

Artisans

toute l'information pour votre entreprise

SARL ?

SNC ?

SAS ?

EURL ?

GIE ?

Dossier Réussir son passage en société

BON À SAVOIR

Qualité de vie au travail

ÇA VOUS CONCERNE

T.G.C. : mode d'emploi



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie



La Banque de Nouvelle Calédonie, partenaire des artisans calédoniens



**Banque de
Nouvelle Calédonie**



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

Nouvelle-Calédonie

4
ACTUS

12
FORMATION CMA
● Gérer ses impayés

16
APPRENTISSAGE
● Poema Kliwon, gérante du salon V.I.P Coiffure à Païta
● Stephen Magnier, 19 ans, apprenti en 2^{ème} année de BP Coiffure

18
INTERNET : VOIR ET ÊTRE VU

20
VOS RENDEZ-VOUS CMA

23
BON À SAVOIR
● Qualité de Vie au Travail

34
ÇA VOUS CONCERNE
● T.G.C : mode d'emploi

36
SANTÉ-SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT
● Faites des économies !

38
SAVOIR-FAIRE
● Jérôme Cellard et Delphine Durant, gérants de la charcuterie *Gdélices*
● Céline Naville, co-gérante de l'entreprise de miroiterie vitrerie *Allglass*



Se structurer pour avancer

Pourquoi, quand et comment passer en société ? Notre dossier spécial intéressera nombre d'entre vous. Parce qu'il est crucial de penser son statut juridique comme un levier pour évoluer. Le statut de travailleur indépendant a tant d'avantages : formalités simples, rapides et peu onéreuses. Un sésame pour encourager les initiatives économiques et l'entrepreneuriat, créer son activité et la développer. L'entreprise, une fois bien installée sur son marché, peut aussi avoir besoin d'un cadre juridique différent lorsque d'autres projets se profilent : embauche, investissements, réponse aux appels d'offres des marchés publics, association ... Il faut alors savoir se poser les bonnes questions, et trouver des conseils fiables. Car l'impact fiscal d'un changement de statut est à mesurer précisément. Première étape incontournable : soumettez vos interrogations à nos conseillers ! Gratuitement, et de manière confidentielle, ils vous apportent l'éclairage dont vous avez besoin pour prendre une décision avisée. Chaque année, la part des SARL, EURL, GIE et autres statuts de société s'accroît au sein de l'artisanat. Preuve que notre secteur gagne en maturité et se structure. Et vous... Bientôt prêt pour le changement ?

Daniel VIRAMOUTOUSSAMY
Président de la CMA-NC

27

DOSSIER

Réussir son
passage en société



Salon de la mer et du bateau

● Du vendredi 7 au dimanche 9 septembre
Le salon pour tous les passionnés de la mer et du bateau que vous soyez professionnel ou plaisancier.

Salon BÂT EXPO

● Du jeudi 4 octobre au dimanche 7 octobre
De la construction en passant par l'aménagement, tous les professionnels du bâtiment réunis en seul lieu vous proposent les dernières nouveautés.



Weekend Geek

● Du jeudi 1^{er} novembre au dimanche 4 novembre.

Entrée libre et gratuite

Contact pour exposer : Maison des artisans

Tél : 77 30 90 et 27 65 85 ou artisans@lagoon.nc

Employeurs : ouvrez votre compte adhérent



Avez-vous ouvert votre EDA ? L'Espace Dédié Adhérent est ouvert à tous les employeurs de Nouvelle-Calédonie et permet 24h sur 24 et 7 jours sur 7, d'avoir une vision globale de votre activité avec le **Fonds Interprofessionnel d'Assurance Formation (FIAF)**, de faire vos démarches en ligne et facilite vos demandes de financement.

Les salariés des entreprises du secteur privé peuvent en effet se voir financer leur formation professionnelle continue car chaque employeur cotise pour cela, et ce dès le premier salarié, tout secteur confondu. Dans l'artisanat, plus de 5500 salariés sont concernés ainsi que 1400 entreprises employeuses ! Concrètement, chaque entreprise peut bénéficier tous les ans d'un montant maximum de 400 000 F pour la formation de son personnel, sa montée en compétence et l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise.

Activer votre compte employeur en trois étapes :

- Contactez le FIAF par téléphone au 47 68 68 ou par mail à contact@fiaf.nc
- Recevez un mail de création de compte avec la démarche à suivre
- Accédez à votre compte en ligne sur le site Internet www.fiaf.nc !

En un clic, vous aurez désormais accès à :

- L'historique de vos cotisations et de vos versements volontaires
- L'utilisation de votre enveloppe mutualisée de 400 000 F
- L'édition de vos commandes de financement et leur suivi
- L'historique de toutes vos formations avec le FIAF.

Mont-Dore : Stands à louer au marché municipal

Depuis son ouverture en 2015, le marché municipal du Mont-Dore est devenu un lieu de rencontre et d'échanges qui permet aux artisans et aux producteurs de mettre en avant leurs savoir-faire et de vendre leur production locale. Vous exercez en boucherie, transformation alimentaire, artisanat d'art etc. ? Pour une vente directe aux consommateurs la mairie propose actuellement des emplacements à louer : stand de 2 m² à 4 400F/mois ou stand de 9,7 m² à 21 340F/mois. Les candidats devront se conformer au règlement intérieur du marché municipal de Mont-Dore disponible sur le site internet www.mont-dore.nc. Les dossiers de candidature sont à déposer à l'accueil de l'Hôtel de Ville de Boulari ou par voie postale BP 3 -Boulari - 98810 MONT-DORE, à l'attention du chargé d'études au développement économique.

Marché du
MONT-DORE



Infos

Tél. 43 70 00 - www.mont-dore.nc

Vos rendez-vous en septembre et novembre



Votre expérience reconnue via un diplôme

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. Le Centre de formation de l'artisanat en tant que point relais conseil, vous informe sur ce dispositif.

En province Sud

Centre de formation de l'artisanat, à Nouville

Contact tél. 25 97 40

● Mardi 11 septembre 2018

En province Nord

l'antenne CMA-NC de Koné

Contact tél. 47 30 14

● Mercredi 3 octobre 2018

En province Sud

l'antenne CMA-NC de La Foa

Contact Tél. 46 52 86

● Mardi 20 novembre 2018



IDC-NC

Tél : 05 07 09 (numéro vert) pour les inscriptions
1, rue de la Somme, Nouméa

www.vae.nc



Cluster ECOCONSTRUCTION

1 bis, rue Berthelot 98 800 Nouméa, président Aymeric BRUN
cluster@eco-construction.nc - Tél : 74 43 34

Un nouveau cluster pour le bâtiment



Le cluster ECOCONSTRUCTION est une association Loi 1901 qui regroupe depuis quelques mois une vingtaine de professionnels issus de six corps de métiers : architectes, bureaux d'études, artisans,

négociants, exploitants forestiers... Ce nouveau réseau œuvre pour la **promotion de la filière de l'écoconstruction** sur le territoire et souhaite encourager la mise en œuvre de process et matériaux écologiques à coûts maîtrisés au bénéfice du bien-être durable de l'utilisateur. En ligne de mire ? Les trois incontournables que sont le confort, la santé et un impact minimum sur l'environnement. Les membres du cluster travaillent dans ce sens selon quatre axes stratégiques : être un interlocuteur des pouvoirs publics et du monde économique sur tous sujets liés à l'écoconstruction, contribuer au développement des acteurs de la filière et des éco-matériaux, encourager l'innovation et la compétitivité des entreprises en soutenant les actions de mutualisation, le traitement des déchets ou l'émergence de matériaux de construction recyclés, et enfin développer les compétences par corps de métiers via la formation.

Avec la DTE : **matinées de la prévention**



Alcool et pot d'entreprise

Un départ, un anniversaire, une nomination, une fin d'année, nombreuses sont les occasions qui amènent les entreprises à organiser des pots visant à regrouper les salariés pour partager un moment de convivialité, un moment où trop souvent l'alcool coule à flot. Pourtant l'introduction, la distribution et la consommation d'alcool sont interdites dans le travail. L'employeur prend des risques pour lui, pour ses salariés et pour son entreprise.

Cette matinée de la prévention vise à faire un point sur les risques encourus dans le cas de pots alcoolisés et à évoquer la situation inverse : celle d'un pot sans alcool.

Organisation administrative de la prévention

La santé et la sécurité au travail reposent sur des principes juridiques fondamentaux visant à prévenir les risques pour les salariés au travers de vérifications périodiques, dans certains cas d'un règlement intérieur, de plans de prévention, au minimum d'un dossier EVRP.

Cette matinée de prévention vise à donner aux participants toutes les informations permettant de répondre à ces obligations réglementaires en passant par les rapports des vérifications, les registres, les plans, l'affichage sécurité au poste de travail etc.

- Le mercredi 10 octobre à Nouméa au Centre Administratif de la province Sud (CAPS)
- Le jeudi 11 octobre à Koné à l'hôtel Koniambo
- Le vendredi 12 octobre à Poindimié à l'hôtel Tiéti

- Le mercredi 7 novembre à Nouméa au Centre Administratif de la province Sud (CAPS)
- Le jeudi 8 novembre à Koné à l'hôtel Koniambo
- Le vendredi 9 novembre à Poindimié à l'hôtel Tiéti



philippe.dimaggio@gouv.nc

Inscription sur le site : www.dtenc.gouv.nc

Bâtiment : Enquête construction



Depuis 2015, le gouvernement travaille à la mise en place d'un référentiel de normes de construction applicable au secteur du bâtiment, dont l'objectif est double :

- Améliorer la qualité des constructions

- Augmenter le niveau de protection des Calédoniens avec une modification du code des assurances, comprenant la création d'une assurance dommage-ouvrage et le développement de l'assurance décennale.

Dans le cadre de cette réforme d'envergure, une enquête est lancée auprès des entreprises du bâtiment. **Artisans du secteur, prenez quelques minutes pour répondre à l'entreprise ADIVERO**, missionnée pour vous questionner sur vos pratiques professionnelles ainsi que votre niveau de qualification. Dans le cas de la mise en place de la cette réforme, les informations collectées et analysées de manière anonyme serviront à évaluer les mesures d'accompagnement nécessaires pour le secteur du bâtiment.



Christelle VANHEE - Chargée de missions CMA-NC - Tel : 28 23 37
christelle.vanhee@cma.nc

Difficultés : s'évaluer en ligne



Nouveauté ! La CMA-NC propose un test en ligne pour faire le point en cas de difficultés professionnelle. Accessible à partir de la page d'accueil du site www.cma.nc, ce **nouveau e-service**, simple et ultra rapide,

vous permet en quelques clics de savoir où vous en êtes face à un cap à surmonter. Anonyme et confidentiel, il passe à la loupe les facteurs d'activité, la dimension financière, les relations commerciales, les liens avec les administrations en 20 questions. Vos réponses permettent de faire un premier état des lieux, qui vous aidera à prendre les bonnes décisions pour agir ou bien entreprendre une analyse plus fine auprès d'un conseiller de la CMA-NC. Car si les difficultés font partie intégrante de la vie de l'entreprise, l'installation de certaines situations dans le temps, ou bien la récurrence de certaines tensions peuvent fragiliser l'activité ou à terme menacer sa pérennité. Prendre en compte l'ensemble des signaux d'alerte, faire le point en se posant les bonnes questions et trouver une aide extérieure : c'est ce que vous propose cet autodiagnostic... à faire d'urgence pour un premier pas vers une issue positive.



Tél. 28 23 37 - rebond@cma.nc



Premier « Village ARDICI » !

Le tout premier « Village ARDICI » sera présent pour la 3^{ème} édition du Salon Nature-Loisirs et Jardins organisé à Dum-

béa, les 8 et 9 septembre. **Le Village regroupera les stands des artisans d'art locaux adhérents à la marque collective** créée pour eux par la CMA-NC ainsi qu'un stand dédié ARDICI. Objectif : présenter la diversité des créations originales et authentiques de l'artisanat calédonien, expliquer aux visiteurs les garanties apportées par la nouvelle marque et la faire connaître au plus grand nombre ! Ne manquez pas ce rendez-vous ... ainsi que la Foire du Pacifique à Nouméa du 11 au 14 octobre prochain où une dizaine de stands proposeront aussi les produits estampillés ARDICI.



Salon Nature-Loisirs et Jardins,

Parc Fayard à Dumbéa. Entrée gratuite, ouverture au public de 8h00 à 17h00 le samedi et de 8h00 à 16h00 le dimanche.

Foire du Pacifique,

Port Moselle, à Nouméa. Entrée : 300F valable pour la journée, ouverture au public de 9h à 19h les jeudi 11 et samedi 13 octobre, nocturne le vendredi 12 octobre : 9h à 20h, et le dimanche 14 octobre de 9h à 17h.

Abonnez-vous à la chaîne CMA



Tutoriels, témoignages, animations pédagogiques, annonces de nos événements phares, découverte à 360° de chaque atelier de pratique du CFA, coulisses du montage d'un salon à

la Maison des artisans... **La Chambre consulaire et ses Services se découvrent aussi en vidéos !** Une trentaine d'entre elles sont actuellement en ligne sur la nouvelle chaîne de la CMA-NC. Visitez-la, donnez votre avis, partagez et surtout... abonnez-vous pour être informé en temps réel de nos actions.



Youtube - Chambre de métiers et de l'artisanat CMA-NC



RENAULT
La vie, avec passion

Les **JOURS BOOSTER**!

Jusqu'au **30** septembre

Renault Kangoo 
À partir de
1 530 000 F^{HTGI}*

Renault Trafic 
À partir de
2 595 000 F^{HTGI}*

Renault Master 
À partir de
2 995 000 F^{HTGI}*



Gamme Renault VU:
outils de pointe, moteurs d'économie.

