

info **étiers**

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

DOSSIER

Les artisans, ils assurent !

FORMATIONS CMA

Gestion EURÉKA

« Tenue de comptes »

BON À SAVOIR

Le recouvrement
des impayés

SANTÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT

L'amiante

SAVOIR-FAIRE

Coiffeuse
Sculpteuse sur bois



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie



PROVINCE SUD

LA JEUNESSE AU CŒUR DE TOUTES NOS PRIORITÉS



À TRAVERS SON PLAN D'ACTION - AJIR -
(AGIR POUR LA JEUNESSE : INSERTION
ET RÉUSSITE), LA PROVINCE SUD SOUTIEN
LES JEUNES DE 12 À 26 ANS EN LEUR
APPORTANT DES SOLUTIONS CONCRÈTES.



LE PLAN - AJIR - POUR L'ÉDUCATION ET LA FORMATION



ÉCOLE DE LA
2^{ème} CHANCE



INTERNAT
D'EXCELLENCE



FORMATIF
SYLVICOLE

École de la 2^e chance : accueille des jeunes de 18 à 26 ans non qualifiés pour leur donner les bases nécessaires à leur intégration professionnelle et sociale.
Depuis fin 2010, 80 élèves ont pu suivre cette formation.

Internats d'excellence : permet à des collégiens, lycéens et étudiants d'origine modeste, d'étudier dans un environnement favorable à leur réussite scolaire.
4 établissements ouverts et 120 élèves accueillis.

GSMA : en partenariat avec le Groupement du service Militaire Adapté, création d'une formation adaptée aux besoins d'une filière d'avenir pour les jeunes : la sylviculture.
Depuis juin dernier, 35 jeunes ont déjà intégré ce cursus.

Pour en savoir plus sur les dispositifs « AJIR », rendez-vous sur : province-sud.nc ou jeunes.nc

Sommaire

ACTUS

4

FORMATIONS CMA

12

Agenda

Gestion EURÉKA

« Tenue de comptes »

APPRENTISSAGE

16

Pâtisserie

INFORMATIQUE ET INTERNET

18

BON À SAVOIR

21

Les échéances fiscales

Le recouvrement des impayés

Salaires minimum

et valeur du point

DOSSIER

27

Les artisans, ils assurent !

ÇA VOUS CONCERNE

34

Les nouvelles aides de la province Sud

Comment s'est porté l'artisanat

au second semestre 2011 ?

SANTÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT

36

Travailler au contact de l'amiante

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

38

SAVOIR-FAIRE

39

Galina Ougrumova, responsable

d'un salon de coiffure et d'esthétique

Marjorie Tiaou, sculptrice sur bois

BOURSE DES ENTREPRISES

42

Nous contacter :

Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie

10, avenue James Cook - BP 4186 - 98846 Nouméa Cedex

Tél. : 28 23 37 - Fax : 28 27 29 - courriel : cma@cma.nc

Internet : www.cma.nc

Antennes

Poindimié

Patrick Leblais

BP 155 - 98822

Tél. : 42 74 82

Fax : 42 74 11

poindimie@cma.nc

Koné

Soukaïna Pesce

Belinda Mathelon

BP 641 - 98860

Tél. : 47 30 14

Fax : 47 30 17

kone@cma.nc

Koumac

Arielle Pindon

BP 127 - 98850

Tél. : 47 68 56

Fax : 47 63 64

koumac@cma.nc

La Foa

Christian Fuzivala

BP 56 - 98880

Tél. : 46 52 86

Fax : 46 52 88

lafoa@cma.nc



Le travail, c'est la santé !

Personne n'est à l'abri d'un accident de parcours : problème de santé, incendie, inondation, vol, dommages causés à un tiers... S'assurer est un acte de responsabilité et de bon sens qui vous protège, vous, votre famille, et votre entreprise. L'essentiel est de trouver l'assureur digne de confiance qui mettra à votre disposition ses compétences et tiendra son rôle de conseil.

Si couvrir ses risques est indispensable, anticiper le danger devient incontournable, de même que mettre en place les mesures permettant de travailler dans le respect de la santé, de la sécurité et de l'environnement : l'évaluation des risques professionnels devient obligatoire pour toute entreprise avec des salariés, la coordination de la sécurité sur les chantiers se met en place, des réglementations amiante et risques chimiques vont bientôt voir le jour. Pour que vous puissiez mettre en œuvre ces nouvelles dispositions, la Chambre de métiers et de l'artisanat et ses partenaires vous proposent une palette d'outils d'information et de formation : matinées et soirées de la prévention, opération garage propre, et stages pour l'évaluation et la prévention des risques professionnels, pour les chantiers verts, pour l'hygiène et la sécurité dans le BTP... Autant d'initiatives pour préserver la santé des artisans, de leurs salariés, de leurs clients et notre belle nature !

Le Président

Daniel Viramoutoussamy



Demandez votre TITRE !

Le 15 mars dernier, une cérémonie mettait à l'honneur sept chefs d'entreprise qui ont reçu des mains du Président de la CMA leur titre d'« Artisan en son métier » ou de « Maître Artisan en son métier ». Ces titres, dont l'utilisation est protégée, sont décernés sur la base de justifications apportées par le chef d'entreprise quant à ses qualifications et son expérience. Ils le distinguent et le valorisent auprès de ses clients et de ses partenaires (banque, provinces...)

➔ Pour prétendre au titre d'« Artisan en son métier », deux possibilités :

- 1 - Avoir 2 ans d'expérience en tant que chef d'entreprise dans le métier considéré + avoir soit un BTS, soit un diplôme et titre d'ingénieur, soit la distinction « Un des meilleurs ouvriers de France »
- 2 - Avoir 2 ans d'expérience en tant que chef d'entreprise dans le métier considéré + 60 points au minimum. Les points sont fonction de l'expérience professionnelle, et/ou de la possession de diplôme de formation générale ou professionnelle, et/ou d'efforts de promotion (jury d'examen, mandat syndical, consulaire etc...)

➔ Pour prétendre au titre de « Maître Artisan en son métier » :

Il faut réunir les conditions pour obtenir le titre d'« Artisan en son métier » + posséder une habileté technique, une qualification supérieure dans son métier et une culture professionnelle attestée par la possession du Brevet de Maîtrise ou d'un titre correspondant, équivalent ou supérieur.

Si vous désirez obtenir l'un de ces titres, renseignez-vous auprès de notre Répertoire des Métiers : Armanda Abdelkader au 28 23 37



Plus de 12 000 artisans !

Au 1^{er} janvier 2012, l'artisanat calédonien compte 12 143 établissements répartis dans les secteurs du Bâtiment, des Services, de la Production et de l'Alimentation ; 11 700 chefs d'entreprise, 5 758 salariés et 406 apprentis.

Avec une augmentation de ses effectifs de près de 6 % en 2011, l'artisanat demeure un secteur économique essentiel avec une forte densité de 494 établissements artisanaux pour 10 000 habitants, assurant un rôle de proximité et un lien social indispensable.

En effet, l'artisanat est présent sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie jusqu'au cœur des tribus.





Entreprises en couveuse

Vous avez démarré votre activité depuis moins d'un an et avez besoin de soutien et de suivi ? Vous souhaitez créer votre entreprise et avez déjà bouclé votre plan de financement ? Un tout nouvel outil d'accompagnement est à votre disposition : la Couveuse d'entreprises de Nouvelle-Calédonie. Soutenue et financée par la province Sud, cette structure propose un programme d'appui individualisé pour des porteurs de projet et de jeunes chefs d'entreprise établis en province Sud et sélectionnés par un comité d'admission. Le parcours dure une année et, parce qu'il est balisé, maximise leurs chances de réussite. Au menu : rencontre chaque semaine avec un conseiller pour évoquer la gestion comptable et financière, l'organisation, les aspects administratif, juridique, fiscal, commercial, etc... modules de formation collective, ateliers pour partager ses expériences, et mise en réseau avec d'autres « couvées ». Une volonté de proximité, et un programme d'accompagnement renforcé qui doivent permettre aux « jeunes pousses » de prendre des forces, avant de voler de leurs propres ailes !

**Contact : Véronique Hueber - Espace performance Bureau 7
15 rue de Verdun - 98 849 Nouméa - Tél : 28 12 16
vhuebercouveuse@mls.nc**

Artisans, faites la foire !

C'est le moment de penser à votre participation à deux rendez-vous incontournables en brousse. La Foire de Bourail rassemble chaque année plus d'une dizaine de milliers de visiteurs. Elle se déroulera les 10, 11 et 12 août. Des milliers de calédoniens se déplacent également sur le champ de Foire de Koumac, dont les festivités seront lancées les 21, 22 et 23 septembre.

Deux occasions de vendre vos produits fabriqués localement, et montrer vos savoir-faire ! La Chambre de métiers et de l'artisanat accentue son implication dans ces deux événements. Vous souhaitez participer ? Faites-vous connaître auprès de nos conseillers économiques.

**Contacts : Christian Fuzivala
pour la Foire de Bourail au 46 52 86
et chirtian.fuzivala@cma.nc
pour la Foire de Koumac, Sabrina Jeanin
au 47 68 56 et koumac@cma.nc**



Restons connectés !

N'hésitez-plus à nous transmettre votre adresse email ! Car à l'heure du numérique, la Chambre de métiers et de l'artisanat développe de nouveaux services en ligne : envoi de e-mailing pour une information instantanée, lettre électronique à une base de données de plus de 3 000 adresses mail (artisans et décideurs), et petites annonces sur notre site Internet www.cma.nc. La dernière nouveauté ? L'envoi de certificats issus du Répertoire des Métiers (immatriculation et radiation) par Internet est désormais possible. Que d'économies de papier en perspective !

Pour nous faire suivre votre adresse mail : envoyez votre mail à repertoire@cma.nc en précisant dans l'objet : « adresse mail artisan ».

Pour obtenir un certificat électronique : envoyez votre demande à repertoire@cma.nc en précisant dans l'objet : « certificat artisan ».

Pour vous abonner à notre lettre électronique : cliquez www.cma.nc, en bas de la page d'accueil, rubrique « newsletter ».

Alice Wamytan reçoit le 1 000^{ème} Passeport pour l'Économie Numérique

Lancé en 2008 par la Chambre de métiers et de l'artisanat, le « Passeport pour l'Économie Numérique » est une offre gratuite d'initiation et de découverte de l'informatique et d'Internet destinée aux créateurs d'entreprise artisanale, à l'artisan ou à son conjoint. Cette opération rencontre un franc succès auprès des entreprises artisanales, puisque le 22 février dernier, nous fêtons symboliquement le 1 000^{ème} bénéficiaire de cette opération, en la personne de Mme Alice Wamytan.

Cette artisane possède avec son époux une entreprise de terrassement au Mont-Dore « J'ai suivi 2 sessions du Passeport : « La Recherche d'informations sur Internet » qui m'a permis de me familiariser avec Internet et « Informatiser ma gestion d'entreprise » qui m'a encouragé à suivre un stage de gestion par la suite. J'ai également le projet, cette année, de suivre la formation Devis/Factures au Centre de Formation de la CMA » déclare-t-elle. Également en projet, la création d'un site Internet pour son entreprise. Pour fêter le 1 000^{ème} Passeport pour l'Économie Numérique, la CMA lui offre cette réalisation et l'accompagnera dans son projet.

Plus d'informations : voir page 18



RUAMM : date limite le 30 avril

En tant que travailleurs indépendants, vous devez remplir et retourner à la Cafat votre Déclaration de ressources 2011 avant le 30 avril 2012. À défaut, vous serez redevable de la cotisation RUAMM maximale. Si vous n'avez pas reçu ce document par courrier en mars, vous pouvez le télécharger sur le site Internet www.cafat.nc (rubriques formulaires de l'espace « employeurs, travailleurs indépendants »).

Sur la base de cette déclaration sera calculée votre cotisation provisionnelle des 3^{ème} et 4^{ème} trimestres 2012, ainsi que des 1^{er} et 2^{ème} trimestres 2013.

Attention, la cotisation du 3^{ème} trimestre (payable jusqu'au 30 juin) est aussi l'occasion de régulariser définitivement votre cotisation 2011. Cette régularisation s'ajoutera, ou se déduira de votre cotisation du 3^{ème} trimestre.



Centre d'art : Appel à projets

Vous êtes artisan, artisan d'art, artiste, créateur, professionnel ou non, participez aux expositions collectives 2012 du Centre d'Art. Deux expositions vous sont ouvertes, quelle que soit votre discipline. L'une sur le thème de « La ville et ses chemins de traverse » du 24 mai au 29 août, l'autre sur le thème du « Dé-paiement » du 27 septembre au 27 novembre.

Pour soumettre votre projet, il suffit d'envoyer :

- Un CV en français retraçant votre parcours et votre démarche artistique ou créatrice
- Des photographies de l'œuvre si elle existe déjà ou des croquis détaillés si c'est un projet
- Un texte d'une demi-page sur l'œuvre expliquant la démarche par rapport au thème choisi
- Une fiche technique (matériaux utilisés, dimension, etc.).

