaire à votre entreprise ou un besoin en trésorerie. Il est nécessaire d'avoir une caution solidaire pour obtenir un prêt ADIE.

>>

>>

Les Provinces

Les Provinces sont compétentes en matière de développement économique et à ce titre, ont mis en place des dispositifs d'aide à la création, à la reprise d'entreprise et à la création d'emploi. Ces aides, selon les Provinces, se font soit sous forme de subventions, soit sous forme de prêts.

Les sociétés de participation des Provinces

Les Provinces, via leur société de participation (Promosud, Nord Avenir, Sodil), peuvent également entrer dans le capital de certaines entreprises artisanales.

CONTACT

Services de développement économique Tél. 28 23 37

OUTIL CMA : LE BUSINESS PLAN.

Les conseillers économiques de la CMA NC vous accompagnent dans la construction de votre prévisionnel d'activité, permettant ainsi de s'assurer de la viabilité de votre projet et d'obtenir un véritable document construit et réfléchi à remettre aux différents financeurs.
Tél. 28 23 37



ÉTAPE 5

CHOISIR UN STATUT JURIDIQUE POUR MON ENTREPRISE

Il est très important de choisir un statut juridique adapté.
Différents statuts existent, selon que vous entreprenez seul ou à plusieurs.

Vous entreprenez seul

ENTREPRISE INDIVIDUELLE (E.I.)

Lorsque l'activité de l'entreprise ne justifie pas de constituer une société protégeant le patrimoine du chef d'entreprise. La résidence principale peut cependant être protégée en réalisant une déclaration d'insaisissabilité auprès d'un notaire. ◉ P.20

L'ICAP

Pour les entreprises qui ne disposent pas de la totalité de l'apport en fonds propres exigé par leur banquier, l'Institut Calédonien de Participation peut intervenir en apport en capital selon des politiques sectorielles et des zones géographiques précises.

LA BPI

La Banque Publique d'Investissement (BPI) s'installe en Nouvelle-Calédonie à partir du 1^{er} septembre 2019. Elle offre un nouvel outil de financement aux entreprises calédoniennes.

ENTREPRISE UNIPERSONNELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (EURL) ET SARL À ASSOCIÉ UNIQUE

Lorsqu'un chef d'entreprise souhaite entreprendre seul tout en protégeant son patrimoine personnel. Ces formes juridiques sont comparables à la SARL, à la différence qu'elles ne comportent qu'un seul associé. ◉ P.20

Vous entreprenez à plusieurs

SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (SARL)

Lorsque plusieurs personnes physiques ou morales souhaitent s'associer pour exercer une activité. ◉ P.21

SOCIÉTÉ EN PARTICIPATION (S.E.P.)

Ce type de société (qui n'est pas une personne morale et qui ne s'immatricule pas) permet à plusieurs personnes d'associer

leurs compétences et de mettre en commun des biens, sans pour autant constituer une société à responsabilité limitée. ◉ P.21

GROUPEMENT D'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE (GIE)

Le GIE permet l'association d'entreprises pour réaliser certaines actions qu'elles ne pourraient réaliser séparément. Son objet doit être le prolongement de l'activité de ses membres et avoir une vocation économique. ◉ P.21

ÉTAPE 6

FAIRE LE CHOIX FISCAL ADAPTÉ

L'impôt sur le revenu

Les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu sont imposées sur leur bénéfice, calculé au forfait ou au réel. Le régime fiscal dépend du chiffre d'affaires réalisé, mais le chef d'entreprise peut choisir d'être imposé au réel si cela est plus intéressant pour lui. Il convient avant toute nouvelle affiliation à un régime fiscal, d'effectuer une simulation. Cet impôt est calculé sur la totalité des revenus de l'entreprise individuelle ou de l'associé unique de l'EURL, dans la catégorie des Bénéfices Industriels et Commerciaux (B.I.C.), pour la majorité des activités artisanales. Les revenus sont déclarés sous le régime fiscal du forfait, du réel simplifié ou du réel. L'impôt est ensuite calculé par tranche, en fonction des revenus déclarés et du nombre de parts dans le foyer fiscal.

L'impôt sur les sociétés

L'impôt sur les sociétés (I.S.) est dû par les sociétés de capitaux. Il frappe le bénéfice réel réalisé par la société. Le taux de l'impôt sur les sociétés est de 15 % sur les 5 premiers millions et de 30 % au-delà.

BESOIN D'AIDE



Faites-vous aider par un comptable ou par un centre de gestion. Selon le statut juridique de votre entreprise, il existe différentes options fiscales. Fiche info « La fiscalité » à consulter en ligne sur www.cma.nc rubrique Téléchargements ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.

CONTACT

Service fiscalité professionnelle Tél. 25 75 00 ou sur www.dsf.gouv.nc

Le Centre de Gestion des Métiers (CEGESMET) à votre service

Association de type loi de 1901, le CEGESMET est une structure autonome sur le plan financier mais dont le Président de la CMA est président de droit. Le Centre a pour vocation d'assurer à ses adhérents des services en matière de comptabilité, d'établissement des documents de synthèse et de déclarations fiscales et d'information juridique et fiscale.

Centre de gestion Nouméa Tél. 27 43 70 ou sur centre.gest@cegesmet.nc

Centre de gestion antenne de Koné Tél. 42 77 20 ou sur centre.gest@cegesmet.nc

>>

ENTREPRENDRE SEUL

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL / SARL À ASSOCIÉ UNIQUE
FONCTIONNEMENT	<ul style="list-style-type: none"> 1 seule personne Pas de capital obligatoire Prise de décision : seul 	<ul style="list-style-type: none"> 1 seul associé Capital obligatoire, mais pas de minimum exigé Le gérant peut être le chef d'entreprise, un salarié ou un tiers Prise de décision : seul
FORMALITÉS	<ul style="list-style-type: none"> Inscription au Répertoire des métiers de la CMA (qui inclut l'inscription au RIDET et à la Patente) + Inscription au RUAMM 	<ul style="list-style-type: none"> Rédaction des statuts, inscription au Registre du commerce et des sociétés et au Répertoire des métiers de la CMA, Assemblées générales, procès verbaux
RESPONSABILITÉ	<ul style="list-style-type: none"> Responsabilité sur ses biens personnels : totale, indéfinie et solidaire 	<ul style="list-style-type: none"> Responsabilité limitée aux apports (sauf faute de gestion ou caution personnelle)
RÉGIME SOCIAL (gérant ou chef d'entreprise)	<ul style="list-style-type: none"> RUAMM 	<ul style="list-style-type: none"> Associé unique gérant non salarié : RUAMM Sj gérant - salarié : CAFAT (régime des salariés)
IMPOSITION	<ul style="list-style-type: none"> IRPP : choix du régime fiscal au Forfait ou au Réel simplifié (résultat réel) 	<ul style="list-style-type: none"> Choix de l'imposition : IRPP (impôt sur le revenu des personnes physiques) ou IS (impôt sur les sociétés)
AVANTAGES	<ul style="list-style-type: none"> Le dirigeant prend les décisions seul Le fonctionnement administratif de l'entreprise est simplifié 	<ul style="list-style-type: none"> L'associé unique est maître de son affaire tout en mettant son patrimoine personnel à l'abri Il dispose d'un plus large choix d'options fiscales
INCONVÉNIENTS	<ul style="list-style-type: none"> Le dirigeant est responsable de ses dettes sur son patrimoine personnel 	<ul style="list-style-type: none"> L'associé unique doit se conformer à des formalités de création et de fonctionnement plus rigoureuses que celles de l'entreprise individuelle

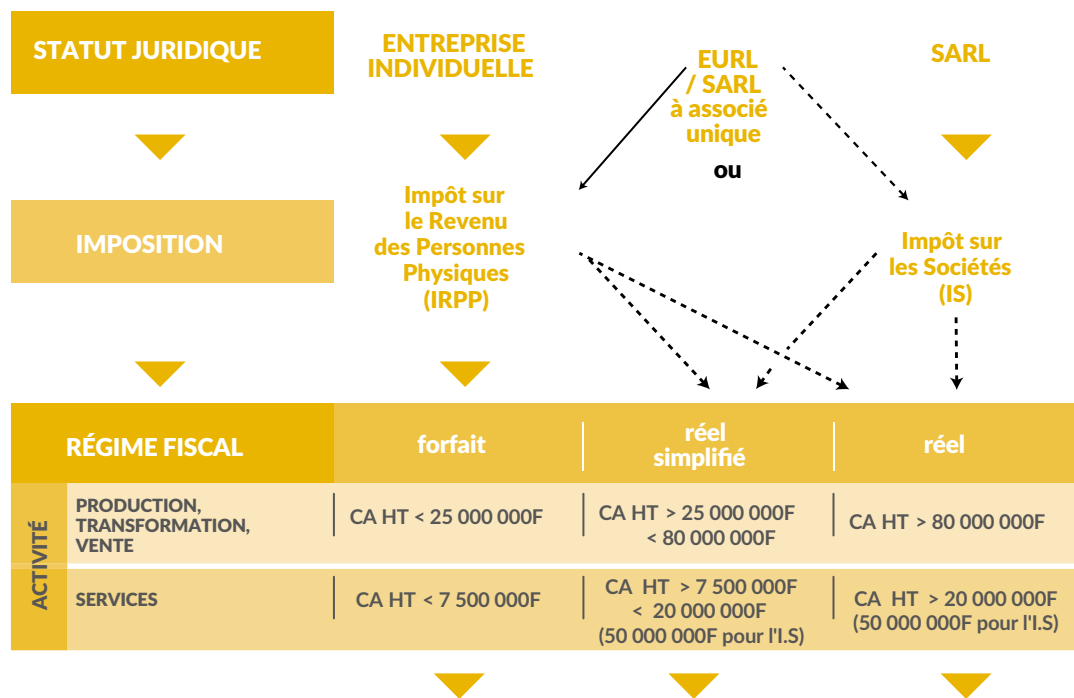
BESOIN D'AIDE



À chaque étape de la construction de vos projets, la CMA est à vos côtés.
 Contact Service de développement économique de la CMA Tél. 28 23 37
 Antennes CMA de Koné, Koumac, Poindimié, La Foa et Panda ☎ P.96

ENTREPRENDRE À PLUSIEURS

	S.E.P. SOCIÉTÉ EN PARTICIPATION	SARL	GIE
FONCTIONNEMENT	<ul style="list-style-type: none"> 2 personnes (physiques ou morales) au minimum, aucun maximum Pas de capital obligatoire 1 ou plusieurs gérants 	<ul style="list-style-type: none"> 2 associés minimum, 100 maximum Capital obligatoire, mais pas de minimum exigé 1 ou plusieurs gérants Le gérant peut être le chef d'entreprise, un salarié ou un tiers Partage des décisions 	<ul style="list-style-type: none"> 2 personnes (physiques ou morales) au minimum, aucun maximum Chacun des membres du GIE doit avoir une activité économique Le GIE a pour objectif le prolongement de l'activité économique de ses membres Possibilité de constitution du GIE avec capital (aucun minimum) Membres du conseil d'administration nommés par les membres du G.I.E
FORMALITÉS	<ul style="list-style-type: none"> Statuts à enregistrer 	<ul style="list-style-type: none"> Statuts, inscription au Registre du commerce et des sociétés et Répertoire des métiers de la CMA, assemblées générales, procès-verbaux 	<ul style="list-style-type: none"> Idem que pour la SARL
RESPONSABILITÉ	<ul style="list-style-type: none"> Responsabilité sur les biens personnels : totale, indéfinie et solidaire entre associés 	<ul style="list-style-type: none"> Responsabilité limitée aux apports (sauf faute de gestion ou caution personnelle des gérants ou associés) 	<ul style="list-style-type: none"> Responsabilité indéfinie et solidaire des membres du GIE Les administrateurs sont responsables des fautes de gestion sur leurs biens personnels
RÉGIME SOCIAL (gérant ou chef d'entreprise)	<ul style="list-style-type: none"> Dépend du régime des associés 	<ul style="list-style-type: none"> Collège de gérance majoritaire : RUAMM Collège de gérance minoritaire ou égalitaire : régime général CAFAT 	<ul style="list-style-type: none"> Administrateurs non-salariés : RUAMM Administrateurs salariés : régime général CAFAT
IMPOSITION	<ul style="list-style-type: none"> Les associés sont imposés individuellement sur la part de bénéfice leur revenant 	<ul style="list-style-type: none"> Impôt sur les sociétés (IS) Pour les gérants : IRPP sur leur rémunération 	<ul style="list-style-type: none"> Le GIE n'est pas imposable en tant que tel. Les membres du GIE incluent dans leurs revenus la part des bénéfices qui leur revient : personnes physiques : IRPP. Personnes morales : IS
AVANTAGES	<ul style="list-style-type: none"> Formalités de constitution et de radiation réduites 	<ul style="list-style-type: none"> Le patrimoine personnel de chaque associé est protégé Complémentarité dans les apports de chaque associé (capital, savoir-faire, clientèle, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> Possibilité de mettre en commun des moyens et des compétences Accès à certains marchés grâce au regroupement
INCONVÉNIENTS	<ul style="list-style-type: none"> Responsabilité solidaire et indéfinie entre les associés 	<ul style="list-style-type: none"> Les formalités de création et de fonctionnement sont rigoureuses 	<ul style="list-style-type: none"> Responsabilité solidaire et indéfinie des membres du GIE Nécessité d'une coopération et donc d'une bonne entente entre les membres

**LE RÉGIME DU FORFAIT, C'EST QUOI ?**

C'est un mode de calcul du bénéfice de votre activité, estimé de manière forfaitaire à partir d'éléments que vous déclarez :

- le chiffre d'affaires hors taxe encaissé (CA HT)
- le montant des matières premières achetées
- les salaires nets versés à vos salariés et sommes versées à vos sous-traitants

Le bénéfice «forfaitaire» est ensuite calculé selon la formule suivante :

Pour la catégorie des BIC (bénéfices industriels et commerciaux) :

$$\frac{\text{CA HT} - (\text{achats} + \text{salaires nets} + \text{sous-traitants})}{2}$$

Pour la catégorie des BNC (bénéfices non commerciaux) :

$$\frac{\text{CA HT} \times 2}{3}$$

L'impôt sera calculé sur la base de ce bénéfice forfaitaire, après déductions fiscales (cotisations sociales versées au RUAMM ou pour la retraite, etc.)

LE RÉGIME DU RÉEL, C'EST QUOI ?

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

Il faut donc déclarer ces éléments selon une comptabilité conforme à la réglementation en vigueur. La différence entre le «réel simplifié» et le «réel» concerne les justificatifs comptables à fournir avec la déclaration.

ÉTAPE 7**CONNAÎTRE MES OBLIGATIONS ET MES RESPONSABILITÉS****Je dois m'inscrire au Répertoire des métiers, RIDET et patente**

L'immatriculation auprès de la CMA est obligatoire quelle que soit la forme juridique choisie pour l'entreprise et dès lors que les critères de taille et d'activité correspondent bien à ceux de l'entreprise artisanale. La CMA, via ses six Centres de Formalités des Entreprises (CFE), réalise avec vous les formalités au Répertoire des métiers, au RCS, au RIDET, à l'inscription pour la taxe de la Patente et transmet votre dossier à ces services. A chaque modification apportée, vous concernant ou concernant votre entreprise (adresse, numéro de téléphone, nombre de salariés, etc.), vous devrez OBLIGATOIREMENT en informer l'un de nos Centres de Formalités des Entreprises afin d'être à jour réglementairement.

◉ P.25

Je dois m'affilier au RUAMM

En tant qu'artisan, travailleur indépendant, vous avez l'obligation de vous affilier au Régime Unifié d'Assurances Maladie Maternité (RUAMM) dans le mois qui suit votre inscription (Répertoire des métiers, Ridet, patente). Vous avez la possibilité de le faire auprès du CFE de la CMA. Cela constitue votre couverture maladie maternité pour vous-même et pour vos ayants droits (concubin, conjoint, enfants) s'ils ne sont pas assurés par ailleurs. Différentes options de couverture maladie vous seront proposées et le paiement s'effectue au trimestre.

◉ P.27

Je paye des taxes**LA PATENTE**

La patente est une taxe qui touche les personnes morales (sociétés) ou physiques (entreprises individuelles) calculée annuellement en fonction des activités exercées par l'entreprise et de la configuration de l'entreprise (salariés, engins, surface commerciale., etc.).

LA TGC (Taxe Générale sur la Consommation)

La TGC est une taxe payée par le consommateur final mais collectée par les entreprises. Elle s'applique à l'ensemble des ventes de produits (transformés localement ou non) et prestations de services réalisées en Nouvelle-Calédonie.

Les entreprises soumises à la TGC la facturent à leurs clients et peuvent déduire cette TGC qu'elles ont elles-mêmes payé sur l'ensemble de leurs charges. Elles reversent ensuite la TGC due (TGC collectée - TGC déductible) aux services fiscaux trimestriellement ou mensuellement selon leur chiffre d'affaires.

La loi a cependant prévu un seuil de chiffre d'affaires annuel en dessous duquel les entreprises sont dispensées de TGC, c'est-à-dire qu'elles ne la facturent pas à leur client mais qu'elles ne déduisent pas non plus la TGC réglée sur leurs charges.

Différents taux existent : un taux réduit à 3%, un taux spécifique à 6%, un taux normal à 11% et un taux supérieur à 22%.



Pour prendre connaissance de la répartition complète des produits/services par taux, RDV sur le site www.tgc.nc

Je paye des impôts

Votre entreprise sera soumise à l'impôt, soit sur le revenu, si vous êtes en Entreprise Individuelle, soit sur les sociétés si vous êtes en société. ◉ P.19

>>

LA CONTRIBUTION CALÉDONIENNE DE SOLIDARITÉ (CCS)

La CCS est une cotisation sociale non plafonnée, appliquée sur une assiette très large comprenant notamment les revenus d'activité et les revenus de produits de valeurs mobilières. Les revenus professionnels, en tant que travailleurs indépendants, sont donc assujettis à la CCS. Son taux de référence est de 2% avec un taux minoré à 1% pour les revenus d'activité. Le recouvrement est effectué par la CAFAT pour les revenus d'activité (même formulaire de déclaration que pour le paiement des cotisations sociales au RUAMM).

L'IMPÔT SUR LES REVENUS DE VALEURS MOBILIÈRES (IRVM)

Cet impôt s'applique sur les dividendes distribués.

Le taux de l'impôt est de 16%, auquel s'ajoute la Contribution Calédonienne de Solidarité (CCS) s'élevant à 2%.

LA CONTRIBUTION ADDITIONNELLE À L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS (CAIS)

Le taux est fixé à 3% pour les bénéfices partagés dépassant 30 millions. Cette contribution additionnelle concerne les revenus distribués (dividendes). Les sociétés qui décident d'investir leurs capitaux dans une société calédonienne peuvent être exonérées de cette taxe.

Je respecte la réglementation économique et le code de commerce

La délibération n°14 du 6 octobre 2004 (réglementation économique) ainsi que le code de commerce s'appliquent à l'ensemble des acteurs économiques, c'est-à-dire à toute en-

RÈGLES MAJEURES À RESPECTER

- 1 Affichage des prix et étiquetage
- 2 Réalisation d'un devis
- 3 Réalisation d'une facture au consommateur
- 4 Facturation entre professionnels
- 5 Certains prix règlementés...

treprise, quelle que soit sa taille, présente sur le marché. Ces réglementations cadrent les relations entre consommateurs et entreprises (artisans, commerçants ou prestataires de services) et édictent les règles en matière de concurrence afin d'assurer le bon fonctionnement du marché et de garantir le respect de l'ordre public économique.