* Prix HTGI et HTGC (1%). Carte grise et éco participation incluses. Offre limitée et valable sur véhicules signalés, pour entreprise éligible au HTGI. Enjoliveurs et couleurs spéciales en option.

www.renault.nc
www.groupejeandot.nc

3 ANS GARANTIE
ou 100 000 km
1^{er} terme échoué, sans frais
Voir conditions générales.



SODAUTO | MAGENTA AÉRODROME | NOUMÉA | 25 05 05 | sodauto@hgj.nc
PARKING DU NORD | KONÉ | 47 50 60 | parkingdunord@mls.nc
AGENTS : NTA 27 27 12 / GN AUTOMOBILES KOUMAC 77 23 94 / BOURAIL AUTO SERVICES 77 96 95 / LIFOU 47 07 77 / MECAPOIND POINDIMIÉ 42 47 19

SODAUTO
ASSISTANCE 24/7
24.24.90



Foire de Bourail 2018 : 5 artisans primés !

La Foire de Bourail en partenariat avec la Chambre de métiers et de l'artisanat a organisé « Le concours du meilleur stand artisanal ». Les candidats étaient jugés sur leur accueil, la décoration de leur stand, la présentation de leurs produits, leur qualité, leur créativité et leur originalité.

Les artisans récompensés sont :



- **PUKEKO / Poterie Castalan** (Kaiserlian Elisabeth et Castalan Baptiste), cosmétiques naturels, bijoux en graines et poteries, ont obtenu le Grand prix du jury. La BCI leur a remis un chèque de 30 000 F CFP.
- **PETITE PIERRE** (Faure Pierrette), bijoux en or et argent avec empreinte végétale, a obtenu le 1^{er} prix. La CMA-NC lui offre un chèque de 25 000 F CFP.
- **NYPHEA CREATION** (Seraphim Christine), bijoux en micro-macramé et décorations, a obtenu le 2^{ème} prix. La CMA-NC lui offre un chèque de 20 000 F CFP.
- **TERRE ET MOI** (Gingreau Christelle), poteries, a obtenu le 3^{ème} prix. La CMA-NC lui offre un chèque de 15 000 F CFP.
- **LASER ART PACIFIC** (Tournu Jérôme et Bodin Baptiste), objets avec gravure laser, ont obtenu le prix de la relève, attribué à un nouvel exposant. La Chambre de métiers et de l'artisanat prendra en charge à 100% le prix de son stand l'année prochaine à la foire de Bourail.

Félicitations à eux !

Une soixantaine d'adhérents en septembre

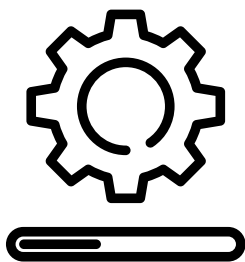


Depuis le mois de juin deux Comités d'attribution ARDICI se sont tenus et 39 artisans locaux sont devenus dépositaires de la marque collective pour leur gamme de produits, certifiée artisanale et façonnée en Nouvelle-Calédonie. **Le prochain Comité d'attribution aura lieu le 26 septembre** et de nouveaux dossiers seront étudiés. D'ici fin septembre, la marque collective aura ainsi une soixantaine d'ambassadeurs pour porter haut et fort ses couleurs et les garanties qu'elle apporte : provenance locale, créativité et originalité... en un mot : authenticité ! Retrouvez tous les artisans ARDICI sur l'annuaire des artisans en ligne, distinction « ARDICI ».

+ d'infos

www.annuairedesartisans.nc
site Internet dédié www.ardici.nc

Vos mises à jour **obligatoires**



Chaque année, la CMA-NC procède à la radiation d'office d'environ 200 entreprises artisanales. Pour plus de 80 % d'entre elles, cette radiation intervient suite à **l'absence de contact valide**. Selon la délibération n° 564 du Répertoire des métiers, vos adresse, téléphone et contact mail doivent être transmis ou actualisés si modifiés. Changement d'adresse, agrandissement, achat de matériel, embauche de salariés etc. sont également des données que vous devez mettre à jour au gré de l'évolution de votre entreprise. Dans le cas contraire, une radiation d'office peut intervenir et l'entreprise n'a plus d'existence légale. Aussi, **si votre entreprise évolue, faites-le nous savoir dans les meilleurs délais !** Prenez contact avec nos Centre de formalités des entreprises au plus vite, afin de procéder à l'actualisation des informations vous concernant.

+ d'infos

Antennes CMA-NC de Panda, La Foa, Koné, Koumac et Poindimié
A Nouméa, contactez le 28 07 49

Pour un ajout ou changement d'adresse mail, écrivez en précisant votre numéro RM à cfe@cma.nc

Avantage aux artisans



Les deux places de marché calédoniennes Topmarket.nc et Shop.nc joignent leurs forces et leurs ressources en fusionnant leur plateforme numérique respective, leur permettant ainsi de passer à une autre étape de développement. Le nouveau portail unique de commerce en ligne, fruit de cette fusion, garde le nom de Shop.nc et permet d'offrir à l'ensemble des commerçants et artisans calédoniens, ainsi qu'à leurs clients, les services suivants :

- Un volume de références présentées doublé, avec plus de 100 000 visées à fin 2018, et une simplification des recherches des internautes
- Une meilleure visibilité et un nombre de visites sur le portail démultiplié
- Des opérations promotionnelles pour les adhérents du portail valorisées
- Des délais de livraison aux clients optimisés

Avec un volume annuel des transactions qui a doublé sur les sites de e-commerce calédoniens ces deux dernières années selon la CSB, Shop.nc est une boutique en ligne d'autant plus intéressante pour les artisans qu'un partenariat existe avec la CMA-NC.

Ainsi, pour les artisans ayant suivi le Passeport pour l'économie numérique auprès de la Chambre consulaire, Shop.nc propose ces deux offres :

OFFRE VITRINE :

Créez votre vitrine en ligne gratuitement (au lieu de 20 000F d'initialisation et 6000F / mois). Une commission de 20% de commission (au lieu de 10%) sera reversée à Shop.nc pour chaque vente de produits. Les frais de commission comprennent la livraison et les frais bancaires.

OFFRE PRO AVEC SITE INTERNET DÉDIÉ

Créez votre propre site Internet dédié pour 80 000 francs HT par an, avec 10% de commission (au lieu de 220 000 F d'initialisation + 12 000 F / mois). Pour la première année de lancement de votre boutique en ligne, la CMA-NC vous donne un coup de pouce financier en prenant à sa charge 50 % de votre investissement, soit 40 000 F HT, le solde de 40 000 FHT restant à la charge de l'artisan.



Nicolas BREMARD

Tél : 82 72 53 - nicolas.bremard@topmarket.nc

Grégory ARMANDO à la CMA-NC

Tél : 28 23 37 - gregory.armando@cma.nc

Energies renouvelables : les Loyaltiens se forment !



Ils habitent les îles Loyauté et sont artisans, porteurs de projet, salariés ou demandeurs d'emploi. Grâce au financement de l'EPEFIP, ils ont suivi une formation réalisée par le Centre de formation de l'artisanat sur les énergies renouvelables (EnR). Pendant 5 jours, en alternant des périodes de théorie et des mises en situation pratique, ils ont appris à installer des panneaux photovoltaïques et à mettre en route le système d'exploitation. Ils sont allés sur le terrain pour visiter la ferme photovoltaïque de Boulouparis.

Le formateur, un professionnel de l'activité, leur a présenté les EnR, les opportunités de développement et la réglementation locale. Puis, il les a guidé dans les étapes de l'installation d'un système photovoltaïque résidentiel raccordé au réseau : de la faisabilité du projet aux diagnostics de pannes.



+ Infos :

Tél : 25 97 40 – fc@cma.nc

Le service Formation Continue peut établir un plan de formation en fonction de vos besoins.

MESURES ET EVOLUTIONS DES PRESTATIONS D'OPTIQUE DE LA MUTUELLE DU COMMERCE

En 2016, de nouvelles règles de remboursements optiques se sont appliquées. En effet, une prescription d'un ophtalmologiste permettait à un adhérent de la Mutuelle du Commerce de remplacer ses lunettes plusieurs fois sur une durée de 3 ans.

Cette mesure a contribué à une augmentation anormale des dépenses de prestations d'optique. Les prestations étant essentiellement couvertes par les cotisations perçues, cette dérive des dépenses de santé entraînerait obligatoirement à terme des revalorisations dans les niveaux des cotisations appliquées aux différentes sections de la Mutuelle du Commerce.

Ceci est incompatible à l'équilibre structurel de votre mutuelle.

Le conseil d'administration de la Mutuelle du Commerce a décidé de mieux encadrer les prestations d'optique en rendant obligatoire à toute délivrance d'une paire de lunettes, une nouvelle prescription originale d'un ophtalmologiste. Cette mesure s'appliquera au 1er juillet 2018.

Parallèlement à cette mesure, la Mutuelle du Commerce a élaboré avec les Opticiens Mutualistes une gamme spécifique de lunettes, M Optique.

Cette gamme propose pour les montures deux collections : Tommy Hilfinger et Opalia. Pour les verres, ils sont fabriqués par le leader européen Zeiss.

Ces équipements d'optique permettront à tous les adhérents de la Mutuelle du Commerce d'avoir un reste à charge égal à zéro franc, quel que soit leur contrat santé.

M Optique est mis à disposition des adhérents Mutuelle du Commerce à partir du 1er juillet 2018 dans les centres optiques des Opticiens Mutualistes :


- 12, route de l'Anse Vata, Quartier Latin, Nouméa,
- 33, Boulevard Joseph Wamytan, Imm. Tagai, Dumbéa sur Mer,
- 295 avenue de Téari, Maison de la Mutualité, Koné.



M OPTIQUE
Pour mieux voir
ceux qu'on aime



Mutuelle
du Commerce et Divers



POUR MIEUX VOIR CEUX QU'ON AIME

VOS LUNETTES SANS RESTE À CHARGE* !

*dédiées exclusivement aux adhérents et ayant-droits de la Mutuelle du Commerce.

DÈS LE 1^{er} JUILLET 2018

avec la gamme :

Pour mieux répondre à vos besoins d'optique, la Mutuelle du Commerce a élaboré une gamme de lunettes.

 **OPTIQUE**



Bénéficiez d'une paire de lunettes prise en charge intégralement par votre mutuelle.

Cette offre est à votre disposition à partir du 1^{er} juillet dans les centres optiques des Opticiens Mutualistes :

- 12 route de l'Anse Vata, Quartier Latin, Nouméa
- 33, Boulevard Joseph Wamytan, Imm. Tagai, Dumbéa sur Mer
- 295 avenue de Téari, Maison de la Mutualité, Koné

Montures **TOMMY HILFIGER**

Opalia

Verres



En partenariat avec



Formations CMA

FORMATIONS SUPPORT À L'ENTREPRISE

● AMELIORER LA RENTABILITE DE MON ENTREPRISE: CALCULER SES PRIX, SES TARIFS

À Nouméa : 25 au 26 septembre

2 jours soit 14 heures – tarif : 15 000 Cfp

Elaborer ses tarifs et déterminer sa marge bénéficiaire en fonction des charges de fonctionnement

● APPRENDRE A FAIRE DES DEVIS, DES FACTURES AVEC LE LOGICIEL EUREKA

À Nouméa : 8 octobre

À Koné : 12 octobre

1 jour soit 07 heures – tarif : 15 000 Cfp

Apprendre à réaliser des devis et des factures, leur suivi et leur recouvrement. Pour acquérir les compétences pour l'utilisation du logiciel Eureka DEVIS-FACTURES.

● J'APPRENDS A GERER MON ENTREPRISE GESTION NIVEAU 1

À Koné : du 30 au 31 octobre

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 Cfp

Pour comprendre les mécanismes de la comptabilité d'entreprise. Pour acquérir les bases de la comptabilité simplifiée avec le logiciel EUREKA ou sur support papier.

● SE PERFECTIONNER EN COMPTABILITE GESTION NIVEAU 2

À Nouméa : du 10 au 11 octobre

2 jours soit 16 heures – tarif : 15 000 Cfp

Pour comprendre et évaluer la situation financière de son entreprise. Pour lire son compte de résultats et son bilan.

● GERER SES IMPAYES

À Koné : du 30 au 31 octobre

2 jours soit 14 heures – tarif : 31 125 Cfp

Pour connaître les procédures et les outils nécessaires afin de récupérer ses créances auprès de mauvais payeurs.

● REALISER UNE FICHE DE PAIE

À Nouméa : 23 novembre

1 jour soit 7 heures – tarif : 15 000 Cfp

Réaliser les fiches de salaire de ses employés à partir d'éléments variables.

● WORD: PREMIERE UTILISATION NIVEAU 1

À Nouméa : 21 septembre

1 jour soit 7 heures – tarif : 16 500 Cfp

Pour acquérir les fonctions de base pour réaliser un document.

● T.G.C

À Nouméa et dans les antennes CMA-NC de Koné, Poindimié, La Foa, Panda et des îles Loyauté.

Consulter les dates sur le planning en ligne sur www.cma.nc

1/2 journée soit 4 heures - tarif : Gratuit

Pour comprendre le mécanisme de la TGC et identifier sa situation au regard de l'activité de l'entreprise. Pour mesurer les enjeux et incidences sur les coûts, les prix et les outils de l'entreprise



FORMATIONS RESSOURCES HUMAINES

● EMBAUCHER: QUEL CONTRAT DE TRAVAIL CHOISIR?

À Nouméa : 9 octobre

1 jour soit 7 heures – tarif : 16 500 Cfp

Pour choisir le contrat de travail adapté à sa situation. Pour apprendre à le rédiger dans le respect de la réglementation.

● AIDE À L'EMBAUCHE

À Nouméa : 21 septembre

À Nouméa : 5 octobre

1 jour soit 8 heures – tarif : 18 750 Cfp

Pour connaître les sources du droit du travail et connaître les obligations sociales de l'employeur.

FORMATIONS TECHNIQUES

● LES TECHNIQUES DE BRASAGE DU CUIVRE

À Nouméa : 26 septembre

1 jour soit 8 heures - tarif : 17 250 Cfp

Maîtriser toutes les techniques de brasage relatives au cuivre : lampe à souder et chalumeau oxygène acétylène.

● LES BASES EN ELECTRICITE NIVEAU 1

À Nouméa : du 1^{er} au 4 octobre

4 jours soit 28 heures – tarif : 60 000 Cfp

Apprendre à réaliser au quotidien les travaux d'entretien et de maintenance électriques des bâtiments et des collectivités en toute sécurité.