Dates limites du dépôt des dossiers : avant le 27 avril pour l'exposition « La ville et ses chemins de traverse » et avant le 27 juillet pour l'exposition « Dé-paiement ». Chaque projet retenu sera doté d'un forfait de 20 000 F.

Où déposer son dossier : au centre d'Art, 6, boulevard Extérieur au Faubourg-Blanchot ou au Service culture et fêtes de la ville de Nouméa (à l'attention de Lolita) 9, rue de la République au centre-ville, ou par email à chris.tateossian@ville-noumea.nc et lolita.masia@ville-noumea.nc



Nouveau dans le Nord : un conseiller formation



Romain Agosti a rejoint la CMA de Koné pour développer en province Nord l'action en faveur de la formation pour adultes et de l'apprentissage pour les jeunes. Si vous souhaitez connaître le panel de formations proposées en province Nord par la CMA, exprimer des besoins en formation, vous informer sur l'apprentissage ou embaucher un apprenti, le conseiller formation est à votre service, n'hésitez pas à le contacter !

Contact : CMA Koné – Romain AGOSTI
Tél. : 47 30 14 / 73 57 11

Opération garage propre

La Chambre de métiers et de l'artisanat propose d'initier, à l'instar de la métropole, une opération de gestion collective des déchets dangereux des professionnels de l'automobile : l'opération Garage Propre. L'objectif est d'aider les professionnels de la réparation mécanique (auto, moto, bateau matériel de jardins, etc.) à répondre à leur obligation réglementaire de gestion des déchets, en particulier les déchets dangereux, en organisant une gestion collective de ces déchets par secteur géographique. Les artisans qui adhèrent à cette démarche devront au minimum s'engager à faire traiter correctement tous leurs déchets et à les stocker dans des conditions permettant d'éviter toute pollution sur le milieu environnant. Ils pourront afficher le logo « Garage Propre », qui fera l'objet d'une campagne de communication auprès du grand public et des institutions pour devenir un véritable atout commercial.

Pour déposer un dossier de candidature, contactez Karine Lacroix au 28 23 37



Les artisans du cœur

L'association Artisans du cœur regroupe une trentaine d'artisans du secteur du Bâtiment. Ces professionnels s'investissent bénévolement dans la construction ou l'achèvement d'habitations pour des personnes en grande difficulté financière ou victimes d'escroqueries de constructeurs peu scrupuleux.

L'association est soutenue, notamment par le biais de dons d'entreprises locales en matériaux, meubles, cuisines ou électroménager. Pour mener à bien cette opération de solidarité, l'association recherche des artisans tous corps d'état susceptibles de donner un peu de leur temps et de leur savoir-faire sur divers chantiers, ainsi que des matériaux, des meubles ou appareils d'équipement (sanitaires, climatiseurs, volets roulants, revêtement de sols et murs, etc...)

Contact : Mickaël Capitani, président de l'association, au 74 08 17 ou par email : lesartisansducoeur@gmail.com



Salons à la Maison des artisans

→ Salon de l'Habitat et de la Décoration pour la Maison

Du 12 au 15 avril 2012

→ Salon de la Femme

Un salon consacré au monde féminin
Du 20 au 22 avril

→ 108^{ème} Foire Internationale de Paris

La Nouvelle-Calédonie sera présente dans le Hall n°4 « Salon Terres des Tropiques » à Paris, Porte de Versailles
Du 27 avril au 8 mai 2012



→ Salon de l'Artisanat d'Art de l'AMAC

Un salon consacré aux créations des artisans d'art locaux pour la Fête des Mères
Du 26 mai au 2 juin 2012

Spécialisée dans le revêtement de sols, la société ALTIS réalise la pose de sols souples techniques en milieux hospitalier, scolaire, tertiaire et sportif.



ALTIS REVÊTEMENT DE SOL SOUPLE a choisi PANDA



Désireux de construire de nouveaux locaux commerciaux et de stockage pour son entreprise, M. Xavier ROUL, gérant d'ALTIS, nous explique les raisons qui l'ont convaincu de choisir le Parc d'activités PANDA de Dumbéa-sur-mer :

"La Z.I. de Ducos est saturée et je n'ai pas trouvé de locaux répondant au besoin de ma société. À PANDA, j'ai pu choisir mon terrain en fonction de mes besoins précis, qui sont avant tout d'ordre publicitaire : je voulais que mon enseigne soit visible pour faire connaître,

mon activité consacrée aux revêtements de sols souples. J'ai trouvé mon bonheur avec ce terrain situé au bord de la voie express. Cette visibilité accrue jouera fortement dans un avenir qui se veut stratégique, dans une zone qui connaîtra rapidement un fort développement économique et commercial."

Actuellement en phase finale de construction, ALTIS Revêtement de sol souple s'installera dans ses nouveaux locaux courant du premier trimestre 2012.

AVEC PLUS DE 400 LOTS D'ACTIVITÉS DE TOUTES SURFACES, À QUELQUES MINUTES DE NOUMÉA, BÉNÉFICIANT D'UN ACCÈS DIRECT PAR UN ÉCHANGEUR SUR LA VOIE EXPRESS, PANDA (PARC D'ACTIVITÉS NORD DUMBÉA AGGLOMÉRATION) EST LE SITE INCONTOURNABLE POUR LES ENTREPRISES CALÉDONIENNES QUI SOUHAITENT SE DÉVELOPPER.



secal

Renseignements 46 70 10
www.dumbeasurmer.nc

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



Prévention : à noter dans l'agenda

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

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

	<i>Matinée 7h30/11h30</i>	<i>Soirée 17h30/19h00</i>
28 avril 2012	Journée mondiale de la santé et de la sécurité au travail sur le thème de la consommation d'alcool et de cannabis	
16 mai 2012	Relations de travail : Nouvelle réglementation - Risques psychosociaux - Bien être au travail	Amiante environnementale et amiante dans les bâtiments
20 juin 2012	Produits chimiques : Nouvelle réglementation Prévenir les risques d'exposition, d'incendie et d'explosion	Produits chimiques : La nouvelle réglementation, tous concernés

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

	<i>Soirée 17h00/19h00</i>
23 mai 2012	Coordination SPS : Coordination de la sécurité sur les chantiers du BTP

Information : consulter le site Internet www.dtenc.gouv.nc (rubrique santé et sécurité au travail)

Inscription obligatoire : contacter Philippe Di Maggio au 27 81 65 et par email : philippe.dimaggio@gouv.nc

NC 2025

Le projet Nouvelle-Calédonie 2025 doit aboutir, au dernier trimestre 2012, à la remise du Schéma d'Aménagement et de Développement de la Nouvelle-Calédonie : un outil de prospective permettant d'aider les responsables politiques à orienter leurs décisions en matière de politiques publiques. Avant la rédaction du Schéma, une étape clé du processus est en cours depuis février et jusqu'en avril : l'organisation de trois séminaires réunissant des personnalités du monde politique, des membres de la société civile et des techniciens autour de trois thèmes transversaux (citoyen, aménagement et développement durable, croissance), afin de fixer ensemble les grandes orientations du schéma. Ainsi, le second séminaire des 14 et 15 mars derniers à Lifou était consacré à l'aménagement et au développement durable. Il a permis d'aborder des sujets en lien direct avec les métiers de l'artisanat, comme la construction des futures infrastructures du pays ou le développement des services aux personnes.





Hors tension, tout est bon !



Artisans du Bâtiment, que vous exerciez votre activité dans le terrassement, la rénovation, l'électricité, ou la démolition, connaissez-vous les risques pris en travaillant à proximité de canalisations électriques aériennes et souterraines : électrisation, électrocution, incendie... ? Connaissez-vous et respectez-vous les règles de sécurité dans l'environnement de lignes électriques sous tension ? Nombreux peuvent être les risques d'électrisation ou même d'électrocution lorsque les règles de sécurité ne sont pas respectées lors de travaux d'ordres divers. La législation est pourtant claire : plusieurs délibérations encadrent les distances d'approche réglementaires au voisinage d'installations électriques, la conduite d'engins comme les grues, camions toupie ou marteaux piqueurs, ou bien le devoir d'information auprès d'EEC en cas de travaux de terrassement, de forage et de démolition. Dans TOUS les cas de figure, il est strictement et légalement interdit de déposer un coffret de comptage, déplacer ou sectionner un câble EEC situé en amont du tableau de comptage. Ce matériel est sous la responsabilité d'EEC et peut présenter un risque mortel. AVANT le démarrage de travaux de démolition, rénovation, ou réhabilitation de bâtiment, il est primordial de s'assurer que la totalité de l'installation électrique est hors tension. Ce geste est effectué par EEC. Pour ce faire, un formulaire spécial de mise hors tension doit être demandé à EEC qui retourne alors une confirmation écrite sous 72 heures. Car attention : « résiliation de contrat » et « coupure d'électricité » ne signifient pas mise « hors tension » de l'installation ou du branchement. Seule l'attestation de mise « hors tension » (c'est-à-dire confirmation de déconnexion du réseau par EEC) = danger écarté. N'oubliez-pas, un accident électrique peut être mortel car l'électricité est là même quand on ne la voit pas !

Contact : 46 36 36 et clientele@eec.nc
En savoir plus : www.eec.nc, en page d'accueil,
rubrique « tout savoir sur la sécurité »

Carte Shell Un outil professionnel



**La carte carburant
des professionnels.**

Une carte de paiement, de crédit et de gestion de flotte utilisable dans toutes les stations Shell et Pacific de Nouvelle-Calédonie.
Un outil professionnel pour la gestion de vos consommations carburant.

Renseignements à SSP au 271 271.



Agenda

* INFORMATIQUE

➔ Initiation informatique

29 au 31 mai > Poindimié

02 au 04 mai > Maré

20 heures – Prix : 15 000 F

Pour les débutants qui veulent se familiariser avec l'outil informatique
Découvrir le WEB et WORD
S'initier au traitement des documents

➔ Perfectionnement informatique (niveau 1)

10 au 20 avril > Nouméa

20 heures – Prix : 32 000 F

Pour les personnes souhaitant approfondir leurs connaissances en informatique (WORD, EXCEL, Internet, messagerie électronique)

* DEVIS-FACTURE-GESTION

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

16 au 27 avril > Nouméa

02 au 16 mai > Mont-Dore

21 au 23 mai > Koné

11 au 13 avril > île des Pins

20 heures – Prix : 15 000 F

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

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

➔ Devis-Facture > Logiciel EURÉKA

02 au 05 avril > Nouméa (cours du soir)

10 heures – Prix : 15 000 F

Pour les personnes connaissant le maniement d'un PC et désireux d'informatiser leur gestion.

- Enregistrer les paramètres nécessaires aux calculs des prix unitaires

- Créer un devis et une facture
- Créer des situations de paiement des travaux
- Créer une facture liée à une situation
- Enregistrer des règlements par situation
- Suivre les coûts par chantier
- Élaborer une lettre de relance

* FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

➔ Transport routier de personnes

02 au 06 avril > Nouméa

21 au 25 mai > Nouméa

16 au 20 avril > Koné

38 heures – Prix : 57 000 F

Pour les entrepreneurs ou futurs entrepreneurs de transport routier de personnes

➔ 20 h pour améliorer ma vente

14 au 16 mai > Nouméa

38 heures

Futur créateur d'entreprise, entrepreneur qui souhaite aborder les techniques de vente et de fidélisation de sa clientèle

* SANTÉ-SÉCURITÉ AU TRAVAIL

➔ Gestes et Postures

25 avril > Koné

4 heures

Pour prévenir les maladies professionnelles et accidents liés aux manutentions, positions aux postes de travail, gestes répétitifs, etc.

➔ Hygiène et sécurité dans le BTP

26 avril > Koné

4 heures

Pour les entrepreneurs et promoteurs du BTP
Réglementation, responsabilité, notions de dangers et de risques sur un chantier, mettre en œuvre la sécurité sur le chantier

➔ Évaluer et prévenir les risques professionnels

10 mai > Nouméa

4 heures

Identifier les risques de votre activité quotidienne et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées

➔ L'amiante : risques et plan de prévention

11 mai > Nouméa

4 heures

Amiante dans les bâtiments et dans les sols : connaître et évaluer les risques auxquels vous êtes exposés, mettre en œuvre le plan de prévention

* ENVIRONNEMENT

➔ Prendre en compte l'environnement dans la gestion quotidienne de son entreprise

15 mai > Nouméa

4 heures

Réglementation, évaluer et maîtriser l'impact de son activité sur les ressources quotidiennes, les déchets, etc.

➔ Chantier Vert

16 mai > Nouméa

4 heures

Répondre à un appel d'offres « Chantier Vert », mettre en œuvre les mesures de protection de l'environnement sur le chantier

Renseignez-vous !

Pour qui ?

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

Où s'inscrire ?

À Nouméa, au Centre de Formation Lucien Mainguet
1 rue Juliette BERNARD à Nouville : Anne Bousquet
vous accueille de 08h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00, du lundi au jeudi et le vendredi de 08h00 à 12h00 et de 13h00 à 16h00.

Tél. : 25 97 40 • Email : formation@cma.nc

Dans les antennes de la CMA à Koné, Koumac, Poindimié et La Foa, un conseiller étudie votre besoin.