Réglementation économique à consulter en ligne sur www.cma.nc rubrique Chefs d'entreprises_Réglementation économique

Je contracte une assurance

- La responsabilité civile professionnelle (RCP)
 - L'assurance véhicule
 - La garantie décennale
 - L'assurance retraite
- ☞ P.28

ÉTAPE 8

CONCRÉTISER MON PROJET

1 Immatriculer mon entreprise au Répertoire des métiers

S'inscrire au Répertoire des métiers, c'est devenir chef d'entreprise artisanale et par conséquent prendre des responsabilités.

L'immatriculation de l'entreprise est obligatoire et vous donne accès à l'ensemble des services de la CMA-NC. Cette démarche est un acte majeur et c'est pourquoi un certain nombre d'informations vous seront demandées lors de votre passage au sein de nos Centres de Formalités des Entreprises (CFE) :

- Activité(s) de l'entreprise
- Forme juridique
- Effectif salarié éventuel
- Localisation du siège et de l'établissement
- Date de début d'activité
- Renseignements sur le local et le matériel ... Etc. en fonction de votre situation

Vos formalités en un seul lieu avec les CFE

Les informations et justificatifs que vous transmettez auprès de nos CFE vous permettent d'effectuer en un lieu unique les inscriptions suivantes :

AU RÉPERTOIRE DES MÉTIERS

pour vous attribuer un numéro Répertoire des métiers (RM) et pour tenir à jour le fichier des entreprises et des chefs d'entreprise.

ATTENTION !

Certaines activités sont réglementées ou soumises à autorisation. Dans ce cas, un diplôme ou justificatif de compétences vous sera demandé pour toute inscription au Répertoire des métiers ☞ P.14

AU SERVICE DU RIDET

pour vous attribuer un numéro RIDET (Répertoire d'Identification des Entreprises et des Etablissements) et pour recenser toutes les entreprises de Nouvelle-Calédonie.

AU REGISTRE DU COMMERCE ET DES SOCIÉTÉS (RCS)

pour inscrire les commerçants-artisans et les artisans qui créent une société.

AU SERVICE DE LA FISCALITÉ PROFESSIONNELLE

pour déterminer le montant de votre taxe de patente.

NB : Seuls les services fiscaux sont habilités à vous renseigner sur le mode de calcul de votre patente. Ce service est votre interlocuteur fiscal et vous accueille pour vous éclairer sur vos obligations et les régimes d'imposition. CONTACT Tél. 25 75 00

PATENTE

Pour votre inscription, prévoyez de venir en personne car des documents sont à signer.

La patente n'est pas une autorisation d'exercer, c'est une taxe professionnelle.

AU RUAMM

En tant qu'artisan, travailleur indépendant, vous avez l'obligation de vous affilier au Régime Unifié d'Assurance Maladie Maternité

Il est très important, au cours de la vie de l'entreprise, d'informer le Répertoire des métiers de toute modification dans votre activité (statut juridique, changement d'adresse et de téléphone, embauche de salariés...) pour que nos services s'adaptent à vos besoins et puissent vous joindre et que vous soyez à jour réglementairement.

>>

>> dans le mois qui suit votre inscription. L'ensemble des prestations d'accompagnement à l'inscription a un coût de 8 000 F et vous donne accès au Stage Préparatoire à l'Installation. Les modifications et la radiation sont gratuites. De plus, votre inscription au Répertoire des

métiers entraîne automatiquement votre présence sur Internet, dans l'Annuaire officiel des artisans en ligne, regroupant les 11 000 entreprises artisanales de Nouvelle-Calédonie. Aussi, si les données concernant votre entreprise ne sont pas à jour, elles apparaîtront de ce fait erronées sur Internet

② S'immatriculer en société

Pour les entreprises artisanales constituées en Société, voici les étapes en amont de l'immatriculation au Répertoire des métiers :

Auprès d'un juriste

Les formalités à accomplir pour constituer une société peuvent nécessiter l'aide d'un juriste qui s'occupera pour vous de :

- Rédiger les statuts juridiques
- Récupérer les bulletins d'immatriculation
- Rassembler les pièces justificatives à fournir, en fonction de votre situation (pour le RIDET, le RCS, le Répertoire des métiers, la patente...)

- Enregistrer les statuts auprès du service de l'enregistrement
- Procéder à la diffusion d'avis de constitution de sociétés
- Déposer l'ensemble des formalités auprès du CFE de la CMA-NC

Auprès des CFE de la Chambre de métiers et de l'artisanat

Le CFE de la CMA-NC réceptionne votre demande d'immatriculation en tant que société artisanale, transmise par vous-même ou par votre mandataire.

Le CFE se charge ensuite de toutes les transmissions aux différents services administratifs concernés : RCS, RIDET, Services fiscaux (patente) et Répertoire des métiers.

Vous pouvez également effectuer vos formalités à partir de l'adresse :

www.guichet-entreprises.nc

À travers ce portail numérique, vos informations parviendront au CFE compétent, ainsi qu'aux administrations, sans vous déplacer et sans frais de formalités.



Annuaire officiel des artisans : **www.annuairedesartisans.nc**

Informations sur le ridet : **www.isee.nc**

Fiches info « La patente » et « Les formalités » à consulter en ligne sur le **www.cma.nc** rubrique Téléchargements / Documents utiles / Fiches infos ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.



Pour connaître les pièces à fournir au moment de l'inscription et les tarifs, pour une immatriculation en nom propre (Entreprise Individuelle) ou en société, consultez notre site Internet www.cma.nc rubrique Créateurs-repreneurs / immatriculer son entreprise.

CONTACTS

Centre de formalités des entreprises (CFE) siège CMA-NC à Nouméa

Ouvert du lundi au jeudi de 7h30 à 15h15 (13h le vendredi) - 10 avenue James Cook - Nouville - BP 41 86 - 98 848 Nouméa cedex - Tél. 28 23 37 - cfe@cma.nc

Centres de formalités des entreprises (CFE) des antennes CMA-NC

Ouverts du lundi au jeudi de 7h30-11h30 / 13h-16h (15h le vendredi)

La Foa : Tél. 46 52 86 - Koné : Tél. 47 30 14 - Koumac : Tél. 47 68 56

Poindimié : Tél. 42 74 82 - Antenne de Panda : Tél. 24 32 62 - cfe@cma.nc

③ M'assurer : moi-même et mon entreprise

ASSURANCES DE LA PERSONNE

INSCRIPTION OBLIGATOIRE AU RUAMM

En tant qu'artisan, travailleur indépendant, associé majoritaire ou personne physique appartenant à un collège de gérance majoritaire, vous avez l'obligation de vous affilier auprès de la CAFAT au RUAMM, qui constitue votre couverture maladie maternité pour vous-même mais aussi pour vos ayants-droit s'ils ne sont pas assurés par ailleurs. L'inscription doit s'effectuer dans le mois qui suit celle au Répertoire des métiers.

Quelle couverture ?

Choix possible entre une intégration partielle, qui couvre seulement les gros risques, ou une intégration complète.

L'option « prestations en espèces » permet de bénéficier d'indemnités journalières en cas d'arrêt de travail médicalement justifié, de repos maternité, d'une pension d'invalidité et d'un capital décès.

Quel coût ?

Le coût des cotisations RUAMM est fonction de vos revenus professionnels, selon

un tarif progressif. Le RUAMM est payable tous les trimestres. Il est réajusté chaque année en fonction de votre déclaration de ressources que vous devez déposer annuellement à la CAFAT.

www.cafat.nc

**Rubrique employeurs et indépendants
Guide du travailleur indépendant**

Une mutuelle ?

La protection maladie-maternité apportée par le RUAMM peut être complétée par une mutuelle qui vous permettra d'obtenir un meilleur remboursement de vos frais de santé.

www.mpl.nc

www.mutuelleducommerce.nc



Fiche info « La Couverture sociale » à consulter en ligne sur **www.cma.nc** rubrique Téléchargements / Documents utiles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.

>> ASSURANCE RETRAITE

Il n'existe pas encore de système de retraite par répartition pour les travailleurs indépendants et l'affiliation à une assurance retraite n'est pas obligatoire pour les artisans en Nouvelle-Calédonie. Vous devez donc vous constituer vous-même votre propre retraite :

- soit en optant pour une assurance retraite auprès d'un cabinet d'assurances de la place ;
- soit en vous constituant un patrimoine (foncier ou autre) ;
- soit si vous avez été affilié à la CAFAT en tant que salarié pendant au moins 5 ans (cumulés), en cotisant volontairement à la Caisse d'assurance vieillesse de la CAFAT, sur demande.

Même si vous êtes jeunes et que vous démar-

rez votre activité, n'attendez pas pour prévoir votre retraite !



Fiche info « La Retraite » à consulter en ligne sur le site www.cma.nc
Rubrique Téléchargements / Documents utiles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.



ASSURANCES ENTREPRISE

RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE

Pour couvrir votre responsabilité pour les dommages qui pourraient être causés à des tiers dans le cadre de votre activité professionnelle.

LA GARANTIE DÉCENNALE

Dans le domaine de la construction, il existe une responsabilité spécifique pour les constructeurs en cas de dommages à l'ouvrage après réception et pour une période de 10 ans.

ASSURANCE DU MATÉRIEL

L'outil de travail (dock, véhicules, outillage) devra également être assuré contre tout sinistre éventuel : incendie, dégâts divers, vols, etc.

Le contrat devra comprendre les risques cycloniques. Pour les véhicules, il conviendra de vérifier que l'utilisation professionnelle soit mentionnée dans le contrat.

L'ASSURANCE VÉHICULE

il vous faut vérifier que l'utilisation professionnelle est mentionnée dans le contrat.

ASSURANCE PERTES D'EXPLOITATION

Les pertes d'exploitation, qui surviennent lorsqu'un facteur extérieur à l'entreprise (incendies, cyclone, dégâts des eaux, etc.) interrompt son activité, devront aussi être prises en compte.



Fiche info « Bien s'assurer » à consulter en ligne sur le site www.cma.nc
Rubrique Téléchargements / Documents utiles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.



④ Ouvrir un compte bancaire professionnel

Pour concrétiser votre projet d'entreprise et démarrer votre activité, dialoguer avec votre banquier est primordial. Il détient les leviers financiers qui vont permettre à votre activité de se lancer, de grandir, et de faire face aux difficultés. Ne négligez jamais le dialogue avec votre banquier.

Avant même le démarrage de votre activité, prenez la peine de bien séparer vos dépenses professionnelles et personnelles avec l'ouverture d'un compte bancaire professionnel. Faites-vous expliquer le fonctionnement de ce compte et les divers services et produits que votre banque peut mettre à votre disposition : autorisation de découvert, garanties, cotation IEOM, Loi Dailly, etc.

Des conseillers pour vous accompagner !

À la CMA, nous vous accompagnons gratuitement dans le suivi et la gestion de votre entreprise. Rencontrez-nous au siège, dans nos antennes et lors de nos permanences dans les communes de l'intérieur et des Îles.



Fiche info « Les relations avec la banque » à consulter en ligne sur le www.cma.nc rubrique Téléchargements ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.

INFORMEZ VOTRE BANQUIER

de tous les changements dans votre vie professionnelle (embauche, impayés, projet d'achat de matériels, de locaux...)

DIALOGUEZ AVEC VOTRE BANQUIER

il est important de demander à votre banquier les différents produits et conditions qu'il peut vous proposer et de savoir les solliciter à l'avance !



BCI : Tél. 25 69 90 (numéro non surtaxé)

www.bci.nc

BNC : Tél. 25 74 00 (coût d'un appel local depuis un poste fixe)

www.bnc.nc

CONTACTS

Service de développement économique CMA, 10 av. James Cook - Nouville Tél. 28 23 37
eco@cma.nc

Antennes CMA de Koné, Koumac, Poindimié, La Foa et Panda

☎ P.96

Institut d'Emission d'Outre-Mer
www.ieom.fr

LES CONVENTIONS BANQUES/ARTISANS : UNE OFFRE SUR MESURE

Ces conventions entre la CMA, la BCI et la BNC proposent :

- ① des produits bancaires adaptés à vos besoins ;
- ② une réponse réactive et une relation de confiance ;
- ③ une offre commerciale avantageuse ;
- ④ un accompagnement personnalisé.



La Seigneurie partenaire des artisans

■ La Seigneurie
partenaire du **PACK PRO**
BÂTIMENT
VOS RENDEZ-VOUS RÉUSSITE!

tarif spécial
PACK PRO

- ▶ SUR LE TARIF ARTISAN EN VIGUEUR
(25 à 50% du tarif public selon produit).
- ▶ OUVERTURE DE COMPTE PRO
avec délai de règlement à 30 jours
(selon modalités).

■ La Seigneurie récompense
la fidélité des artisans
avec le programme **FORMULE PRO**



Avec Formule Pro, le programme de fidélité de La Seigneurie, vous cumulez des points à chaque passage en caisse. Profitez de vos points comme vous le souhaitez, en choisissant parmi notre liste de commerçants, les cadeaux qui vous feront envie (multimédia, chasse et pêche, voyage, etc) !



**Demandez vite le formulaire
d'inscription en magasin !**



Magasin de DUCOS

36 rue Georges Champion
98800 NOUMÉA

Horaires d'ouverture :
lundi au jeudi
6h30-16h en continu
Vendredi de 6h30 à 15h

Tél. : 28 15 44

Magasin de N'GÉA

Rond point N'Géa
98800 NOUMÉA

Horaires d'ouverture :
lundi au vendredi
7h-16h30 en continu
Samedi de 7h à 12h

Tél. : 24 10 18

Magasin de KONÉ

18 lot Cassis
98860 KONE

Horaires d'ouverture :
lundi au vendredi
7h-11h30 • 13h-16h30

Tél. : 47 55 40

PILOTER MON ENTREPRISE

Les 3 premières années : 6 conseils pour réussir

① S'organiser	P.32
② Se faire conseiller	P.33
③ Élaborer une démarche commerciale	P.34
④ Avoir un suivi comptable rigoureux et des outils de gestion	P.36
⑤ Maîtriser les risques pour savoir se développer	P.36
⑥ Garder le moral	P.36

Se faire accompagner

① La Chambre de métiers et de l'artisanat à vos côtés	P.37
② Les principaux interlocuteurs de l'entreprise artisanale	P.38
③ Les organisations professionnelles et les syndicats pour vous soutenir	P.40

Gérer au quotidien

① Calculer mes prix	P.41
② Réaliser des devis et des factures	P.42
③ Tenir ma comptabilité	P.44
④ Gérer les impayés	P.45

Faire face aux difficultés

① Recourir aux aides financières	P.48
② La médiation du crédit	P.49
③ Sécurisez mon patrimoine	P.49

LES TROIS PREMIÈRES ANNÉES : 6 CONSEILS POUR RÉUSSIR

Faire les bons choix au bon moment est un gage de pérennité de l'activité. C'est d'autant plus vrai les trois premières années d'exercice. En effet, durant cette période de fragilité, un grand nombre d'entreprises artisanales disparaissent.

① S'organiser

Le métier de chef d'entreprise est complexe. Au-delà de votre activité de production, transformation, réparation ou services, vous serez également amené à :

- ▲ gérer l'aspect commercial, administratif et relationnel avec les partenaires, fournisseurs ou banquiers ;
- ▲ soigner les relations clients, les fidéliser, établir et faire le suivi des devis et des factures ;
- ▲ déclarer et payer les cotisations sociales, suivre les comptes ou encore répondre aux appels d'offre...

C'est la raison pour laquelle l'organisation est la clé de voûte de la réussite pour un chef d'entreprise.

Ne négligez pas l'aspect administratif et ne vous laissez pas déborder.

Il est indispensable de mettre en place une organisation et de dégager du temps pour la suivre (réalisation de devis-factures, suivi de règlements clients, classement des documents, tenue comptable...). Vous pouvez également faire appel à des prestataires privés pour vous seconder dans ces tâches (secrétaire, comptable...).

POUR OPTIMISER MON ORGANISATION

Le diagnostic de l'entreprise

Réalisé gratuitement et à votre demande par les conseillers économiques de la CMA, ce diagnostic vous permet d'optimiser et d'améliorer le fonctionnement de votre entreprise au quotidien en dégageant les forces et les faiblesses de votre organisation et vous propose, via un support écrit, un certain nombre d'améliorations pour optimiser la gestion de votre entreprise.

À la suite de ce diagnostic, vous serez conseillé et orienté vers des outils CMA utiles à la gestion de votre entreprise.

Service de développement économique **Tél. 28 23 37**



② Se faire conseiller

Les entreprises accompagnées lors de leur création par la Chambre de métiers et de l'artisanat passent plus facilement le fameux « cap des trois ans » : huit entreprises accompagnées sur dix sont toujours en activité au bout de trois ans.

Tous nos services de conseils sont gratuits et confidentiels. Avec ou sans rendez-vous, nos agents vous reçoivent, ou peuvent visiter votre entreprise. Ils vous orientent vers des interlocuteurs pertinents et vous proposent un suivi personnalisé. N'hésitez pas à demander conseil et à vous informer sur vos droits et obligations. Les organisations professionnelles (☉ P.92 - 93 syndicats, confédérations, clusters) représentent également un réseau sur lequel la jeune entreprise peut s'appuyer.

☉ P.37 « Se faire accompagner »



SPÉCIAL BÂTIMENT

Pour les créateurs d'entreprise, artisans du gros oeuvre, second oeuvre et métiers de la finition.

Quatre rendez-vous gratuits d'1h30 qui vous donnent, de manière concrète et rapide, des clés pour assurer votre réussite.

Les quatre rendez-vous Pack Pro Bâtiment :

- ① Assurer mon développement
Les indispensables à connaître en tant que chef d'entreprise
- ② Décrocher des marchés
Les incontournables pour répondre aux besoins du marché
- ③ Réaliser le bon devis
L'essentiel pour fixer votre « juste prix »
- ④ Optimiser mon intervention sur un chantier
Un focus sur les relations avant, pendant et après travaux



En suivant au moins 3 des 4 rendez-vous proposés, vous obtenez la carte PACK PRO BÂTIMENT. Vous bénéficiez d'une palette d'avantages, négociés auprès de fournisseurs spécialisés en bâtiment : La SCET, GEDIMAT, LA SEIGNEURIE, SPOT, LA MAISON DE LA SECURITE, et DCSM.

CONTACTS

Service de développement économique

10, av. James Cook - Nouville Tél. 28 23 37 - eco@cma.nc

Antennes CMA de Koné, Koumac, Poindimié, La Foa et Panda

☉ P.96



>> ③ Élaborer une démarche commerciale

Faire connaître ses produits et services ou entretenir de bonnes relations avec ses clients et fournisseurs sont des démarches indispensables pour faire perdurer votre activité.