DIMENSIONNEMENT D'UN RESEAU RACCORDE RESEAU MODULE 2

● À Nouméa : du 15 au 16 octobre

2 jours soit 16 heures – tarif : 38 250 Cfp

Être en mesure de concevoir optimiser et dimensionner des systèmes photovoltaïques domestiques raccordés au réseau.

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES

● EVRP EVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS : EBAUCHE DU DOSSIER

À Koné : 26 octobre

1 jour soit 8 heures – tarif : 21 375 Cfp

Pour acquérir des méthodes et des techniques pour identifier les risques dans l'entreprise afin d'apporter les réponses adaptées.

● EVRP EVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS : REALISATION DU DOSSIER

À Nouméa : 30 novembre

1 jour soit 8 heures – tarif : 21 375 Cfp

Acquérir des méthodes et des techniques pour identifier les risques dans l'entreprise afin d'apporter les réponses adaptées relatives à ces situations.

● TRP (TRANSPORT ROUTIER DE PERSONNES)

À Nouméa : du 8 au 12 octobre

À Maré : du 15 au 19 octobre

À Nouméa : du 5 au 9 novembre

5 jours soit 38 heures – tarif : 60 000 Cfp

Pour les entrepreneurs ou futurs entrepreneurs de transport routier de personnes.

● VLC (VEHICULE DE LOCATION AVEC CHAUFFEURS)

À Ouvéa : du 17 au 18 septembre

À Lifou : du 20 au 21 septembre

À Nouméa : du 25 au 26 septembre

À Maré : du 1^{er} au 2 octobre

2 jours soit 16 heures – tarif : 25 000 Cfp

Pour acquérir des connaissances dans le domaine des VLC appliqué à la Nouvelle-Calédonie et obtenir une attestation de capacité professionnelle.

● STAGE D'ACTUALISATION HYGIENE ET SALUBRITE DES TECHNIQUES DU MAQUILLAGE PERMANENT, DU TATOUAGE, DU PERÇAGE

À Nouméa : 22 octobre

1 jour soit 4 heures – tarif : 9 000 Cfp

Stage annuel d'actualisation pour être en conformité avec la réglementation en vigueur.

● **HABILITATION ELECTRIQUE POUR LES NON ELECTRICIENS**

À Lifou : 5 octobre

À Nouméa : 17 septembre

1 jour soit 8 heures - tarif : 15 000 Cfp

Pour préparer toute personne non-électricien chargé des travaux ou des dépannages, à exécuter sur ou au voisinage des ouvrages électriques, de pouvoir les exécuter en toute sécurité.

● **ACTUALISATION : HABILITATION ELECTRIQUE POUR LES ELECTRICIENS**

À Nouméa : 16 octobre

1 jour soit 8 heures - tarif : 18 750 Cfp

Stage annuel d'actualisation pour être aux normes et appliquer la réglementation en vigueur.

● **ACTUALISATION : HABILITATION ELECTRIQUE POUR LES NON ELECTRICIENS**

À Koné : 22 octobre

1 jour soit 8 heures - tarif : 18 750 Cfp

Rappel des règles de sécurité lors d'opérations sur ou au voisinage des installations électriques pour le renouvellement de l'habilitation électrique.

● **REGLES DE SALUBRITE DES DENREES ALIMENTAIRES**

À Nouméa : 4 octobre

2 jours soit 8 heures - tarif : 22 500 Cfp

Pour sensibiliser sur les bonnes pratiques d'hygiène alimentaire. Pour détecter et maîtriser les risques alimentaires.

FORMATIONS DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

● **REPONSE AUX APPELS D'OFFRES DE MARCHES PUBLICS**

À Nouméa : du 26 au 27 novembre

2 jours soit 14 heures - tarif : 32 250 Cfp

Pour diversifier sa clientèle, appréhender les marchés publics et se positionner. Pour répondre à la commande publique.

FORMATIONS À LA DEMANDE

● **HYGIENE ET SALUBRITE POUR LES TECHNIQUES DU MAQUILLAGE PERMANENT, DU TATOUAGE, DU PERCAGE**

À Nouméa : du 8 au 10 octobre

2 jours soit 21 heures - tarif : 43 500 Cfp

Obtenir l'habilitation réglementaire afin de pouvoir pratiquer, en toute sécurité et dans le respect de la réglementation, les techniques de maquillage permanent, de tatouage ou de piercing.

Renseignez-vous !

● **Pour qui ?**

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

● **Où s'inscrire ?**

Nouméa : Centre de formation de l'artisanat, 1 rue Juliette Bernard - Nouville : de 8h à 12h et de 13h à 17h, du lundi au jeudi et le vendredi de 8h à 12h et de 13h à 16h. Tél : **25 97 40**
Email : **fc@cma.nc**

Pour une formation en province Sud : contactez Gaëlle Galand. Tél : **25 97 40**

Pour une formation en province Nord et dans les îles Loyauté : contactez Émilie This, Antenne CMA Koné. Tél : **47 30 14**

● **Consultez toute l'année le planning des formations en ligne !**

Rendez-vous sur www.cma.nc

LE COIN DU RANGEMENT

BACS pour un rangement optimal

450 x 200 x 180

450 x 300 x 180

600 x 400 x 125

200 x 115 x 95

250 x 150 x 125

350 x 200 x 155

Palettes plastique



Formations CMA

Gérer ses impayés

OBJECTIF GÉNÉRAL

- Récupérer ses créances auprès de mauvais payeurs

CONTENU DE LA FORMATION :

A / PARTIE THÉORIQUE

- Identifier les impayés
 - Travail avec le journal des ventes
 - Création d'un tableau Excel des échéances dépassées
 - Créer un tableau de suivi
 - Création d'un tableau Excel
 - Identification des échéances dépassées
 - Récapitulatif des actions menées
 - Mettre en place la procédure de relance et de mise en demeure
 - Création de modèle de relance (téléphonique ou courrier)
 - Mise en place de la mise en demeure

B / PARTIE PRATIQUE

- Exercices pratiques à partir de cas concrets
 - Les participants peuvent venir avec leurs factures impayées.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Animation à l'aide de supports pédagogiques, d'échanges à partir de cas concrets
- Méthode pédagogique variée adaptée aux participants qui fera appel à des travaux en sous-groupe et des mises en situations pratiques

Renseignements

Tél. 25 97 40 / fc@cma.nc
Retrouvez notre offre complète de formations et le planning annuel sur www.cma.nc

Public : Tout public

Prérequis : Toute personne gérant la trésorerie ou la comptabilité clients. Maîtriser les bases fondamentales d'Excel

Lieu de formation : Centre de formation de l'artisanat à Nouville et antennes de la CMA-NC de Koné, La Foa et Poindimié

Durée : 14 heures

Nbre de stagiaires : 5 à 8 stagiaires

Tarif : 31 125 XPF * / 41 500 XPF

*Prix artisan :

DATE DES PROCHAINES FORMATIONS :

KONÉ DU 30 AU 31 OCTOBRE



ARRÊTEZ DE COMMANDER VOS CARTOUCHES EN MÉTROPOLE

- 1) Rendez-vous sur www.officeplus.nc
- 2) Choisissez parmi un large choix de marques toujours à des prix compétitifs
- 3) Recevez votre panier en 48 heures



EPSON
EXCEED YOUR VISION

brother.
at your side



Canon

OFFICE PLUS

PAPETERIE
papeterie@officeplus.nc

CHEFS D'ENTREPRISE, DOMPTEZ LES RÉFORMES FISCALES !



L'EXPERT-COMPTABLE :
votre PARTENAIRE CONSEIL

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
ET COMPTABLES LIBÉRAUX DE NOUVELLE-CALÉDONIE



Élegance & dynamisme



CX-3 **SKYACTIV**
TECHNOLOGY
GARANTIE 3 ANS OU 100 000KM



Magenta : 24 39 20
Vallée du Tir : 24 39 30
f Parkingshickson
www.parkingshickson.nc



Apprentissage

Poema Kliwon, gérante du salon V.I.P Coiffure à Païta

Poema a fait son apprentissage au CFA de Nouville entre 2006 et 2010. « J'ai fait un CAP qui était à l'époque sur 3 ans, puis 2 ans de BP, retrace la jeune femme. J'ai fait ensuite du domicile et des remplacements pendant un an et demi avant d'ouvrir mon salon. Stephen est le troisième apprenti que je forme. C'est sa 4^{ème} année, il a eu son CAP et passe son brevet professionnel à la fin de l'année. Ca se passe très bien ! Stephen répond bien à la demande de la clientèle, il est très apprécié. Il est ponctuel et sérieux. Dès le début, il s'est très bien débrouillé. Il a commencé avec les brushings, les couleurs puis a fait les chignons, les mèches, les coupes, et maintenant les lissages et les permanentes. Cela fait déjà un et demi qu'il fait tout, il apprend très vite. C'est important pour moi de former un apprenti car j'ai été moi-même bien formée. J'aime ça et puis avoir un apprenti sérieux, c'est que du bonheur ! J'aurais voulu l'embaucher après son BP, mais Stephen préfère voyager et continuer à se former. »



Stephen Magnier, 19 ans, apprenti en 2^{ème} année de BP Coiffure

« Je voulais être stewart », confie Stephen qui finit par s'intéresser à la coiffure en regardant faire Poema. « Avec Poema, nous sommes amis, je venais souvent la voir au salon, je la regardais faire. J'ai commencé à m'entraîner sur mes amies, elles venaient à la maison pour un brushing, je leur appliquais leurs couleurs... J'ai vu que j'avais des facilités, j'ai donc fait mes deux stages de 25 jours dans le salon de Poema, j'étais ses mains et elle était mon cerveau, elle m'expliquait bien les choses. Avec nos affinités, l'apprentissage était plus rapide. Lors de mon stage de 3^{ème}, je savais déjà faire un shampoing, une couleur et un brushing. Après le collège, je me suis orienté vers la coiffure. Au CFA, je suis très à l'aise en pratique, moins en français ou en physique (...) J'aime surtout faire les chignons, c'est d'ailleurs la seule chose que j'ai apprise moi-même en regardant des vidéos. Je suis attiré par l'aspect événementiel du métier. Après mon BP, je pensais partir en working holiday mais finalement, je pense qu'on n'a jamais assez de diplôme. J'envisage de poursuivre mes études en BTS coiffure, probablement à Montpellier, c'est une formation plus axée sur la gestion et le management. J'aimerais devenir formateur en CFA. »

Compétences acquises :

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

- Concevoir et mettre en œuvre des coupes et coiffages personnalisés, des coiffures événementielles et des tailles du système pilo-facial (barbes, moustaches...) au rasoir, aux ciseaux, à la tondeuse.
- Mettre en œuvre des techniques de soins du cuir chevelu et de soins capillaires.
- Modifier temporairement ou durablement la forme ou la couleur des cheveux (éclaircissement, décoloration, décollement de racines, permanentes...)
- Suivre la qualité de l'accueil et de la prise en charge de la clientèle, évaluer sa satisfaction.
- Conseiller et vendre des produits, des matériels et des services.
- Animer et encadrer les personnels, évaluer leur travail, planifier les activités.
- Participer à la gestion et au développement de l'entreprise.

Pour devenir Maître d'apprentissage dans la coiffure, renseignez-vous auprès de Cédric KLEIN, chargé de relations entreprises au Centre de formation de l'artisanat, au 25 97 40 ou 73 60 37.

Le Centre de formation de l'artisanat ouvre ses portes le 24 octobre



Fort du succès de la journée portes-ouvertes du 25 juillet dernier, le Centre de formation de l'artisanat (CFA) réitère l'évènement le mercredi 24 octobre prochain de 12h à 16h. **Les jeunes à partir de 16 ans et leurs familles sont attendus au CFA**, 1 rue Juliette Bernard à Nouville, pour visiter l'établissement, découvrir les modalités de la formation par alternance, les diplômes accessibles et en savoir plus sur les métiers de l'artisanat en rencontrant les formateurs et les apprentis en boucherie, boulangerie, pâtisserie, maintenance des bâtiments, froid et conditionnement d'air, électricité, serrurerie-métallerie, installations sanitaires et énergies renouvelables, menuiserie, maintenance de véhicules automobiles et coiffure, esthétique-cosmétique-parfumerie.

L'occasion pour les apprentis de démontrer leur savoir-faire, de répondre aux questions et d'échanger avec les visiteurs. Pour un avant-goût de cette journée, rendez-vous sur la chaîne Youtube de la Chambre de métiers et de l'artisanat.

ACOR
Logiciels de gestion
Matériel / Logiciel de gestion
Support technique

**VOTRE SOLUTION
DE CAISSE
Clé en main!**

- ✓ GESTION DE LA TGC
- ✓ CONFORMITÉ RGPD
- ✓ CONFORMITÉ LOI ANTIFRAUDE

**Solution à partir de
19 900 Frs par mois**
Frais de mise en service
inclus !

ebp
LOGICIELS DE GESTION

sage 100cloud

7 RUE UNGER - VALLEE DES COLONS - 98800 NOUMEA / 25 93 33 / www.acor.nc / ACOR Logiciels de gestion

Internet : voir et être vu

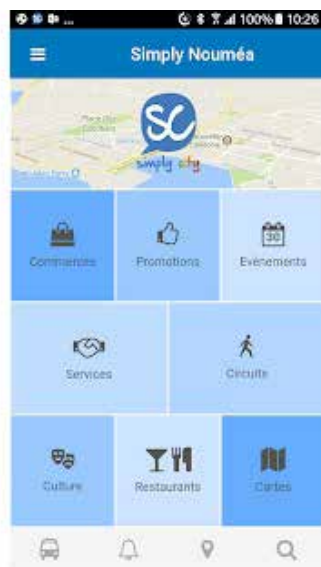
Un artisan sur Internet

Simon Cruchandeu est créateur de mobilier intérieur et extérieur en bois de palettes. Il réalise des pièces sur mesure pour les particuliers et les professionnels (boutiques, restaurants...). L'artisan autodidacte travaille avec des palettes estampillées « EUR » destinées à l'import/export de marchandises et traitées aux normes pour éviter la propagation d'insectes ou de champignons. Il les découpe pour récupérer les lames de meilleure qualité, les ponce, puis en fait des canapés, des chaises, des armoires et étagères, des tables, des comptoirs, des coffres, des tables de chevet, des cabanes, des lits, des éléments de décoration mais aussi des decks et des palissades, dans un effet brut, vernis ou coloré.