Tél. Koné : 47 30 14 • Tél. Koumac : 47 68 56

Tél. Poindimié : 42 74 82 • Tél. La Foa : 46 52 86

Stages et ateliers collectifs

Pour organiser dans votre commune un atelier de création d'entreprise ou un stage de gestion, contactez l'antenne de la CMA la plus proche de chez vous.

ISUZU N°1 MONDIAL DU DIESEL UTILITAIRE



ISUZU Truck 3,5T
à partir de **4 095 000 F***

Permis PL
Vitres électriques • Climatisation
Direction assistée

ISUZU Truck 8T
à partir de **6 095 000 F***

Permis PL
Vitres électriques • Climatisation
Direction assistée

ISUZU DMAX
à partir de **2 695 000 F***

KING CAB 3L • 136ch
DOUBLE CAB 3L 136ch & 3L 163ch
Disponible en BVM & BVA
3 niveaux d'équipement possibles

* Hors frais de mise à la route.

 **MENARD** Automobiles www.menardgroup.com
Guillaume au 41 44 72 - 86 69 56

ISUZU PRO

Gestion EURÊKA « Tenue de comptes »

Destinée à l'ensemble des chefs d'entreprise, cette formation proposée par le Centre de Formation a pour objectif de vous former aux bases de la gestion d'une entreprise.

L'idée est de maîtriser les outils de pilotage nécessaires pour perdurer, faire évoluer ou développer son activité. Connaître les indicateurs de suivi de l'évolution de son entreprise est en effet essentiel si l'on veut prendre les bonnes décisions au bon moment et être en mesure de dialoguer avec ses partenaires (fournisseurs, banquiers, comptables, organismes de défiscalisation etc...).

Comment accroître vos connaissances pour mieux diriger votre entreprise ?

Comment définir clairement ce qu'est une entreprise, son activité, son environnement ?

Comment analyser et déterminer le bilan, le compte de résultat, les soldes intermédiaires de gestion, le seuil de rentabilité, les feuilles de paye, la fiscalité ?

Comment acquérir les bases de la comptabilité simplifiée avec le logiciel EURÊKA ou sur support papier ?

Autant de questions auxquelles vous trouverez des réponses au cours de cette formation qui, déclinée en 4 étapes, vous permettra d'appréhender au mieux la gestion de votre entreprise.

* Contenu de la formation

1/Informations générales sur les obligations de l'entreprise

➔ L'entreprise et son environnement

Définition

L'environnement et l'entreprise

Les différents types de gestion

➔ Les obligations déclaratives

Juridique - Social - Fiscal



➔ Les documents de l'entreprise : les conditions de forme
Le devis - La facture - Les feuilles de paye

2/Comptabilité simplifiée

➔ Tenue simplifiée des comptes

➔ Le bilan, le compte de résultat, détermination du bénéfice, tableau des amortissements

3/Les outils de gestion d'entreprise

➔ Tableau de bord

➔ Les soldes intermédiaires de gestion

➔ Le seuil de rentabilité

➔ Gestion prévisionnelle

4/Initiation au logiciel EURÊKA

Ce programme informatique a été spécialement conçu pour les petites entreprises par la Chambre de métiers et de l'artisanat. Il s'adresse à des artisans qui ne sont pas des experts en gestion mais souhaitent pouvoir éditer des tableaux de bord clairs et fiables. Le logiciel permet également de faire sa déclaration fiscale sans stress. La nouvelle version d'EURÊKA offre de nouvelles fonctionnalités qui simplifient vraiment la vie !

Prochaines dates et lieux de la formation ?

Dates :

• 11 au 13 avril : Île des Pins

• 16 au 27 avril : Centre de Formation Lucien Mainguet à Nouville

• 02 au 16 mai : Mont-Dore

• 21 au 23 mai : Koné

Pour qui ? Les chefs d'entreprise, leurs conjoints, les créateurs d'entreprise

Durée ? 20 heures

Pour vous inscrire : Contactez Anne Bousquet au 25 97 40

Epargner à la BCI, C'est voir plus loin

...

Pour tout renseignement,
appelez le 256 990

Banque Calédonienne d'Investissement





Pâtisserie

→ Pascal Catteaux, artisan boulanger, pâtissier et Maître d'apprentissage

Pascal Catteaux est le patron de la boulangerie pâtisserie « Le Mitron » à Païta et, depuis peu, de « La Maison du Pain » à Nouméa. « Cela fait plus de 20 ans que je forme des apprentis, c'est mon fer de lance. Si l'on ne forme pas nos jeunes, qui va reprendre nos entreprises dans dix ans ? ». Il rencontre Suruya par l'intermédiaire de sa mère, aide pâtissière, devenue depuis responsable pâtisserie. « On ne prend pas un apprenti comme on prend un ouvrier, insiste M. Catteaux. (...) Je leur fais passer un entretien d'une demi-heure pour tester leur motivation, car dans nos métiers il faut prendre en compte la pénibilité du travail. S'ils passent ce cap, ils sont à l'essai pendant 2 mois ». Question formation, le Maître d'apprentissage, montre l'exemple, « je suis régulièrement des stages à l'Institut National de la Boulangerie Pâtisserie ».

Au cours de sa carrière, M. Catteaux a déjà formé 19 apprentis, « certains sont devenus chefs d'entreprises, d'autres chefs boulangers. J'adore enseigner et faire connaître mon savoir-faire ». Il prévoit d'ailleurs d'en recruter deux nouveaux.

→ Suruya Gayon, ex apprentie devenue salariée

Suruya découvre la pâtisserie toute petite, avec sa grand-mère puis sa mère dont c'est le métier. À la fin de sa troisième, elle envisage déjà de s'orienter dans cette voie, mais sa maman ne l'entend pas de cette façon. Elle poursuit donc à regret ses études en filière générale. Pugnace, elle fait son stage découverte dans une pâtisserie de Tontouta et après sa terminale littéraire, s'inscrit en CAP pâtisserie au Centre de formation Lucien Mainguet.

Suruya commence au Mitron par le biais d'un job d'été de six semaines, avant de continuer comme apprentie.

« Pendant deux ans, j'ai alterné une semaine de cours et trois semaines en stage. C'est une période où j'ai beaucoup appris, l'écoute, la patience, l'autonomie.

On voit vraiment le quotidien d'une entreprise, le travail avec les collègues... (...) Monsieur Catteaux n'est pas souvent là mais à chaque fois qu'il était au laboratoire, il me prenait avec lui pour m'apprendre à travailler le sucre, le chocolat ou encore à réaliser une pièce montée. C'est un très bon Maître d'apprentissage, sévère mais juste ». Suruya découvre aussi les contraintes de son métier, « on commence à 3 heures du matin, week-ends et jours fériés compris. On a un rythme décalé. Mais ce n'est pas donné à tout le monde de savoir faire un mille-feuille ou réaliser des œufs de Pâques ! ». Grâce son implication et son sérieux, la jeune fille a été embauchée en CDI à l'issue de son apprentissage.



Compétences acquises durant le CAP pâtisserie

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

- Réaliser la fabrication de garniture et autres pâtes (levées, sucrées, brisées)
- Réaliser la pâte à choux et garniture et appareils crévés et meringués
- Réaliser les entremets et garnitures
- Maîtriser des techniques de tournage, glaçage, détaillage, montage, décors
- Réaliser des glaces aux œufs ou des sorbets aux fruits
- Réaliser des bonbons en chocolat, des éléments de décors.

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

La rentrée au CFA

Les élèves de première année du CFA Lucien Mainguet ont bénéficié en cette rentrée 2012 d'un accueil en deux étapes.

Accompagnés pour certains de leurs parents et de leurs Maîtres d'apprentissage, les jeunes ont d'abord été reçus par l'équipe pédagogique et administrative du CFA qui leur a souhaité la bienvenue, les a informés sur les droits et obligations qu'implique un contrat d'apprentissage et leur a rappelé les règles de vie en collectivité. Durant leur première semaine de cours, le Président, le Secrétaire général et certains élus de la CMA, accompagnés du Directeur et du Directeur adjoint du Centre de Formation leur ont rendu visite dans leurs ateliers. L'occasion de leur souhaiter bonne chance dans leur nouvelle vie professionnelle et de les informer sur les missions de la CMA. Ce fut également le moment de rappeler que le Centre de Formation, ses formateurs, l'équipe pédagogique et la CMA sont là pour encourager les apprentis dans leur projet et leur donner les moyens d'y parvenir. Mais ce sont bien les jeunes, par leur travail, leur sérieux et leur implication, qui détiennent les clefs de leur réussite.



Nouvel accueil au CFA

Les bureaux d'entrée du CFA Lucien Mainguet ont été réaménagés afin d'améliorer la qualité de l'accueil du public, dans le respect de la nouvelle Charte d'accueil établie par la Chambre de métiers et de l'artisanat. Apprentis et artisans sont désormais reçus par deux agents (au lieu d'un jusqu'à présent), dans un espace confortable, doté d'une salle d'attente, pour une meilleure confidentialité des visites.

ENTREPRISES - ADMINISTRATIONS - PARTICULIERS

Fauteuils de bureau direction - secrétariat



BOSS
• Confort
• Assise et dossier rembourrés...

3 modèles au choix

PRIX CHOC

EXPO-VENTE :
SCAM Sarl - ZI Normandie,
5 rue Georgette Mourin - Nouméa
Tél. : 77 29 44 - 46 49 39
Renseignements sur place



PRÉSIDENT
• Cuir & bois massif
• Structure acier
• Dossier & assise ergonomiques rembourrés.





Initiations gratuites



Des centaines d'artisans ont déjà bénéficié d'initiations gratuites à l'informatique et à Internet en participant à des sessions adaptées à leurs usages professionnels. Pourquoi pas vous ?

→ Choisissez une session !

Inscrivez-vous par téléphone, suivez votre initiation dans l'une de nos antennes, recevez votre « Passeport pour l'Économie Numérique » et un dossier informatif sur le thème de la session choisie.

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

Bien choisir son matériel informatique

Qu'est-ce qu'un ordinateur ? Comment le choisir ? Vocabulaire de l'informatique et de l'Internet, les bases pour s'y retrouver.

* INFORMATISER MA GESTION D'ENTREPRISE

Outils pratiques pour la gestion informatique de votre entreprise au quotidien

Comment gagner en temps et en efficacité grâce à l'informatique ? Solutions concrètes pour bien utiliser les outils de messagerie, gérer ses stocks, la paie de ses salariés, la comptabilité, etc.

* DÉMONSTRATION DES LOGICIELS EURÊKA

2 logiciels Devis/Facture et Tenue de comptes simplifiée, spécialement conçus pour l'entreprise artisanale.

* MON ENTREPRISE SUR INTERNET

Créer son site Internet, son blog ou sa page professionnelle
Pour découvrir l'utilité d'afficher son entreprise sur Internet et mieux comprendre ce qu'est la vente en ligne.

* OPTIMISER MA RECHERCHE SUR INTERNET

Les bons réflexes pour trouver l'information et gagner du temps

Comment trouver rapidement l'information dont vous avez besoin sur Internet ? Les sites utiles à consulter ?...

* SÉCURISER MON SYSTÈME INFORMATIQUE

Protéger vos données et pérenniser votre entreprise
Comment protéger vos données ? Que faut-il sauvegarder ? Quels sont les dangers d'Internet et les solutions pour y remédier ?

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

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 24/04/2012 > 16h-18h
- Jeudi > 03/05/2012 > 16h-18h

La Foa > Tél. : 46 52 86

- Mardi > 24/04/2012 > 16h-18h

* DÉMONSTRATION DES LOGICIELS EURÊKA

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 10/04/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 19/04/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 10/05/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 22/05/2012 > 16h-17h30

Mont-Dore > Tél. : 28 41 42

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

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Mercredi > 09/05/2012 > 9h-10h30

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Mardi > 03/04/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 22/05/2012 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14

- Lundi > 14/05/2012 > 16h-17h30

La Foa > Tél. : 46 52 86

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

Païta > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 22/05/2012 > 15h-16h

* INFORMATISER MA GESTION D'ENTREPRISE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mercredi > 18/04/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 26/04/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 31/05/2012 > 16h-17h30

La Foa > Tél. : 46 52 86

- Mercredi > 18/04/2012 > 16h-17h30

Païta > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 22/05/2012 > 15h-16h

* MON ENTREPRISE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 17/04/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 15/05/2012 > 16h-17h30
- Mardi > 05/06/2012 > 16h-17h30

* OPTIMISER MA RECHERCHE SUR INTERNET

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Jeudi > 12/04/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 14/06/2012 > 16h-17h30

Poindimié > Tél. : 42 74 82

- Jeudi > 12/04/2012 > 9h-10h30

Koumac > Tél. : 47 68 56

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

Koné > Tél. : 47 30 14

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

* SÉCURISER MON SYSTÈME INFORMATIQUE

Nouméa > Tél. : 28 41 42

- Mardi > 03/04/2012 > 16h-17h30
- Jeudi > 24/05/2012 > 16h-17h30

Koumac > Tél. : 47 68 56

- Mercredi > 23/05/2012 > 16h-17h30

Koné > Tél. : 47 30 14

- Mardi > 15/05 /2012 > 16h-17h30





La **P**apeterie des **P**rofessionnels

OFFICE
Plus

www.officeplus.nc
65 avenue Foch

Tél : 24 20 40
Fax : 27 89 32

DÉCOUVREZ LE BT 50 BENNE BASCULANTE 109CV



Devenez **ACCRO**
du bouton !