ME FAIRE CONNAÎTRE ET MAINTENIR MA VISIBILITÉ

Voici une liste non exhaustive des actions à mener pour assurer la publicité de votre entreprise :

- ❶ Choisir un nom commercial qui peut être retenu facilement, tout en vous démarquant de la concurrence
 - ❷ Créer un logo et l'intégrer sur toute votre correspondance (carte de visite, devis, facture, documents commerciaux, échanges par e-mail...)
 - ❸ Être référencé dans les différents annuaires papier et Internet (OPT, annuaire des artisans, ...)
 - ❹ concevoir l'enseigne, le décor du magasin
 - ❺ prévoir l'habillage visuel de votre véhicule professionnel
 - ❻ distribuer des prospectus commerciaux, dépliants publicitaires ou catalogues.
 - ❼ Avoir une présence sur Internet (réseaux sociaux, site internet, référencement, ...)
- Restez cohérent en respectant partout la même identité : un seul nom, un seul logo, un seul message.



Fiche Info « Mieux vendre » à consulter en ligne sur le site www.cma.nc rubrique Téléchargements / Documents utiles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.

DÉPOSER SA MARQUE AUPRÈS DE L'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle)
La protection de votre marque bloque son utilisation par les concurrents, qui pourraient profiter de la renommée, de la qualité, de l'image d'une entreprise. Il est donc indispensable de réaliser cette démarche.

Celle-ci peut être combinée à celle d'un logo, d'un slogan, de dessins et modèles, ou même de vos inventions, tout ceci fait partie de la propriété industrielle. Toutes ces actions représentent un investissement qui doit être adapté à vos besoins. Les conseillers de la CMA peuvent vous informer et vous accompagner sur les premières étapes du dépôt de marque.

BOOSTER MON ACTIVITÉ AVEC LE PACK PRO NUMÉRIQUE

Ce dispositif gratuit est proposé par la CMA-NC pour répondre aux nouvelles attentes en matière de stratégie commerciale et de visibilité sur Internet. Il vous permet à travers 3 parcours de concevoir et concrétiser vos projets web (site, pages professionnelles sur les réseaux sociaux), de gagner en visibilité (référencement de votre entreprise sur Internet...), de développer votre stratégie commerciale (Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing...).

📍 P.62

SOIGNER MES RELATIONS CLIENTS

Primordiale pour trouver et fidéliser ses clients, la relation clientèle consiste à :

- ❶ Écouter son client
- ❷ Rassurer son client
- ❸ Convaincre son client
- ❹ Développer sa clientèle
- ❺ Savoir expliquer et défendre son prix

L'ANNUAIRE DES ARTISANS EN LIGNE !

Cet unique annuaire officiel recense les artisans inscrits au Répertoire des métiers de la CMA et est disponible pour tous (professionnels et particuliers) via le site www.annuairedesartisans.nc

Les données concernant votre entreprise (téléphone, adresse, e-mail, etc.) sont consultables par tous. Aussi, il est important qu'elles soient à jour !

Changement d'adresse, de gérance, de téléphone... toutes ces modifications doivent obligatoirement être signalées dans les meilleurs délais (art. 27 de la délibération n°564) à votre CMA.

CONTACT Service du Répertoire des métiers TÉL. 28 07 49



PARTICIPER À DES SALONS

La CMA dispose depuis de nombreuses années d'un outil au service de la promotion des entreprises artisanales : la Maison des artisans. Son objectif est de promouvoir le secteur des métiers en organisant régulièrement des salons et des expositions (Salon de la Gastronomie, Salon Habitat Déco, etc.).

CONTACTS

Bertrand Vanhalle Responsable de la Maison des artisans
Tél. 27 56 85 / 77 30 90
artisans@canl.nc et
www.boutiques-artisanales.com

LES FOIRES ET MARCHÉS

la CMA est partenaire de certaines foires et expositions et propose aux artisans qui souhaiteraient exposer leur savoir-faire, des aides pour acquérir un stand.

CONTACTS

Antenne CMA La Foa
(Foire de Bourail) : Tél. 46 52 86
Antenne CMA Nouméa
(Foire du Pacifique) : Tél. 28 23 37

SOIGNER MES RELATIONS FOURNISSEURS

Nouer de bonnes relations dès le départ avec vos fournisseurs est un gage de confiance et de transparence.

La fidélité et la régularité de vos commandes et de vos règlements vous permettront par la suite de renégocier vos prix, vos remises et vos délais de paiement.

CRITÈRES POUR SÉLECTIONNER SES FOURNISSEURS

- ❶ le prix ainsi que les remises, les ristournes et rabais proposés
- ❷ la qualité des produits notamment le rapport qualité / prix
- ❸ les conditions de règlement qui doivent être adaptées à vos besoins
- ❹ les conditions de livraison : conditionnement, emballage et respect des délais
- ❺ la qualité du service rendu : facilité des échanges, existence de conseils
- ❻ la documentation technique pour faciliter le passage des commandes.

>> ④ Avoir un suivi comptable rigoureux et des outils de gestion

Pouvoir dialoguer avec son banquier, obtenir des aides à l'investissement, bénéficier de la défiscalisation, payer ses taxes et impôts, prendre les décisions qui s'imposent : voilà à quoi sert de tenir ses comptes. La gestion est un savoir-faire essentiel qu'il vous faut acquérir.

◊ P.44 « Tenir ma comptabilité »

⑤ Maîtriser les risques pour savoir se développer

Tenir ses comptes et prévoir son activité sur les prochains mois permet d'avoir une visibilité sur la rentabilité de son activité et de prendre les décisions qui s'imposent : investir, embaucher, changer de statut juridique... Autant de sujets qui doivent répondre à un impératif d'équilibre entre les risques pris et les résultats attendus. Explorez les différentes pistes qui s'offrent à vous et faites-vous conseiller.

⑥ Garder le moral

Le chef d'entreprise prend des risques financiers, met souvent en jeu ses biens personnels, réinvestit ses économies dans son entreprise... Une situation dans laquelle le soutien de la famille s'avère essentiel. Pour ne pas se sentir isolé dans les moments difficiles, il est aussi important de se faire conseiller et accompagner par des professionnels, en déléguant ou en sous-traitant certaines tâches, sans perdre de vue que vous restez le seul responsable !

APESA

L'association APESA (Aide Psychologique aux Entrepreneurs en Souffrance Aigue) dispose d'une antenne en Nouvelle-Calédonie. Elle a pour but le financement de la cellule psychologique de prévention du suicide des chefs d'entreprise sur le territoire calédonien. Cette cellule traite les alertes lancées pour les chefs d'entreprises ou leur entourage proche en grandes difficultés morale et psychologique.
CONTACTS : Tél 28 23 37 ou www.facebook.com/APESANC



A tout moment de la vie de votre entreprise, n'hésitez pas à contacter la CMA.
Des conseillers sont là pour vous aider !

CONTACTS

Service de développement économique Tél. 28 23 37 - cma@cma.nc
Antennes CMA de Koné, Koumac, Poindimié, La Foa et Panda ◊ P.96

SE FAIRE ACCOMPAGNER

Trouver la bonne information, se faire conseiller, être orienté en fonction de son besoin... Il existe de nombreuses façons d'être accompagné et les soutiens à l'entreprise ne manquent pas.

① La Chambre de métiers et de l'artisanat à vos côtés

La CMA met à votre disposition des animateurs économiques, véritables spécialistes de l'entreprise artisanale, pour vous conseiller, vous orienter et vous accompagner tout au long de la vie de votre entreprise. Vous pouvez faire appel à eux, avec ou sans rendez-vous et gratuitement, au siège

à Nouméa ou dans nos antennes de Koné, Koumac, Poindimié, La Foa et Panda. Les agents se déplacent également, sur rendez-vous, dans les entreprises. Des permanences régulières ont lieu dans la plupart des communes des trois Provinces.

DE L'INFORMATION ADAPTÉE À VOTRE ENTREPRISE

- ① Les fiches infos : une vingtaine de fiches thématiques pour répondre à toutes vos questions
- ② La méthode de calcul Prix BAT : une méthode de calcul des prix selon 9 corps de métiers dans le bâtiment
- ③ Les normes D.T.U. : ensemble des normes nationales du bâtiment consultables à la CMA-NC
- ④ La Note de conjoncture : état de santé économique annuel des entreprises artisanales
- ⑤ La revue bimestrielle Le Mag des Artisans (5 numéros par an envoyés par courrier) traite de tous les sujets d'actualité qui concernent les artisans : juridique, gestion, développement durable...
- ⑥ Des études thématiques ou sectorielles
- ⑦ Des réunions d'information : assurance, gestion des déchets, fiscalité...
- ⑧ Des actions de formation : gestion, informatique, technique, etc.
- ⑨ Des ateliers de création d'entreprise



Toute cette information est consultable à la CMA et dans ses antennes ou sur www.cma.nc

>> ② Les principaux interlocuteurs de l'entreprise artisanale

De nombreux professionnels (comptables, conseillers en gestion, conseillers juridiques, assureurs...) peuvent faciliter la vie du chef d'entreprise. N'hésitez pas à faire appel

à eux et à leur déléguer une partie de vos tâches administratives. Gardez en tête qu'en tant que chef d'entreprise, vous resterez toujours celui qui décide au final.

Comptabilité, déclaration fiscale, information en matière juridique...

Le Centre de Gestion des Métiers (CEGESMET) est une association Loi 1901 créée par la CMA. En y adhérant, vous bénéficiez d'un suivi comptable réalisé par des spécialistes de l'entreprise artisanale.

Contacts Centre de gestion Nouméa Tél. **27 43 70** - centre.gest@cegesmet.nc

Centre de gestion antenne de Koné Tél. **42 77 20** - fiona@cegesmet.nc



CONSEIL ACCOMPAGNEMENT	CMA Chambre de métiers et de l'artisanat : Création, développement, transmission		CEGESMET (Centre de Gestion des Métiers) province Nord et province Sud : Déclarations fiscales et sociales, fiches de paie	Case de l'entreprise Province des Iles Loyauté : Comptabilité, déclarations fiscales, suivi gestion	Comptables Prestations comptables + conseils	Juristes Constitution de sociétés, conseils en développement commercial	
RÉGLEMENTATION	Direction des Affaires Economiques professions réglementées, réglementation économique	Direction des Services Fiscaux Fiscalité professionnelle	SIVAP / DRS (Direction des services sanitaires)Hygiène alimentaire	Douanes Import / Export	DTE Droit du travail Santé et sécurité au travail		
FINANCEURS	Banques (privées) BCI, BNC, Société Générale, BNP	Les 3 Provinces Investissement, aide à l'emploi...	Nord Avenir / PROMOSUD/ SODIL / ICAP Participation au capital	ADIE (Association pour le Droit à l'initiative) microcrédit	Initiative NC (Initiative Nouvelle-Calédonie) Apport fonds propres	Défiscalisation Cabinets spécialisés selon secteur d'activité	CAFAT Subventions améliorant les conditions de travail et de sécurité des salariés
EMPLOI /FORMATION	Service Emploi Placement en province Sud	CAP emploi en province Nord Orientation Démobilisation Formation Aides à l'emploi	EPEFIP en province des Iles Loyauté Formation, emploi, conseil	Agences d'intérim			
PRESTATIONS SOCIALES / ASSURANCES	CAFAT Couverture sociale chef d'entreprise + salariés Embauche salariés	Assurances Responsabilité civile professionnelle garantie décennale Assurances matériel, local, perte d'exploitation...	Mutuelles complémentaires				
PÉPINIÈRES D'ENTREPRISES	PROMOSUD Locaux	CCI Locaux de service	Ateliers artisanaux Pôle artisanal PANDA (Dumbéa) de la CMA	Location docks privés			

CONTACTS
en annexes le
« Tableau des dispositifs d'aide et d'accompagnement »
◉ P.82 et suivantes

>> ⑤ Les organisations professionnelles et les syndicats pour vous soutenir

LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

Elles ont pour mission de défendre et d'aider les entreprises exerçant un même métier ou appartenant à un même secteur d'activité. Elles peuvent être indépendantes ou bien affiliées à une des confédérations représentatives au niveau de la Nouvelle-Calédonie.

LE SYNDICAT PROFESSIONNEL

Le syndicat est quant à lui la seule structure reconnue par la loi ayant notamment la capacité de négocier et d'élaborer des revendications professionnelles. La pleine capacité civile du syndicat, renforcée par le droit d'agir en justice, donne une ampleur considérable à son activité, comparativement aux associations. Seuls certains syndicats sont reconnus par l'État pour représenter leur secteur économique et social respectif.

CONTACTS

Union des entreprises de proximité (U2P) 61 rue Fernand Forest ZI Ducos
BP 10314, 98805 Nouméa Cedex
Tél. 23 88 81
upa@canl.nc - www.upa-nc.nc

La Confédération des petites et moyennes entreprises (CPME-NC)
30, route de la Baie des Dames
Immeuble le Centre - 1^{er} Etage
BP 27825, 98863 Nouméa Cédex
Tél / fax Tél. 24 00 66
direction@cpme.nc - www.cpme.nc

Le MEDEF, Mouvement des entreprises de France
6 rue Jean Jaurès BP 466 - 98845 Nouméa Cédex
Tél. 27 35 25 - Fax 27 40 37
www.medef.nc

LES CLUSTERS

Un cluster, c'est un groupement d'entreprises appartenant au même secteur d'activité. Le concept de cluster a été initié en Nouvelle-Calédonie par la province Sud en 2009. L'objectif ? Fédérer les entreprises de même secteur afin de créer de la valeur ajoutée locale, de gagner en compétitivité face aux grandes entreprises internationales, d'innover et surtout de récupérer de grands marchés.



Liste des syndicats et clusters
◊ P.92 et P. 93 et www.cma.nc

GÉRER AU QUOTIDIEN

La bonne gestion d'une entreprise passe par l'établissement de prix justes, l'édition de devis et factures dans les règles de l'art, la tenue d'une comptabilité, le paiement de ses taxes et impôts, et le suivi de ses éventuels impayés.

① Calculer mes prix

Sur quelles bases calculer ses prix ? Comment être certain de couvrir ses charges ? Pour être à la fois compétitif et rentable, savoir calculer ses prix est la base d'une bonne gestion. Un prix juste permettra de couvrir les charges, de dégager une marge bénéficiaire et constituera un élément décisif dans le choix du client.

Trois éléments sont à prendre en compte dans le calcul de vos prix :

LES TEMPS D'EXÉCUTION

Ils sont toujours ramenés à l'unité de mise en œuvre de l'ouvrage (mètre cube, mètre carré, mètre linéaire...);

LE COÛT DE LA MAIN D'ŒUVRE COMPRENANT

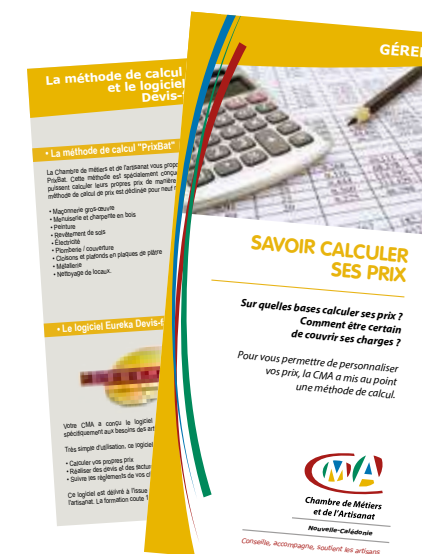
- Le prix de l'heure artisan : prend en compte votre qualification et votre expérience professionnelle, les investissements réalisés, les charges de l'entreprise, le temps consacré à la gestion et le temps improductif (déplacements...), ainsi que vos cotisations sociales en tant que travailleur indépendant,
- Le prix de l'heure ouvrier : tient compte du salaire brut, des charges sociales et intègre un coefficient de charges de structures et un coefficient de marge bénéficiaire.

LE COÛT DES FOURNITURES

Au-delà du prix des fournitures, il faut compter les frais de transports, de stockage et de manutention.



Fiche Info « Savoir calculer ses prix » à consulter en ligne sur le www.cma.nc rubrique Téléchargements / Documents utiles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.



OUTILS SPÉCIALEMENT CONÇUS POUR LES ARTISANS :

LA MÉTHODE DE CALCUL PRIX BAT :

Cette méthode est spécialement conçue pour que les artisans et les petites entreprises du bâtiment puissent calculer leurs propres prix de manière simple et rapide. Cette méthode de calcul de prix est déclinée pour 9 métiers du bâtiment :

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

CONTACTS

Service de développement économique **Tél. 28 23 37**

LA FORMATION « CALCULER MES PRIX »

L'objectif de cette formation est d'acquiescer ou d'approfondir la méthode de calcul de prix, pour obtenir le « juste prix ». Savoir sur quelles bases calculer ses prix en prenant en compte les éléments décisifs : le temps d'exécution, le coût de la main d'œuvre et le coût des fournitures.

CONTACTS

Service de la formation professionnelle continue
Tél. 25 97 40 et formation@cma.nc



② Réaliser des devis et des factures

Établir un devis clair, complet et descriptif puis restituer au client une facture conforme, voici deux étapes indispensables et prévues par la réglementation pour le bon fonctionnement de votre entreprise. Chacun de ces documents contient des informations obligatoires ou recommandées et doit être élaboré avec précision.

DEVIS, MENTIONS OBLIGATOIRES

- ▲ lieu et date de rédaction du devis ;
- ▲ votre nom, celui de l'entreprise, adresse, téléphone et n° de RIDET ;
- ▲ n° du devis ;
- ▲ n° Répertoire des métiers ;
- ▲ nom et adresse du client ;
- ▲ lieu d'exécution de la prestation ;
- ▲ description précise des travaux et des fournitures : nature, prix unitaire, unité (m², mètre linéaire...), quantité ;
- ▲ prix à payer : somme que le client aura à déboursier pour les travaux prévus. Il doit faire l'objet d'un calcul complet car il est l'un des éléments fondamentaux en fonc-

- tion desquels le client prend sa décision. Indiqué en hors taxes (HT) et toutes taxes comprises (TTC), le montant TTC doit figurer en chiffres et en lettres. Le montant de la TGC doit également apparaître ;
- ▲ durée des travaux ;
- ▲ échelonnement et modalités de paiement :
 - l'échelonnement suivra logiquement l'avancement des travaux,
 - préciser le mode de paiement,
 - fixer les délais de paiement,
 - fixer la durée de validité du devis ;
- ▲ votre signature.

Mentions obligatoires TGC à rajouter sur devis et facture :

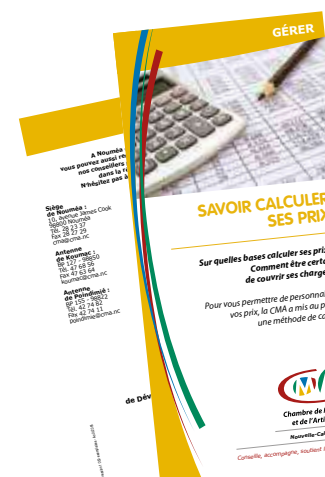
- Les entreprises qui sont dispensées de T.G.C n'ont pas à facturer de T.G.C. Il faut faire apparaître sur le devis la mention « *Franchise en base – T.G.C non applicable* »
- Le montant de la taxe à payer et pour chaque taux d'imposition, le total hors taxe et la taxe correspondante.

- Le cas échéant, la référence au fondement juridique de l'exonération de l'opération.
- Lorsque vous réalisez une opération pour des clients qui bénéficient de la procédure d'achat en franchise, c'est-à-dire que vous ne leur facturez pas de T.G.C (secteur de l'agriculture, des mines, ...), la mention « *Opération réalisée en franchise de taxe conformément à l'article Lp. 506-2 Lp 506-3 du codes impôts* » doit-être indiquée.