Page Facebook : Wood Creation by Sim's



Info futée



Simply City est une application à télécharger gratuitement qui recense tous les lieux, les services et les événements sur la ville de Nouméa. Grâce à sa fonction de géolocalisation, l'utilisateur peut consulter tous les sites (plages, patrimoine, équipements sportifs...), les circuits touristiques, les cartes pratiques (stations essence, bornes de collecte de recyclage, free wifi...), mais également les commerçants, artisans, restaurants, lieux culturels, services, transports, manifestations... près du lieu où il se trouve ou au-delà.

En tant que professionnel, vous pouvez également créer un profil d'utilisateur spécifique qui vous permettra d'apparaître sur l'application et dynamiser gratuitement votre activité en publiant des événements promotionnels qui pourront être directement envoyés sur le smartphone ou la tablette des utilisateurs.

Site utile

Les artisans du secteur de l'alimentaire peuvent trouver sur le site www.davar.gouv.nc des informations relatives à leur activité. En particulier dans la rubrique « Sécurité sanitaire des aliments » qui regroupe de la documentation spécifique aux **métiers de bouche**. Elle rappelle le rôle du Pôle Sécurité Sanitaire des Aliments du SIVAP en charge du contrôle de la salubrité des denrées, depuis la première transformation (abattoirs, pêcheries, collecte du lait, etc.) jusqu'à l'assiette du consommateur. La rubrique détaille également les bonnes pratiques (5M, températures de conservation, guide de bonnes pratiques d'hygiène). L'onglet « les activités alimentaires » précise la réglementation en la matière. A toute fin utile, il est aussi rappelé la conduite à tenir en cas de suspicion de Toxi-infection Alimentaire Collective.





RÉSIDENCE VILLAS LUMIÈRES



F4 TYPE 02



RDC



R+1

Prestations de qualité



PRÉSENTATION

8 villas duplex de type F4 ou F5

Style très contemporain

Prestations luxueuses

Cuisines italiennes MITON, plan STARON, électroménager SIEMENS, robinetterie GROHE...

Piscine privative

Moderne avec skimmer miroir, projecteur Led RGB.

Jardin privatif

Arrosage automatique programmable, intégralement engazonné et paysagé dans un esprit feng-shui

16 places de parkings privées sécurisées

Accès par vidéophone/ digicode et clé à organigramme

Vos rendez-vous CMA



Participez au Passeport pour l'Économie Numérique et découvrez toutes les tendances et outils pour optimiser votre activité ! Ce dispositif gratuit de 3 parcours qui vous est dédié, ainsi qu'à votre conjoint, vous permettra de faire le point sur les usages numériques et outils existants, et leurs avantages pour faciliter la gestion quotidienne de votre entreprise.

• Parcours InfoTic

Des séances de sensibilisation aux TIC sur des sujets d'actualité et adaptées à vos demandes. Les cinq réunions collectives vous permettent de vous informer sur les outils numériques qui existent et que vous pouvez utiliser dans le cadre de votre activité professionnelle :

- 1 - Utiliser **des outils efficaces** pour mon entreprise
- 2 - Découvrir **les logiciels Eurêka** (devis, facture et tenue de compte)
- 3 - Valoriser **mon entreprise sur Internet**
- 4 - Communiquer avec les **réseaux sociaux et l'e-mailing**
- 5 - Recourir à **la signature électronique**

Durée des sessions : 1h30

• Parcours Pr@Tic

Initiation pratique sur des smartphones et tablettes numériques pour découvrir de manière concrète leurs fonctionnalités, pour bien choisir votre matériel et faciliter votre gestion : gestion des e-mails, de l'agenda, de la prise de photos, le téléchargement d'applications, la géolocalisation...

Durée des sessions : 2h30
avec 4 participants maximum par ateliers.

• Parcours Cré@Tic



Des entretiens individuels d'accompagnement et de conseil, pour vous appuyer dans la concrétisation de tous vos projets web : sites Internet, pages professionnelles sur les réseaux sociaux, etc.



SESSIONS	ANTENNES CMA-NC	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	HORAIRES
InfoTIC					
Découvrir les logiciels Eurêka	POINDIMIÉ	27 septembre			16h-17h30
Valoriser mon entreprise sur Internet	NOUMÉA	17 septembre	15 octobre		16h-17h30
Communiquer avec les réseaux sociaux et l'e-mailing	NOUMÉA		1 ^{er} octobre	5 novembre	16h-17h30
Atelier Cré@TIC Facebook					
	NOUMÉA	10 septembre		5 novembre 19 novembre 26 novembre	8h00-11h30* 16h-17h30 8h-11h30

*Atelier réservé aux artisans ARDICI

PARTENAIRES	LIEU	DATES	HORAIRES
<p>Permanences MEDIATION pour résoudre à l'amiable un différend, un conflit.</p>	SIÈGE DE LA CMA-NC	04 septembre 02 octobre	12h00 - 13h30
	CCI DE KONE	22 novembre	
<p>Association pour le Droit à l'Initiative Economie</p>	POLE ARTISANAL DE PANDA (DUMBEA)	tous les jeudis	08h00 - 12h00
ASSOCIATION DES JURISTES LIBERAUX DE NOUVELLE-CALEDONIE	SIEGE DE LA CMA-NC	tous les premiers jeudis du mois	Sur RDV de 13h30 - 16h30
	ANTENNE CMA DE LA FOA	20 septembre	

À noter

En participant à l'une des ces sessions, vous recevez votre carte «Passeport pour l'Économie Numérique» qui vous permet de bénéficier d'avantages avec nos partenaires



+ d'infos : 28 23 37
ou tic@cma.nc
Planning des sessions et préinscriptions en ligne sur www.cma.nc

Nos permanences et visites d'entreprises



		NOS PERMANENCES			NOS VISITES			
		Un agent de la CMA répond à vos questions et effectue vos formalités d'entreprise dans les communes			Un agent CMA se déplace dans votre entreprise l'après-midi. Prenez rendez-vous pour une des dates suivantes			
	Communes	Dates		Lieux	Dates	Contact CMA	Antenne	Tél.
PROVINCE SUD	Boulouparis	04 septembre 02 octobre	8H - 11H30	Antenne province Sud	Après-midi sur RDV	Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Bourail	06, 13, 20, 27 septembre 04, 18, 25 octobre	8H - 11H30					
	Thio	11 septembre	9H - 11H30					
	Dumbéa, Païta	Du mardi au vendredi	sur RDV	Antenne Pôle artisanal Panda		Marine CALANDRA	Nouméa Dumbéa	28 23 37 24 32 62
PROVINCE NORD	Canala		Sur RDV	Pépinière d'entreprises de Canala		Caroline MUSSARD	La Foa	46 52 86
	Hienghène	07 septembre 05 octobre	9h - 11h30	Mairie	Après-midi sur RDV	Audrey POABATY	Poindimié	42 74 82
	Houailou	25 septembre 30 octobre	9h - 11h30					
	Kouaoua	13 septembre	9h - 11h30					
	Koumac	tous les jeudis après-midi	12h00 - 15h00	Antenne CMA			Koumac	47 68 56
PROVINCE ÎLES	Lifou	26, 27 septembre 24, 25 octobre	toute la journée	Case de l'entreprise	26 et 27 septembre 24 et 25 octobre	Jocelyne HOUMBOUY	Nouméa	28 23 37
	Maré	11, 12 et 13 septembre		Antenne Province Îles	13 septembre			



Agenda **PACK PRO BÂTIMENT**

Créateurs d'entreprise, artisans du gros œuvre, second œuvre et métiers de la finition, vous souhaitez :

- Optimiser votre démarrage d'activité ?
- Bien vous positionner sur le marché ?
- Travailler en toute sécurité et gagner en qualité ?
- Bénéficier d'avantages exclusifs chez vos fournisseurs ?

Inscrivez-vous !

SESSIONS GRATUITES	NOUMÉA 16h - 17h30	PANDA 8h - 9h30	KONÉ 13h30 - 18h30
Assurer mon développement	03 octobre	09 octobre	04 octobre
Décrocher des marchés	10 octobre	16 octobre	
Réaliser le bon devis	17 octobre	11 septembre 23 octobre	
Optimiser mon intervention sur un chantier	24 octobre	18 septembre 30 octobre	

Bon à savoir *Employeur*

SMG ► SALAIRE MINIMUM GARANTI ► 921,28 F PAR HEURE - 155 696 F PAR MOIS (BASE 169H)

SMAG ► SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI ► 783,1 F PAR HEURE - 132 344 F PAR MOIS (BASE 169H)

	VALEUR DU POINT	JOURS FÉRIÉS ET CHÔMÉS
BTP	À compter du 1 ^{er} janvier 2018 : 915 F <i>Avenant salarial n°39 du 1^{er} janvier 2018 - Etendu par arrêté N° 2018-229/GNC du 26 janvier 2018 JONC n° 1462 du 8 février 2018</i>	8 jours fixes (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°37 de 2016) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Ascension • Lundi de pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Boulangerie Pâtisserie	À compter du 1 ^{er} janvier 2018 : Pour le personnel - de fabrication de boulangerie/viennoiserie : 918 F - de livraison : 920 F - non boulanger : 918 F - pâtissier : 918 F - de vente : 919 F <i>(Avenant salarial n°21 du 17 janvier 2018 - Etendu par arrêté N° 2018-793/GNC du 10 avril 2018 - JONC n° 5643 du 19 avril 2018).</i>	4 jours (Article 60 de l'accord, modifié par l'avenant n°13 de 2010) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 2 jours fixes d'un commun accord dans chaque entreprise relevant de la convention
Coiffure	À compter du 1 ^{er} février 2018 : 965 F <i>(Avenant Salarial N°21 du 15 janvier 2018 - Etendu par arrêté N° 2018-455/GNC du 6 mars 2018 - JONC n° 2630 du 15 mars 2018).</i>	6 jours (Article 59 de l'accord, modifié par l'avenant n°19 de 2016) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 14 juillet • 25 décembre • 2 jours déterminés par les entreprises parmi les jours fériés énumérés au 1 ^{er} alinéa de l'article 59
Commerce et divers	À compter du 1 ^{er} janvier 2018 : 792 F <i>(Avenant Salarial N°42 du 11 janvier 2018 - Etendu par arrêté N° 2018-453/GNC du 6 mars 2018 - JONC n° 2630 du 15 mars 2018)</i>	7 jours fixes (Article 28, modifié par l'avenant n°42 de 2018) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • Fête de la Toussaint • 24 septembre • 25 décembre
Esthétique	À compter du 1 ^{er} janvier 2018 : 1072 F <i>(Avenant Salarial N°11 du 9 janvier 2018 - Etendu par arrêté N° 2018-445/GNC du 6 mars 2018 - JONC n° 2628 du 15 mars 2018)</i>	7 jours (Article 40 de l'accord) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Hôtels - Bars Cafés...	Voir grille salariale (rémunération par catégorie) , à compter du 1 ^{er} janvier 2018 <i>(Avenant Salarial N°27 du 22 novembre 2017 - Etendu par arrêté N° 2018-443/GNC du 6 mars 2018 - JONC n° 2628 du 15 mars 2018).</i>	8 jours fixes (Article 25 de l'accord modifié par l'avenant n°21 de 2014) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 11 novembre • 25 décembre <i>(NB : Le 15 août peut faire l'objet d'une substitution par un autre jour non déjà férié chômé de la liste, par négociation interne dans l'entreprise. Cette substitution sera définitive une fois actée dans l'entreprise lors de la première négociation).</i>
Industrie	À compter du 1 ^{er} avril 2018 : 777 F <i>(Avenant Salarial N°33 du 23 janvier 2018 - Etendu par arrêté N° 2018-905/GNC du 24 avril 2018 - JONC n° 6194 du 3 mai 2018).</i>	8 jours fixes (Article 26 de l'accord, modifié par l'avenant n°27 de 2013) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 24 septembre • 1 ^{er} novembre • 25 décembre
Industries extractives mines et carrières	À compter du 1 ^{er} janvier 2018 : 735 F <i>(Avenant Salarial N°21 du 17 novembre 2017 - Etendu par arrêté N° 2018-451/GNC du 6 mars 2018 - JONC n° 2629 du 15 mars 2018).</i>	6 jours (Article 25 de l'accord) ► 1 ^{er} janvier • 1 ^{er} mai • 25 décembre • 3 jours choisis en fin d'année pour l'année suivante dans chaque entreprise
Transport sanitaire et terrestre	À compter du 1 ^{er} janvier 2017 : 1057 F <i>Avenant salarial n°15 du 14 novembre 2017 Etendu par arrêté n° 2018-231/GNC - JONC n°1462 du 8 février 2018.</i>	7 jours fixes (Article 47 de l'accord) ► 1 ^{er} janvier • Lundi de Pâques • 1 ^{er} mai • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • 1 ^{er} novembre • 25 décembre.

Les fêtes légales

Les fêtes légales ci-dessous sont des jours fériés (code du travail article Lp 232-1 et Lp 232-2) ces jours ne sont pas forcément chômés : **1^{er} janvier • lundi de Pâques • 1^{er} mai • 8 mai • Ascension • Lundi de Pentecôte • 14 juillet • Assomption • 24 septembre • Toussaint • 11 novembre • Noël**. Les heures perdues par suite de chômage des jours fériés ne donnent pas lieu à récupération. Les jours fériés chômés et leur nombre sont décidés par les partenaires sociaux de chaque convention collective et s'appliquent à l'ensemble de la profession. S'il n'existe pas de convention collective pour une profession les jours fériés chômés peuvent être décidés en entreprise au début de chaque année. Seul le **1^{er} mai** est férié et chômé pour tous. En cas de travail, la journée est payée et génère en plus une indemnité égale à la journée de travail à la charge de l'employeur.

Qualité de Vie au Travail

Lorsque vous vous souciez de la performance de votre entreprise, de la qualité de vos services et produits, la qualité de vie au travail doit être une de vos préoccupations. Elle a un véritable rôle à jouer dans la performance de votre entreprise. « La qualité de vie au travail désigne et regroupe sous un même intitulé les actions qui permettent de concilier à la fois l'amélioration des conditions de travail pour les salariés et la performance globale des entreprises ». (Source : ANI, juin 2013)



C'EST QUOI LA QVT ?