*prix hors TGI - prix de vente : 3.590.000 TTC

Photo: J. B.



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

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



à chacun son numéro

Parking Hickson

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

INFO FUTÉE

Faites des économies de téléphone avec la VoIP

La voix sur IP ou « VoIP » est une technologie qui permet de communiquer par la voix sur des réseaux compatibles IP : réseaux privés ou Internet, filaire(câble/ADSL/optique) ou non (satellite, wifi, GSM). Certains fournisseurs d'accès Internet proposent la VoIP à leurs abonnés pour leur permettre de se téléphoner entre eux gratuitement, voire même entre tous les abonnés ADSL du territoire, à condition qu'ils soient eux aussi équipés du système de VoIP. Cette installation peut également vous permettre d'appeler gratuitement en illimité les numéros fixes en France métropolitaine (hors numéros spéciaux et mobiles).

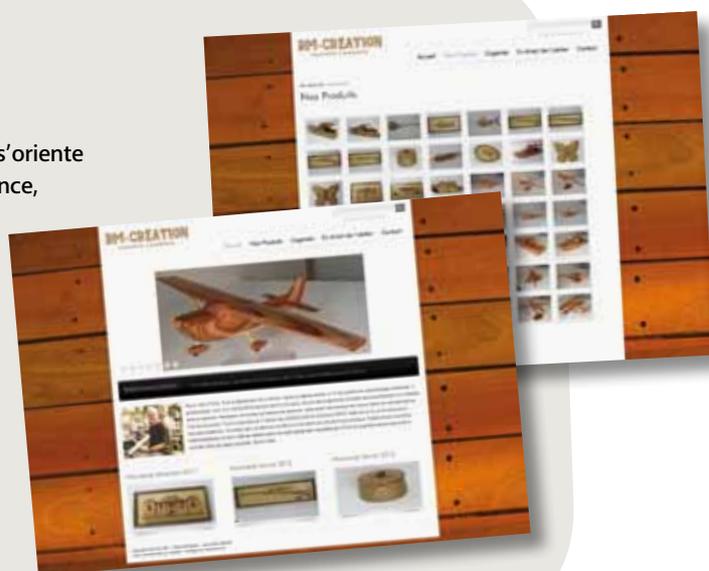
Pour plus de renseignements contactez votre fournisseur d'accès Internet.

UN ARTISAN SUR INTERNET

René Maintenay est artisan ébéniste. Après 20 années de métier, il s'oriente vers le nautisme avec la réalisation de moules de bateaux de plaisance, de catamaran, de motonautique de course et de maquettes pour les compagnies aéronautiques.

Passionné d'aéromodélisme, il crée maintenant des maquettes en bois de contre-plaqué. La rubrique « nos produits » de son blog est une galerie photos de ses œuvres : bateaux, avions, hélicoptères, mais aussi boîtes, tableaux... Vous pouvez retrouver son actualité dans la rubrique « Agenda » qui annonce ses dates d'expositions-ventes. L'artisan reproduit aussi des modèles spécifiques sur commande, à partir de plans en 3D. Comptez environ 15 jours de fabrication.

<http://rm-creation.nc>



SITE UTILE

Réserver son nom de domaine en « .nc »

Pour créer un site Internet, la réservation d'un nom de domaine est une étape importante. Le nom de domaine en est la « porte d'entrée » en quelque sorte. La réservation des noms de domaines en « .nc » s'effectue auprès de l'OPT, sur le site Internet dédié « domaine.nc ». Ce site vous permet, entre autres, de vérifier la disponibilité du nom de domaine que vous avez choisi (rubrique « Whois ») et de le réserver pour une durée d'un an (rubrique « Enregistrer »).

www.cctld.nc



Échéances fiscales

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

* 10 AVRIL 2012 → MUTUELLE

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

* 15 AVRIL 2012 → CRE IRCAFEX

- Dépôt de la déclaration nominative des salaires 2011 aux services fiscaux.

* 30 AVRIL 2012 → DNS

- Dépôt de la déclaration nominative des salaires 2011 aux services fiscaux.

* 30 AVRIL 2012 → CAFAT

- Paiement des cotisations CAFAT pour le 1^{er} trimestre 2012.

* 30 AVRIL 2012 → CES

- Paiement de la CES du 1^{er} trimestre 2012 pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés.

* 30 AVRIL 2012 → TSS

- Paiement TSS du 1^{er} trimestre 2012 pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel.

* 30 AVRIL 2012 → IRPP

- Dépôt de la déclaration des revenus 2011 des entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physique au régime du réel simplifié ou du réel.

* 30 AVRIL 2012 → RS

- Dépôt de la déclaration d'activité des entreprises soumises au RS et clôturant leur exercice au 31/12/2011.

* 30 AVRIL 2012 → IS

- Paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/09.
- Paiement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/05.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/12/2011.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/12.

* 10 MAI 2012 → MUTUELLE

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

* 31 MAI 2012 → IS

- Paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31/10.
- Paiement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/06.
- Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/01/2012.
- Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2012 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/01.

* 10 JUIN 2012 → MUTUELLE

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

LE SPECIALISTE CALEDONIEN DE LA SAUVEGARDE INFORMATIQUE EN LIGNE

jouez la carte de la **Sérénité**

NOVA TECH

Testez nous !
Installation (sur Normale)
+ 15j de sauvegarde offerts
sans engagement

- ✓ Copies stockées sur 2 sites sécurisés
- ✓ Traitements automatiques et surveillés
- ✓ Confidentialité assurée
- ✓ Solution unique pour tous vos ordinateurs
- ✓ Restauration en ligne H24/J7 ou livrée sur site

à partir de 4000 F ht par mois

SAUVEGARDEZ VOS DONNÉES EN LIGNE

www.SauvegardeEnLigne.NC / Tél: 25.96.67

Le recouvrement des impayés

Malgré le respect des règles du devis et de la facturation, et de travaux exécutés conformément à ces documents, il arrive de tomber sur un « mauvais payeur ». Que faire quand votre client refuse de régler ? Quelle procédure choisir pour le recouvrement ?



On peut recenser trois causes principales d'impayés :

- 1 > Le client manque d'argent.
- 2 > Le client est un mauvais payeur.
- 3 > Le client conteste sa facture.

→ VOTRE CLIENT NE PEUT PAS PAYER OU EST « MAUVAIS PAYEUR » (CAS 1 ET 2)

Réunir rapidement tous les éléments de preuve de cet impayé :

- devis accepté et signé ;
 - facture ou correspondance envoyée ;
 - lettres de commande ;
 - contrats signés...
 - Relancer le client par courrier recommandé avec AR.
 - Recourir 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.
- À ce stade, certains litiges peuvent déjà se régler.

→ VOTRE CLIENT CONTESTE SA FACTURE CAR UN LITIGE VOUS OPPOSE (CAS 3)

- Procéder de la même manière que pour le cas 1 et 2.
- Cependant, la contestation d'un client peut entraîner l'intervention d'un expert agréé ayant la capacité d'apprécier le bien-fondé de votre position. L'essentiel est tout d'abord d'avoir réuni tous les éléments justificatifs afin de ne pas laisser traîner votre impayé. Afin de percevoir votre somme dûe le plus rapidement possible et dans des conditions légales, vous devez choisir la méthode de recouvrement la plus adaptée à votre cas de litige.

Trois moyens d'action sont à votre disposition :

- Solution à l'amiable.
- Procédure judiciaire par injonction de payer.
- Procédure judiciaire par avocat.

→ SOLUTION À L'AMIABLE

Selon l'adage « un mauvais arrangement vaut mieux qu'un long procès », la solution à l'amiable doit être tentée en premier lieu. Allez au-devant du client en reconsidérant avec lui sa créance sous plusieurs formes, car mieux vaut être payé en plusieurs fois que pas du tout :

- Proposez des délais de paiement lui permettant d'étaler sa dette dans le temps.

- Faites accepter des traites dont il s'engage à payer le montant aux échéances fixées.

La CMA peut éventuellement intervenir en médiation si vos efforts n'ont pas abouti.

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

→ 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, 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.

Cinq étapes sont nécessaires pour utiliser cette procédure :

1 > Envoyer un courrier de relance en recommandé avec AR avec un délai de paiement. Passé ce délai, envoyer une lettre de mise en demeure.

2 > Après réunion des preuves (devis, facture, lettre de mise en demeure en recommandé avec accusé de réception et sommation interpellative par voie d'huissier), vous devez envoyer une demande écrite, appelée « requête en injonction de payer », accompagnée des documents justificatifs, qui sera adressée au Président du Tribunal compétent (dans tous les cas celui du domicile du débiteur). Le formulaire type de demande d'injonction de payer est disponible sur notre site Internet www.cma.nc.

3 > Si le juge estime cette requête justifiée, il rendra une « ordonnance portant injonction de payer » pour la somme qu'il retiendra. C'est l'huissier qui la notifiera au débiteur. Celui-ci a 15 jours (1 mois dans l'intérieur) pour reconnaître sa dette ou former opposition.

4 > Si votre débiteur ne répond pas à l'injonction de payer dans le délai imparti, vous demanderez alors au juge une « réquisition exécutoire ».

5 > Le juge rend alors exécutoire l'injonction de payer à laquelle le débiteur ne peut ni faire appel, ni opposition. L'huissier de justice sera une dernière fois nécessaire pour porter l'ordonnance exécutoire à votre client récalcitrant. Il ne lui reste plus qu'à payer, sinon ses biens pourront être saisis afin de pouvoir rembourser la somme dont il est redevable.

→ LE CONSEIL (AVOCAT OU CABINET SPÉCIALISÉ)

Pour des sommes supérieures à 1 500 000 F, nous vous conseillons vivement 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 ; et la procédure aboutira à un jugement vous donnant les meilleures chances de réussite pour récupérer votre créance.

Se prémunir contre 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.

Nous constatons malheureusement que dans la plupart des cas de litige, ces précautions élémentaires concernant la rédaction des documents contractuels sont ignorées ou négligées.

Salaire minimum, valeur du point et jours fériés et chômés

SMG → SALAIRE MINIMUM GARANTI → **887,57 F** par heure - 150 000 F par mois (base 169 h)

SMAG → SALAIRE MINIMUM AGRICOLE GARANTI → **754,44 F** par heure - 127 500 F par mois (base 169 h)

* BÂTIMENT ET TRAVAUX PUBLICS

→ Valeur du point à compter du 1^{er} janvier 2011 : **848 F**
Avenant n° 26 du 20 décembre 2010 - Étendu par arrêté publié au JONC n° 8639 du 28/04/11

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

* BOULANGERIE PÂTISSERIE

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

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

* COIFFURE

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

→ Jours fériés chômés : **Pas de mention dans l'accord** > 1^{er} mai

* COMMERCE ET DIVERS

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

→ Jours fériés chômés : **3 jours obligatoires, article 28 de l'accord** > 1^{er} janvier - 1^{er} mai - 25 décembre
4 autres jours recommandés > Lundi de Pâques - Lundi de Pentecôte - 24 septembre (Fête locale) - 1^{er} novembre

* ESTHÉTIQUE

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

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

* HÔTELS - BARS - CAFÉS...

→ Voir grille salariale
Avenant n° 16 du 1^{er} février 2011 - Étendu JONC n° 8639 du 28/04/11

→ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'article 25 de l'accord** > 1^{er} janvier - Lundi de Pâques - 1^{er} mai - 14 juillet - 24 septembre - 11 novembre - 25 décembre

* INDUSTRIE

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

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

* INDUSTRIES EXTRACTIVES MINES ET CARRIÈRES

→ Valeur du point à compter du 1^{er} février 2011 : **708 F**
Avenant n° 15 du 17 février 2011 - Étendu JONC n° 8650 du 2 juin 2011

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

* TRANSPORTS SANITAIRES

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

→ Jours fériés chômés : **7 jours déterminés à l'article 47 de l'accord** > 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.