FACTURE, MENTIONS OBLIGATOIRES

- ▲ lieu et date de la facture ;
- ▲ votre nom, celui de l'entreprise, adresse, téléphone et n° de RIDET ;
- ▲ n° Répertoire des métiers ;
- ▲ nom et adresse du client ;
- ▲ n° de la facture ;
- ▲ mot « facture » ou « doit » ;

- ▲ description précise des travaux et des fournitures : nature, prix unitaire, unité (m², mètre linéaire...), quantité ;
- ▲ montant total hors taxe (HT) ;
- ▲ Le montant de la taxe à payer et pour chaque taux d'imposition, le total hors taxe et la taxe correspondante ;
- ▲ montant total TTC, en chiffres et en lettres ainsi que d'éventuelles réductions ;
- ▲ date à laquelle le règlement doit intervenir.



Fiches Info « Le devis » et « La facture » à consulter en ligne sur www.cma.nc rubrique Téléchargements / documents utiles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes. Exemples de documents également sur www.cma.nc rubrique Téléchargements / Documents utiles / Modèles



UN OUTIL CMA QUI VOUS FACILITE LA VIE !

LE LOGICIEL EUREKA DEVIS-FACTURES

Votre CMA a conçu le logiciel EUREKA DEVIS-FACTURES qui répond spécifiquement aux besoins des artisans.

Très simple d'utilisation, ce logiciel permet de :

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

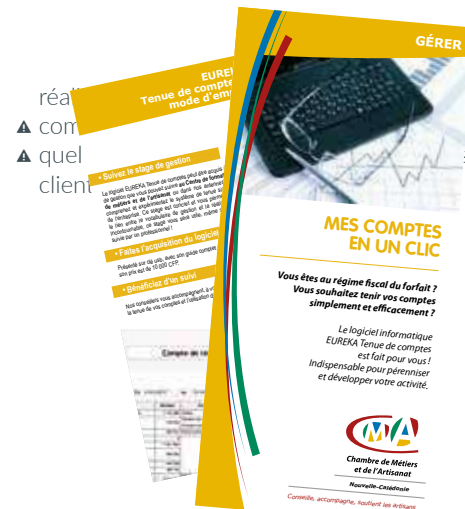
CONTACTS : Service de développement économique CMA **Tél. 28 23 37**



>> ③ Tenir ma comptabilité

Tenir ses comptes sert à faire sa déclaration fiscale. Mais cela permet aussi et surtout d'avoir des informations quotidiennes pour savoir où en est votre entreprise :

- ▲ est-ce que je gagne de l'argent ?
- ▲ quelles sont les périodes creuses dans mon activité ?
- ▲ comment évolue le chiffre d'affaires dans le temps ?
- ▲ combien me coûtent les employés ?
- ▲ quel est le chiffre d'affaires minimum à



Fiche Info « Mes comptes en 1 clic » à consulter en ligne sur le site www.cma.nc rubrique Téléchargements / Documents utiles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.

POUR VOUS AIDER

LE COMPTABLE

Vous pouvez déléguer votre comptabilité à un professionnel. Cependant, d'un point de vue fiscal, vous êtes seul responsable de la conformité des comptes déposés aux services fiscaux. N'hésitez pas à questionner votre comptable sur l'évolution de votre activité et à lui demander conseil.

LES STRUCTURES ASSOCIATIVES

En provinces Nord et Sud

Le CEGESMET (Centre de gestion des métiers) est une structure rattachée à votre Chambre de métiers et de l'artisanat qui a pour mission la réalisation des comptabilités et le conseil en gestion pour ses adhérents.

Association loi 1901, le CEGESMET a été créé par les artisans pour les artisans et a pour vocation d'assurer à ses adhérents des

services en matière de :

- ▲ comptabilité ;
- ▲ établissement des documents de synthèse ;
- ▲ établissement des déclarations fiscales ;
- ▲ information juridique et fiscale.

Contacts CEGESMET
Nouméa Tél. 27 43 70
 centre.gest@cegesmet.nc
Koné Tél. 42 77 20

En province des Iles Loyauté

La Case de l'entreprise est une association loi 1901, composée de chefs d'entreprises des Iles, de la province des Iles Loyauté, de la CMA et de la CCI. Elle a pour mission de réaliser les comptabilités des entreprises adhérentes des Iles.

Contact Tél. 45 19 90

OUTILS CMA

FACILITEZ VOTRE COMPTABILITÉ AU QUOTIDIEN !

La Tenue simplifiée de comptes (CMA)

La CMA a mis en place une méthode de tenue simplifiée des comptes. Deux outils vous sont proposés : une version papier avec le Livre de tenue simplifiée des comptes et une version informatique, le logiciel EUREKA Tenue de comptes.

Le Logiciel EUREKA Tenue de comptes

Un logiciel de tenue de compte et de gestion très simple d'utilisation, conçu pour les entreprises artisanales soumises au régime du forfait. Ce logiciel permet d'éditer des tableaux de bord, de connaître le solde de votre trésorerie, de suivre vos crédits clients...

CONTACTS : Service de développement économique **Tél. 28 23 37**

Le stage de gestion de la CMA

Créateur d'entreprise, artisan installé, découvrez ou redécouvrez de façon très accessible les bases de la gestion. Ce stage est concret et vous permet de faire le lien rapidement entre le vocabulaire de gestion et la réalité de votre entreprise.

CONTACTS : Service de la formation professionnelle continue **Tél. 25 97 40**



④ Gérer les impayés

Plusieurs solutions peuvent être envisagées en cas d'impayés.

LA SOLUTION À L'AMIABLE

La solution à rechercher en priorité :

- ▲ proposer des délais de paiement pour permettre au client d'étaler sa dette ;
- ▲ lui faire accepter des traites dont il s'engage à payer le montant aux échéances fixées.

Dans tous les cas, il vaut mieux être payé en plusieurs fois que pas du tout. En cas d'échec de cette démarche, il faut envisager d'engager une procédure.

LA MÉDIATION

La médiation est un outil au service des entreprises, destiné à limiter les tensions et à résoudre les conflits par voie amiable, en préservant leurs relations futures. Elle peut être utilisée :

- ▲ entre les entreprises, dans le cas d'une

mésentente sur les termes d'une vente ou sur l'exécution d'une prestation par exemple ;

- ▲ à l'intérieur de l'entreprise dans le cas d'un désaccord entre associés, de conflits entre salariés ou encore de tensions entre salarié et direction.

OUTILS CMA

LA MÉDIATION AVEC ORASE

Ce service novateur est mis en place par les trois Chambres consulaires que sont la CMA, la CCI et la CANC, en partenariat avec la société Orase, qui développe son expertise dans l'amélioration des relations humaines au sein des entreprises de Nouvelle-Calédonie.

CONTACTS

Animateur économique de la CMA **Tél. 28 23 37**



>> LA MÉDIATION PUBLIQUE DES ENTREPRISES

Il s'agit d'un dispositif gratuit d'aide à la résolution de conflits dans les relations contractuelles.

Pour saisir la médiation des entreprises, consultez le site internet :

www.mediateur-des-entreprises.fr

et déposer un dossier en ligne.

Le dossier est ensuite étudié puis transmis à un médiateur présent en Nouvelle-Calédonie qui se chargera de contacter les *mediés* concernés dans une limite de 7 jours pour organiser la médiation sur la base de leur volontariat.

LA PROCÉDURE JUDICIAIRE PAR L'INJONCTION DE PAYER

Elle ne s'applique que pour les créances d'un montant maximum de 1 500 000 F (s'il s'agit de traites impayées, ce plafond ne s'applique pas).

Cette procédure judiciaire simplifiée se déroule selon la démarche suivante :

- ▲ il vous faut réunir les preuves (devis, factures, lettre de relance) ;
- ▲ vous devez faire une requête en injonction de payer adressée au tribunal compétent ;
- ▲ si le juge donne suite à cette requête, il rend une ordonnance portant injonction de payer qu'il faudra notifier par huissier au débiteur. Ce dernier aura 1 mois pour formuler un contredit ;
- ▲ passé ce délai et en l'absence de contredit, vous adressez au juge une réquisition exécutoire ;
- ▲ le juge rend exécutoire l'injonction de payer, le débiteur ne pouvant faire ni appel, ni opposition. S'il ne paie pas, ses biens pourront être saisis pour rembourser.

LA PROCÉDURE JUDICIAIRE PAR AVOCAT

Pour des sommes plus importantes, il est conseillé d'avoir recours soit à un cabinet spécialisé dans le recouvrement soit à un avocat. Ces professionnels du droit pourront assurer la défense de votre dossier et de vos intérêts pour vous donner les meilleures chances de réussite pour récupérer votre créance.



Fiche Info « Le recouvrement des impayés » à consulter en ligne sur **www.cma.nc** rubrique Téléchargements ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.
Contact Service de développement économique Tél. 28 23 37

FAIRE FACE AUX DIFFICULTÉS

REBOND
FRANCHISSONS LES CAPS DIFFICILES

Votre activité diminue ? Vous avez du mal à faire face à vos échéances ? Vous avez des impayés-clients ? L'une de vos machines est en panne ? Vos relations avec la banque se dégradent... Toutes ces situations peuvent arriver dans la vie d'une entreprise. Dès les premiers signes de difficultés de votre entreprise, réagissez rapidement !

La CMA accompagne gratuitement les entreprises en difficultés avec son dispositif REBOND.

LES OUTILS CMA

La CMA-NC met à disposition sur son site cma.nc, un e-service. Il s'agit d'un autodiagnostic totalement anonyme et confidentiel permettant au chef d'entreprise en difficultés de prendre conscience de sa situation. L'internaute répond à 20 questions par oui ou non. Le résultat des réponses détermine le conseil à appliquer et guide vers le dispositif REBOND si nécessaire.



Le dispositif REBOND, en 3 étapes indissociables, comprend :

REBONDIR VITE

A l'aide d'un pré diagnostic visant à évaluer la situation et identifier les solutions possibles pour vous orienter rapidement vers les bons interlocuteurs.

GÉRER L'URGENCE

- Avec un plan d'action de court terme, élaborer des plans d'apurement des dettes et les proposer aux créanciers.
- Renouer le dialogue avec banquier, comptable ou fournisseur ...
- Mobiliser les dispositifs de soutien aux entreprises
- Optimiser les outils de gestion de votre entreprise

- Bénéficier de procédures amiables ou judiciaires.

ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Grâce à un suivi personnalisé sur le moyen terme, sécuriser la poursuite de votre activité par des entretiens réguliers avec votre conseiller CMA.

Préparer l'avenir en mettant en place les outils adéquats et en restant vigilant. Ces entretiens sont confidentiels et gratuits.

CONTACTS

Service de développement économique
CMA 10, av. James Cook - Nouville
Tél. 28 23 37 - rebond@cma.nc
Antennes CMA de Koné, Koumac,
Poindimié, La Foa et Panda Contacts
📍 P.96

>> ① Recourir aux aides financières

DES SOLUTIONS BANCAIRES

LA FACILITÉ DE CAISSE / AUTORISATION DE DÉCOUVERT PONCTUEL

Il s'agit d'un découvert accordé sur une période courte, en général inférieure à 6 mois et destiné à faire face à des besoins ponctuels de trésorerie.

L'AUTORISATION DE DÉCOUVERT PERMANENT

Destiné à couvrir les besoins de trésorerie plus permanents de l'entreprise, il doit être justifié par la nature même de l'activité de l'entreprise : crédit clients, cycle de production, stocks...

L'ESCOMPTE

L'escompte est une opération qui consiste pour une banque à racheter à une entreprise les effets de commerce (billets à ordre et traites) dont elle est porteuse (bénéficiaire final) avant l'échéance et ce, moyennant le paiement d'agios, le cédant (le bénéficiaire du crédit) restant garant du paiement. L'escompte permet donc à une entreprise d'assurer la liquidité d'une partie de ses créances et son coût est, en principe, moins élevé que le découvert.

LES AVANCES EN LOI DAILLY

Ce dispositif concerne principalement les règlements publics. Il permet d'obtenir une avance de trésorerie sur des factures acceptées par l'administration. Dans la pratique, l'artisan signe une convention générale avec la banque, dite « convention LOI DAILLY » puis cède les factures acceptées via un bordereau de cession Dailly. En général, l'avance de trésorerie n'excède pas 80 % de la facture.

LES PRÊTS DE TRÉSORERIE

Ils peuvent dans certains cas se substituer au découvert quant à leur destination. Ils visent à renforcer le fonds de roulement de l'entreprise par la mise à disposition de capitaux à moyen ou long terme. L'ADIE offre également des solutions de financement de trésorerie pour les entreprises qui ne peuvent être financées par leur banque.



www.adie.org

L'ÉCHELONNEMENT DES RÉGLEMENTS DES ÉCHÉANCES CAFAT

En cas de difficultés financières dans le règlement de vos cotisations, vous pouvez prendre contact avec le service contentieux de la branche recouvrement de la CAFAT, afin de négocier un échelonnement de vos règlements.

CONTACT Tél. 25 58 16

LES PROCÉDURES PRÉVUES PAR LE CODE DE COMMERCE

Le Code de commerce prévoit des procédures afin de permettre à des entreprises en difficulté (en difficulté financière ou en situation de cessation de paiement) de poursuivre leur activité, sans aggraver leur situation tout en s'engageant à régler leurs dettes dans le temps.

Il existe différents types de procédures en fonction de la situation de l'entreprise :

- le mandat ad hoc ;
- la conciliation ;
- la sauvegarde ;
- le redressement.

Ces procédures doivent être considérées comme des opportunités de poursuite de l'activité et ne sont en aucun cas des sanctions pour l'entreprise ! C'est d'ailleurs au chef d'entreprise d'activer ces procédures.

CONTACT

**Pour tout renseignement, contactez le Tribunal mixte de commerce
Tél. 27 93 50**

② La médiation du crédit

La médiation du crédit est ouverte à tout chef d'entreprise, artisan, commerçant, profession libérale, créateur ou repreneur d'entreprise, entrepreneur individuel. C'est un dispositif national d'accompagnement des entreprises confrontées à des difficultés de financement (refus de crédit signifiés, réduction des concours bancaires, exigences accrues en matière de garanties ou d'assurance-crédit, relèvement sensible de conditions, délais de réponse trop longs à des demandes formalisées par écrit, etc.).

- ▲ Le dépôt de dossier se fait exclusivement sur le site dédié : www.mediateurducredit.fr
- ▲ Dans les 48 heures suivant ce dépôt, le médiateur territorial, fonction assurée par le directeur de l'IEOM (Institut d'Émission d'Outre Mer) contacte l'entreprise pour analyser conjointement son dossier de manière concrète et factuelle.
- ▲ Les partenaires financiers de l'entreprise sont prévenus afin que chacun puisse revoir sa position dans un délai de 5 jours.
- ▲ Si les difficultés persistent, le médiateur territorial intervient alors pour rapprocher

les positions divergentes et proposer des solutions pragmatiques, concertées et adaptées.

- ▲ Les équipes de la médiation disposent aujourd'hui de plusieurs leviers susceptibles d'aboutir à la résolution efficace des demandes, au travers de conventions ou d'accords signés au niveau national avec les principaux acteurs du financement des entreprises (la profession bancaire, l'élargissement des produits de garantie ou de financement de l'AFD, les assureurs crédit, les acteurs du capital investissement).



www.ieom.fr/nouvelle-caledonie/entreprises/article/la-mediation-du-credit
CONTACT Tél. 27 58 22

③ Sécuriser mon patrimoine

AVEC LA DÉCLARATION D'INSAISSABILITÉ

Vous pouvez protéger votre résidence principale non hypothéquée ou tout bien foncier bâti ou non bâti qui n'est pas affecté à un usage professionnel de toute saisie en cas

de liquidation, en réalisant une déclaration auprès d'un notaire. Cette déclaration sera ensuite publiée au bureau des hypothèques et vous devrez obligatoirement en faire mention auprès du Centre de formalités du Répertoire des métiers à la CMA.



Faites un duo
AVEC ALLIANZ!

Pack Duo Pro-Entreprise, l'assurance pour vos salariés et vos outils, stocks et responsabilités.

outre-mer.allianz.fr

Avec vous de A à Z

Allianz 

DÉVELOPPER MON ENTREPRISE

Embaucher

- ① Plusieurs contrats possibles en fonction de mes besoins P.53
- ② Les étapes de l'embauche P.53
- ③ Aide à l'emploi du 1^{er} salarié dans une TPE P.54
- ④ La loi sur l'emploi local P.54
- ⑤ La sous-traitance P.56
- ⑥ Recruter un alternant P.58

Se développer

- ① Financer mon projet de développement P.61
- ② Mon entreprise sur Internet P.62

Se différencier par la qualification

- ① Les Titres de qualification P.64
- ② Me former tout au long de ma vie avec la formation continue P.64
- ③ La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) P.65

Respecter les normes : santé, sécurité, environnement

- ① Répondre à la réglementation P.67
- ② Valoriser mon engagement auprès de ma clientèle P.71
- ③ Financer mon projet Développement durable P.72



NOUMÉA RENTING :
VOTRE VOITURE 4X4, SUV,
OU UTILITAIRE NEUF EN
LOCATION LONGUE DURÉE.



DES OPTIONS SUR MESURE :

ASSISTANCE
24H / 24
7J / 7

ASSURANCE
TOUS RISQUES*

ENTRETIEN

VÉHICULE DE
REPLACEMENT

C'EST MAINTENANT !

26.02.65



Construisons notre pays, économisons l'énergie.

Restitution du véhicule au terme de la location. Sous réserve d'acceptation du dossier par Nouméa Renting.
* Offre réservée aux conducteurs de plus de 23 ans et justifiant de 3 années de permis de conduire minimum.

NOUMÉA RENTING | PORTES DE FER | NOUMÉA
E-MAIL : standardnr@hgj.nc | www.groupejeandot.nc



EMBAUCHER

L'embauche de personnel représente pour l'entreprise un acte majeur. Il est important avant de formaliser l'embauche d'un salarié, d'évaluer les charges sociales liées à ces embauches et de vérifier la capacité de votre entreprise à pouvoir y faire face.

① Plusieurs contrats possibles

S'il s'agit d'un besoin ponctuel ou d'un surcroît temporaire d'activité, c'est le contrat de travail à durée déterminée (CDD) qui sera le plus approprié. Ce contrat précisera les dates de début et de fin ainsi que les modalités de rémunération en rapport avec la qualification du salarié. Vous pouvez également faire appel à des agences d'intérim pour mettre du personnel à votre disposition.

S'il s'agit d'un besoin permanent c'est le contrat de travail à durée indéterminée (CDI) qui sera la solution. Dans les deux cas, vous devrez effectuer les formalités de déclaration auprès des organismes sociaux : CAFAT et CRE.

Si vous souhaitez former un jeune et bénéficier d'avantages financiers, le contrat d'alternance est également une option intéressante.