C'est une démarche qui vise à garantir ou améliorer le bien-être des salariés et ainsi développer la performance de l'entreprise.

Le salarié est avant tout un individu qui présente des besoins fondamentaux au travail : relation à autrui, compétence, sens, reconnaissance, autonomie, La QVT participe à la couverture de ces besoins.

Pour cela, elle regroupe différents niveaux d'intervention :

- ⊙ **Le contenu du travail** : les missions confiées aux salariés ont-elles du sens ?
- ⊙ **La santé** : le salarié travaille-t-il dans des conditions de sécurité ? Son poste de travail est-il aménagé pour limiter les risques d'accident du travail ?
- ⊙ **Le développement professionnel** : le salarié a-t-il la possibilité d'évoluer au sein de l'entreprise ? Le salarié a-t-il accès à des formations développant ses compétences ?
- ⊙ **L'égalité des chances** : Y a-t-il une véritable égalité salariale entre les femmes et les hommes ?
- ⊙ **Le partage et la création de valeurs** : les salariés ont-ils une participation aux bénéfices ?

- ⊙ **Les relations au travail** : L'ambiance entre les collaborateurs est-elle conviviale ? Favorisez-vous des moments communs informels ?

POURQUOI LA QUALITÉ DE VIE CONCERNE L'ENTREPRISE ?

D'une manière très concrète : un salarié heureux, travaille mieux ! Il existe ainsi une relation positive entre le niveau de satisfaction du salarié et sa performance.

En effet, un salarié qui se dit « je vais encore devoir porter des charges lourdes, mais pourquoi, nous n'avons pas des chariots ? » ou « je vais éviter la salle de pause l'ambiance est trop mauvaise » ou « je suis sous l'eau tout le temps », ... est un salarié qui risque à un moment de se démotiver, et donc de diminuer son engagement dans son travail.

Dans la mesure où la démarche de la qualité de vie au travail procure au salarié une sensation de bien-être, il est fréquent de constater un renforcement de son engagement dans son travail et donc de sa performance.

De ce fait, il semble essentiel, pour la réussite de l'entreprise, de mettre en oeuvre une véritable démarche de recherche d'une qualité de vie au travail.

QUOI FAIRE ?

Il ne s'agit pas ici de dresser un tableau tout noir de la situation de l'entreprise ou de stigmatiser certains salariés ou même la direction, mais plutôt de co-construire une démarche qui combine performance et bien-être. Cette procédure peut se dérouler en 4 étapes :

- 1 - **Cadrer la démarche** : il est essentiel de définir la qualité de vie au travail et les enjeux de son amélioration, puis il faut organiser des temps d'échange avec les salariés sur les préoccupations sociales, techniques et économiques

- 2 - **Réaliser un état des lieux** : identifier ce qui fonctionne et ce qui pose problème puis émettre des propositions d'axes d'amélioration

- 3 - **Expérimenter** : tester les axes d'amélioration sélectionnés et si nécessaire ajuster les nouvelles méthodes de travail.

- 4 - **Diffuser la qualité de vie au travail** : transmettre et promouvoir les nouveaux modes de fonctionnement au reste de l'entreprise

Cette démarche est adaptable à toutes les entreprises, certaines actions sont accessibles à tous. Voici quelques exemples :

- ⊙ Instaurer des moments conviviaux à des instants clés des projets, afin de participer à l'ambiance de travail
- ⊙ Mettre en place régulièrement des entretiens d'échanges avec les salariés pour connaître leurs besoins
- ⊙ Organiser des réunions de diffusion d'informations générales sur l'entreprise (recrutements, évolutions de pratiques, nouveaux clients, nouveaux produits,...)
- ⊙ Développer la formation continue pour que le salarié puisse accroître ses compétences
- ⊙ Adapter l'ergonomie d'un poste de travail pour améliorer les conditions de travail du salarié.

Pour aller plus loin dans la démarche, vous pouvez consulter les sites :

www.dtenc.gouv.nc,
www.anact.fr

ou contacter

le service prévention
des risques professionnels de la DTE
Tél : 27 81 65

Échéances fiscales et sociales

LES DATES INDIQUÉES SONT LES DATES D'EXIGIBILITÉ PAR LA PAIRIE DU TERRITOIRE, AVANT LE :

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LE REVENU, TSS ET TGC)	JE SUIS EN SOCIÉTÉ, JE RÈGLE MES IMPÔTS ET TAXES (IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS, TSS ET TGC)
<p>Mes déclarations :</p> <p>Régime fiscal du forfait : Aucune déclaration pour les mois de septembre et octobre</p> <p>Régime fiscal du réel/réel simplifié : Aucune déclaration pour les mois de septembre et octobre</p> <p>Mes règlements :</p> <p>IRPP : 31/10 : paiement du solde</p> <p>Si mensualisation IRPP : 30/09, 31/10 : paiement de la mensualité de l'IRPP</p> <p>Régime fiscal du réel/réel simplifié : 31/10 : versement de la TSS collectée au 3^{ème} trimestre</p>	<p>Mes déclarations :</p> <p>TSS, société clôturant au : 28/02, 31/05, 31/08 et 30/11 31/03, 30/06, 30/09 et 31/12</p> <p>IS, société clôturant au : 31/05 31/03</p> <p>Mes règlements :</p> <p>TSS, société clôturant au : 28/02, 31/05, 31/08 et 30/11 31/03, 30/06, 31/09, 31/12</p> <p>IS, société clôturant au : 31/10, 28/02, 31/05 30/11, 31/03, 30/06</p>
<p>NB : Dès 10 millions de chiffre d'affaires, télé-déclaration obligatoire pour la TSS, la TGC, l'IS et pour les procès-verbaux. Lors de la télé-déclaration TSS, TGC, IS, le délai de déclaration est augmenté de 14 jours.</p> <p>TGC :</p> <p>Si mon chiffre d'affaires est inférieur à 200 000 000 F CFP :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 31/10 : déclaration et versement du 3^{ème} trimestre (juillet, août, septembre) <p>Si mon chiffre d'affaires est supérieur à 200 000 000 F CFP :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 30/09 : déclaration et versement du mois d'août • 31/10 : déclaration et versement du mois de septembre <p>Vous vous demandez si vous êtes assujettis à la TGC, contactez notre Service Développement Economique au 28 23 37 ou la Direction des Services Fiscaux au 25 76 09.</p>	
JE COTISE POUR MA SANTÉ	JE SUIS EMPLOYEUR, JE RÈGLE MES COTISATIONS SOCIALES
<p>Mes déclarations :</p> <p>Aucune déclaration pour les mois de septembre et octobre</p> <p>Mes règlements :</p> <p>Mutuelle du Commerce : 10/09 et 10/10</p> <p>Mutuelle des Patentés et Libéraux (MPL) : 20/09 et 20/10, (si règlement mensuel) 20/09 (si règlement trimestriel)</p> <p>CAFAT (RUAMM et CCS) : 30/09, paiement de la cotisation du 4^{ème} trimestre</p>	<p>Mes déclarations :</p> <p>15/10 : Déclaration annuelle HUMANIS (CRE / IRCAFEX) 31/10 : Déclaration trimestrielle CAFAT,</p> <p>Mes règlements :</p> <p>- Mutuelle du Commerce : 10/09 et 10/10</p> <p>Humanis (CRE et IRCAFEX) : 25/09 et 25/10 (entreprise de plus de 9 salariés) 25/10 (entreprise de moins de 9 salariés) 15/10 : paiement des cotisations Arrco et Agirc du 3^{ème} trimestre</p> <p>CAFAT : 31/10, paiement de la cotisation du 3^{ème} trimestre</p>

Lexique :

TSS : Taxe de Solidarité sur les Services - **TGC** : Taxe Générale sur la Consommation - **IRPP** : Impôts sur le Revenu des Personnes Physiques - **IS** : Impôts sur les Sociétés
RUAMM : Régime Unifié d'Assurance Maladie-Maternité - **CCS** : Contribution Calédonienne de Solidarité - **CRE** : Caisse de Retraite des Expatriés - **IRCAFEX** : Institution de
Retraite des Cadres et Assimilés de France et de l'Extérieur - **ARRCO** : Association pour le Régime de Retraite Complémentaire des salariés - **AGIRC** : Association Générale
des Institutions de Retraite Complémentaire des cadres

Impayés : que faire ?

Un client refuse de vous régler ? Plusieurs procédures sont à votre disposition pour le recouvrement des impayés. Selon les cas, vous pouvez opter pour une solution à l'amiable, une procédure judiciaire par injonction de payer ou encore, pour les montants plus importants, pour une procédure judiciaire par avocat. Le détail sur ces différents dispositifs.

Que votre client soit un mauvais payeur ou conteste sa facture, il convient tout d'abord de ne pas laisser traîner la situation :

- ⊙ En réunissant rapidement tous les éléments de preuve de cet impayé (devis accepté et signé, facture ou correspondance envoyée, lettres de commande, contrats signés...)
- ⊙ En relançant le client par courrier recommandé avec AR
- ⊙ En recourant aux services d'un huissier de justice (ou fonctionnaire, gendarmerie...) afin que celui-ci constate, d'une part, l'exécution des travaux et d'autre part, le refus de payer
- ⊙ Dans le cas où le client conteste sa facture, un expert agréé en capacité d'apprécier le bien-fondé de votre position peut intervenir pour résoudre le litige.

SI À CE STADE, LA SITUATION N'EST PAS RÉVOLUE, TROIS MÉTHODES DE RECOUVREMENT EXISTENT, RESTE À CHOISIR LA PLUS ADAPTÉE À VOTRE CAS :

SOLUTION À L'AMIABLE

« Un mauvais arrangement vaut mieux qu'un long procès », autrement dit la solution à l'amiable doit être tentée en premier lieu. Allez au-devant du client en reconsidérant avec lui sa créance (délais de paiement, échéancier...), car mieux vaut être payé en plusieurs fois que pas du tout.

La médiation

Depuis 2013, la Chambre de métiers et de l'artisanat a mis en place un Service Consulaire de Médiation en collaboration avec la société ORASE.

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.

Processus confidentiel, la médiation fait appel à deux médiateurs, neutres, indépendants et impartiaux, qui engagent les parties à trouver par elles-mêmes une solution équitable et durable. Elle peut être utilisée notamment entre les entreprises ou avec un client, par exemple dans le cas d'une mésentente sur les termes d'une vente ou sur l'exécution d'une prestation. Pour en savoir plus et connaître les permanences d'ORASE au sein de la CMA, contactez **Béatrice Levasseur Tél. : 76 48 19** ou **Gérard Joyault Tél. : 76 28 64 / Email : orase@lagoon.nc / Site web : www.orase.nc**

Comment prévenir les impayés ?

Afin de prévenir tout risque d'impayé ou de litige avec son client, le chef d'entreprise doit particulièrement soigner la rédaction de ses conditions générales de vente, ses propositions commerciales, ses bons de commande ou de livraison, ses devis, ses factures. Il est malheureusement constaté que ces précautions élémentaires relatives à la rédaction des documents contractuels sont fréquemment ignorées ou négligées.

Si malgré tout, le client persiste à ne pas vous payer, vous pouvez envisager une procédure de recouvrement par des voies judiciaires.

Deux solutions s'offrent à vous selon le montant en jeu :

L'INJONCTION DE PAYER

Cette procédure judiciaire rapide, qui vous permet de contraindre votre débiteur à honorer ses engagements, ne concerne que des créances inférieures à 1 500 000 F Cfp. Sauf s'il s'agit de traites impayées, auquel cas aucun plafond ne s'applique. La créance doit être réelle, certaine et non contestée dans son montant, qui doit être déterminé (facture impayée). Seules les sommes prévues au contrat peuvent être réclamées, si elles sont de nature contractuelle. Les cinq étapes nécessaires à cette procédure sont détaillées dans la Fiche Info « Le recouvrement des impayés », disponible dans les antennes de la CMA ou téléchargeable sur le site www.cma.nc onglet « téléchargements », « documents utiles » puis « fiches infos thématiques ».

PROCÉDURE JUDICIAIRE PAR AVOCAT

Pour des sommes supérieures à 1 500 000 F Cfp, il est vivement conseillé d'avoir recours aux services d'un avocat ou bien d'un cabinet spécialisé en recouvrement. Ceux-ci, par leur connaissance de la loi et des procédures, assureront une bonne défense de votre dossier et de vos droits. La procédure aboutira à un jugement vous donnant les meilleures chances de réussite pour récupérer votre créance.

Quelques conseils

- ⊙ Rédigez votre facture rapidement après l'achèvement de la prestation (faites référence au devis)
- ⊙ Précisez sur votre facture l'échéance du règlement
- ⊙ Créez-vous un système de suivi de vos factures impayées
- ⊙ Relancez aimablement votre client dès que cette date est passée, par téléphone d'abord, puis par courrier

La CMA peut vous accompagner dans votre organisation et la gestion des règlements clients. N'hésitez pas à contacter un(e) conseiller(e) au 28 23 37

OFFICESTORE



INFORMATIQUE

TROUVEZ L'IMPRIMANTE IDÉALE !



23 990 F

EPSON
EXCEED YOUR VISION

EPSON WorkForce WF-2750DWF
Multifonction jet d'encre 4-en-1

Des impressions professionnelles grâce à ce multifonction 4-en-1 compact et abordable, avec Wi-Fi et impression recto verso.



14 290 F

EPSON WorkForce WF-2510
Compacte et fiable

Imprimante pour petites entreprises, avec connexion Wi-Fi et Ethernet, cartouches d'encre séparées XL.