Nos permanences et visites d'entreprises

Permanences

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

* Province Sud

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

- ➔ **BOULOUPARIS** (à la mairie)
Vendredi 06 avril – Vendredi 04 mai – Vendredi 01 juin
- ➔ **BOURAIL** (à l'antenne de la Province Sud)
Mercredi 11 avril – Jeudi 12 avril – Mercredi 25 avril – Jeudi 26 avril
Mercredi 09 mai – Jeudi 10 mai – Mercredi 23 mai – Jeudi 24 mai
Mercredi 06 juin – Jeudi 07 juin
- ➔ **THIO** (à la mairie)
Vendredi 20 avril – Vendredi 15 juin

* Province Nord

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

- ➔ **CANALA** (à la mairie) > Jeudi 07 juin
- ➔ **KOUAOUA** (à la mairie) > Mardi 10 avril
- ➔ **HIENGHÈNE** (à la mairie) > Jeudi 03 mai
- ➔ **HOUAÏLOU** (à la mairie) > Mercredi 30 mai

* Province Iles Loyauté

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

- ➔ **LIFOU** (à la Case de l'entreprise)
Jeudi 05 avril – Jeudi 03 mai – Jeudi 06 juin
- ➔ **OUVÉA** (à l'antenne de la Province des Iles Loyauté)
Jeudi 26 avril – Jeudi 14 juin
- ➔ **MARÉ** (à l'antenne de la Province des Iles Loyauté)
Vendredi 20 avril – Jeudi 10 mai – Vendredi 22 juin



Visites

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

* Province Sud

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

- ➔ **NOUMÉA-MONT-DÔRE** > Toute la semaine sur rendez-vous

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

- ➔ **PAÏTA-DUMBÉA** > Tous les mercredis matin

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

- ➔ **BOULOUPARIS** > Vendredi 06 avril – Vendredi 04 mai
Vendredi 01 juin
- ➔ **BOURAIL** > Mercredi 11 avril – Jeudi 12 avril – Mercredi 25 avril – Jeudi 26 avril – Mercredi 09 mai – Jeudi 10 mai
Mercredi 23 mai – Jeudi 24 mai – Mercredi 06 juin – Jeudi 07 juin
- ➔ **THIO** > Vendredi 20 avril – Vendredi 15 juin

* Province Nord

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

- ➔ **CANALA** > Jeudi 07 juin
- ➔ **KOUAOUA** > Mardi 10 avril
- ➔ **HIENGHÈNE** > Jeudi 03 mai
- ➔ **HOUAÏLOU** > Mercredi 30 mai

* Province îles Loyauté

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

- ➔ **LIFOU** > Jeudi 05 avril – Jeudi 03 mai – Jeudi 06 juin
- ➔ **OUVÉA** > Jeudi 26 avril – Jeudi 14 juin
- ➔ **MARÉ** > Vendredi 20 avril – Jeudi 10 mai – Vendredi 22 juin

Alcatraz et Reso, deux régies à votre service.



rezo.
M E D I A S

Résidence Isle de France,
20 rue Marius Archambault,
BP 18 695
98 857 Nouméa Cédex

Tél. 28 63 01
Fax. 25 38 40
rezomedias@gmail.com

Les artisans, *ils assurent !*

S'assurer est un acte de responsabilité et de bon sens qui vous protège, vous, votre famille et votre entreprise. Négliger ce poste de dépenses peut avoir de lourdes conséquences sur votre vie professionnelle et personnelle. S'assurer, c'est se prémunir d'un risque : celui de perdre son outil de travail lors d'un incendie, de ne plus pouvoir travailler pendant quelques semaines, d'être victime de dégradations, d'être malgré soi l'auteur d'un accident sur un chantier... Et ces situations arrivent fréquemment dans les entreprises artisanales. S'assurer c'est prévoir d'être couvert pour passer ces coups durs sans que votre activité ne soit en péril.

Légalement, seules deux assurances sont obligatoires : l'assurance automobile et la garantie décennale pour les professionnels du bâtiment (voir encadré). Des obligations contractuelles ou réglementaires peuvent également exister. Il en va ainsi des esthéticiennes qui ont l'obligation réglementaire de s'assurer avant d'exercer leur métier, ou encore des locataires, emprunteurs ou sous-traitants qui peuvent avoir l'obligation d'assurer contre certains risques, figurant dans leur contrat.

Mais il en va de la responsabilité de tout bon chef de famille et chef d'entreprise d'assurer ses biens personnels et professionnels (véhicules, bateaux, habitation, local professionnel, stock...), son capital (épargne, retraite, assurance-vie) et sa prévoyance (décès, invalidité, santé).

En Nouvelle-Calédonie, le droit des assurances est de compétence locale. Moins de dix compagnies (dont Groupama Gan, Allianz, QBE, AXA, AGPM, SMA-BTP, AG2R, Générali...) sont implantées localement et sont représentées par des agences qui maillent le territoire.

À cela s'ajoute, les mutuelles pour le volet santé, et une trentaine de cabinets de courtage qui ont un rôle de distributeurs et travaillent non seulement avec les compagnies locales mais aussi métropolitaines et étrangères. Le rôle du courtier est de trouver la meilleure assurance au meilleur prix pour son client qui le rémunère pour ce faire. « *Souvent, la personne qui cherche à s'assurer tape à une porte sans savoir s'il s'adresse à un agent, un courtier ou une compagnie. Il faut déjà qu'elle sache chez qui elle est* », souligne Jean-Michel Le Moign co-gérant de la Maison de l'assurance.

→ **S'assurer avant de créer son entreprise**

« *La spécificité de l'assurance est que l'on paye avant d'avoir le risque* », rappelle Sabrina Rivière, conseiller économique à la Chambre de métiers et de l'artisanat à Nouméa. D'où la tentation de négliger cette dépense... « *J'ai vu des artisans qui montaient leurs entreprises et s'assuraient bien plus tard. Alors qu'il faut faire la démarche inverse : penser à ses assurances au moment de la création de son entreprise* ».

En effet, s'assurer peut coûter cher, d'où l'intérêt d'anticiper ce poste de dépenses « *pour éviter les mauvaises surprises et intégrer son coût dans son plan de financement* », explique Jean-Michel Le Moign. D'autant que pour l'ouverture d'un compte professionnel ou pour une demande de prêt, ce poste doit être intégré au budget prévisionnel présenté aux banques.



Jean-Michel Le Moign, co-gérant de la Maison de l'assurance.



La garantie décennale, c'est quoi ?

Dans le domaine de la construction, il existe une responsabilité spécifique pour les constructeurs en cas de dommages à l'ouvrage après réception et pour une période de 10 ans. L'assurance de ce risque est obligatoire si la valeur de l'ouvrage réalisé atteint ou dépasse les 2 millions de FXPF. En Nouvelle-Calédonie, l'assureur établit un contrat unique pour chaque chantier et pour l'ensemble des participants à l'acte de construire : les maîtres d'œuvres-architectes, bureaux d'études... ainsi que les entrepreneurs, artisans, titulaires d'un contrat d'entreprise.

Conseil : Dans tous les cas, il est préférable de consulter votre assureur, qui saura vous guider dans la constitution de votre dossier, et ce avant de commencer les travaux.

Source : Le Guide « **Assurance pour le bâtiment et les travaux publics** » édité par la SMA-BTP, disponible gratuitement à l'agence SMA BTP - Immeuble Odéon 2002, 23 route de l'Anse vata, Nouméa

➔ Et quand on ne trouve pas à s'assurer ?

Anticiper permet aussi de vérifier que « l'artisan est « assurable », précise Jean-Michel Le Moign, car certaines compagnies rechignent à délivrer des garanties, parce qu'elles estiment prendre un trop gros risque, soit par la nature de l'activité soit par manque de qualification. » En effet, certaines professions du secteur du Bâtiment, les transports routiers de personnes ou encore les travaux acrobatiques ou sous-marins, ont parfois du mal à s'assurer.

« Régulièrement, des artisans viennent me voir parce qu'ils n'arrivent pas à s'assurer soit parce que les assureurs ne proposent pas le type de produits demandé par l'artisan, soit parce que l'artisan manque de diplôme ou d'expérience, soit parce qu'il trouve à s'assurer mais à des prix très élevés », constate Sabrina Rivière.

« Dans ce cas, je conseille deux choses : la première est de démarcher les assureurs avec une attitude de vendeur. L'artisan doit se munir de toutes les pièces qui prouvent qu'il est un « bon candidat » : CV, diplômes ou certifications professionnelles qui démontrent ses compétences et son expérience ; un bail s'il loue un local... Le deuxième conseil est de prendre en compte le fait que les assureurs préfèrent globaliser les risques plutôt que de multiplier des contrats orphelins. Il sera d'autant plus facile de s'assurer et d'être en position de négocier, que l'artisan confie à l'assureur plusieurs risques (ex. responsabilité civile professionnelle + local + véhicule...) ».

Pour nombre d'assureurs, les entrepreneurs exerçant une activité sensible se doivent d'être plus convaincants. « Chaque compagnie a sa propre politique de souscription, explique Patrick Raynaud, Directeur Général Délégué de Groupama Gan. Nous assurons aussi bien les particuliers que les professionnels, commerçants, artisans ou encore les collectivités locales. Pour autant, nous avons certaines restrictions selon le métier exercé et les qualifications de la personne. (...) Nous privilégions la fidélité de nos sociétaires et sommes attentifs à leurs parcours, leur évolution professionnelle ».

En cas de création d'entreprise ou de reconversion, la cohérence du projet professionnel du client ainsi que sa maturité sont également des éléments déterminants. « Pour assurer un artisan taxi en responsabilité civile, nous prendrons en compte son ancienneté, son expérience, son niveau de formation en transport de personnes ou encore son compte d'exploitation pour vérifier l'équilibre de l'entreprise. »



Patrick Raynaud, Directeur Général Délégué de Groupama Gan.

➔ Ne pas confondre responsabilité civile privée et professionnelle

La responsabilité civile vie privée (ou chef de famille) et la responsabilité civile professionnelle sont deux assurances bien distinctes. « La responsabilité civile, qui est généralement incluse dans le contrat habitation, ne suffit pas à protéger l'artisan. Elle couvre uniquement les dommages causés aux tiers dans le cadre privé (par exemple, vous faites tomber l'ordinateur portable d'un ami, nldr), mais en aucun cas dans l'exercice de son activité professionnelle ! Il faut pour cela souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle (RCP) qui assure l'activité de l'artisan. La RCP est composée de deux volets, un volet « exploitation » dit aussi non-contractuel et un volet « professionnel » dit contractuel. Il est important que l'artisan vérifie que son contrat d'assurance RCP n'exclue par ce dernier volet », insiste Sabrina Rivière.

Prenons l'exemple d'un peintre sur un échafaudage qui fait tomber son matériel sur une voiture garée en dessous. Le volet non contractuel de sa RCP couvrira les dommages causés au véhicule. Par contre, si le mur qui devait être peint en blanc est peint en bleu par erreur, c'est le volet contractuel qui sera concerné.

« Le risque du plombier est de causer des dommages, explique Jean-Michel Le Moign. S'il faut casser un mur suite à une mauvaise installation, qui va payer ? L'artisan qui n'est pas assuré en responsabilité civile professionnelle paiera de sa poche. L'artisan assuré sera couvert par son assurance. Un maçon ne court pas le même risque qu'une couturière qui peut, elle, perdre ou tâcher un vêtement, un imprimeur qui peut se tromper sur la date d'un calendrier ou un boucher qui peut intoxiquer ses clients à cause d'une viande avariée... »

→ Expliquer son activité en détail à son assureur

D'où la nécessité pour chaque profession, d'évaluer le risque qui est directement lié à son activité. « *Quand un artisan vient nous voir, on lui demande son RIDET pour connaître son activité, mais il faut que cette activité corresponde réellement à ce qu'il fait*, poursuit M. Le Moign. *Souvent les artisans développent leurs activités et omettent de modifier leurs contrats d'assurances en conséquence. Un maçon qui fait de la charpente ou de l'étanchéité sans l'avoir déclaré à son assureur, ne sera pas couvert en cas de problème. L'analyse de l'assureur est primordiale, elle passe notamment par une question simple : « Vous faites quoi exactement ? ».* »

→ Protéger ses biens et ses finances

Vous disposez d'un local, d'un stock de matériels susceptibles d'être détériorés ou détruits par le feu, par l'eau ou par un cyclone... Des marchandises vous sont confiées pour vente, transformation, travaux... Vous pouvez remettre la charge de ces risques à votre assureur qui financera la remise en état, le remplacement ou la reconstruction des biens endommagés, détruits ou volés.

« *L'assurance « dommages » peut aussi inclure une garantie des pertes d'exploitation*, précise Sabrina Rivière, *c'est-à-dire qu'en cas d'interruption d'activité pour cause d'incendie, de dégât des eaux ou tout autre événement grave, elle prend le relais pour permettre à l'artisan d'honorer ses charges fixes comme les loyers, les salaires, les remboursements d'emprunts, les impôts...* ». Ainsi, même si l'argent ne rentre plus, votre marge brute est maintenue.



Bon à savoir

Les cas de résiliation (cf articles R113-10 et L113-12 du Code des assurances) :

- L'assureur peut résilier un contrat d'assurance après un sinistre.
- L'assuré et l'assureur peuvent résilier un contrat d'assurance à échéance, sous réserve du respect du préavis fixé au contrat.



Sabrina Rivière, conseillère économique à la CMA.

→ Quel remboursement en cas de sinistre ?

En cas de sinistre, une certaine somme, fixée au contrat, reste toujours à la charge de l'assuré, c'est ce que l'on appelle la franchise.

Aussi, à vos indemnités sera déduit un taux de vétusté (ancienneté, usure d'un bâtiment ou d'un objet) qui peut être dans certains cas évalué par un expert. Vous serez donc remboursé à ce qu'on appelle la valeur d'usage.