LES OUTILS CMA

La CMA met des modèles de CDD/CDI à télécharger sur www.cma.nc rubrique Téléchargements / Documents utiles / Modèles



② Les étapes de l'embauche

- ① Établir une lettre d'embauche et un contrat de travail en respectant la législation en vigueur (Code du travail, accord de branches, etc.).
- ② Effectuer une déclaration préalable à l'embauche auprès de la CAFAT.
- ③ Immatriculer votre entreprise auprès de la caisse de retraite complémentaire CRE/IRCAFEX.
- ④ Établir un bulletin de paie pour le paiement du salaire.
- ⑤ Remplir le bordereau de déclaration nominative trimestrielle établie par la CAFAT.
- ⑥ Votre salarié devra se soumettre à une visite médicale obligatoire auprès du SMIT (démarche gratuite).
- ⑦ Déclarer et payer les charges sociales (patronales et salariales) chaque trimestre.
- ⑧ Remettre annuellement aux services fiscaux une déclaration nominative des salaires de chaque employé.



LES OUTILS CMA

Sur son site www.cma.nc, la CMA met à votre disposition des modèles de bulletin de paye la fiche info "J'embauche une personne", à télécharger ou en libre service directement à la CMA et dans ses antennes.
Renseignement Service de développement économique CMA Tél. 28 23 37



CONTACTS

CAFAT Tél. 25 58 09 - Tél. www.cafat.nc
CRE / IRCAFEX Tél. 27 84 55 SMIT Nouméa Tél. 352 352 /
SMIT Koné Tél. 35 23 76 DTE Nouméa Tél. 27 55 72 / Koné Tél. 27 00 00

③ Aide à l'emploi du 1^{er} salarié dans une TPE

La province Sud a mis en place une mesure d'aide afin d'inciter les TPE (très petites entreprises) à embaucher leur premier salarié.

Salarié : le salarié bénéficie d'un contrat de travail de 6 mois minimum et d'une expérience professionnelle.

LES AVANTAGES

Employeur : pour une entreprise qui souhaite embaucher son 1^{er} salarié (quel que soit le secteur d'activité, à l'exception de « activités des ménages en tant qu'employeurs de personnel domestique ») : 150 000 F sont versés à l'entreprise à compter de l'embauche ; 150 000 F sont versés le 1^{er} trimestre travaillé et sous justificatif de l'état de présence en formation du chef d'entreprise ; 200 000 F le 2^e trimestre travaillé.
Si le salarié est embauché à mi-temps, l'ensemble de ces montants est réduit de moitié.

CONTACT

Service de l'emploi et du placement
defe.sep.bdre@province-sud.nc
Tél. 23 28 30

Il existe également le groupement d'employeurs qui offre la possibilité à plusieurs entreprises de se regrouper afin d'embaucher ensemble un ou plusieurs salariés et donc d'en partager les coûts.

④ La loi sur l'emploi local

Artisan, en tant qu'employeur potentiel, la loi du pays n°2010-9 du 27 juillet 2010 relative à la protection, à la promotion et au soutien de l'emploi local, vous concerne.

LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT

RÉDIGER L'OFFRE D'EMPLOI

en détaillant avec soin les compétences et qualifications requises et en précisant le code ROME de l'activité. Pour le trouver, consultez le Tableau des Activités Professionnelles (TAP) établi par la loi et disponible sur le site www.dtenc.gouv.nc

PORTER L'OFFRE D'EMPLOI À LA CONNAISSANCE DU PERSONNEL

DÉPOSER L'OFFRE D'EMPLOI

auprès des services de placement et prévoir trois semaines minimum de processus de recrutement.

RAPPEL DE LA LOI :

La loi vise à gérer et encadrer les conditions d'embauche au profit des citoyens calédoniens.

À conditions de qualifications et de compétences égales, l'employeur est tenu de donner la priorité :

- ▲ d'abord au citoyen calédonien (personne de nationalité française qui remplit les conditions pour voter aux élections provinciales de Nouvelle-Calédonie),
- ▲ à défaut, à une personne justifiant d'une durée de résidence définie en fonction de l'activité professionnelle (entre 3 et 10 ans suivant les difficultés de recrutement local),
- ▲ enfin, à défaut, l'employeur peut procéder à un recrutement sans condition de résidence.

La loi n'interdit en aucun cas à l'employeur d'embaucher l'employé de son choix ; mais il existe des mécanismes de sanctions en cas d'infraction. Elle ne s'applique pas aux CDD de moins de 3 mois et aux salariés temporaires recrutés pour des missions définies d'une durée inférieure à 3 mois.

REGARDER LA DURÉE DE RÉSIDENCE DU MÉTIER.

Les durées de résidence requises sont fixées dans le Tableau des Activités Professionnelles (TAP)

Exemples :

- ① Chef Boucher : au moins 10 ans
- ② Électricien BTP : au moins 10 ans
- ③ Soudeur spécialisé : au moins 3 ans

NB : Certaines lignes métiers ont un intitulé spécifique représenté par un « / », cela signifie qu'il faut saisir la Commission Paritaire de l'Emploi Local pour connaître les durées de résidence associées.

ATTESTER

de la réception des candidatures : en fournissant une attestation à chaque candidat, précisant le nom de l'employeur avec sa signature, le nom du candidat, la date de réception de la candidature.

FAIRE SON CHOIX

d'abord en fonction des qualifications et compétences requises, puis dans l'ordre de priorité (d'abord par citoyenneté, puis par durée de résidence).

FINALISER L'EMBAUCHE

- ▲ Faire la déclaration Préalable à l'Embauche (DPAE) à la CAFAT avant l'embauche effective
- ▲ Rédiger un contrat de travail
- ▲ Informer les services de placement que l'offre est pourvue

DOCUMENTS OBLIGATOIRES NÉCESSAIRES ET UTILES:

- ▲ Registre du personnel
- ▲ Évaluation des Risques Professionnels (EvRP)
- ▲ Accords interprofessionnels du Travail et la Convention Collective
- ▲ Livre de paie ou doubles des bulletins de paie à conserver pendant 5 ans.

>> EN CAS DE RECOURS

La Commission Paritaire de l'Emploi Local (CPEL) peut être saisie :

- ▲ Par l'employeur, préalablement à l'embauche d'un salarié, pour faire constater la carence de candidatures répondant aux spécifications de l'offre d'emploi et ainsi se prémunir contre d'éventuelles réclamations futures.
- ▲ Par toute personne ayant fait acte de candidature ou par l'employeur pour contester les conditions d'embauche d'un salarié dans un délai d'un mois après la date d'embauche.

Si vous embauchez, n'oubliez d'en informer votre Centre de Formalités des Entreprises afin de mettre à jour vos données.

ter les conditions d'embauche d'un salarié dans un délai d'un mois après la date d'embauche.

CONTACTS

dépôt d'offre d'emploi

Service emploi placement de la prov. Sud Tél. 27 04 00

Cap emploi de la prov. Nord Tél. 47 26 65

EPEFIP Lifou de la prov. des Iles Loyauté Tél. 45 10 98

☎ P.88 - 89

CONTACT

pour l'application des textes La direction du Travail et de l'Emploi (DTE)
Tél. 27 55 72 (Nouméa) - Tél 47 77 58 (Koné)

⑤ La sous-traitance

L'entreprise peut être confrontée à un surcroît de travail momentané ou avoir besoin de services spécialisés qu'elle n'assure pas elle-même. Dans ce cas, la sous-traitance peut être une réponse à votre besoin.

Il faut formaliser cette relation par un contrat de sous-traitance ou par un devis qui, une fois signé, a valeur de contrat entre les parties.

Le sous-traitant prend en charge la mission que vous lui confiez et à ce titre :

- ▲ établit son tarif et les conditions de réalisation de la prestation que vous êtes en droit d'accepter ou non
- ▲ travaille avec son propre matériel
- ▲ organise son travail selon son emploi du temps

À la fin du contrat, la relation commerciale

s'interrompt et chacun poursuit son activité séparément.

Ce dispositif est entièrement dématérialisé et géré par la CAFAT.

Pour adhérer au DSE, vous devez remplir une demande téléchargeable sur le site de la CAFAT: www.cafat.nc

Pour plus d'information sur le fonctionnement du DSE, vous pouvez joindre la branche recouvrement de la CAFAT au numéro vert suivant :

Tél. 05 00 44



LE DISPOSITIF SIMPLIFIÉ D'EMPLOI (DSE)

Un nouveau procédé pour embaucher et déclarer vos salariés. Adopté par le Congrès de Nouvelle-Calédonie, il s'inspire du chèque emploi-service dont la vocation est d'offrir une solution plus souple aux employeurs pour les recrutements de courte durée.

En tant qu'employeur, le DSE vous permet d'embaucher et de déclarer votre salarié recruté pour une situation ponctuelle ou imprévue. Ce peut être le cas pour un accroissement temporaire de votre activité, le remplacement d'un salarié absent, un besoin en manutention...

Le DSE n'est pas un nouveau contrat, c'est bien une procédure qui permet un allègement des formalités dès lors que la durée d'emploi n'excède pas, sur une période d'une année civile, 3 mois (consécutifs ou non) ou 507 heures (consécutives ou non).

LES OUTILS CMA



Modèle de contrat de sous-traitance à télécharger sur le site www.cma.nc rubrique Téléchargements / Documents utiles / Modèles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.

Fiche Info « La Sous-traitance » à consulter en ligne sur le www.cma.nc rubrique Téléchargements / Documents utiles / Modèles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.

CONTACT Service de développement économique CMA Tél. 28 23 37



⑥ Recruter un alternant

POURQUOI RECRUTER UN ALTERNANT ?

TRANSMETTRE SON SAVOIR-FAIRE

Prendre un alternant, c'est :

- ▲ renforcer votre équipe tout en formant un jeune
- ▲ employer un jeune à 3/4 temps, en étant exonéré des charges sociales le concernant
- ▲ former une personne selon vos propres techniques et valeurs

- ▲ recruter par la suite un salarié autonome et directement opérationnel
- ▲ assurer l'avenir de votre entreprise en ayant sous la main votre potentiel repreneur au moment de la retraite

Et au-delà de l'entreprise c'est :

- ▲ contribuer à la pérennité du secteur des métiers par la transmission de vos savoir-faire
- ▲ participer à une meilleure qualification dans l'artisanat

>>

>> OBTENIR DES AIDES FINANCIÈRES

L'employeur est exonéré des cotisations sociales dues à la CAFAT au titre des alternants sous contrat d'alternance.

Une aide au tutorat est accordée aux employeurs par la Nouvelle-Calédonie :

- ▲ 50 000 F par contrat d'alternance signé lorsque le tuteur n'est pas encore habilité
- ▲ 30 000 F par contrat d'alternance signé lorsque le tuteur est déjà habilité.

Cette prime est à solliciter auprès de la Nouvelle-Calédonie et ne pourra être accordée qu'à la fin de la période d'essai du contrat d'alternance.

Une prime d'aménagement de poste de travail peut-être accordée à l'entreprise qui souhaite accueillir un alternant reconnu comme travailleur en situation de handicap par la CORH.

QUI PEUT RECRUTER UN ALTERNANT ?

Tout employeur, du privé ou du public, peut engager un alternant.

Le tuteur en entreprise peut être l'employeur, l'un des salariés ou encore une personne non salariée (conjoint, associé...) si cette personne exerce effectivement des fonctions dans l'entreprise.

QUI PEUT ENCADRER UN ALTERNANT EN TANT QUE TUTEUR EN ENTREPRISE ?

Tout professionnel, indépendant ou salarié, répondant aux critères suivants :

- ▲ Casier judiciaire vierge (n°3)
- ▲ Titulaire, a minima, du diplôme visé par son alternant
- ▲ 3 ans d'expérience
- ▲ Si pas de qualification, alors 5 ans d'expérience seront demandées.

Comment devenir tuteur en entreprise ?

- ▲ Se rapprocher d'un chargé des relations entreprises du CFA

- ▲ Présenter les justificatifs selon les critères exigés
- ▲ Suivre une formation de tuteur en entreprise organisée par le CFA
- ▲ Obtenir l'agrément de tuteur en entreprise délivré par le CFA

LE CONTRAT UNIQUE D'ALTERNANCE

Ce contrat de travail aidé est conclu entre un apprenti, ou son représentant légal et l'employeur.

Il couvre la durée totale du parcours de formation comprenant les périodes de travail en entreprise, les périodes de formation au CFA et les périodes d'examen pour l'obtention du diplôme visé.

Une période d'essai de 2 mois est prévue en début de contrat.

Une convention de formation est annexée au contrat dans le but de formaliser les engagements et les relations entre le CFA, le tuteur en entreprise, l'alternant et l'employeur.

L'employeur s'engage à :

- ▲ Rémunérer son alternant
- ▲ Permettre à l'alternant de suivre l'intégralité de son parcours de formation au CFA
- ▲ Permettre au tuteur désigné de disposer du temps nécessaire pour être habilité et pour encadrer l'alternant
- ▲ Communiquer avec le CFA quant au suivi de l'alternant
- ▲ Répondre aux obligations administratives.

L'alternant s'engage à :

- ▲ Suivre avec assiduité les cours dispensés au CFA
- ▲ Réaliser les travaux qui lui sont confiés par son employeur, sous le contrôle de son tuteur
- ▲ Respecter le règlement intérieur de son entreprise ET celui du CFA.

Le tuteur en entreprise s'engage à :

- ▲ Assurer la formation et l'encadrement de l'alternant durant les périodes en entreprise
- ▲ Communiquer à l'employeur et au CFA

toute problématique rencontrée avec ou par l'alternant

- ▲ Accompagner l'employeur dans les démarches administratives liées au contrat d'alternance.

Les contrats peuvent être signés entre le 1^{er} décembre et le 30 avril de l'année suivante.

LES OUTILS CMA



Modèle de contrat d'alternance à télécharger sur le site www.cma.nc rubrique Téléchargements / Documents utiles / alternance

LA FORMATION DES TUTEURS EN ENTREPRISES

Cette formation gratuite dure une demi-journée et est obligatoire pour tout pro-

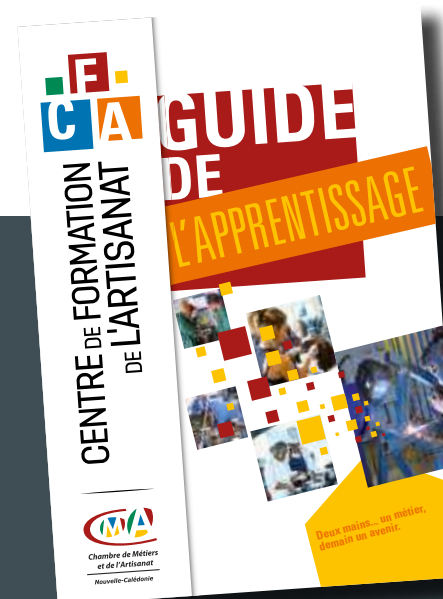
fessionnel souhaitant encadrer un alternant. Dispensée par le CFA, son contenu est conçu pour préparer au mieux les professionnels aux fonctions de tuteur et pour leur apporter des outils pédagogiques.

Les thématiques abordées sont :

- ▲ Les spécificités du système de l'alternance en NC
- ▲ La relation avec l'alternant
- ▲ La structuration d'une activité professionnelle
- ▲ Comment évaluer la progression de son alternant
- ▲ La relation entre tuteur et CFA.

CONTACT

Centre de formation de l'artisanat
Service de l'alternance
Tél. 25 97 40 ou formation@cma.nc



LES OUTILS CMA

Guide de l'Apprentissage à consulter en ligne sur www.cma.nc rubrique Téléchargements / Documents utiles / alternance

CONTACT : Chargée de relations entreprises
Centre de formation de l'artisanat Tél. 25 97 40



ÉLECTRICITÉ, GARDONS NOS DISTANCES...

AVANT DE
COMMENCER
UN CHANTIER,

CONTACTEZ-NOUS !

ENTREPRISES DU BÂTIMENT ET DES TRAVAUX
PUBLICS, ENTREPRISES DE TERRASSEMENT,
PROFESSIONNELS DE L'ÉLAGAGE...
INTERVENIR À PROXIMITÉ D'UNE LIGNE
ÉLECTRIQUE AÉRIENNE OU SOUTERRAINE
PRÉSENTE UN DANGER MORTEL !

POUR GARANTIR
VOTRE SÉCURITÉ,
CONTACTEZ EEC OU ENERCAL

numéro gratuit **05 36 36**

250 250



CONSTRUISONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE

SE DÉVELOPPER

① Financer mon projet de développement

Développer son entreprise exige souvent des soutiens financiers extérieurs, en fonction du projet plusieurs possibilités s'offrent à vous. Il est important de rappeler qu'avant d'entreprendre les démarches auprès des financeurs, il faut maîtriser son projet, c'est ainsi que vous serez le plus convaincant !

CRÉDITS BANCAIRES

Après des banques :
Société Générale, BCI, BNC, BNP

Le micro-crédit avec l'ADIE :

Si vous n'avez pas accès au crédit bancaire, vous pouvez faire appel à l'Association pour le droit à l'initiative économique pour obtenir un micro-crédit (maximum : 1 190 000 F.CFP) pour financer un investissement nécessaire à votre entreprise ou un besoin en trésorerie. Il est nécessaire d'avoir une caution solidaire pour obtenir un prêt ADIE.

CONTACT
www.adie.org

PRÊT BONIFIÉ

Le taux de réescompte : ce taux permet d'obtenir un crédit à un taux préférentiel. Il faut pour cela être coté à l'IOEM (l'Institut d'émission d'outre-mer) et fournir une tenue de comptes.

Pour en savoir plus, demandez conseil à votre banquier.

APPORTS EN FONDS PROPRES

L'association Initiative Nouvelle-Calédonie propose l'attribution d'un prêt d'honneur

CONTACT
Tél. 24 40 14 www.initiative-nc.com

(prêt personnel sans intérêts ni garantie) qui vient consolider vos fonds propres et faciliter l'accès au prêt bancaire.

SUBVENTIONS

Le code de développement des Provinces :
Il existe dans chaque Province des codes d'aides financières à l'investissement qui permettent d'aider les entreprises soit par le biais de subventions, soit par le biais, selon les Provinces, de prêts à taux zéro. Les subventions sont accordées selon les priorités économiques de chaque Province et leurs disponibilités budgétaires.

CONTACTS
Direction de l'économie, de la formation professionnelle et de l'emploi de la province Sud Nouméa
Tél. 23 28 33
Direction du développement économique et de l'environnement de la province Nord Koné Tél. 47 72 39
Direction du développement économique de la province des Îles Loyauté Tél. 45 51 79 ;
Lifou Tél. 45 51 71 ;
Maré Tél. 45 49 20 ;
Ouvéa Tél. 45 52 50

PRISE DE PARTICIPATION

Pour les sociétés qui ont un projet d'investissement important, les sociétés d'économie



>>

mixte des Provinces (SODIL, Nord Avenir, PROMOSUD), ainsi que l'Institut Calédonien de Participation (ICAP) peuvent intervenir en apport en capital selon des politiques sectorielles et des zones géographiques précises.

LA DÉFISCALISATION

Le principe ? Des métropolitains investissent dans des projets calédoniens pour bénéficier de crédits d'impôts dont une part est rétrocédée à l'entreprise locale. Ce système permet de bénéficier d'environ 25 % de réduction sur le montant global de l'investissement.



Les conseillers CMA ou les cabinets spécialisés en défiscalisation

Renseignez-vous directement auprès d'elles.