 **QUARTIER LATIN**
65 AV. DU MARECHAL FOCH

 **CTRE CIAL KENU-IN**
1, PROM. DE KOUTIO



PAITA STEEL

www.paitasteel.nc

Tél/Fax : 35 16 06

Gsm : 78 63 19



GRILLES DE PROTECTION

PORTAILS

CLÔTURES

GARDES CORPS

PAITA STEEL FERRONNERIE - BP 7429 - 98890 Païta - E-mail : alweiss@canl.nc

Déplacement GRATUIT sur Nouméa et Grand Nouméa

Réussir son passage en société



Si le statut d'entrepreneur individuel ou plus communément appelé travailleur indépendant peut être intéressant pour démarrer une activité, il comporte ses limites en cas de développement. En effet, en cas d'accroissement significatif du chiffre d'affaires, d'augmentation des charges de fonctionnement, d'investissements productifs ou encore d'association, l'artisan entrepreneur peut avoir intérêt à passer en société. D'autre part, en tant que personne morale, la société a l'avantage de protéger le patrimoine personnel de son ou ses dirigeants, contrairement à l'entreprise individuelle (EI).

Actuellement, une entreprise artisanale sur 4 a le statut de société, contre 1 sur 6 il y a 10 ans. Un poids croissant, qui démontre une tendance à la structuration du secteur artisanal.

Cependant, passer d'une entreprise individuelle à une société n'est pas qu'une simple formalité. Ce choix doit se faire de manière éclairée, avec l'aide de professionnels (expert-comptable, juriste, conseiller CMA...) en mesure d'analyser l'entreprise et la situation personnelle de l'artisan pour envisager le statut juridique le plus adapté. Car il n'existe pas de « meilleur » statut, chacun comporte ses avantages et ses inconvénients tant au niveau du cadre juridique, social que fiscal.

Des artisans de plus en plus structurés

Depuis quelques années, le secteur artisanal calédonien révèle une tendance à la structuration de ses entreprises avec une part de plus en plus importantes de sociétés. Actuellement, 24 % des ressortissants de la CMA NC, soit 2 667 entreprises, sont constitués en société toutes formes juridiques confondues (SARL, EURL, SNC, GIE, SAS...). En tête, les entreprises du secteur du bâtiment (1302 établissements), suivi de celles du secteur des services (585 établissements), de la production (504 établissements), et de l'alimentation (276 établissements). Cependant, c'est dans le secteur de l'alimentation que l'on constate la plus forte progression depuis 10 ans (+15% des entreprises constituées en sociétés), suivi du secteur de la production (+12%), du bâtiment (+10%) puis des services (+9%). Parmi toutes les formes juridiques existantes, les SARL et EURL sont largement représentées. Le nombre de SARL a doublé depuis 2009, tandis que les EURL ont augmenté de 50%. On retrouve ces formes juridiques principalement dans le bâtiment et les services.



Interview d'Emily Brighton, présidente de l'association des juristes libéraux de Nouvelle-Calédonie

1/Depuis le début de l'année, votre association organise des permanences juridiques gratuites au siège de la CMA-NC à Nouville ainsi qu'à l'antenne de La Foa. La question du passage en société se pose-t-elle souvent chez les artisans que vous recevez ?

Nous constatons lors des permanences que les artisans pensent, à tort, que le statut de société n'est pas pour eux, que cela ne leur correspond pas, que c'est trop compliqué...

Alors qu'au sein de notre cabinet, nous accompagnons régulièrement des entrepreneurs individuels dans leur passage en société. La plupart du temps, il s'agit de SARL à plusieurs associés ou à associé unique, ce qui permet, contrairement à l'EURL, de faire entrer un nouvel associé sans avoir à rédiger de nouveaux statuts.

2/Quelles sont les raisons qui peuvent amener un entrepreneur individuel à passer en société ?

*Il existe plusieurs raisons à cela. Si l'entrepreneur individuel dépasse un chiffre d'affaires de 7,5 millions de francs (activités de services), ou 25 millions de francs (activités de transformation, vente, réparation), il ne pourra plus bénéficier du régime fiscal forfaitaire. **Fiscalement, cela peut donc devenir intéressant de passer en société, car il pourra déduire toutes les charges effectives de l'entreprise y compris sa rémunération de gérant.** Le mieux est de consulter un comptable pour vérifier si cela vaut le coup.*



Mais la raison fiscale n'est pas suffisante. Tout dépend de la nature du projet à plus long terme de l'artisan. Il faut tout d'abord qu'il y ait **une volonté de développer l'entreprise, sa clientèle et son chiffre d'affaires, qu'il ait des projets à venir. D'autre part, l'association de plusieurs personnes impose la création d'une société, c'est d'ailleurs le cas le plus fréquent.** Dans le cas d'artisans qui veulent associer leurs compétences, par exemple un menuisier et un électricien, en vue de productions communes et qui s'inscrivent dans une logique d'agrandissement, le passage en société est recommandé.

Passer en société permet aussi de **protéger son patrimoine personnel**, contrairement au statut d'entrepreneur individuel, l'artisan est dans ce cas responsable indéfiniment des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens professionnels et personnels. A noter que si l'entrepreneur est marié sous le régime de la séparation de biens, le patrimoine de son conjoint est protégé, sauf en cas de participation de ce dernier dans la gestion de l'entreprise. Il est recommandé d'établir, dans le cas d'une entreprise individuelle, une **déclaration d'insaisissabilité**, un acte notarié qui permet en cas de difficulté de protéger ses biens immobiliers qui ne sont pas destinés à son activité professionnelle.

Les gérants d'une société restent responsables de leurs fautes de gestion à l'égard des tiers et des associés. Cette responsabilité peut cependant être étendue à leurs biens personnels en cas de fautes lourdes, telles que l'abus de biens sociaux ou en cas de manoeuvres frauduleuses.

La responsabilité des associés reste théoriquement limitée à leurs apports en capital dans la société.

Plus l'apport initial est conséquent plus la confiance des partenaires (banques, fournisseurs...) sera importante car ce capital constitue une garantie. Dans le cas où la société s'endette pour acheter du matériel par exemple, en cas de défaut de paiement, les associés sont responsables à hauteur de cet apport, sauf si les associés engagent leurs cautions personnelles.

Enfin, le passage en société peut être **utile dans le cadre d'une transmission d'entreprise qui sera plus aisée sous forme d'une SARL que d'une EI**, car il est plus facile et moins coûteux de céder ses parts sociales aux héritiers ou aux potentiels acheteurs. A noter qu'en cas de décès du chef d'entreprise, l'EI, qui peut avoir des employés, des chantiers..., est transmise aux héritiers de l'artisan. L'entreprise leur appartient en indivision, c'est-à-dire qu'ils en deviennent propriétaires à parts égales et doivent donc donner un mandat à l'un d'entre eux pour la gérer.

3/ quels sont les impacts du passage en société sur la gestion de l'entreprise ?

Tout d'abord, passer d'une entreprise individuelle à une société peut avoir une incidence fiscale. Il y a deux solutions, soit l'artisan fait un apport de son EI à la société (apport qui doit être évalué par un expert-comptable, un commissaire aux apports), soit il vend l'EI à la société nouvellement créée. Il est conseillé avant tout passage en société de consulter un comptable pour s'assurer de la fiscalité applicable et notamment de l'impôt à

payer sur les plus-values éventuelles. Si l'on vend un fonds qui a un chiffre d'affaires élevé, il peut y avoir une plus-value qui est donc taxable.

Ensuite, **une société implique une gestion financière plus rigoureuse, comparé à l'entreprise individuelle.** Quand on est en SARL à l'impôt sur les sociétés, un bilan comptable doit être produit tous les ans et présenté à la Direction des Services Fiscaux, ce qui n'est pas le cas pour une Entreprise Individuelle.

Il faut aussi comprendre que la SARL est une personne morale, c'est elle qui détient l'entreprise, ce n'est plus l'artisan en tant que personne physique. La rémunération de gérant est versée pour satisfaire ses besoins personnels, il faut bien établir cette frontière pour ne pas glisser vers l'abus de bien social.

4/Avez-vous déjà déconseillé à un entrepreneur individuel de passer en société ? Si oui, pour quelles raisons ?



Oui, cela nous est déjà arrivé. Il s'agissait d'entrepreneurs individuels qui ne dépassaient pas les seuils de 7,5MF ou 25MF et qui n'avaient **pas l'intention de grossir, ou de s'associer. Ou encore dont l'activité n'est pas considérée comme à risque au point d'engager son patrimoine personnel** et de devoir le protéger. Une personne qui fait du secrétariat par exemple n'est pas aussi exposée qu'un artisan du bâtiment, un transporteur ou un entrepreneur qui emploie des salariés.

Il peut s'agir également de métier à caractère artistique et/ou avec des contrats très ponctuels, qui sont difficilement transmissibles car le repreneur n'aura pas forcément la « patte » du vendeur. Or, dans certaines activités, les clients font appel à tel artisan plutôt qu'un autre parce qu'ils apprécient son style. Ce sont des entreprises qui peuvent difficilement se vendre, dans ce cas nous déconseillons de passer en société car, par la suite, la dissoudre et la liquider coûte de l'argent. Néanmoins, cela ne concerne pas la majorité des métiers de production, dont les procédés de fabrication peuvent, eux, tout à fait se transmettre.

5/ Quels sont les pièges à éviter dans le cadre d'un passage en société ? Les points sur lesquels on doit être particulièrement vigilants dans la rédaction des statuts ?

Tout est important, mais il faut **être particulièrement vigilant en cas d'association**. Je dis souvent que s'associer, c'est comme se marier, il faut bien connaître la ou les personnes et avoir déjà travaillé avec elle(s). Souvent, les gens veulent s'associer à parts égales, c'est-à-dire chacun à 50%. Nous le déconseillons car en cas de mésentente, aucune décision ne peut être prise et la société est bloquée. Il est donc préférable d'être à 51% et 49%.

Il faut aussi prévoir dans l'article consacré aux cessions de part dans les statuts, le consentement de la majorité des associés représentant au moins les 3/4 des parts sociales. L'entrée de tout nouvel associé doit être discutée lors d'une assemblée générale extraordinaire. Car sinon, l'associé minoritaire peut se voir imposer une personne dans sa société sans l'avoir décidé, ce qui peut être source de conflits...

Enfin, il est important de prévoir également un objet social assez large avec des activités que l'on souhaiterait exercer dans le futur et pas seulement dans l'immédiat, pour éviter par la suite d'avoir à changer les statuts avec les coûts que cela entraîne.

6/ Quelles sont les démarches à entreprendre pour passer en société ? et combien cela coûte-t-il ?

Il faut tout d'abord contacter sa banque pour ouvrir son compte de société et y déposer le capital social, même si légalement il n'y a pas de montant imposé, les banques exigent souvent au moins 100 000 Fcfp. Le capital social est l'apport initial à la société, il est possible de faire d'autres apports par la suite. Ce capital est débloqué une fois la société immatriculée.

Ensuite, il faut rédiger les statuts de sa société, passer une annonce de constitution dans un journal d'annonces légales, puis faire toutes les démarches administratives pour immatriculer sa société : inscription au Centre de formalités des entreprises, au RIDET, au registre du commerce et des sociétés... Un parcours fastidieux pour lequel les artisans peuvent être accompagnés par des professionnels.

Entre la rédaction des statuts et tous les frais annexes relatifs à l'immatriculation et de publication d'annonce légale, il faut compter environ 120 000 Fcp.

Permanences juridiques gratuites

Dans le cadre d'un partenariat avec l'association des juristes libéraux de Nouvelle-Calédonie, des permanences juridiques mensuelles gratuites sont mises en place au siège de la CMA-NC à Nouméa, tous les premiers jeudis du mois de 13h30 à 16h30 sur rendez-vous. Le rendez-vous doit être pris auprès de la CMA-NC. Des permanences sont aussi prévues dans l'année sur l'antenne de La Foa. Les artisans peuvent également bénéficier de tarifs préférentiels sur différents actes juridiques auprès des membres de l'association.

Prochaines permanences

Au siège de la CMA à Nouméa

Les jeudis 6 septembre, 4 octobre, 8 novembre et 6 décembre 2018.

Sur l'antenne CMA de La Foa

Le 20 septembre 2018

Pour plus de renseignements ou pour prendre rendez-vous, contactez Grégory Armando, responsable de l'offre de services aux entreprises à la CMA-NC Tél. 28 23 27



ISUZU
D-MAX
UN CONCENTRÉ DE TALENTS

À PARTIR DE
59.900 F / MOIS
SANS APPORT
AVEC PROTECTIONS ANTI-VOLS*

* Voir le détail des équipements et des conditions en concession. Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. Votre ISUZU DMAX 2.5 L à 2 995 000 CFP (tarif clés en main TTC du 16/08 au 22/09/2018) en location avec option d'achat pour 59 900 CFP par mois hors assurance facultative (1) pendant 60 mois. Montant total dû avec option d'achat 3 749 000 F hors frais de dossier. Option d'achat : 155 000 F. Le prix clés en main s'entend avec une TGC marche à blanc de 1%. Photo non contractuelle.