Néanmoins, si vous avez souscrit une garantie « valeur à neuf », vous pourrez être indemnisé de la vétusté déduite. Attention, la valeur à neuf ne correspond pas, comme on pourrait le penser, à la valeur du bien à son achat, mais à la valeur permettant de racheter le bien équivalent sur le marché du neuf. Par exemple, vous avez acheté une machine à 100 000 F en 2009. Vous êtes sinistré en 2011, date à laquelle la même machine vaut 85 000 F neuve. Votre assureur détermine une vétusté de 15 %. En cas de sinistre garanti, votre assureur prendra comme base de calcul la valeur du bien au jour du sinistre, soit 85 000 F, dépréciée du taux de vétusté. $85\,000 - 12\,750 = 72\,250$ F. Après remplacement par une machine de rendement équivalent, l'assureur vous remboursera les 12 750 F correspondant à la vétusté. Soit au total un remboursement de $72\,250 + 12\,750 = 85\,000$ F

Patentés, Libéraux, Artisans, Etudiants, Gérants, Retraités...

Cotisations MINI
Remboursements MAXI

MPL

Votre mutuelle
de qualité...

CAFAT 40%
+ MPL 60%
= **100%**
remboursé *

RDV sur simple appel
Floriane : 96 82 67

www.mpl.nc - mpl@mpl.nc

KONE - ZI du pont blanc - Lot Cassis - Tél/Fax : 42 84 68

NOUMEA - 85bis route de l'anse vata - BP 8183 - 98807 Nouméa Cedex - Tél : 28 15 97 - Fax : 28 86 71



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

À votre santé !

En tant que chef d'entreprise, travailleur indépendant, vous devez obligatoirement vous affilier, dans le mois qui suit votre inscription au Répertoire des métiers ou au RIDET, au Régime Unifié d'Assurance Maladie Maternité (RUAMM) géré par la Cafat. Votre conjoint et personnes à charge (enfants, parents) bénéficient de cette protection sociale en tant qu'ayant-droits. Deux prestations s'offrent à vous : l'intégration partielle qui rembourse à 100 % uniquement les dépenses de soins liées aux gros risques (interventions chirurgicales lourdes, longue maladie, évacuations sanitaires...) et l'intégration complète qui rembourse toutes les dépenses de soins y compris les consultations médicales, analyses, radios... mais à des taux allant de 40 à 100 %. D'où l'intérêt de souscrire à une mutuelle, comme la Mutuelle du commerce ou la Mutuelle des Patentés et des Libéraux (MPL), qui interviendra en complément de la Cafat. Par exemple, « *en cas de visite chez un médecin, de soins dentaires, de frais d'optique ou de pharmacie, le travailleur indépendant qui aura opté pour l'intégration partielle à la Cafat, ne sera pas remboursé. Celui qui aura opté pour l'intégration complète sera remboursé, mais à hauteur de 40 %. S'il a souscrit à une mutuelle complémentaire, il sera remboursé des 60 % restants* », explique Floriane Creugnet, conseillère mutualiste à la Mutuelle des Patentés et des Libéraux.

Attention, dans tous les cas, il est impératif d'être à jour du paiement de ses cotisations pour prétendre à un remboursement Cafat ou Mutuelle.

→ **Bon à savoir :** « *Les coûts d'une mutuelle complémentaire peuvent être intégrés aux charges de l'entreprise*, précise la conseillère mutualiste MPL. *Ou bien, si l'artisan a souscrit une mutuelle à titre individuel, les cotisations sont déductibles de ses impôts* ». (case XY de la rubrique Charges déductibles de la déclaration de revenus, ndlr)

→ **L'option « prestations en espèces », l'assurance perte de revenus**

Le travailleur indépendant peut aussi, en plus de s'affilier à l'intégration partielle ou complète de la Cafat (qui lui garantit uniquement le remboursement de ses soins), choisir l'option prestations espèces. Cette assurance lui permet de bénéficier d'indemnités en cas de maladie, d'accident ou de maternité. Elle garantit ainsi, sous certaines conditions, le maintien d'une partie de ses revenus ainsi qu'une protection financière pour ses proches en cas de décès.

→ **Et en cas d'accident du travail ou de maladies professionnelles ?**

La Cafat propose une assurance volontaire couvrant spécifiquement les risques professionnels. Elle permet de rembourser à 100 % les dépenses de santé et de bénéficier d'une rente en cas d'invalidité.

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site de la Cafat www.cafat.nc ou contacter la branche recouvrement au 25 58 09



→ En bref Les bons conseils :

- **Ne négligez pas** le poste assurances dans votre plan prévisionnel.
- **Adressez-vous** en premier lieu à votre assureur. Mais n'hésitez pas à faire le tour des compagnies ou à déléguer cette tâche à un courtier dont c'est le métier.
- **Mutualisez** vos risques au sein d'une même compagnie afin d'avoir plus de poids vis-à-vis de l'assureur.
- **Montez** un dossier complet (CV, diplômes, bail...) qui vous aidera à être plus convaincant et « assurable ».
- **Expliquez** en détail votre activité pour une juste évaluation des risques (et pour éviter les mauvaises surprises en cas de sinistres).
- **Évaluez** scrupuleusement la valeur de vos biens à assurer. Plus l'évaluation est exacte, mieux vous serez protégé.
- **Bien lire** votre contrat, même s'il est long et écrit en tout petit. Deux paragraphes sont incontournables : celui qui détaille l'activité exercée, et celui des cas d'exclusions (qui doit obligatoirement être inscrit en gras).
- **Actualisez** vos contrats régulièrement (évolution de l'activité, du chiffre d'affaires, achat de matériel, embauche, variation de stock...)
- En l'absence de sinistres, **renégociez** vos contrats d'assurances chaque année.

→ Votre activité ou votre chiffre d'affaires évoluent ? Vous embauchez, achetez du matériel, augmentez votre stock ? Pensez à remettre à jour vos contrats d'assurances, afin de réévaluer les risques et vous garantir une protection optimale.



La Mutuelle du Commerce innove et vous propose ses trois nouveaux contrats collectifs optionnels :

SANTÉ
PLUS*

SANTÉ
TOP*

SANTÉ
MAX*

Pour tout renseignement contactez :

Tatïe Kempfer - Tél. : 41 08 11 - E-mail : tkempfer@mutuelleducommerce.nc
Paul Mitrail - Tél. : 79 51 47 - E-mail : pmitrail@mutuelleducommerce.nc

795, rue Roger Cienfuegos - Aéroport
BP 12 - 98891 Takémea Cedex
Tél. : 41 08 00 - Fax : 45 90 05

www.mutuelleducommerce.nc

552, rue Lucien Allard
BP 1197 - 98660 Koné
Tél. : 47 26 72 - Fax : 47 26 72

* Ces contrats sont réservés à la section Entreprises/Employeurs

** En janvier 2012, la Mutuelle du Commerce compte plus de 11 000 bénéficiaires ayant adhéré par le biais de leur employeur à l'un de nos nouveaux contrats collectifs optionnels, soit 2 255 bénéficiaires pour le contrat SANTÉ PLUS, 4 620 pour SANTÉ TOP et 4 259 pour SANTÉ MAX.

La SEMEP ouvre son espace dédié aux PRO

CLIMATISATION / VMC / LUMINAIRES TECHNIQUES / GOULOTTES PVC / ACCESSOIRES etc....

STOCK

PRIX

SERVICE

PARKING



Appeler,
commander,
Récupérer

SEMEP

24 || 46

PRO

semep.pro@semep.nc

2 rue El Kantara DUÉMO (à côté de fitness gym)



Les nouvelles aides de la province Sud



Le CAFI, Code des Aides Financières à l'Investissement de la province Sud devient le CASE, le Code des Aides pour le Soutien de l'Économie en province Sud. Au menu : de nouvelles aides, une instruction plus rapide des dossiers et des bonus pour les projets « verts ».

Le nouveau code des aides financières de la province Sud instaure de nouvelles aides. « Suite à nos échanges avec la Chambre de métiers et de l'artisanat, le nouveau texte permet de faciliter la reprise d'entreprises, notamment artisanales, souligne Raphaël Larvor, directeur adjoint à la Direction de l'économie, de la formation et de l'emploi. Il introduit aussi des aides à l'exportation et des aides à l'investissement immatériel comme les logiciels informatiques, la recherche et le développement et toutes les démarches de labellisation d'une activité qui permet de générer des gains de productivité et d'améliorer la qualité des produits. En Europe, l'investissement immatériel a déjà dépassé l'investissement matériel ». Pour les porteurs de projets qui en ont besoin, le CASE intègre désormais la possibilité de bénéficier d'une formation en gestion et en suivi comptable (dispensée notamment par les Chambres consulaires) de 60 heures maximum, financée en partie par la province Sud : à hauteur de 100 % les 20 premières heures, 75 % les 20 suivantes et les 50 % les 20 dernières. Aussi, les projets favorables à l'environnement sont encouragés grâce à des aides majorées.

Autre nouveauté, l'accélération de l'instruction des dossiers. « Avant, il fallait attendre d'avoir une dizaine de dossiers pour réunir une commission. Désormais, la commission se réunira tous les mois, et ce, quel que soit le nombre de dossiers présentés. Deux à trois semaines plus tard, l'arrêté formalisera l'accord ». Aussi, les délais pour constituer et instruire les dossiers seront limités. « Le porteur de projet a désormais 6 mois pour nous déposer son dossier complet et l'administration a 3 mois maximum pour l'instruire ». La liste des activités « subventionnables » est évolutive. « Nous avons volontairement facilité le changement de cette liste d'activités éligibles. Ainsi, si nous constatons dans un domaine quelconque un fort besoin d'investissement, il sera possible d'intégrer l'activité concernée rapidement dans la liste », assure Raphaël Larvor.

➔ Les différentes aides de la province Sud

Aides préalables à l'investissement : aide aux études de faisabilité.

Aides à l'investissement : aide à l'équipement, aide aux équipements préservant l'environnement, aide aux infrastructures primaires, aide aux investissements immatériels.

Aides à l'exploitation : aide à la formation, aide à l'emploi, aide au fonds de roulement, aide à la communication commerciale, aide à la gestion et au suivi comptable, aide exceptionnelle au maintien de l'effectif salarié.

Aides à l'exportation : aide à la prospection export, aide au soutien logistique à l'export, aide à l'emploi export.

Aides à la reprise d'entreprise : aide au diagnostic de transmission, aide à l'accompagnement du repreneur par le cédant.

➔ Le montant des aides en bref

Le taux d'intervention de base maximal est fonction de la taille de l'entreprise et du montant de l'investissement :

- 30 à 35 % pour les micro-entreprises dont le montant du projet est inférieur à 5 millions.
- 15 à 25 % pour les autres projets.

Une majoration de ces taux de base peut être accordée aux entreprises installées en zone de l'intérieur urbain (+5 %), zones rurales ou coutumières (+10 %), intervenant dans une filière prioritaire (entre 5 et 15 %) ou encore aux projets « verts » (entre 10 et 30 %).

Le demandeur doit, s'il s'agit d'un investissement d'un montant supérieur à un million deux cent mille francs, fournir la preuve d'une capacité effective d'autofinancement d'au moins 10 %.



Contact

Pour plus d'informations, contactez la Direction de l'économie, de la formation et de l'emploi :
30, route de la Baie-des-Dames,
Ducos Le Centre, Tél : 23 28 30
Email : defe.contact@province-sud.nc

Comment s'est porté l'artisanat au second semestre 2011 ?

Comme au premier semestre 2011, le second semestre a connu une progression du nombre d'entreprises artisanales de près de 3 %. Avec 12 143 entreprises au 31 décembre 2011, l'artisanat compte 334 entreprises de plus en six mois, témoignant de son dynamisme en Nouvelle-Calédonie.

➔ Des artisans toujours plus nombreux

Rapporté en moyenne mensuelle, 56 nouvelles entreprises artisanales apparaissent chaque mois, issue du solde positif entre immatriculations (188) et radiations (131). Cette augmentation des effectifs profite principalement à la province Sud qui rassemble désormais 9 778 entreprises artisanales dont 329 nouvelles apparues entre juillet et décembre 2011 (+3,5 % par rapport au premier semestre). La province des Iles Loyauté voit aussi ses effectifs augmenter de 1,2 % avec 595 entreprises artisanales répertoriées. Le maillage artisanal en province Nord est quant à lui constitué de 1 770 entreprises. L'étude par secteur d'activité souligne la progression du Bâtiment (+187 entreprises en 6 mois), puis des Services à la personne (+102 entreprises). Les métiers de bouche et ceux de la production renforcent leurs effectifs avec respectivement 28 et 17 nouvelles entreprises.

➔ Activité maintenue ou en progrès

L'activité des entreprises artisanales calédoniennes est satisfaisante ce second semestre. En effet, un artisan sur deux déclare avoir maintenu son volume d'activité, soit 5 points de plus comparé au premier semestre. 24 % des entreprises artisanales enquêtées disent même l'avoir amélioré. La visibilité sur les commandes est également meilleure : la part des entreprises avec une visibilité entre 3 et 6 mois a doublé. L'analyse par secteurs d'activité montre que le Bâtiment et les métiers de bouche ont connu un regain d'activité significatif. L'activité des entreprises de Production est restée stable, tandis que celle des entreprises de Services s'est dégradée. En provinces Nord et Sud, l'activité des entreprises artisanales a progressé, contrairement à celles des Iles Loyauté dont le niveau d'activité a chuté au cours de ce second semestre 2011.