CONTACTS

ICAP Tél. 27 62 18 www.icap.nc

PromoSud (PS) Tél. 24 19 72

www.promosud.nc

Nord Avenir (PN) Tél. 47 32 55

www.nord-avenir.nc

Sodil (PIL) Tél. 45 40 10 www.sodil.nc

LA BPI

La Banque Publique d'Investissement (BPI) s'installe en Nouvelle Calédonie à partir du 1^{er} septembre 2019.

Elle offre un nouvel outil de financement aux entreprises calédoniennes.

CONTACT

Contact Service de développement économique Tél. 28 23 37

Tableau des aides à l'entreprise par Province ☉ P.82

② Mon entreprise sur Internet

Etre présent sur Internet est une opportunité pour votre entreprise. La CMA vous propose un accompagnement pour rendre visible votre entreprise sur Internet, que ce soit à travers le PACK PRO NUMERIQUE et son parcours cré@TIC ou des formations spécifiques.



LE P@CK PRO NUMERIQUE

Le PACK PRO NUMERIQUE est une offre gratuite de 3 parcours dédiés aux artisans et à leur conjoint pour répondre aux nouvelles attentes en matière de stratégie commerciale et de visibilité sur Internet. Ce dispositif se décline en sessions pédagogiques rapides, simples et très concrètes.

INFOTIC

Pour être présent sur Internet, 2 sessions d'information collectives présentant les so-

lutions envisageables :

1. Valoriser mon entreprise sur Internet

Être visible sur Internet via les différents outils (site marchand ou non marchand, blog, réseaux sociaux)

2. Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing

Savoir choisir les réseaux sociaux et en tirer des bénéfices pour votre entreprise. Découvrir à partir des principaux réseaux sociaux les solutions d'envoi d'informations à vos fichiers clients.

Durée des sessions : 1h30 – sur inscription

PR@TIC

Pour apprendre en petit groupe (8 personnes max.) 2 ateliers pour acquérir les bases vous permettant de booster votre visibilité :

1. L'atelier Pr@TIC Facebook

Apprendre à créer ou optimiser, paramétrer et promouvoir votre page professionnelle sur Facebook en 2 demi-journées.

2 L'atelier Pr@TIC Référencer mon entreprise sur Internet

Appliquer les différentes solutions simples et immédiates permettant de rendre votre activité professionnelle visible sur Internet en 1 demi-journée.

Durée des sessions : 3h30 – sur inscription

CRÉ@TIC

Pour concrétiser vos projets web (site internet, pages professionnelles sur les réseaux sociaux), des rendez-vous individuels et un accompagnement sur mesure :



Vous devez suivre 1 session au minimum pour obtenir votre carte PACK PRO NUMERIQUE qui vous permettra de bénéficier de plusieurs avantages adaptés aux besoins de votre entreprise. Vous accédez aux offres spéciales chez L@GOON et SHOP NC.

Fiche Info « Créer son site Internet » à consulter en ligne sur www.cma.nc rubrique Téléchargements / Documents utiles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes. CONTACT Tél. 28 23 37

LES OUTILS CMA

VOTRE ENTREPRISE SUR INTERNET !

Depuis 2014, la CMA propose sur www.annuairedesartisans.nc un Annuaire qui recense les artisans inscrits au Répertoire des métiers de la CMA, disponible aussi bien pour les professionnels que pour les particuliers. Les données concernant votre entreprise sont donc consultables par tous. Aussi, il est important qu'elles soient à jour ! Changement d'adresse, de gérance, de téléphone... toutes ces modifications doivent obligatoirement être signalées dans les meilleurs délais (art. 27 de la délibération n°564) à votre CMA.

CONTACT : Service du Répertoire des métiers Tél. 28 07 49



Construisez votre projet en 3 étapes :

1. Diagnostic du projet
2. Choix de solutions adaptées
3. Assistance et suivi de la réalisation de votre projet

Sur rendez-vous : tic@cma.nc

VOTRE CONSEILLER TIC

Vous souhaitez vous équiper ?

Utiliser Internet ? Créer votre site Web ?

Votre conseiller TIC à la CMA à Nouméa

CONTACT

Tél. 28 23 37 - tic@cma.nc

LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE

Un certificat électronique permet de signer des documents numériques et de leur conférer la même valeur juridique que la signature manuscrite. La CMA délivre des certificats.

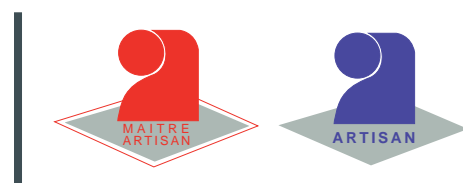
>> SE DIFFÉRENCIER PAR LA QUALIFICATION

Se différencier par sa qualification est important pour se développer et attirer une clientèle à la recherche de prestations de qualité.

① Les Titres de qualification

Les titres « Artisan » et « Maître artisan » en son métier, sont des outils de promotion qui permettent à l'artisan de valoriser sa qualification professionnelle, et son savoir-faire, de renforcer sa relation-client et d'affirmer son identité artisanale.

Ils sont décernés par la Commission de la qualification de la Chambre de métiers et de l'artisanat sur la base de justifications apportées par le chef d'entreprise quant à



ses qualifications et son expérience. Celui-ci doit posséder au minimum deux ans d'expérience et justifier de diplômes attestant son savoir-faire dans le métier.

Demandez vos titres :

Faites vous accompagner pour remplir un dossier de demande de titre
Service du Répertoire des métiers CMA
Tél. 28 23 37 et cfe@cma.nc

② Me former tout au long de ma vie avec la formation continue

La formation est un facteur de performance et de progrès. Au-delà des savoir-faire techniques que vous maîtrisez et améliorez au quotidien, la formation offre un tremplin vers d'autres connaissances, d'autres compétences. Un « plus » qui représente un enrichissement personnel mais qui valorise aussi l'entreprise auprès de sa clientèle.

Le CFA de la Chambre de métiers et de l'artisanat propose des formations dans les 4 secteurs d'activité des métiers de l'artisanat:

- ① l'alimentation
- ② le bâtiment
- ③ la production et la fabrication
- ④ les services.

Elles sont organisées en 5 thématiques :

- ① Support à l'entreprise : Gestion, ressources humaines et informatique
- ② Développement commercial : Stratégie commerciale et développement de l'activité artisanale
- ③ Réglementation : Formations à caractère obligatoire
- ④ Compétences techniques : Acquisition ou perfectionnement d'un savoir-faire professionnel
- ⑤ Formation diplômante : Préparation aux épreuves professionnelles du CAP esthétique ou boulangerie.

POUR VOUS, AVEC VOUS : SERVICES ET CONSEILS

TARIF PRÉFÉRENTIEL RÉSERVÉ AUX ARTISANS

Le coût des formations proposées par le CFA est diminué de 25% pour les artisans, leur conjoint et leurs salariés inscrits au Répertoire des métiers.

LES INCONTOURNABLES

Des formations essentielles pour chefs d'entreprise artisanale ou leur conjoint. Elles sont proposées à tarif préférentiel aux ressortissants de la CMA-NC.

PRÉCISER SON BESOIN

Les conseillers formation sont à votre écoute pour faire le point avec vous, étudier votre besoin. Ils vous reçoivent en entretien individuel au CFA de la CMA ou sur votre lieu d'activité.

CIBLER LA FORMATION ADAPTÉE

Vous êtes accompagné pour trouver la formation adéquate en fonction de vos besoins. Consultez également notre catalogue de formation en ligne sur www.cma.nc rubrique **Nos formations continues** (contenus, dates, tarifs ...)

CONCEVOIR UNE FORMATION SUR MESURE

Notre offre ne couvre pas votre besoin ? Nous adaptons le contenu de nos formations et élaborons avec vous un programme personnalisé.

ÉLABORER LE PLAN DE FORMATION DE VOTRE ENTREPRISE

Nous vous conseillons pour la mise en place d'un plan de formation adapté à vos salariés.

RECHERCHER DES FINANCEMENTS

Nous vous accompagnons au montage de vos dossiers de demande de prise en charge financière avec le Fonds Interprofessionnel d'Assurances Formation (FIAF), qui peut financer la formation professionnelle continue de vos salariés.



Plus d'informations sur www.fiaf.nc

CONTACT

En province Sud votre chargé de formation continue
au Tél. 25 97 40 - fc@cma.nc

En province Nord ou
en province des Îles
Tél. 47 30 14 - emilie.this@cma.nc

③ La validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Si vous avez développé des compétences et des savoir-faire dans l'exercice quotidien de votre métier et que vous souhaitez qu'ils soient maintenant reconnus officiellement par un diplôme, la VAE vous concerne !

QU'EST-CE QUE LA VAE ?

Le dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience permet d'obtenir, sans formation et sur la seule base de l'expérience, un diplôme professionnel.

Seules conditions à remplir : avoir exercé des activités professionnelles, salariées ou non, ou bénévoles (syndicales, associatives), de façon continue ou non, pendant une durée totale cumulée d'un an ou de trois ans au moins selon la nature de la certification, et en rapport

>> direct avec le diplôme visé, et pouvoir justifier ces expériences.

Plus de 17 000 diplômes sont accessibles avec la VAE et les niveaux sont variés : CAP, BEP, Mention complémentaire, Brevet Professionnel, Bac pro / Bac technologique, BTS, Brevet des métiers d'art / diplôme des métiers d'art, et jusqu'à bac +5 !

CONTACT

Relais VAE Centre de formation de l'artisanat
Tél. 25 97 40 - fc@cma.nc
www.vae.nc

COMMENT FAIRE POUR Y ACCÉDER ?

La VAE est une démarche qui demande un peu de temps. En amont, il faut que vous soyez bien informé sur le diplôme que vous souhaitez acquérir, puis que vous montiez un dossier composé de deux parties : le Livret 1 permet de vérifier la recevabilité de votre demande. Le Livret 2 est le dossier de présentation de votre expérience et sera examiné par un jury. Pour toutes ces étapes vous pouvez être accompagnés !

LA SIP FOURNISSEUR DE SOLUTIONS D'ÉQUIPEMENT POUR VOTRE ACTIVITÉ

- ÉQUIPEMENT PROFESSIONNEL
- ÉQUIPEMENT MAGASIN
- MOBILIER
- BUREAUTIQUE
- RAYONNAGE

**LE CHOIX DES
PROFESSIONNELS**

Complexe Ducos Factory
59 rue F. Forest - ZI Ducos - BP7314
98801 Nouméa Cedex

☎ 28.30.70
@ sip@sip.nc
www.sip.nc
📍 SIP Nouméa

RESPECTER LES NORMES : SANTÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT

Le défi environnemental se pose désormais à l'ensemble des artisans. Au niveau individuel, chaque geste compte pour protéger le bien-être et la santé des professionnels. Aussi, avec 11 000 entreprises artisanales réparties sur l'ensemble du territoire, les enjeux sont considérables. C'est pourquoi la Chambre de métiers et de l'artisanat propose à ses ressortissants les services d'un conseiller en Développement durable ainsi que des solutions adaptées et gratuites.

① Répondre à la réglementation

LA RÉGLEMENTATION ENVIRONNEMENTALE EN NOUVELLE-CALÉDONIE

- Elle relève de la compétence des Provinces. Les Codes de l'environnement régissent ainsi :
- ▲ La protection du patrimoine naturel (aires protégées, espèces envahissantes, etc.)
 - ▲ La gestion des ressources naturelles (coupe de bois, chasse, pêche, carrières)
 - ▲ La prévention des pollutions et des nuisances (ICPE, déchets, pollutions diverses, défrichements)

Le Conseiller Développement durable vous accompagne pour réduire vos impacts.



Fiches informatives de la province Nord et de la province Sud à consulter en ligne sur www.cma.nc rubrique Chefs d'entreprise / Réglementations / Développement durable

LES OUTILS CMA

LE PRÉ-DIAGNOSTIC SANTÉ-SÉCURITÉ-ENVIRONNEMENT

Pour améliorer mes pratiques :

- Santé et Sécurité au travail (équipements d'intervention d'urgence, moyens de protection collective et individuelle, formations...)
- Environnement (déchets, mise aux normes, eau, énergie)

LE PRÉ-DIAGNOSTIC DÉCHETS

- Pour réduire les déchets produits par mon entreprise
- Pour gérer mes déchets en conformité avec la réglementation


LE PRÉ-DIAGNOSTIC ÉNERGIE

- Pour réduire ma consommation électrique, donc la facture !

CONTACT

Conseiller Développement durable CMA Tél. 28 23 37 et dd@cma.nc



>> Le Conseiller Développement durable CMA répond à vos questions, vous accompagne et vous propose des outils adaptés et gratuits. Dans un cadre personnalisé et confidentiel, votre conseiller vous aide à faire le point sur vos pratiques. Il vous accompagne pour mettre aux normes votre entreprise, vous propose un bilan, des axes d'amélioration, des solutions concrètes et vous oriente vers des aides financières. Rendez-vous au siège de la CMA à Nouméa et dans ses antennes. CONTACT Tél. 28 23 37  P.96



La CMA en partenariat avec l'ADEME, propose aux artisans de les accompagner dans la démarche développement durable de leur entreprise grâce au dispositif « TPE & PME gagnantes sur tous les coûts »

EN QUOI CONSISTE L'ACCOMPAGNEMENT ?

Il s'agit d'une prestation de conseil d'un an par votre conseiller en développement durable pour identifier les pertes cachées (en matière de déchets, d'énergie et de flux de matières premières), calculer vos coûts et trouver avec vous les moyens de les réduire. Il vous sera proposé un plan d'actions et une aide pour le mettre en œuvre, avec une rentabilité courte (≤ 1 an) voire immédiate.

Triple objectif :

- 1 faire des économies
- 2 gagner en rentabilité
- 3 réduire ses impacts sur l'environnement.

LES INSTALLATIONS CLASSÉES POUR LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT (ICPE)

Une installation classée pour la protection de l'environnement est une installation fixe dont l'exploitation présente des risques pour l'environnement, des dangers ou des inconvénients pour :

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

Il existe une nomenclature qui se présente sous la forme d'une liste de substances et d'activités auxquelles sont affectés des seuils (quantité de produits, surface de l'atelier, puissance des machines, nombre d'animaux, etc.) En fonction du dépassement de ces seuils, les ICPE sont classées en deux régimes : déclaration ou autorisation.

Attention ! Quel que soit le régime (déclaration ou autorisation) qui vous concerne, vous devez effectuer des démarches avant le démarrage de l'activité, ou sans délai dans le cadre d'une régularisation d'activité existante.



Fiche ICPE à consulter sur www.cma.nc
Rubrique Chefs d'entreprise - Réglementations et sur les sites des provinces Sud, Nord et Îles, rubrique Environnement-ICPE

LES OUTILS CMA

LE DOSSIER DE DÉCLARATION INSTALLATION CLASSÉE POUR LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT (ICPE)

Pour se faire aider et accompagner dans la réalisation de son dossier de déclaration ICPE, pour mettre aux normes son entreprise

CONTACT

Conseiller Développement durable CMA Tél. 28 23 37 et dd@cma.nc



ETABLISSEMENT RECEVANT DU PUBLIC (ERP)

Le terme « Etablissement Receiving du Public » (ERP) désigne les lieux publics ou privés accueillant des clients ou des utilisateurs autres que les employés. Aussi, les entreprises artisanales accueillant des clients sont soumises à une réglementation spécifique. Elles doivent notamment prévoir des mesures de sécurité et de secours ainsi que l'accessibilité aux personnes handicapées. Les entreprises artisanales qui peuvent être concernées : Magasins de vente, centres commerciaux. Exemples : boulangerie, pressing, cordonnier, garagistes, salon de coiffure, fleuriste ... ainsi que toute entreprise possédant des locaux destinés à recevoir du public

LES TEXTES REGLEMENTAIRES

En Nouvelle-Calédonie, des textes réglementaires définissent les mesures relatives à la protection contre les risques d'incendie et de panique dans les établissements recevant du public. Il est important de vous y référer.



Textes réglementaires locaux à consulter en ligne sur le site www.juridoc.gouv.nc et textes réglementaires métropolitains sur le site www.sitesecurite.com

VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE UNE ICPE ?

La liste qui suit n'est pas exhaustive, mais présente les principales activités artisanales concernées par la réglementation ICPE :

- métiers de l'automobile
- entretien et réparation navale
- imprimerie-photographie
- laveries - blanchisseries - teintureries
- métiers de bouche (atelier de préparation ou conservation des denrées alimentaires, production d'alcools de bouche)
- travail des métaux
- travail du bois
- peinture
- traitement de surface de matériaux / polissage
- travail de la pierre ou autres minéraux
- fonderie
- savons et huiles essentielles
- déchets et engrais.

LES OUTILS CMA

L'ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EvRP)

L'EvRP est une obligation réglementaire pour toutes les entreprises embauchant au moins un salarié pour :

- identifier les risques pour la santé et la sécurité des travailleurs dans l'activité quotidienne
- limiter ces risques en mettant en œuvre des actions adaptées
- être en conformité avec la réglementation du Code du Travail

CONTACTS Service de Développement Economique de la CMA Tél. 28 23 37
Centre de formation de l'artisanat (CFA) Tél. 25 01 73 - fc@cma.nc



LA RÉGLEMENTATION DE LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL

La réglementation en matière de Santé Sécurité est sans cesse renforcée et les contrôles de plus en plus fréquents. Tout cela peut avoir un impact important sur l'activité et la responsabilité de l'employeur.

Le Code du travail de Nouvelle-Calédonie a été édité par le Gouvernement (disponible à la vente auprès de la Direction du Travail et de l'Emploi). De nombreux outils pratiques sont téléchargeables gratuitement sur le site de la Direction du Travail et de l'Emploi, et de nombreux documents peuvent être retirés gratuitement à la DTE.

CONTACTS
Direction du Travail et de l'Emploi
Nouméa Tél. 27 55 72 -
Koné Tél. 27 00 00 www.dtenc.gouv.nc

Le secteur du BTP est l'un des plus accidentogènes pour les travailleurs. L'indice de fréquence des accidents de travail dans le BTP est de 67,6 pour 1 000 salariés (contre 54,6 pour 1 000 dans les transports, 24,4 pour mille dans le secteur de la mine - source CAFAT 2017).

Renseignez-vous sur la réglementation concernant l'amiante, la coordination de

chantier, l'évaluation des risques professionnels (EvRP), ainsi que l'aération et les risques chimiques.

Réglementation dans le BTP : à consulter en ligne sur www.cma.nc Rubrique Téléchargements / Développement durable / Santé et sécurité

DES FORMATIONS ADAPTÉES

Pour répondre à cette problématique, le CFA de la CMA-NC a mis en place des formations sur l'ensemble du territoire, à destination des chefs d'entreprises artisanales.

Exemples de formations :

- ▲ Évaluer et prévenir les risques professionnels : Identifier les risques de votre activité quotidienne et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées
- ▲ L'amiante : risques et plan de prévention. Amiante dans les bâtiments et dans les sols ; Connaître et évaluer les risques auxquels vous êtes exposés, mettre en œuvre le plan de prévention.

CONTACTS
En province Sud
Tél. 25 97 40 - fc@cma.nc
En provinces Nord et Îles Loyauté
CFA
Tél. 47 30 14 - emilie.this@cma.nc

LA RÉGLEMENTATION EN HYGIÈNE ALIMENTAIRE

Concernant la salubrité des denrées alimentaires, c'est la Direction des Affaires Vétérinaires Alimentaires et Rurales (DAVAR) du Gouvernement qui se charge de la réglementation et des contrôles.