 **MÉNARD** | 41 44 72
AUTOMOBILES | www.isuzu.nc

Mutuelle des Patentés et Libéraux

Soins à l'étranger

Indemnités journalières hospitalisation

Frais d'obsèques

4 types de garanties au choix

Tarif à partir de 4.600F

A vos côtés depuis
40
ans

Votre meilleur-partenaire-santé



Nos conseillères
sont à votre disposition au :
FLORIANE 96 82 67 - JOSIANE 96 96 81

www.mpl.nc - mpl@mpl.nc
NOUMEA 28 15 97 - KONE 47 77 18



Sébastien Laurent, 33 ans, co-gérant de BL Construction

« Quand j'ai rencontré mon futur associé, Aurélien Blanc, nous étions tous les deux limités dans notre activité en tant qu'indépendant. Nous avons fait quelques chantiers ensemble et on a vu qu'on était complémentaire. On s'est dit que tout seul, on va plus vite, mais à plusieurs, on va plus loin ! Nous avons donc décidé de nous associer. Pour s'informer, on a fait le tour : CMA, personnes du métier, services fiscaux, CAFAT, etc. Nous avons fait le choix de tout réaliser nous-mêmes pour maîtriser toutes les étapes de la création de notre SARL (société à responsabilité limitée). Les démarches nous ont pris deux bons mois. La société est née en novembre 2017. Le plus long a été la rédaction des statuts, validés par la Direction des services fiscaux. Nos différents interlocuteurs dans les administrations nous ont beaucoup aidés. Avec la société, on passe deux à trois fois plus de temps à gérer de l'administratif. Nous avons deux salariés, donc il faut s'occuper des fiches de paie, du règlement des cotisations, des questions de sécurité, etc. Nous travaillons avec un expert-comptable pour le bilan annuel, mais nous préférons contrôler le suivi financier pour l'instant. Être en société offre plus de sécurité et des avantages pour investir. Cela permet de se professionnaliser, que ce soit en termes d'administration et de matériel. »



Dorian Chary, 27 ans, gérant de DC carrelages

« J'étais indépendant depuis un an et demi et j'avais toujours beaucoup de travail. J'ai rapidement voulu passer en société pour développer mon activité, prendre des apprentis, former et embaucher. Je me suis d'abord renseigné auprès de la CMA qui a fait un vrai suivi et je me suis tourné vers un comptable que l'on m'avait conseillé. Je ne voulais pas me lancer bêtement, je recherchais un avis professionnel. Par rapport à mon chiffre d'affaires et au niveau fiscal, tous ont indiqué que c'était le bon moment. Je n'ai pas hésité longtemps, surtout qu'être en société apporte aussi une sécurité pour ses biens personnels. Comme je suis seul, j'ai opté pour le statut d'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée). J'ai effectué les démarches avec le même comptable qui a monté l'ensemble des dossiers. J'ai tout relu derrière. Mon passage en société est récent (mi-juillet 2018, ndlr). Je n'ai pas encore eu le temps de voir tout ce que cela représentait au niveau administratif, mais je pense continuer à faire appel à quelqu'un pour gérer les démarches au quotidien. Cela permet d'avoir des dossiers plus propres surtout pour le bilan comptable en fin d'année. C'est un coût, mais c'est du temps gagné pour les chantiers. Avec ce passage en société, je vais pouvoir démarcher des projets plus importants et travailler avec de plus grosses structures. Certains constructeurs préfèrent travailler avec des sociétés. »

En bref

Entreprise individuelle

Statut adapté lorsque l'activité de l'entreprise ne justifie pas de constituer une société protégeant le patrimoine du chef d'entreprise (peu d'investissements, peu de charges, comptabilité simple...). L'entreprise n'a aucun associé ; l'entrepreneur est le seul dirigeant et reste maître de son affaire. Pas de capital : le patrimoine de l'entreprise et celui de l'entrepreneur sont confondus. L'entrepreneur est responsable indéfiniment des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens professionnels et personnels. S'il est marié sous le régime de la séparation de biens, le patrimoine de son conjoint est protégé, sauf en cas de participation de ce dernier dans la gestion de l'entreprise. Il est possible de protéger sa résidence principale en réalisant un acte notarié.

Société à responsabilité limitée SARL

Statut adapté lorsque plusieurs personnes physiques ou morales souhaitent s'associer pour exercer une activité commerciale. Les

associés sont 2 au minimum et peuvent nommer un ou plusieurs gérants qui prennent les décisions courantes.

Le capital initial est obligatoire mais n'a pas de minimum exigé. Il peut être versé en numéraire (fonds monétaires) ou en nature (matériel).

Le ou les gérants sont responsables de leurs fautes de gestion à l'égard des tiers et des associés. Cette responsabilité peut être étendue à leurs biens personnels. La responsabilité des associés sur leurs biens personnels est limitée à leurs apports en capital dans la société.

Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée ou SARL à associé unique

Statut adapté lorsqu'un chef d'entreprise souhaite entreprendre seul, tout en protégeant son patrimoine personnel. Cette forme juridique est comparable à la SARL, à la différence qu'elle ne comporte qu'un seul associé.



DOCKS ZAC PANDA à partir de **12,6 M**

de 52 à 336 m²



DEVENEZ PROPRIETAIRE de votre dock pour moins de 90 000 F/ mois*
ou INVESTISSEZ DANS UN DOCK avec un rapport locatif de 10%/an*

- Construction traditionnelle
- Mezzanine avec fenêtre
- Rideau métallique électrique
- Porte à l'arrière
- Jalousie côté sanitaires
- Parking de 4 m de large
- Aire de dépotage container
- Hauteur 6 à 7 m.

*rapport locatif basé sur un dock de 52 m² (35 m² + 17 m² de mezzanine) à 12.6 M au taux de 3% hors ass. sur 15 ans soit 87 013 F par mois avec une location estimée à 105 000 F par mois (location d'un dock actuel zac panda entre 110 et 115 000 F par mois)

IMMOBILIER D'ENTREPRISE

DUCOS

VEND SOCIÉTÉ DE MENUISERIES ALU ET VOLETS ROULANTS

Très bien implantée depuis de nombreuses années.

Bonne réputation. Bonnes opportunités de développement.

49 M

BAIE DES CITRONS

EXCLUSIF ! Très rare!
 Local commercial de 89 m² sur emplacement de premier ordre face à la mer, de plain pied + terrasse 50 m² (loué au syndic).
 Tous commerces.

42.5 M

DUMBEA-SUR-MER

Plateaux de commerces et bureaux a vendre ou a louer 280 m² entre Médipôle et Dumbéa Mall

77 M ou 450 000 F/mois hc

PAÏTA

locaux commerciaux-bureaux Centre commercial de la gare. Livraison mi 2019. 200 places de pkgs. Plus que 5 lots !

50 m² 14 M
62.39 m² 17.470 M
116.71 m² ... 32.679 M



DNS Immobilier

CPI ☎ **291 292 - 76 33 35**

www.dnsimmobilier.nc



27, route du Vélodrome, Orphelinat - Nouméa Avec vous dans tous vos projets immobiliers !

Ça vous concerne

T.G.C : mode d'emploi

La loi du Pays n°2016-14 instituant une Taxe Générale sur la Consommation (T.G.C) a été adoptée par les élus du Congrès le 1er septembre 2016. La T.G.C remplacera, à terme, 7 taxes : Taxe sur les services (TSS), Taxe de Base à l' Importation (TBI), Taxe Générale à l' Importation (TGI), Taxe sur le Fret Aérien (TFA), Taxe sur les Nuitées Hôtelières (TNH), Taxe de Péage (TP), droit proportionnel de la patente.

La T.G.C est entrée en vigueur à compter du 1er avril 2017 sous forme de « marche à blanc » (du 1er avril 2017 au 30 septembre 2018), période durant laquelle la TGC est instaurée avec des taux très faibles (0.25%, 0.35%, 0.50%, 1%) et les sept taxes ayant vocation à disparaître sont maintenues.

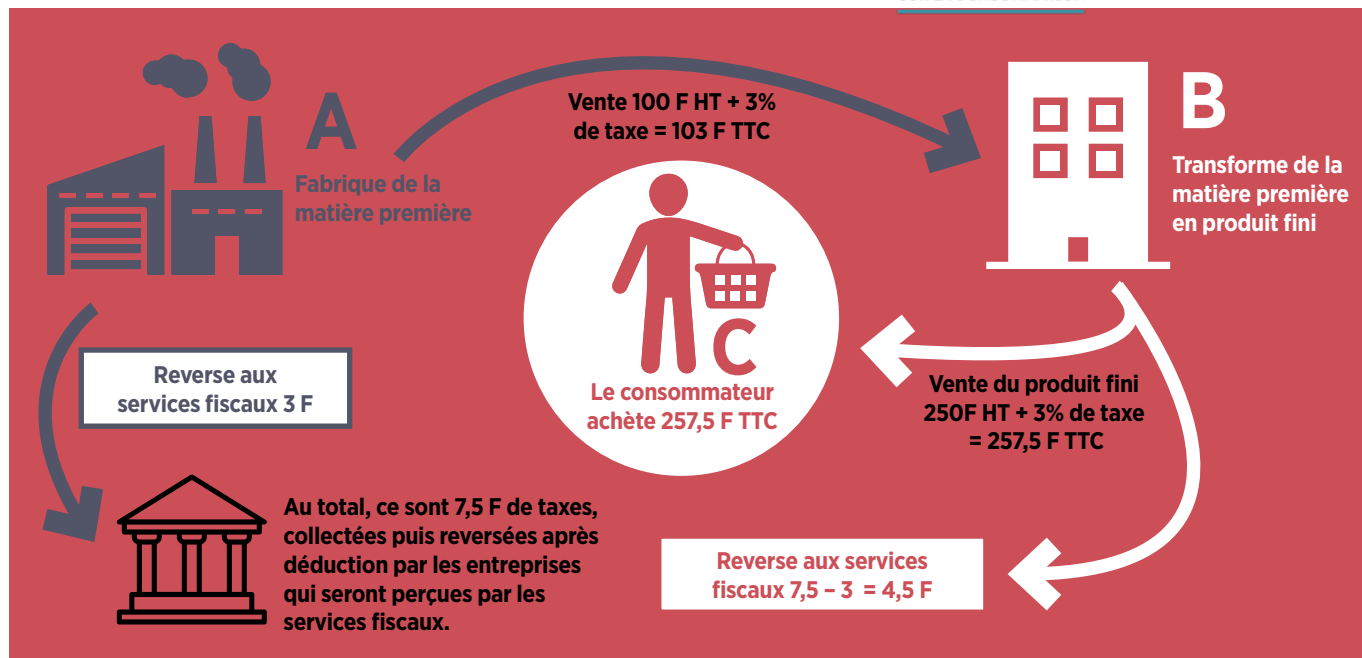
A partir du 1er octobre 2018, les sept taxes sont supprimées et les taux définitifs de T.G.C entrent en vigueur.

Qu'est-ce que la T.G.C ?

La T.G.C est une taxe de type « T.V.A », **payée par le consommateur final mais collectée par les entreprises** selon le mécanisme des « paiements fractionnés ». Chaque entreprise qui intervient dans la vente ou la transformation du produit ou service facture puis reverse une partie de la taxe. **Elle est générale, c'est-à-dire qu'elle s'applique à l'ensemble des livraisons de biens (produits), prestations de services réalisées en Nouvelle-Calédonie et également les importations.**

Concrètement, comment ça marche ?

Chaque entreprise règle et facture de la TGC, et reverse la TGC collectée après déduction de la TGC réglée à ses fournisseurs.



Exemple avec hypothèse de taux à 3%	Prix d'achat HT	Taxe réglée (déductible)	Prix de vente HT	Taxe collectée	Taxe reversée aux services fiscaux
A. Fabrique les matières premières	0	0	100	3	3
B. Transforme en produit fini et vend aux consommateurs	100	3	250	7,5	4,5
C. Consommateurs	250	7,5			
Montant total de la taxe, réglée par le consommateur, mais reversée par A et B					7,5

Qui est concerné ?

Potentiellement, en tant qu'opérateur économique toutes les entreprises sont concernées, qu'elles soient en entreprise individuelle ou en société.

La loi a prévu un seuil de chiffre d'affaires annuel en dessous duquel les entreprises sont « dispensées » de T.G.C : 7.5 millions de chiffres d'affaires par an pour les prestations de services et 25 millions par an pour les livraisons de biens et les travaux immobiliers.

Ces entreprises ne facturent pas de T.G.C à leur client mais elles ne déduisent pas non plus la T.G.C réglée sur leurs charges.

Les entreprises qui sont dispensées de T.G.C peuvent choisir d'opter pour le régime T.G.C. CE CHOIX EST ALORS IRRÉVOCABLE.

La question du choix : Opter ou ne pas opter pour la T.G.C ?

Pour les entreprises dispensées de T.G.C, plusieurs facteurs sont à prendre en compte pour faire un choix adapté. L'intérêt de ce choix est variable d'une entreprise à une autre, et est évalué en fonction : de l'organisation administrative, du montant du chiffre d'affaires réalisé, la nature et le montant des charges et de la T.G.C payée, la nature de sa clientèle (particuliers ou entreprises) etc...

Dans le cadre de son dispositif d'accompagnement gratuit, la CMA-NC vous accompagne à faire ce choix. N'hésitez pas à vous rapprocher de votre antenne CMA la plus proche !



Les entreprises qui réalisent à titre exceptionnel un chiffre d'affaires annuel supérieur aux seuils bénéficient d'une année de tolérance et ne basculent pas dans le régime T.G.C : **jusqu'à 9 millions XFP pour les services et 30 millions XPF pour les produits vendus et prestations immobilières.**

Si une entreprise dépasse deux années de suite les seuils, **elle devient redevable de la T.G.C de façon irrévocable dès le 1er jour de l'exercice suivant le dépassement du seuil** (article Lp. 509).

Vous êtes prestataire de services, vous réalisez un chiffre d'affaires de :

- 7 millions, en 2018
- 8,5 millions, en 2019
- 7 millions, en 2020

VOUS N'ÊTES PAS REDEVABLE DE LA TGC

Vous êtes prestataire de services, vous réalisez un chiffre d'affaires de :

- 7 millions, en 2018
- 8,5 millions, en 2019
- 8,5 millions, en 2020

VOUS DEVEZ REDEVABLE DE LA TGC

Vous êtes prestataire de services, vous réalisez un chiffre d'affaires de :

- 7 millions, en 2018
- 9,5 millions, en 2019

VOUS DEVEZ REDEVABLE DE LA TGC

+ d'infos :

Les informations mentionnées dans cet article sont celles dont nous disposons au moment du bouclage de ce numéro. Plusieurs textes de lois doivent encore être votés, dont notamment les taux de TGC définitifs. Pour plus d'informations RDV sur le site www.tgc.nc et sur www.cma.nc rubrique TGC. La CMA est là pour vous accompagner.

Des formations gratuites sur la TGC sont dispensées au siège et dans toutes nos antennes : planning consultable sur www.cma.nc

Santé / Sécurité / Environnement

Faites des économies !



Apprenez comment optimiser votre performance économique en réduisant vos consommations de matières, d'énergie, d'eau et de déchets !

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, calculer leurs 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 oeuvre, avec une rentabilité courte (inférieure ou égale à 1 an) voire immédiate.

L'objectif est triple

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

Les étapes de l'accompagnement

Vous vous engagez dans une démarche volontaire de 12 mois pendant lesquels vous allez bénéficier d'un accompagnement personnalisé pour réaliser rapidement des économies.

● ÉTAPE 1 : ANALYSE DE VOS PRATIQUES

Votre conseiller en développement durable mène l'analyse sur site à vos côtés, en s'appuyant sur vos informations. Vous repérez avec lui vos sources d'économies.