➔ Trésorerie, emploi, investissements : stables

La stabilisation globale du volume d'activité s'accompagne d'un maintien de l'emploi et de la situation de trésorerie des entreprises artisanales. On note une légère réduction du nombre d'entreprises ayant investi, mais avec des montants en hausse, et des prévisions pour le premier semestre 2012 plutôt orientées positivement.

➔ Qu'est-ce que la Note de conjoncture ?

La Note de conjoncture est un état des lieux de la situation des entreprises artisanales sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie. Elle est publiée chaque semestre, par l'Observatoire de l'artisanat et est réalisée à partir d'un questionnaire d'enquête adressé à un échantillon de 250 chefs d'entreprises. Cet échantillon est établi selon trois critères : les provinces, les secteurs de l'artisanat (Alimentation, Bâtiment, Production et Services) et l'ancienneté des entreprises. Tel que constitué, il est représentatif de la population artisanale calédonienne. La Note de conjoncture analyse l'évolution des effectifs de l'artisanat, le volume d'activité, l'emploi, l'investissement (entreprises concernées, montants, nature des investissements), la trésorerie (évolution, causes de cette évolution et difficultés), et enfin, des tendances sectorielles et par province. **Ce document est téléchargeable sur le site <http://www.cma.nc>**

Travailler au contact de l'amiante



* Amiante, de quoi parle-t-on ?

Il s'agit d'une matière minérale en forme de fibres très petites : 400 à 2000 fois plus fines qu'un cheveu.

On trouve de l'amiante à l'état naturel dans les sols :

En Nouvelle-Calédonie, notre sol contient naturellement de l'amiante dans de nombreuses zones. L'amiante a un aspect blanchâtre dans la roche. Une carte de répartition des roches potentiellement amiantifères existe mais seule une étude géologique à la parcelle permet de vérifier la présence effective d'amiante sur une zone de terrassement.

On trouve également de l'amiante dans les bâtiments :

L'amiante a longtemps été utilisée dans divers matériaux de construction. Son importation est interdite en Nouvelle-Calédonie depuis 2007. On peut en retrouver dans les bâtiments construits avant cette date par exemple dans les dalles de sol, colles des dalles et carrelages, panneaux et tuyaux en amiante-ciment, enduits, peintures, joints d'étanchéité, etc.

* Quels sont les risques ?

L'inhalation de fibres d'amiante peut provoquer, à long terme (plusieurs dizaines d'années après le début de l'exposition) des cancers de la plèvre. Les fibres d'amiante peuvent être mises en suspension dans l'air et inhalées lors des phénomènes naturels (érosion, feux, glissements de terrain) ou par l'Homme lors de la sculpture de la pierre à savon, lors des travaux de terrassement ou encore lors de travaux de rénovation dans les bâtiments amiantés.

* Comment s'en protège-t-on ?

En premier lieu, on doit réduire le risque et donc éviter de manipuler les matériaux et de faire de la poussière : recouvrement des roches naturelles, arrosage des zones de terrassement ; et pour la sculpture et les bâtiments : revêtements par-dessus les matériaux amiantés non dégradés, découpage des matériaux à l'humide, etc. Si ce n'est pas possible, on utilisera des protections respiratoires plus ou moins filtrantes en fonction du taux d'empoussièrément et de la durée d'exposition du travailleur (nombre de fibres d'amiante/cm³ d'air/heure de travail).

Au minimum, utilisez des masques anti-poussières jetables « FFP3 » pour les expositions de courte durée et en cas de matériaux non friables. En cas de risque élevé, il est indispensable de porter une combinaison jetable et un masque



respiratoire complet équipé de filtre P3, voire de masque à ventilation assistée.

Les déchets amiantés (y compris les protections jetables) doivent faire l'objet d'une gestion particulière compte tenu du risque. Le désamiantage d'un bâtiment ne peut être réalisé que par une société spécialisée.

* Que dit la réglementation ?

➔ **Amiante environnementale** : Depuis le 1^{er} janvier 2012, sur l'ensemble de la Grande Terre (sauf Nouméa) le maître d'ouvrage doit faire réaliser un diagnostic « amiante environnementale » par des géologues et communiquer les résultats aux entreprises au moment de l'appel d'offres. Les entreprises souhaitant répondre doivent obligatoirement présenter un **plan de prévention au risque amiante** qui précise les mesures de prévention qui seront mises en œuvre sur le chantier. (Délibération n°82 du 25/08/2010 et arrêté n°2010-4553/GNC du 16/11/2010)

➔ **Amiante dans les bâtiments** : L'entreprise est tenue d'assurer la sécurité de tous ses travailleurs et prendre les dispositions nécessaires en cas d'amiante avéré ou suspecté : au minimum port d'un masque FFP3. (Code du Travail et délibération n°211/CP du 15/10/97)

Vous informer, vous former

Matinée/soirée de la Prévention DTE/CAFAT/CMA : le 16 mai à 17h30 à Nouméa et le 11 juillet à 17h à Koné, à la Chambre de métiers et de l'artisanat, sur pré-inscription.

➔ **CAFAT** : service prévention. Des aides financières sont possibles pour équiper les machines

➔ **SMIT** : accompagnement pour réaliser le plan de prévention

➔ **DTE** : section technique santé et sécurité du travail, infos réglementation

➔ **INRS www.inrs.fr** : fiches de risques et de prévention par métier

➔ **CMA** : formation, documents pratiques à télécharger sur www.cma.nc

Contact : Karine Lacroix, conseiller Santé, Sécurité Environnement, Chambre de métiers et de l'artisanat
Tél : 28 23 37 et karine.lacroix@cma.nc

Santé, Sécurité, Environnement : formez-vous !

Afin de répondre à des thématiques actuelles, la CMA lance en 2012 de nouvelles offres de formations.

Environnement :

La réglementation évolue, vos clients commencent à exiger des produits et des services plus respectueux de l'environnement : Chantier Vert, produits bio, énergie renouvelable, etc. Comment s'y retrouver dans un contexte en pleine évolution et tirer son épingle du jeu ? Comment répondre à la réglementation sans bouleverser son organisation ? Comment concilier respect de l'environnement et économies ? Comment mettre en valeur ses initiatives pour l'environnement et décrocher de nouveaux marchés ?

Santé-Sécurité au Travail :

Chaque année en Nouvelle-Calédonie, des travailleurs perdent la vie dans l'exercice de leur métier. La CAFAT enregistre près de 5 000 accidents du travail et près de 100 nouveaux cas de maladies professionnelles sont déclarées chaque année. La prise en compte de la santé et de la sécurité au travail est un enjeu majeur, renforcé par une Loi de Pays de 2009 qui vient modifier le Code du Travail pour toutes les entreprises y compris les travailleurs indépendants. Cette loi engendre la parution de nouvelles réglementations : évaluation des risques professionnels obligatoire pour toutes les entreprises employant des salariés, coordination de la sécurité sur les chantiers, amiante, risques chimiques, etc. « L'employeur prend toutes les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale des travailleurs » (art. Lp 261-1 du Code du Travail). Quelles sont ses mesures et comment les mettre en œuvre concrètement, en prenant en compte les contraintes de l'entreprise ?

La Chambre de métiers et de l'artisanat renforce son offre de services aux artisans pour vous permettre de trouver les réponses à ces questions et consolider votre entreprise.

Consultez notre offre de formations page 12 et pour plus d'informations contactez Karine Lacroix au 28 23 37



*Enfin,
un professionnel
du recyclage
dans le Nord !!*



Recynord
l'Environnement, j'adore!

**Recyclage
des déchets
métalliques
non-ferreux**

Lot 26
lotissement les Cassis
98 860 - ZI de Koné
☎ 42 47 29 - 76 59 03

Horaires d'ouverture:
lundi au jeudi
7h30-11h30 / 13h00-17h00
vendredi
7h30-11h30 / 13h00-16h00

*particuliers
ou professionnels*

Achat Ca\$h !!

**ALUMINIUM
CUIVRE
INOX
LAITON
PLOMB**

la benne est **gratuite**
la collecte est **gratuite**

Et les batteries, c'est nous aussi.



Recycal
☎ 43 96 93 - 79 06 69

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

✱ Mon entreprise de maçonnerie est structurée en Entreprise Individuelle, ai-je quand même le droit d'embaucher un salarié ?

➔ Bien sûr, toute entreprise individuelle (EI) a la possibilité d'embaucher du personnel quel qu'il soit (salariés, stagiaires, apprentis...). Pour embaucher un salarié, il suffit d'effectuer les démarches suivantes : établir une lettre d'embauche et un contrat de travail en respectant la législation en vigueur (code du travail, accords de branches...); effectuer une déclaration préalable à l'embauche auprès de la CAFAT ; immatriculer votre entreprise auprès de la caisse de retraite complémentaire CRE/IRCAFEX.

Il faudra ensuite établir un bulletin de paie pour le paiement du salaire et remplir le bordereau de déclaration nominative trimestrielle établie et fournie quant à elle par la CAFAT.

Enfin, votre salarié devra se soumettre à une visite médicale obligatoire auprès du SMIT (démarche gratuite).

Pour plus de renseignements et obtenir des modèles de contrat, accords collectifs, etc... n'hésitez pas à prendre rendez-vous avec un de nos conseillers CMA.

Tél. : 28 23 37

✱ Est-ce qu'un artisan patenté est considéré comme un chef d'entreprise ?

➔ Oui. « Prendre une patente », c'est avant tout créer son entreprise, et développer une activité indépendante dont le chef d'entreprise sera responsable vis-à-vis de ses clients, fournisseurs, financeurs, employés, institutions fiscales... La patente est une charge fiscale de l'entreprise : c'est une taxe prélevée par les Services fiscaux selon l'activité et le lieu d'exercice principalement. Elle ne constitue pas un droit d'exercer, celui-ci étant délivré par l'immatriculation au service du RIDET et autres déclarations obligatoires (inscription à la Chambre de métiers, au registre du commerce et des sociétés à la CCI...). Si l'on parle souvent de l'artisan comme d'un « patenté », il faut savoir que toutes les entreprises artisanales, quels que soit leur forme juridique (SARL, EURL, EI,...) et leur nombre de salariés sont redevables de la patente. Un artisan est par conséquent considéré comme un chef d'entreprise (travailleur indépendant), même s'il travaille en entreprise individuelle et sans employé.

Plus d'infos auprès de la CMA au 28 23 37



260 260

14, avenue Baie de Koutio
ZI DUCOS



Galina Ougrumova, responsable d'un salon de coiffure et d'esthétique

L'âme slave de Ducos

Étonnant parcours que celui de Galina Ougrumova, ex ingénieure électronicienne Moscovite devenue coiffeuse à Nouméa. L'heureuse propriétaire du salon Evolys, à Ducos, a imaginé ce lieu singulier et chic, à l'image du quartier des affaires où le temps est compté et précieux.

Galina a ouvert son salon de coiffure et d'esthétique à Ducos au mois de novembre dernier. Un projet de longue haleine puisqu'il a mis deux ans à voir le jour. « J'étais gérante d'un salon à la baie de l'orphelinat depuis 5 ans. J'avais envie de devenir propriétaire et de créer un salon à mon image. Je voulais un endroit pratique, où les gens puissent avoir accès à plusieurs prestations à la fois tout en passant un moment agréable et reposant ». Les client(e)s peuvent ainsi profiter du temps de pause de leur couleur pour faire un pédispa sur un fauteuil massant, se vernir les ongles ou encore se faire épiler. « Le temps ne semble pas long car il y a toujours quelqu'un qui s'occupe d'eux ». L'un des défis a été d'agencer dans un espace de 76 m², un salon de coiffure, un pédispa, une onglerie, une cabine d'esthétique et un salon VIP. « Chaque espace a son utilité, on est tous ensemble sans pour autant se gêner, assure Galina. La cabine d'esthétique est insonorisée et équipée d'une douche que les clients peuvent utiliser après un gommage ou avant un massage en sortant du travail avec nos formules afterwork. La salle VIP est réservée aux futures mariées et aux clients qui apprécient la discrétion ». Quant aux coins

shampooing-soin du cheveu et pédispa, ils s'isolent facilement grâce à des rideaux légers qui cloisonnent l'espace sans en avoir l'air.

Entre la gestion et l'organisation du salon, Galina exerce toujours son cœur de métier, la coiffure. « J'aime particulièrement les soins, tout ce qui touche à la santé du cheveu et du cuir chevelu. Mais aussi les colorations et les mèches ». Perfectionniste, la patronne tient surtout à ce que « les clients partent souriants et qu'ils aient envie de revenir ».

Pour mener à bien son projet, Galina a pu compter sur le soutien de la CMA. « La Chambre de métiers et de l'artisanat m'a accompagnée tout au long de mes démarches, car il y avait beaucoup de choses que je ne maîtrisais pas, comme la comptabilité ou la gestion. Certains agents ont donné beaucoup de leur temps, de leur savoir-faire et de leur énergie à défendre mon projet. Ils m'ont notamment aidé à établir un budget prévisionnel et à me remettre parfois sur les rails ! ».

Evolys lui aura demandé beaucoup d'investissement et de patience, mais Galina ne s'est pas laissée décourager, « j'aime me remettre en question et aller jusqu'au bout des choses ».



PARCOURS

Galina est née en Russie. Elle se destinait à devenir ingénieure électronicienne, mais après son diplôme, elle prend un tout autre chemin. « Je suis devenue maman. J'avais envie d'un travail plus manuel, plus féminin et moins stressant. C'était un choix par rapport à ma vie de famille ». Elle suit donc une formation en coiffure à Moscou, où elle exerce durant 7 ans dans un salon « branché ». Puis, elle se marie avec un français et vient s'installer en Nouvelle-Calédonie en 1992. Le couple ouvre un restaurant franco-russe, « le premier restaurant karaoké du territoire ». Après une parenthèse d'un an en Australie, Galina travaille à nouveau comme coiffeuse à domicile deux années, avant de prendre la gérance d'un salon à Nouméa, tout en suivant des stages de formation à Paris. Il y a 6 mois, elle ouvre son propre salon de coiffure et d'esthétique à Ducos. **Evolys-Immeuble Le plexus Ducos Nouméa, Tél. : 28 32 08**

Appel à témoins

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

Marjorie Tiaou, sculpteuse sur bois

Sculpteuse émancipée



PARCOURS

Sculpteur reconnu, le père de Marjorie a eu l'occasion de travailler un peu partout dans le monde. « On a vécu en Europe, aux États-Unis, en Nouvelle-Zélande et en Australie. On a grandi avec ce côté occidental et on a une vision un peu décalée par rapport à la tribu ». Marjorie se lance d'abord dans des études en hôtellerie restauration, puis en haute gastronomie dans des restaurants étoilés. « J'avais envie d'apprendre quelque chose de nouveau ». Finalement, elle raccroche la filière générale via un DAEU et passe un Bac littéraire. Mais l'appel de la sculpture est plus fort. « Au début, je ne me sentais pas à la hauteur avec la renommée de mon père. Mais la pression baisse au fur et à mesure. Aujourd'hui, à 24 ans, je n'ai plus de doute, j'ai plus d'assurance ».
Marjorie Tiaou, Tél : 93 59 32
Email : tribalcut@gmail.com

Appel à témoins

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

Marjorie réalise ses premières sculptures à l'âge de 10 ans, initiée par ses parents.

Depuis un peu plus de 3 ans, elle en a fait son métier. Dans son atelier à Ouvéa, elle crée des œuvres, sur commande ou destinées à être exposées.

« Mon père m'a appris à sculpter sans machines, dans les règles de l'art. C'était inconcevable pour lui de brûler les étapes, il fallait que sache manier les techniques ancestrales. Je n'ai eu accès aux machines qu'à 18 ans seulement ».

Originnaire de la tribu de Lékin, Marjorie travaille essentiellement le Gaïac et le Buni, le bois de chefferie, pour les plus grandes sculptures.

« C'est un bois de forêt que l'on ne trouve qu'à Ouvéa. C'est avec ça que l'on fait les énormes barrières devant toutes les chefferies.

Il a la particularité d'être imputressible et sa teinte rouille est magnifique ».

La jeune artiste sculpte surtout des symboles et des emblèmes inspirés de l'art Kanak mais pas seulement. « J'aime beaucoup l'abstrait avec des formes organiques et les personnages qui sont entre le réaliste et le surnaturel. (...) Dernièrement, j'ai réalisé de grandes sculptures celtiques. (...) J'aime le mélange, tout ce qui représente le partage entre les cultures ».

Une des œuvres qui l'a le plus marquée est une sculpture de 15 mètres de haut, réalisée à quatre mains avec un sculpteur de Canala pour le centre culturel de Maré.

« C'était un vrai travail d'équipe. Nous avons des styles très différents, et pourtant, quand on la regarde, on a l'impression qu'une seule personne a travaillé dessus ».

Un travail de patience

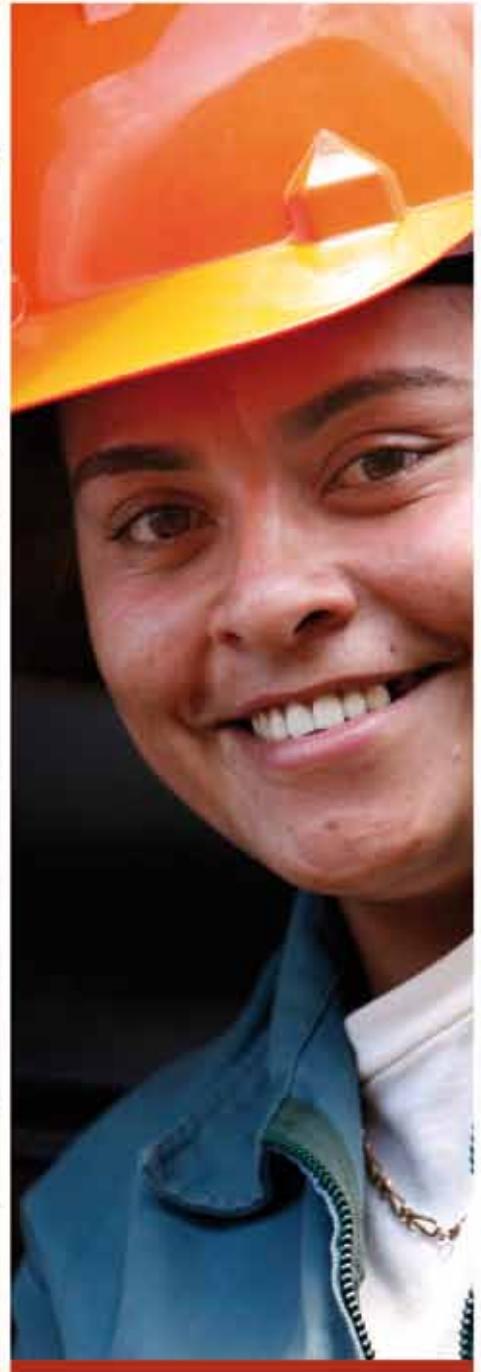
La première étape est d'aller en forêt pour couper le bois déjà à terre. « Il faut ensuite le nettoyer, éplucher l'écorce et le poncer pour enlever les fibres et la sève pour ne pas que le bois colle ». Marjorie dessine la pièce directement sur le bois avec un crayon.

« Quand tous les repères sont faits, je découpe à la tronçonneuse, je dégrossis le surplus pour atteindre la forme de base ».

Puis, elle affine la pièce avec « une meule et un papier de verre de plus en plus fin ».

L'habillage est la cinquième étape, « je sculpte tous les détails, les motifs avec des ciseaux à bois. Une fois que la sculpture est terminée, je ponce à nouveau mais à la main. C'est l'étape la plus longue, cela demande beaucoup de patience. Sans finition, la sculpture n'a pas de valeur. » Marjorie préfère laisser le bois naturel, brut, « pour que les gens puissent mettre ce qu'ils veulent, de la lasure, du Bondex, de la cire ou de l'huile de lin. Je passe seulement du cirage incolore qui crée une légère patine et le protège ».

Il est possible d'admirer son travail dans son atelier, chez elle à Balaba, mais aussi à l'occasion d'événements et festivals culturels comme la fête du lagon, celle du taro ou du Walei. Cette année encore, Marjorie participera au Festival du Pacifique qui aura lieu aux Iles Salomon. D'ici là, ses œuvres sont exposées à la Galerie du Centre Culturel Tjibaou.



2200 salariés, 95 % de Calédoniens, plus de 100 métiers.
La SLN offre à chacun de réelles opportunités d'évolution professionnelle.

DE LA TERRE AU MÉTAL, UNE MINE DE CARRIÈRES



SLN, ENTREPRISE CALÉDONIENNE

www.sln.nc • com@sln.nc • 24 55 55

Transmettre reprendre une entreprise, la CMA à vos côtés !

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

//////////////////// NOUMÉA

→ Coiffure URGENT - Cause santé

Vente du fonds artisanal, Local de 90 m² - Clientèle liée au concept mis en place - Potentiel de développement de l'activité (extension des jours d'ouverture, diversification des prestations et vente de produits, aménagement du local), bonne rentabilité, opérationnel
Prix : 15 U

Date de création > 2005 - Rayonnement > Nouméa - Ducos

→ Esthétique

SARL (Associée unique) - Vente des parts sociales - Local bien situé en centre-ville et aménagé (partie accueil et onglerie, 2 cabines et zone de stockage) Matériel nécessaire à l'activité opérationnel et bien entretenu, aucun nouvel investissement à prévoir dans l'immédiat - Potentiel de diversification de l'activité (soins du corps) et d'aménagement du local - Accompagnement du repreneur par la vendeuse - **Prix : 12 U**

Date de création > 1996 - Rayonnement > Nouméa - Grand Nouméa

→ Coiffure mixte

Vente des parts sociales - Local bien situé, proximité plage, hôtels et commerces - 4 fauteuils, 3 bacs et 4 coiffages, matériel opérationnel - Représentant de grandes marques - Potentiel de développement (deux personnes, diversification de l'activité : lissage, extensions et onglerie) et d'aménagement - Repreneur jeune et expérimenté recherché - **Prix : 11 U**

Date de création > 2005 - Rayonnement > Nouméa

→ Coiffure mixte

SARL - Salon de coiffure très bien situé, ayant « pignon sur rue » Local de 44 m², rénové en 2009 - Clientèle habituelle et fidèle (depuis 15 ans) - Potentiel de 3 coiffeurs - Possibilité pour le repreneur de location de fauteuils - Chiffre d'affaires à développer
Prix : 11 U négociable

Date de création > 1975 - Rayonnement > Nouméa

→ Coiffure mixte

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

Date de création > 1990 - Rayonnement > Nouméa - Province Sud

→ Coiffure hommes

El - Salon aménagé - Local refait à neuf, bien situé en centre ville, avec parking public - Clientèle fidélisée, de proximité - Très bonne rentabilité - **Prix : 7 U (Notaire offert)**

Date de création > 1997 - Rayonnement > Nouméa

→ Construction métallique

EURL - Entreprise très réactive - Contrats signés - 25 salariés (8 en CDI et 17 en CDD) - Investissements récents et achat de 3 nouveaux véhicules en 2011 - **Prix : 35 U**
Date de création > 1970 - Rayonnement > Provinces Sud & Nord

→ Services à la personne

Activité de petites préparations, d'entretien d'espaces verts et de peinture, à fort potentiel (diversification de l'activité : bricolage et nettoyage), disposant de tout le matériel nécessaire et opérationnel Site Internet créé pour la promotion de l'activité - Profil recherché : polyvalent, manuel, sérieux et de confiance - **Prix : 2,5U**
Date de création > 2009 - Rayonnement > Nouméa - Grand Nouméa

→ Peinture en bâtiment et revêtement sols et murs

SARL - Vente des parts sociales - 6 salariés, matériel industriel opérationnel, potentiel de développement de l'activité (placo, peinture et gros chantiers) et d'aménagement du local Accompagnement du repreneur par le vendeur (2-3 mois) Professionnel dans le métier recherché - **Prix : 22 U**
Date de création > 2005 - Rayonnement > Nouméa - Provinces Sud Nord & Îles Loyauté

//////////////////// PAÏTA

→ Fabrication de samoussas, nems, menus comestibles

SEP, entreprises familiales, employée professionnelle et de confiance, contrats signés avec de grandes enseignes, clientèle fidèle et régulière mensuelle, fort potentiel de développement (demande supérieure à l'offre, clientèle de brousse et des îles, embauche d'un commercial), location du local - **Prix : 38 U**
Date de création > 1994 - Rayonnement > Nouméa - Grand Nouméa

//////////////////// KONÉ

→ Esthétique

Institut de beauté d'une surface de 81 m², avec WC, douche, 3 cabines de 9, 14 et 16 m², espace onglerie, vente et accueil Matériel performant (cellu M6, ALICE, shin master...) et petit outillage nécessaire à l'activité (onglerie, épilation et soins) Local parfaitement meublé - Potentiel d'aménagement du local et de développement de l'activité (coiffure)
Prix : 27 U (Stock compris) négociable
Date de création > 2007 - Rayonnement > Province Nord

//////////////////// KOUMAC

→ Menuiserie bâtiment

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

Le bâtiment et les travaux publics,
une opportunité...



...pour elles

Grâce à de nombreuses technologies nouvelles, le BTP propose aujourd'hui des métiers bien adaptés aux qualités et aux compétences des femmes. Ils sont évolutifs et conciliables en terme d'horaires avec une "vie de femme".

notre savoir faire au cœur de vos projets

Compagnie de Fabrication
et de Préfabrication



CFP

Les solutions acier
&
les solutions bâtiment



BUREAU D'ÉTUDES

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



USINES À NOUMÉA ET PAÏTA

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



MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

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

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

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

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