Tout établissement traitant de denrées alimentaires est soumis à l'obligation de déclaration auprès du Gouvernement. Il est indispensable de consulter les services du SIVAP avant d'engager tous travaux. Vous avez également l'obligation de faire une déclaration au SIVAP pour exposer vos conditions de fabrication. En fonction de votre activité, du type de denrées alimentaires transformées, du circuit de distribution et des volumes fabriqués, les entreprises seront soit soumises à :

- déclaration
- attestation de conformité (AC)

- agrément d'hygiène simplifié (AHS)
 - agrément d'hygiène (AH)
- Les véhicules dans certains cas font également l'objet de contraintes réglementaires.



Réglementation et conseils à consulter sur le site de la DAVAR www.davar.gouv.nc

CONTACTS
SIVAP Nouméa Tél. 24 37 45 -
Bourail Tél. 44 11 52 - Koné
Tél. 42 68 17 - Lifou Tél. 45 10 06
CFA de la CMA pour une formation en salubrité alimentaire
Tél. 25 97 40 - fc@cma.nc

② Valoriser mon engagement auprès de ma clientèle

L'exigence croissante des consommateurs pour des produits et services respectueux de l'environnement est avérée. C'est pourquoi des opérations sont mises en place pour que les artisans puissent se distinguer auprès de leur clientèle et se différencier ainsi de leurs concurrents.
En adhérant à ces opérations, vous agissez en faveur de l'environnement.



POUR LES MÉTIERS DU BÂTIMENT

La Charte Chantier Vert :

Cette charte est de plus en plus souvent exigée dans le cadre d'appels d'offre émanant de collectivités.

Initiée par l'ADEME (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie) en collaboration avec la CMA, Chantier Vert est une démarche qui permet de :

- ▲ Limiter les risques et les nuisances causés aux riverains du chantier
- ▲ Limiter les risques sur la santé des ouvriers
- ▲ Limiter les pollutions de proximité lors du chantier
- ▲ Limiter la quantité de déchets de chantier mis en décharge
- ▲ Limiter les impacts sur la biodiversité et, d'une manière plus générale, sur les milieux



Consultez en ligne les documents pour adhérer à la charte www.chantiervert.nc

>>



POUR LES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE

L'opération Garage propre :

La Chambre de métiers et de l'artisanat avec le soutien de l'ARA (Association des réparateurs automobiles), a mis en place la démarche « Garage propre ».

Garage propre propose une solution « clé en main » aux professionnels de l'automobile pour :

- ▲ **Optimiser les coûts de collecte** en se regroupant et en négociant avec les opérateurs privés les prix d'enlèvement et traitement des déchets (par zone géographique)
- ▲ **Acquérir du matériel** de stockage ou de prévention de la pollution (fontaine de dé-

graissage, séparateurs à hydrocarbures, produits bio...) et de conditionnement (bac de rétention, fûts adaptés).

▲ **Valoriser l'engagement** de l'entreprise auprès de sa clientèle par une signalétique commune, reconnue au niveau national : l'appellation GARAGE PROPRE

▲ **Bénéficier d'un accompagnement** de la CMA : conseils pour la réduction des déchets à la source.



Un Conseiller Développement durable CMA est à votre disposition pour plus d'informations et pour un accompagnement dans l'obtention de ces signes distinctifs de qualité.

CONTACT
TÉL. 28 23 37 - dd@cma.nc

③ Financer son projet - Développement durable

Différents organismes proposent des solutions et des aides financières pour faire naître votre projet. Votre Conseiller Développement durable CMA, vous accompagne non seulement dans le montage de ce projet, mais vous conseille et vous oriente vers les aides financières existantes et appropriées.



L'ACE (L'Agence Calédonienne de l'Énergie).

Créée en janvier 2017, l'ACE vient remplacer le CTME (comité territorial pour la maîtrise de l'énergie).

Elle a pour objectif de :

- ▲ Concourir à la mise en œuvre du Schéma

pour la Transition Énergétique de la Nouvelle-Calédonie (STENC),

- ▲ Contribuer au développement du système électrique, de promouvoir l'utilisation rationnelle de l'énergie et le développement des énergies renouvelables afin d'atteindre les objectifs fixés par le STENC,

Ses principaux partenaires :

- ▲ La Direction de l'Industrie, des Mines et de l'Énergie (DIMENC),
- ▲ L'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie (ADEME),
- ▲ Le Point Info Énergie.

Les actions de l'ACE sont de :

- ▲ Sensibiliser, informer les consommateurs d'énergie,
- ▲ Inciter et contribuer à la formation professionnelle et continue du secteur de l'énergie,
- ▲ Soutenir tout ou partie de la réalisation d'études d'aide à la décision, de procédés de gestion ou d'investissement concourant à la maîtrise de l'énergie,
- ▲ Créer et animer des réseaux et des partenariats, en particulier dans l'accompagnement des collectivités locales et entreprises,
- ▲ Contribuer à la stratégie territoriale de l'innovation pour la transition énergétique.

CONTACT
contact@agence-energie.nc
www.maitrise-energie.nc

SANTÉ SÉCURITÉ AU TRAVAIL

La CAFAT agit pour améliorer le niveau de sécurité dans l'entreprise et propose de bénéficier de réductions du taux de la cotisation « accidents du travail ». La CAFAT propose également des aides financières permettant de financer partiellement certains aménagements ou achat de matériels pour prévenir des risques professionnels.)

LE DISPOSITIF CASE VERT

Cette mesure du Code des Aides pour le Soutien à l'Économie de la province Sud s'adressent aux porteurs de projets qui interviennent dans les filières du secteur de l'économie « verte » dont l'objet même tend à la réduction de l'impact de l'activité humaine sur l'environnement ou à promouvoir une gestion plus rationnelle des ressources naturelles et économiques. (ex : traitement et valorisation des déchets, développement

d'énergie renouvelable, travaux spécifiques pour la réparation de sites dégradés...).

CONTACT
Direction de l'économie,
de la formation et de l'emploi
de la province Sud (DEFE)
Service du développement économique
30, route de la Baie-des-Dames
BP 27861 - 98863 Nouméa Cedex
Tél. 23 28 33

L'AGENCE DE L'ENVIRONNEMENT ET DE LA MAÎTRISE DE L'ÉNERGIE (ADEME)

L'ADEME participe à la mise en œuvre des politiques publiques dans les domaines de l'environnement, de l'énergie et du développement durable. Elle met ses capacités d'expertise et de conseil à disposition des entreprises, des collectivités locales, des pouvoirs publics et du grand public, afin de leur permettre de progresser dans leur démarche environnementale. L'Agence aide en outre au financement de projets, de la recherche à la mise en œuvre et ce, dans les domaines suivants : la gestion des déchets, la préservation des sols, l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables, les économies de matières premières, la qualité de l'air, la lutte contre le bruit, la transition vers l'économie circulaire et la lutte contre le gaspillage alimentaire.

CONTACT
Votre Conseiller Développement durable à la CMA
Tél. 28 23 37 - dd@cma.nc

>>



UN BON UTILITAIRE,
C'EST COMME UN BON PROFESSIONNEL,
**IL DOIT TOUT
SAVOIR-FAIRE.**



NOUVEAU CITROËN BERLINGO VAN



CITROËN JUMPY

CITROËN JUMPER



Création sur mesure (benne basculante, plateau, caisse frigorifique...)*
Contrat d'entretien avec clé relais 5 ans*
Extension de garantie jusqu'à 5 ans*
Financement « sur place »*
Défiscalisation possible*

INSPIRED
BY PRO

* Voir conditions en concession. citroen.nc

TRANSMETTRE MON ENTREPRISE

Les clés d'une transmission réussie

- | | |
|--|------|
| ① Pourquoi transmettre ? | P.76 |
| ② La préparation | P.76 |
| ③ Trouver un repreneur | P.77 |
| ④ Déterminer le prix de vente | P.77 |
| ⑤ Les démarches | P.77 |
| ⑥ Les acteurs d'une transmission réussie | P.78 |

PACK PRO

BÂTIMENT

VOS RENDEZ-VOUS RÉUSSITE !

4 THÉMATIQUES GRATUITES :

Assurer mon développement

Décrocher des marchés

Réaliser le bon devis

Optimiser mon intervention sur un chantier



DES AVANTAGES CONCRETS

Artisans du bâtiment, recevez la carte "PACK PRO Bâtiment" GRATUITEMENT en participant à au moins 3 des 4 rendez-vous et bénéficiez d'avantages exclusifs chez 6 fournisseurs du bâtiment.



➔ Plus d'infos et pré-inscription sur : www.cma.nc - contact : 28 23 37

LES CLÉS D'UNE TRANSMISSION RÉUSSIE

Les chefs d'entreprise souhaitant cesser leur activité n'ont pas toujours conscience que leur entreprise a de la valeur. Pourtant, elle représente un réel patrimoine professionnel. Vous souhaitez arrêter votre activité ?

Pensez à la transmission, la CMA vous accompagne ! Une transmission réussie ne se fait pas du jour au lendemain. Il est important de vous y préparer. Pour le faire dans les meilleures conditions, la clé du succès est donc d'anticiper !

① Pourquoi transmettre ?

Les motivations des vendeurs sont plurielles : départ à la retraite mais aussi expatriation, déménagement ou encore changement d'activité.

Transmettre son entreprise, c'est aussi :

- ▲ ne pas mettre la clef sous la porte lorsque vous souhaitez arrêter,
- ▲ ne pas licencier vos employés,
- ▲ transmettre ce que vous avez construit, fruit d'un travail de nombreuses années.

② La préparation

Pour vous préparer dans les meilleures conditions, il faut :

- ▲ y penser et le signaler assez tôt à la CMA : le processus de transmission peut en effet durer plusieurs mois,
- ▲ assurer une bonne lisibilité de votre entreprise : un repreneur souhaitera avoir des

informations précises (éléments comptables, contrats, factures...),

- ▲ maintenir un outil de travail performant : l'entretien et le renouvellement du matériel professionnel seront des atouts pour la transmission de votre fonds.

③ Trouver un repreneur

La transmission implique un vendeur et un repreneur. Pour trouver un repreneur, il faut vous demander comment faire connaître votre volonté de transmission : diffusion d'annonces, information auprès des salariés, des concurrents... à chacun sa stratégie pour trouver un repreneur sans mettre en péril

l'entreprise. Vous serez certainement amené à présenter votre entreprise à plusieurs repreneurs potentiellement intéressés. Sachez ce que vous voulez, mais soyez également flexibles, car il ne faut pas oublier que votre objectif est de vendre votre entreprise.



LES OUTILS CMA

LE GUIDE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Un guide pratique de 40 pages téléchargeable sur www.cma.nc - rubrique Chefs d'entreprise / transmettre



④ Déterminer le prix de vente

Vendre une entreprise c'est tirer profit de son travail, c'est assurer l'avenir, mais cela implique également de fixer un prix raisonnable et justifié pour qu'un repreneur puisse la racheter.

Il n'existe pas qu'une seule méthode pour estimer la valeur de votre entreprise, plusieurs paramètres entrent en ligne de compte :

- ▲ les éléments corporels comme le stock et le matériel, car même si les investissements sont amortis ils peuvent encore avoir une valeur.
- ▲ le chiffre d'affaires et son évolution sur plusieurs années, trois ans en moyenne.
- ▲ les fichiers clients, les contrats en cours ou à venir qui valorisent le fonds et repré-

sentent une sécurité pour le repreneur.

- ▲ la rentabilité, c'est à dire la capacité à dégager des bénéfices et à rémunérer le chef d'entreprise.

Pour fixer le prix de vente de votre entreprise, vous pouvez demander conseil auprès de la CMA ou bien faire appel à des professionnels (cabinet d'expertise, expert-comptable, notaire). Ce prix de vente doit aussi tenir compte du marché et des contraintes financières du repreneur (achat de nouveau matériel, emprunt bancaire...).

⑤ Les démarches

Si le fonds dispose d'un bail commercial, le vendeur doit informer par écrit le propriétaire du projet de cession du fonds. Le propriétaire ne peut s'y opposer si l'activité exercée dans les locaux ne change pas.

Différentes solutions de cessions immédiates ou échelonnées dans le temps peuvent s'envisager. Vente de parts sociales (totale ou partielle), vente du fonds artisanal, location-gérance, etc. Faites-vous conseiller par un professionnel !

Une fois d'accord sur le montant de la vente du fonds artisanal, il faut respecter les points suivants :

- ▲ La signature d'un acte rédigé par un professionnel (avocat, juriste libéral, notaire)
- ▲ L'enregistrement des contrats auprès du service de la recette
- ▲ Les formalités de radiation pour le vendeur et d'inscription ou de modification pour l'acheteur auprès des différents registres.

⑥ Les acteurs d'une transmission réussie

La transmission de votre entreprise est une étape capitale de votre vie d'artisan, aussi vous faire accompagner par des experts est vivement recommandé.

LES AGENTS CMA

Tous les jours et sans rendez-vous, nos agents économiques vous reçoivent et vous aident à aboutir à une transmission réussie.

L'EXPERT-COMPTABLE

Son 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 artisanal et de conseiller sur le meilleur statut juridique et fiscal à adopter dans l'optique de vendre son activité.

LE NOTAIRE / LE JURISTE

Dans le cadre d'une cession d'entreprise, on peut céder soit un fonds de commerce soit

des parts sociales (dans le cas d'une personne morale).

Il est conseillé de se faire assister par un juriste ou notaire qui vous informera et vous aiguillera dans les différents choix et démarches.

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.

LE CABINET D'EXPERTISE D'ENTREPRISES spécialisé dans la transaction d'entreprises

Ses clients sont à la fois des chefs d'entreprise qui veulent céder tout ou partie de leur affaire et des repreneurs ou des groupes qui souhaitent acheter une entreprise. Il réalise des dossiers de cession qui contiennent toutes les données de l'entreprise et l'analyse de sa valeur. Le cabinet accompagne le vendeur dans chacune des étapes de la transmission.

LES OUTILS CMA

ACCOMPAGNEMENT À LA TRANSMISSION :

Entièrement gratuit, cet outil CMA vous permet d'appréhender sereinement votre transmission d'entreprise.

- Diagnostic d'entreprise (état des lieux et préconisations à mettre en œuvre en vue de la vente)

- Conseils en gestion et outils concrets
- Conseils pour la vente
- Dépôt d'annonces - site Internet de la « Bourse Nationale d'Opportunités Artisanales » www.cma.nc, et page facebook Chambre de métiers et de l'artisanat CMA-NC
- Mise en relation avec des repreneurs potentiels et prise de contact

CONTACT

Chargé de la Transmission-Reprise CMA **Tél. 28 23 37**
Antennes CMA de Koné, Koumac, Poindimié, La Foa et Panda Contacts **P.96**

Fiche Info « Transmettre son entreprise » à consulter en ligne sur www.cma.nc rubrique Téléchargements / documents utiles ou en libre-service à la CMA et dans ses antennes.

Service de développement économique **Tél. 28 23 37**





LA MUTUELLE DES
PATENTÉS & LIBÉRAUX

Artisans, Commerçants, Gérants, Retraités
et Particuliers

**Votre meilleur
partenaire santé !**



CAFAT 40%
+ MPL 60% =
100%
remboursé

Remboursé
en 72h



Appelez-nous
et dites MPL :
**frais de dossier
OFFERTS !***

ANNEXES

Tableau des dispositifs d'aide et d'accompagnement en NC	P.82
Liste des syndicats, des organisations professionnelles et des clusters	P.92
Glossaire	P.94
Contacts Chambre de métiers et de l'artisanat	P.96

>> DISPOSITIFS D'AIDE & D'ACCOMPAGNEMENT

			CONTACTS		
QUEL EST LE BESOIN ?	QUI EST CONCERNÉ ?	OÙ S'ADRESSER ?	DANS LE NORD	DANS LE SUD	DANS LES ÎLES LOYAUTÉ
CONSEIL, ORIENTATION ACCOMPAGNEMENT	Tourisme, services, industrie, commerce	CCI Chambre de commerce et d'industrie www.cci.nc	CCI Koné Tél. 47 20 43 - Fax 47 33 78 Centre de gestion province Nord (Koné) Tél. 47 31 26 - Fax 47 33 78 Agence de Koumac Tél. 42 36 15 - Fax 42 36 15 Agence de Poindimié Tél. 42 74 74 - Fax 42 74 58	CCI Nouméa Tél. 24 31 15 - Fax 24 31 10	CCI Nouméa Tél. 24 31 15 - Fax 24 31 10
	Artisans de l'alimentation, du bâtiment, de la production et des services (entreprises individuelles et sociétés jusqu'à 10 salariés)	CMA Chambre de métiers et de l'artisanat www.cma.nc	CMA Koné : Tél. 47 30 14 kone@cma.nc Centre de gestion Koné : Tél. 42 77 20 fiona@cegesmet.nc CMA Koumac : Tél. 47 68 56 koumac@cma.nc CMA Poindimié : Tél. 42 74 84 poindimie@cma.nc	CMA Nouméa : Tél. 28 23 37 cma@cma.nc CMA La Foa : Tél. 46 52 86 lafoa@cma.nc	Permanences et visite sur les trois îles chaque mois Tél. 28 23 37
	Agriculture, élevage	CANC Chambre d'agriculture de Nouvelle-Calédonie www.canc.nc	Lot 1 Lotissement Erewande Pouembout BP 1038 - 98860 Koné ccaron@canc.nc	CANC Nouméa : Tél. 24 31 60 - Fax 28 45 87 direction@canc.nc	Antenne CANC de Lifou : Tél. 45 12 30 Antenne CANC de Maré : Tél. 45 13 12
	Toute entreprise ou promoteur souhaitant s'installer ou se développer sur la zone VKP. Tout partenaire institutionnel intéressé par la zone.	Cellule Koniambo Accompagnement de l'Usine du Nord - province Nord www.guichet-unique-vkp.com	BP 41 - 98 860 koné Tél. 42 64 85 - Fax 42 32 13 cellule-koniambo@province-nord.nc		
	Tout projet, tous secteur d'activité				Case de l'entreprise ZI de PINYP - LUECILA - Lifou Tél. 45 19 90

>>

			CONTACTS			
QUEL EST LE BESOIN ?	QUI EST CONCERNÉ ?	OÙ S'ADRESSER ?	DANS LE NORD	DANS LE SUD	DANS LES ÎLES LOYAUTÉ	
FINANCEMENT	Tout créateur, toute entreprise	Banques www.bci.nc www.bnpparibas.nc www.sgcb.nc www.bnc.nc www.ccp.nc	BCI, BNP, Société Générale, CCP (OPT), CAM : Koné, BNC : Pouembout	Banque Calédonienne d'Investissement (BCI) Société Générale Calédonienne de Banque (SGCB) BNP Paribas Nouvelle-Calédonie Banque de Nouvelle-Calédonie (BNC)	BCI de WE Lifou BCI Maré BCI Ouvéa	
	Projets d'activité traditionnelle, insertion économique ou projet d'entreprise	www.province-nord.nc www.province-sud.nc www.province-iles.nc	PROVINCE NORD Direction Développement Economique & Environnement BP 41 - 98 860 Koné Tél. 47 72 39 - Fax 47 71 35 dde@province-nord.nc	PROVINCE SUD Direction de l'Économie, de la Formation et de l'Emploi (DEFE) Tél. 23 28 30 - Fax 23 28 31 defe.contact@province-sud.nc	PROVINCE DES ILES Direction de l'économie intégrée (DEI) LIFOU Tél. 45 51 65 MARE Tél. 45 49 11 OUVEA Tél. 45 52 51	
	Projet agricole - promoteur < 45 ans		PROVINCE NORD - DAFE / DIA BP 41 - 98 860 Koné Tél. 47 72 00 - Fax 47 71 91 daf-secretariat@province-nord.nc	PROVINCE SUD Direction du Développement rural (DDR) 4, avenue Gallieni BP 2386 98846 Nouméa Cedex Tél. 27 26 74 - Fax 27 05 77 ddr.contact@province-sud.nc	PROVINCE DES ÎLES (case ci-dessus)	
	Microprojets (< 8 MF) - refus de financement bancaire - création ou développement	ADIE www.adie.org			Numéro vert 05 05 55 nouvelcaledonie@adie.org	
	Projets de 2 à 40 MF avec prêt bancaire manque apport personnel (fonds propre) création, développement ou transmission	Initiative Nouvelle-Calédonie www.initiative-nc.com		Permanences dans le Nord Tél. 42 68 25 contact@initiative-nc.com	Initiative Nouvelle-Calédonie 47 rue Jean Jaurès 98 800 Nouméa Tél. 24 40 14 - Fax 24 40 15 contact@initiative-nc.com	Visites sur les 3 îles Tél. 24 40 14

>>

>>

			CONTACTS		
QUEL EST LE BESOIN ?	QUI EST CONCERNÉ ?	OÙ S'ADRESSER ?	DANS LE NORD	DANS LE SUD	DANS LES ÎLES LOYAUTÉ
FINANCEMENT	Projets de 20 à 100 MF création ou développement Apport en capital	ICAP www.icap.nc	Lot 176 – Village de Koné Tél. 27 62 24 - Fax 42 75 52 icap@icap.nc	ICAP à Nouméa : immeuble Roger Berard 28, rue E. Porcheron Quartier Latin - BP 5095 98847 Nouméa Cedex Tél. 27 62 18 - Fax 28 22 80 icap@icap.nc	S'adresser à ICAP Nouméa
	Mine, hôtellerie, aquaculture, aménagement	Nord Avenir www.nord-avenir.nc	BP 39 - 98 860 Koné Tél. 47 32 55 contact@nord-avenir.nc		
	Tourisme, aquaculture, industrie agroalimentaire, industrie de transformation, sylviculture, énergies renouvelables et environnement, recherche et développement	PROMOSUD www.promosud.nc		1bis, rue Berthelot - Doniambo BP 295 - 98845 - Nouméa Tél. 24 19 72 - Fax 27 13 26	
	Petites et moyennes entreprises : création, développement, restructuration	SOPARIL SODIL www.sodil.nc			SODIL à Lifou Tribu de Qanono - 98 820 Lifou Tél. 45 40 10 - Fax 45 40 20 sodil.lifou@sodil.nc SODIL à Nouméa Centre ville, 41 rue Sébastopol Immeuble le Surcouf, étage B2 BP 2217 - 98 846 Nouméa Tél. 27 66 63 - Fax 27 67 09 accueil@sodil.nc
	Tout porteur de projet habitant les communes de Yaté et du Mont Dore	Fondation Vale Goro Nickel www.vale.nc		Avenue du Maréchal Foch BP 218 98 845 Nouméa Cedex Tél. 24 60 20 - Fax 27 37 10 www.goronickel.nc	
	Critères d'éligibilité selon secteur d'activité, ancienneté activité, type d'investissements (sauf commerce, services aux entreprises, activités immobilières)	Cabinets de defiscalisation			
	Tout promoteur désireux d'investir sur l'un des programmes portés par la SAEML (zones commerciales/ d'activités, logement, terres coutumières) sur la zone VKP	SAEML Nord Aménagement.		BP 661 - 98 860 Koné 47 58 00 - Fax 47 58 05 contact@semvkn.nc	

>>

>>

CONTACTS					
QUEL EST LE BESOIN ?	QUI EST CONCERNÉ ?	OÙ S'ADRESSER ?	DANS LE NORD	DANS LE SUD	DANS LES ÎLES LOYAUTÉ
EMPLOI / FORMATION	Emploi et formation	Provinces	PROVINCE NORD Direction de l'Enseignement Formation Insertion Jeunesse Tél. 47 72 27 - Fax 47 71 31 defi@province-nord.nc	PROVINCE SUD Direction de l'Économie, de la Formation et de l'Emploi (DEFE) Tél. 23 28 30 - Fax 23 28 31 defe.contact@province-sud.nc	PROVINCE DES ÎLES Direction de l'emploi, de la Formation, de l'Insertion Professionnelle - BP 50 Wé - 98820 LIFOU Tél. 45 52 20 - Fax 45 52 25 sec_ffipe@loyalty.nc
	Tous travailleurs indépendants et salariés pour RUAMM et embauche	Provinces	CAP Emploi BP 47 - 98 860 Koné Tél. 47 26 65 direction@cap-emploi.nc	Province Sud - Service de l'emploi et du placement Tél. 28 01 72 - Fax 23 22 84 defe.sef@province-sud.nc	EPEFIP Lifou - BP 253 Havila Wé Tél. 45 10 98 - Fax 45 18 98 EPEFIP Maré - BP 139 La Roche Tél. 45 49 15 - Fax 45 44 10 EPEFIP Ouvéa - BP 24 Wadrilla Tél. 45 52 58 - Fax 45 52 60
	Jeunes	Mission Insertion Jeunes www.mij.asso.nc	MJ province Nord BP 26 - 98 822 Poindimié Koné Tél. 47 31 13 / 47 36 34 insertionmijnord@lagoon.nc	MJ province Sud 12, rue de Verdun Immeuble Gallieni II BP 5041 - 98 847 Nouméa Cedex Tél. 28 22 77 - Fax 28 34 43	

CONTACTS					
QUEL EST LE BESOIN ?	QUI EST CONCERNÉ ?	OÙ S'ADRESSER ?	DANS LE NORD	DANS LE SUD	DANS LES ÎLES LOYAUTÉ
CAFAT	Tous travailleurs indépendants et salariés pour RUAMM et embauche	www.cafat.nc	CAFAT Bureau de Koné : immeuble Suzanne et Maurice LOT 245 Village BP 3 98860 Koné Tél. 47 22 79 Bureau de Koumac 12 rue Georges Baudoux - 98850 Koumac Tél. 47 51 50 Bureau de Poindimié : BP 33 - 98822 Poindimié Tél. 42 72 74	CAFAT Nouméa 4 rue du Général Mangin BP L 5 - 98849 Nouméa Cedex Tél. 25 58 00 - Fax 25 58 11 directioncaf@cafat.nc	CAFAT (correspondants) Lifou Tél. 41 80 63 cafatlifou@mairie-lifou.nc Maré Tél. 45 43 28 Ouvéa Tél. 45 71 11

CONTACTS					
QUEL EST LE BESOIN ?	QUI EST CONCERNÉ ?	OÙ S'ADRESSER ?	DANS LE NORD	DANS LE SUD	DANS LES ÎLES LOYAUTÉ
ASSURANCE	Pour toute entreprise	Assureurs privés : responsabilité civile professionnelle, décennale, retraite...	Groupama Agence Koné BP 50 98860 Koné Tél. 25 55 37 Agence Koumac Village 12 rue Georges Baudoux 98850 KOUMAC Tél. 25 55 42 AXA assurances BP 1000 - 98860 Koné Tél. 42 31 78 - Fax 42 38 99 Assurances SIVAC : 42 Lot les Cassis 98860 Koné Tél. 47 28 38 sivac@lagoon.nc	AXA, AGF, GROUPAMA, QBE, également les courtiers de la place	Groupama-gan LIFOU (qui gère les 3 îles) BP 850 - 98820 WE Tél. 45 13 13 - Fax 45 17 51

>>

>>

QUEL EST LE BESOIN ?	QUI EST CONCERNÉ ?	OÙ S'ADRESSER ?	CONTACTS		
			DANS LE NORD	DANS LE SUD	DANS LES ÎLES LOYAUTÉ
SERVICES DU GOUVERNEMENT	Fiscalité professionnelle	Services Fiscaux	BP 29 - 98 860 Koné Tél. 47 37 37 dsf.kone@gouv.nc		
	Hygiène alimentaire	Service Inspection Vétérinaire Alimentaire et phytosanitaire www.davar.gouv.nc D.R.S. (Direction des Risques Sanitaires) surveillance de l'hygiène de la distribution alimentaire	BP 669 - 98 860 Koné Tél. / Fax 42 48 26 siva-kone. davar@gouv.nc	SIVAP Port Autonome 2, rue Russeil Nouméa BP 256 - 98 845 - Nouméa Cedex 24 37 45 - fax 25 11 12 sivap.davar@gouv.nc D.R.S. 100, rue Edouard-Unger, 2 ^e Vallée-du-Tir Tél. 27 78 61 / Fax 24 12 63	Responsable SIVAP en PIL Basé sur Lifou et mobile sur les trois îles Tél. 24 37 45
	Droit du travail, pour toute entreprise avec salariés ou apprentis. Santé, sécurité pour toute activité, en particulier du BTP.	Direction du Travail et de l'Emploi www.dtenc.gouv.nc	Immeuble Henriot 1er étage (gauche) 98 860 Koné Tél. 27 00 00	Nouméa Immeuble Galliéni 12 Rue De Verdun BP 141 - 98 845 Nouméa Cedex Tél. 27 55 72	
	Import, export	Direction régionale des douanes www.douane.gouv.nc	Immeuble Edouard Henriot b16 BP 214 - 98 860 Koné Tél. / Fax 47 27 97	1 rue de la république BP 13 - 98 845 Nouméa Cedex Tél. 26 53 00 - Fax 27 64 97 douanes.nc@offratel.nc	
	Demande de taux réduit de TGC Réglementation économique Pratiques commerciales	DAE - Direction des Affaires Économiques www.dae.gouv.nc		7 rue du Général Galliéni Nouméa Tél. 23 22 50 - Fax 23 22 51 dae@gouv.nc	

LISTE DES SYNDICATS DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ET DES CLUSTERS

SYNDICATS	Téléphone
Association des Métiers d'Art Calédonien (AMAC) Président Yovenn ROCH	77 20 31
Association de professionnels de Collecte et TRaitement des Déchets Pacifique (ACOTRED) Président Tony ROGERS	24 82 00 74 37 00
Association des Radio-Taxis de Nouméa (A.R.T.)	28 35 12
Association des Réparateurs Automobiles (A.R.A.) Président Yann LUCIEN	70 58 88
Confédération des Petites et Moyennes Entreprises (CPME) Présidente Chérifa LINOSSIER	24 00 66
Fédération des entreprises de la Côte Est Président Gilles NAHIET	76 85 86
Fédération des Métiers de la Viande Président Regis PERRIN	28 22 31 24 90 38
Groupement Professionnel des Bouchers et des Charcutiers de Nouvelle-Calédonie Vice-Président Christophe NOURRY	26 39 08
Groupement des ambulanciers privés de Nouvelle-Calédonie	79 02 15
Interprofession Viande de Nouvelle-Calédonie (I.V.N.C.) Guy MONVOISIN	25 08 13 70 30 40
Syndicat Artisanal des Esthéticiennes de Nouvelle-Calédonie (S.A.E.N.C.) Président Steeve NEWLAND	79 18 98
Syndicat des Entrepreneurs de Bourail Président André MAZURIER	44 17 02
Syndicat des Entreprises du Bâtiment et des Travaux Publics du Nord (E.B.T.P.N.) Président Jean-Yves BAUDRY	42 34 69 42 30 45

SYNDICATS	Téléphone
Syndicat des Opticiens et Lunetiers de Nouvelle-Calédonie (S.O.L.N.C.) Président Samuel ELIES	
Syndicat des Professionnels et Brevetés de la Coiffure Président Michel SAMOKINE	78 89 54 28 33 26
Syndicat des Professionnels de l'Electricité (S.P.E.N.C.) Président Vincent JARRY	
Syndicat des Rouleurs-Terrassiers de Nouvelle-Calédonie Président Sandy MITCHAM	98 37 39
Syndicat territorial de la Boulangerie et de la Boulangerie-Pâtisserie de Nouvelle-Calédonie Président Georges LAÏ THAM	24 37 80 77 74 01
THINK IT Président Pierre-Marie MALLET	46 58 61
Union des entreprises de proximité de Nouvelle-Calédonie (U2P-NC) Président Jean-Louis LAVAL	23 88 81

CLUSTERS	Téléphone
Eco construction cluster@eco-construction.nc	744 344
Maritime NC www.clustermaritime.nc	
Synergie NC synergie.nc@gmail.com www.synergie.nc	79 02 30
CAP AGRO contact@capagro.nc www.capagro.nc	75 36 74
Association Maintenance Durable (AMD) www.amd.nc	24 29 63
NCT&I "New Caledonia Trade and Invest" Président Alban GOULLET-ALLARD	99 51 70 28 69 34

GLOSSAIRE

A

ACE

Agence calédonienne de l'énergie

ADECAL

Agence de développement économique de la Nouvelle-Calédonie

ADEME

Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie

A.D.I.E.

Association pour le Droit à l'Initiative Economique

AFD

Agence Française de Développement

B

BCI

Banque calédonienne d'investissement

BNC

Banque de Nouvelle-Calédonie

BPI

Banque publique d'investissement

C

CPME-NC

Confédération des petites et moyennes entreprises

CAFAT

Caisse de Compensation des Prestations Familiales, des Accidents du Travail et de Prévoyance des travailleurs

CAIS

Contribution Additionnelle à l'Impôt sur les Sociétés

CANC

Chambre d'agriculture de Nouvelle-Calédonie

CCI

Chambre de commerce et d'industrie

CCS

Contribution calédonienne de solidarité

CDD

Contrat de travail à durée déterminée

CDI

Contrat de travail à durée indéterminée

CEGESMET

Centre de Gestion des Métiers

CFA

Centre de Formation de l'artisanat

CFE

Centre de formalités des entreprises

CMA

Chambre de métiers et de l'artisanat

CPEL

Commission Paritaire de l'Emploi Local

D

DAE

Direction des Affaires Economiques

DAVAR

Direction des Affaires Vétérinaires Alimentaires et Rurales

DRS

Direction des Risques sanitaires

DSF

Direction des Services Fiscaux

DTE

Direction du Travail et de l'Emploi

DTU

Document technique unifié

E

E.I

Entreprise Individuelle

ERP

Etablissement Recevant du Public

EURL

Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

EvRP

Évaluation des risques professionnels

G

GIE

Groupement d'intérêt économique

I

ICPE

Installations Classées pour la Protection de l'Environnement

IEOM

Institut d'émission d'outre-mer

IRPP

Impôt sur le revenu des personnes physiques

IRVM

Impôt sur les revenus de valeurs mobilières

IS

Impôt sur les Sociétés

M

MEDEF

Mouvement des entreprises de France

P

PPN

Pack Pro Numérique

R

RCP

Responsabilité Civile Professionnelle

RCS

Registre du commerce et des sociétés

RM

Répertoire des Métiers

RIDET

Répertoire d'Identification des Entreprises et des Etablissements

RUAMM

Régime Unifié d'Assurances Maladie Maternité

S

SARL

Société à responsabilité limitée

SEP

Service de l'Emploi et du placement en province Sud

SEP

Société en participation

SIVAP

Service d'inspection vétérinaire, alimentaire et phytosanitaire (de la DAVAR)

SMIT

Service Médical Interentreprises du Travail

SPI

Stage Préparatoire à l'Installation

T

TGC

Taxe Générale sur la Consommation

U

U2P-NC

Union des entreprises de proximité

V

VAE

Validation des Acquis de l'Expérience

CONTACTS CMA

CMA NOUMÉA

10 Av. James Cook -
Nouvelle - BP 4186
98846 NOUMÉA CDX
Tél. 28 23 37

cma@cma.nc

⊙ Du lundi au jeudi :
7h30-16h
Vendredi : 7h30-15h
www.cma.nc

ANTENNE CMA DE KONÉ

848 avenue de Téari -
Lotissement Cassis, Pont
Blanc BP 641
98860 KONÉ
Tél. 47 30 14

kone@cma.nc

⊙ Du lundi au jeudi :
7h30-12h/13h -16h30
Vendredi :
7h30-12h/13h -15h30

ANTENNE CMA DE KOUMAC

Rue G.Baudoux
Immeuble administratif
de la Mairie
BP 127
98850 KOUMAC
Tél. 47 68 56

koumac@cma.nc

⊙ Du lundi au jeudi :
7h30-12h/13h -16h30
Vendredi :
7h30-12h/13h -15h30

ANTENNE CMA DE POINDIMIÉ

5, lotissement Secal
BP 155
98822 POINDIMIÉ
Tél. 42 74 82

poindimie@cma.nc

⊙ Du lundi au jeudi :
7h30-12h/13h -16h30
Vendredi :
7h30-12h/13h -15h30

ANTENNE CMA DE LA FOA

Avenue Ch. De Gaulle
Pavillon Julien Lemaître
(bâtiment de l'ancienne mairie)
BP 56
98880 La FOA
Tél. 46 52 86

lafoa@cma.nc

⊙ Du lundi au jeudi :
7h30-12h/13h -16h30
Vendredi :
7h30-12h/13h -15h30

PÔLE ARTISANAL ZAC PANDA

373 rue de l'industrie
BP 4709
98839 DUMBÉA
Tél. 24 32 62

panda@cma.nc

⊙ Lundi: 7h30-12h
Du mardi au jeudi :
7h30-12h/13h-16h30
vendredi
7h30-12h/13h-15h30

CENTRE DE FORMATION DE L'ARTISANAT

1 rue Juliette Bernard
Nouvelle - BP 2507
98 846 NOUMÉA CDX
Tél. 25 97 40

formation@cma.nc

⊙ Du lundi au vendredi :
7h-16h

CEGESMET

10 av. James Cook
BP 5019
98847 NOUMÉA
Tél. 27 43 70
centre.gest@cegesmet.nc
BP 641
98860 KONÉ
Tél. 42 77 20
fiona@cegesmet.nc

MAISON DES ARTISANS

12 av. James Cook
BP 8157 -
98807 NOUMÉA
artisans@canl.nc
www.boutiques-artisanales.com

You Tube f  www.cma.nc

ISUZU
D-MAX NOUVELLE
GÉNÉRATION



ISUZU TRUCK BT

This is not the responsibility for accidents or consequences of any kind, arising from the use of the information provided in this publication.
CUMULÉ DANS NOTRE PAYS, ECONOMISONS LE NÉCESSAIRE



MÉNARD
AUTOMOBILES

41 44 72
www.menard.nc

NOUVEAU PEUGEOT PARTNER

LE DERNIER NÉ DE LA GAMME PRO



VÉHICULE UTILITAIRE
DE L'ANNÉE 2019

MOTION & e-MOTION



PEUGEOT
PROFESSIONNEL



MÉNARD
AUTOMOBILES

41 44 70
www.menard.fr

PEUGEOT NC

CONSERVONS NOTRE PAYS, ÉCONOMISONS L'ÉNERGIE