● ÉTAPE 2 : DEFINITION D'UN PLAN D' ACTIONS

Personnalisé et chiffré, il vous permet d'évaluer les gains pressentis, c'est vous qui en validez la faisabilité avec le conseiller en développement durable.

● ÉTAPE 3 : MISE EN PLACE DES ACTIONS

Pendant un an, vous mettez en oeuvre votre plan d'actions en réalisant des points de suivi réguliers avec le conseiller en développement durable.

● ÉTAPE 4 : ÉVALUATION

À l'issue de l'accompagnement vous évaluez conjointement, avec le conseiller en développement durable, les résultats ce qui permettra d'envisager d'autres actions.

A qui s'adresse cet accompagnement ?

Principalement aux artisans des métiers avec des activités de transformation de matière (tel que les métiers de bouche avec les boulangeries, boucheries...mais aussi carrosserie, menuiserie, imprimerie...)

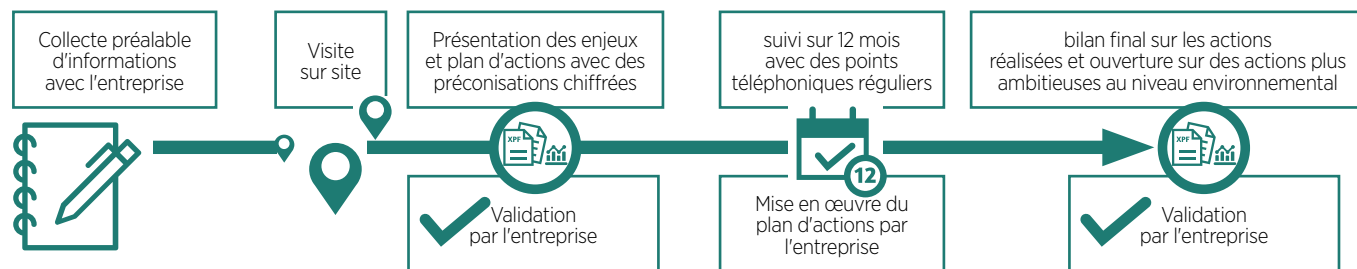
Modalités de l'accompagnement

Cet accompagnement ne vous coûte que s'il vous rapporte !

Dès lors que vous validez des économies prévisionnelles supérieures à un minimum défini (voir ci-contre), vous payez UNE SEULE fois à la CMA un forfait. Sinon, **la CMA prend en charge le coût de l'accompagnement.**

PRIX FORFAITAIRE	15 000 XPF
MINIMUM D'ÉCONOMIE PREVISIONNELLE DECLENCHANT LE PAIEMENT	60 000 XPF

Identifiez et mettez en oeuvre des actions rapides et simples ayant un impact direct sur votre rentabilité en optimisant les flux énergie, matière, déchets et eau de votre établissement par l'accompagnement « TPE & PME gagnantes sur tous les coûts ».



**Vous souhaitez en savoir plus sur les modalités de cet accompagnement ?
Contacter au plus tôt votre conseiller en développement durable de la
CMA-NC par téléphone au 28.23.37 ou par email à l'adresse dd@cma.nc**

Savoir-Faire

Les charcutiers « sans »

Parcours

Ardéchois, Jérôme Cellard s'est formé en micro technique en Haute-Savoie. Il débute sa carrière dans un bureau d'études puis crée son entreprise d'usinage en mécanique de précision qu'il vend dix ans plus tard. En 2008, Jérôme s'installe en Nouvelle-Calédonie, travaille un temps chez Socalmo, à Goro en tant que superviseur mécanique usinage puis au CFTMC à Poro. En 2016, il passe à temps partiel pour développer Gdélices avant de s'y consacrer entièrement depuis août 2017.

Delphine Durant est, elle, originaire de Marseille. Arrivée en Nouvelle-Calédonie en 2009, elle met entre parenthèses son métier de professeur des écoles pour élever ses enfants. Passionnée de cuisine, sa route croise celle de Jérôme qui devient son ami et son associé. « J'ai eu le choix entre reprendre mon métier et me lancer dans une super aventure ! ». Déjà enfant, son cœur balançait entre le métier de professeur des écoles, sa vocation, et la restauration, « un boulot d'homme » selon ses parents. « J'ai finalement réalisé mes deux rêves ! »

Depuis 2014, Jérôme Cellard et Delphine Durant élaborent des préparations charcutières locales, sans colorant ni conservateur. Un savoir-faire récompensé en juin dernier lors du premier concours mondial du saucisson, où Gdélices a remporté deux médailles.

La transformation en charcuterie des cochons issus de l'élevage familial fait partie des usages de subsistance anciens. La profession de charcutier, terme dérivé de « chair cuite », apparaît, elle, au XV^{ème} siècle. En 1475, à Paris, la corporation des charcutiers « chair cuitiers » devient autonome et distincte de celle des bouchers qui conservent le privilège de vendre de la viande fraîche.

« Nos recettes s'inspirent de celles des grands-parents de Jérôme, améliorées par ses parents, et que nous avons perfectionnées et adaptées aux goûts d'ici, explique Delphine. Tous nos produits sont sans conservateur, sans colorant et sel nitré, c'est notre devise depuis le départ ! »

« Nous avons commencé par les terrines, les rillettes puis les saucisses à cuire et les saucisses sèches. Nous avons ensuite élaboré les caillettes, les jambonnettes, le pâté de tête, le boudin, puis le saucisson pur porc, porc-cerf et le chorizo. Nous développons actuellement d'autres recettes, notamment de la coppa, du pâté en croute et d'autres surprises pour les fêtes de Noël. »

Dans leur laboratoire à Magenta, Delphine et Jérôme ont une organisation bien rôdée. « Le lundi, nous recevons et trions la viande. Le



Delphine Durant et Jérôme Cellard
gérants de la charcuterie Gdélices

mardi, nous faisons les saucissons et les saucisses, tout ce qui est froid car notre labo étant petit, on ne peut pas mélanger le chaud et le froid. Le mercredi et jeudi, nous préparons tout ce qui est chaud. Et les vendredi, samedi et dimanche sont consacrés aux livraisons, aux marchés et à la partie administrative. »

Les deux associés ont tout financé sur fonds propres, « on a acheté les murs du labo et tout le matériel ». Seul l'autoclave leur a permis de bénéficier d'une subvention de l'ADEME. « Avant, nous faisons les terrines sous vide mais comme nous n'utilisons pas de conservateur, la date limite de conservation (DLC) n'était que de 15 jours. L'autoclave nous a permis d'une part d'allonger la DLC, mais aussi d'éviter le plastique. Nous fonctionnons désormais avec des bocaux consignés, les clients jouent le jeu (...) Nous tenons d'ailleurs à remercier chaleureusement nos clients, car sans eux on n'en serait pas là ! »

Après quatre ans d'activité, la petite entreprise vient de décrocher sa première récompense au « Mondial Rabelais du Saucisson », 1^{er} concours international de saucisson : une médaille d'or pour leur saucisson de cerf et une médaille d'argent pour leur saucisson de porc. Une fierté pour ces artisans calédoniens qui ont relevé le défi de fabriquer ce produit particulier sous des latitudes chaudes et humides. « Nous avons élaboré un procédé de séchage par étape, avec des températures et des taux d'humidité différents, explique Jérôme. L'affinage des gros saucissons est particulièrement long, de deux mois et demi à trois mois ». Au-delà des distinctions, Jérôme retiendra de cet événement, « les rencontres avec des gens du monde entier, l'échange de recettes et de nos façons de voir les choses ». Car derrière le savoir-faire de ces deux artisans, se cachent une réelle éthique, des valeurs et une recherche d'authenticité.

Page Facebook : GDélices / Tél. : 89 15 71 / 75 39 57

Savoir-Faire

Artisans de la transparence

Parcours

Originnaire d'Annecy, Céline Naville a suivi des études de droit à Lyon, à l'issue desquelles elle devient assistante parlementaire. La jeune femme rejoint ensuite le service juridique et contentieux d'un établissement bancaire à Montpellier avant de prendre un poste de chef d'agence. En 2009, elle s'expatrie avec son conjoint au Vanuatu, où elle exerce toujours dans le secteur bancaire, puis s'installe trois ans plus tard à Nouméa. Céline y intègre la direction administrative et financière d'un groupe calédonien. En 2017, elle se met à son compte et vend ses services de conseil en gestion et administration après de diverses entreprises. C'est dans le cadre de sa fonction de consultante qu'elle rencontre l'ancien gérant d'*Allglass* qu'elle accompagne dans sa reprise de l'entreprise, jusqu'à ce que l'opportunité de lui racheter ses parts se présente.

Céline Naville a repris au début de l'année l'entreprise de miroiterie vitrerie *Allglass*, en activité depuis 7 ans. La société découpe et pose des miroirs, des pare-douches, des crédences, des barrières de piscine, des garde-corps et toutes sortes de parois vitrées.

Les miroirs existent depuis l'Antiquité. A cette époque, les artisans polissaient des métaux afin d'obtenir une surface réfléchissante. Quant aux vitriers, ils n'apparaissent qu'au XVII^{ème} siècle en France, alors que l'utilisation du verre dans les maisons se démocratise pour protéger les fenêtres des intempéries. Depuis, le métier de miroitier vitrier du bâtiment n'a cessé d'évoluer avec l'étendue des usages du verre et la technicité de ce matériau d'avenir.

Séduite par l'activité de miroiterie vitrerie, Céline Naville rachète une partie des parts d'*Allglass* en début d'année. « *Via mon ancienne activité de consultante en conseil, gestion et administration, j'avais accompagné l'ancien gérant, j'avais donc déjà une bonne connaissance du back office de l'entreprise* ».

« *Allglass compte cinq salariés, dont quatre techniciens et une secrétaire qui sont là depuis longtemps, ils sont tous compétents et très sympathiques ! (...) Deux miroitiers-vitriers sont plus spécialisés dans la coupe du verre, les deux autres dans la pose* ».

Leurs clients sont des particuliers, des promoteurs, des architectes d'intérieur, des cuisinistes, ou encore des plombiers qui dans le cadre de réponses aux appels d'offres doivent souvent fournir des pare-douches et des miroirs.

« *Chaque jour, à l'atelier, les techniciens mettent en production les chantiers futurs, explique Céline Naville. Ils couchent les plateaux*



Céline Naville,
co-gérante d'*Allglass* (à droite) et son équipe.

en verre de 3 m par 2,5 m à l'aide de charriots élévateurs, les découpent de façon à avoir le moins de perte possible et les polissent. Ils font aussi remonter le niveau de stock de quincaillerie (charnières, poignées...). Leur expérience du terrain est nécessaire même si l'on a investi dans un logiciel de gestion de stock qui permet de programmer des alertes. Quant à l'équipe chantier, ses journées oscillent entre les prises de cotes, la pose des différents articles et le service après-vente si besoin. On intervient également en urgence en cas de casse ou de vandalisme pour une mise en sécurité ».

« *Au niveau administratif, notre journée commence par la validation du planning des équipes. Il faut ensuite gérer les impondérables sur les chantiers, démarcher la clientèle, faire les devis, les factures, et inspecter les travaux finis. J'ai la chance d'avoir une équipe méticuleuse, qui aime le travail bien fait et qui est attentive à la demande du client* ».

Bien qu'à la tête de l'entreprise depuis peu, Céline Naville a déjà investi dans la formation de ses employés qui ont ainsi bénéficié d'une session « Santé et sécurité au travail » et d'un stage sur les « gestes et postures ». « *C'est important d'avoir des piqûres de rappel sur la sécurité* », un volet sur lequel la co-gérante ne lésine pas. « *Je me renseigne actuellement sur une formation dédiée au travail sur échafaudage* ».

« *Sur l'aspect métier, aucune formation locale n'existe pour former les jeunes* », déplore la cheffe d'entreprise qui peine à recruter du personnel qualifié. « *C'est un savoir-faire peu connu qui a pourtant de l'avenir !* ».

Allglass / Numbo / Tél. : 46 76 57 / Email. admi@allglass.nc / Page Facebook : ALL GLASS Miroiterie Vitrerie Nouméa www.allglass.nc



ARTISANS

LA SMABTP VOUS ACCOMPAGNE

ET VOUS PROPOSE

UN CONTRAT D'ASSURANCE

RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE

ADAPTÉ À VOS BESOINS

Garantissant les risques auxquels vous êtes exposés

Du fait de vos activités professionnelles

En cas de dommages causés aux tiers, par vous ou vos préposés

Également garanties : décennale, tous risques chantier, bris de machine

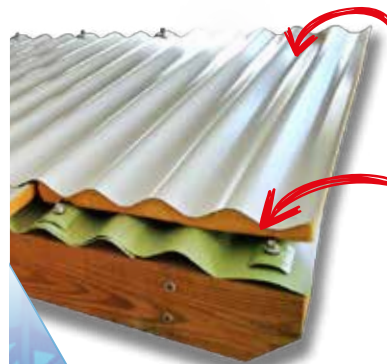


Immeuble Odéon 2002 - 23, route de l'Anse Vata
BP 234 - 98845 Nouméa Cedex - Nouvelle-Calédonie
Tél. : 25 90 25 - Fax : 27 36 31 - Mail : smabtp@canl.nc



FABRICATION
LOCALE DEPUIS
25 ANS

**SANS DÉMONTAGE
DES ANCIENNES TÔLES
(MÊME ROUILLÉES...)**



**ÉTANCHÉITÉ
ET RÉNOVATION**

**ISOLATION
THERMIQUE
ET PHONIQUE**



Tél. : 25 30 31

Email : isotechnic@isotechnic.nc
www.isotechnic.nc



DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ À DUMBÉA

Artisans et chefs d'entreprise.

Le parc d'activités PANDA vous propose des terrains :

- Au coeur du **Grand Nouméa**
- De toutes **tailles** (à partir de 10 Ares)
- Entièrement **viabilisés**
- Terrassés ou non terrassés



Choisissez votre terrain
www.panda.nc



46 70 10



1988
2018

Depuis 30 ans, la BCI
source de dynamisme
des artisans

► www.bci.nc



Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN