

info métiers

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

DOSSIER

Les fêtes en coulisses avec les artisans

FICHE INFOS

La fiscalité des entreprises artisanales

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Concrétiser un projet « vert »

SAVOIR-FAIRE

Couturier des mers
Fabriquant de voitures hippomobiles



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

La province Sud soutient les entreprises employant de jeunes diplômés



Le service de l'emploi et de la formation de la province Sud facilite l'intégration des jeunes diplômés dans le monde du travail en offrant aux entreprises qui les embauchent les avantages du **contrat d'insertion professionnelle**.

Pour en profiter ou pour connaître toutes les aides à l'emploi dont bénéficient les entreprises de la province Sud, **contactez le pôle employeur du SEF au 27 04 00** ou rendez-vous sur le site de www.province-sud.nc.

Service Emploi et Formation
Direction de l'Économie, de la Formation et de l'Emploi
30, route de la Baie des Dames, Ducos le Centre
dele.sef@province-sud.nc

La Province s'engage pour l'emploi et vous ?



Sommaire

RÉTRO	4
ACTUS	5
FORMATION	8
Agenda	
La formation chauffe-eau solaire	
DOSSIER	10
Faites votre bilan !	
FICHE INFOS	18
Reprendre une entreprise, pourquoi pas ?	
VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES	20
DÉVELOPPEMENT DURABLE	22
Plombiers, électriciens	
L'ARTISAN NUMÉRIQUE	23
Le Passeport pour l'économie numérique	
À VOTRE SERVICE	26
TROIS QUESTIONS À...	27
VIE DE L'ARTISANAT	28
SAVOIR-FAIRE	30
Marie-Régine Ruaud, vannier	
Giorgui Etronnier, coiffeur à domicile	
BON À SAVOIR	33
BOURSE DES ENTREPRISES	34

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



Une touche de magie

Les fêtes de fin d'année approchent et l'effervescence est palpable chez nombre d'artisans.

L'anticipation et l'organisation sont au rendez-vous « en amont » des festivités de Noël et du jour de l'an, et garantissent la satisfaction de la clientèle. Graphistes et imprimeurs en savent quelque chose, eux qui doivent présenter à temps calendriers, agendas et cartes de vœux !

La créativité s'exacerbe. Les artisans d'art proposent des idées de cadeaux originales, et travaillent des matières premières venues des quatre coins de la Nouvelle-Calédonie. Certaines créations feront des milliers de kilomètres par colis postaux pour atteindre leurs heureux destinataires.

La proximité des artisans avec les calédoniens se sent dans les boutiques et les ateliers. Les vitrines sont plus que jamais « vendeuses », et les produits frais ou façonnés font vivre les traditions. Gastronomie et gourmandise font bon ménage avec inventivité et mise en scène alléchante.

Le sens du service est là. À l'approche du jour J, la jovialité est de mise dans les salons de coiffure et les cabines d'esthétique. Les artisans font la tête belle...en gardant, eux, la tête froide. Fleuristes, taxis, services à domicile, entreprises de nettoyage : dans des métiers bien différents, les artisans apportent leur humble touche.

Avec ce dossier spécial Fêtes, nous rendons hommage à tous les artisans qui contribuent à la magie de Noël. Excellente année 2011 à tous !

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



Le Président
Jean-Claude Merlet

Retour sur la conférence de Koné

Une centaine de personnes a participé le 21 octobre dernier à la conférence, organisée à Koné sur le thème « Entreprises, comment accéder facilement au crédit ? ». L'Agence française de développement, la CMA et la CCI ont convié la Fédération bancaire française, représentant les quatre établissements bancaires de Nouvelle-Calédonie et l'Institut d'émission d'outre-mer, à répondre aux questions concrètes que se posent les chefs d'entreprises et porteurs de projets.



1^{ère} Symphonie florale

Le premier salon de l'horticulture et de la floriculture a eu lieu à la Maison des artisans. Producteurs, paysagistes et fleuristes étaient réunis dans un jardin extraordinaire. Une belle vitrine pour ces métiers qui a attiré en trois jours 5 000 visiteurs !

Formation gestion à l'île des Pins

Le stage de gestion d'entreprise organisé les 5 et 6 octobre dernier, a permis à dix participants de se former au logiciel Eurêka Tenue de comptes. Parmi les stagiaires, sept artisans issus des métiers du transport de personnes, de la mécanique, du bâtiment ou encore des métiers de bouche ont pu s'initier à la gestion et à l'outil informatique.



Foire Koumac

Trois artisans ont été à l'honneur lors de la 19^{ème} édition de la foire de Koumac. Papillon'Art, Isabelle Tutugorro et Les cuirs ont été les vainqueurs des trophées de l'artisanat. Un prix qui récompensait l'accueil, la vente, la décoration du stand et la qualité des produits présentés.



La semaine Santé Sécurité au Travail

SEMAINE SANTÉ SÉCURITÉ

La Direction du Travail et de l'Emploi a organisé en octobre la semaine « santé et sécurité au travail ». Cette quatrième du genre, était plus que jamais d'actualité. En effet, la fréquence des accidents ne baisse pas et depuis le début de l'année cinq personnes ont perdu la vie. Le nombre de journées perdues pour cause d'accident du travail augmente même, preuve qu'il est encore nécessaire d'informer et de sensibiliser. Avec des prérogatives élargies pour un nombre de contrôleurs du travail en augmentation, les chefs d'entreprise sont invités à bien se renseigner sur leurs obligations en matière de sécurité. Plus d'information : www.dtenc.nc et la fiche INFO « santé et sécurité au travail » en libre accès à la Chambre de métiers et de l'artisanat.

Pouébo : des clés pour la gestion

En collaboration avec l'OGAF de Pouébo, La Chambre de métiers et de l'artisanat a organisé fin octobre une formation sur la Tenue simplifiée des comptes. Douze personnes en ont bénéficié : artisans, mais aussi salariés, porteurs de projets, agriculteurs et pêcheurs. Cette formation leur a permis de réaliser des exercices pratiques d'écritures comptables, un montage de compte de résultat, et un calcul du bénéfice imposable. Autant d'éléments indispensables à une saine gestion de l'entreprise, et gage d'une activité pérenne. Cette formation est le fruit d'un travail collaboratif entre un OGAF et la CMA, qui ont chacun pour mission le développement économique local.



NOUVEAU

Avis de situation RIDET sur le net

Vous n'avez désormais besoin de vous déplacer jusqu'à votre chambre consulaire pour retirer votre avis de situation RIDET. Le site internet de l'ISEE www.isee.nc vous donne la possibilité en tapant votre numéro RIDET, de télécharger votre avis de situation actualisé avec votre nouveau code APE. Nous vous rappelons que vous pouvez accéder gratuitement à des ordinateurs connectés à Internet ainsi qu'à une imprimante, à l'espace communication de la Chambre de métiers et de l'artisanat.



Le projet d'extension du CFA en bonne voie

La signature d'un protocole d'accord en octobre dernier, a permis de lever les interdictions coutumières de construction sur le terrain situé face au Centre de formation Lucien Mainguet et de relancer ainsi le projet d'extension. Cette période de suspension a néanmoins été mise à profit pour détailler les besoins en surface d'ateliers, de technologie et de salle de cours du futur centre. L'agrandissement, financé pour partie par le neuvième Fonds européen de développement, permettra d'accueillir jusqu'à 700 apprentis, au lieu de 450 en moyenne actuellement. Nous ne manquerons pas de vous informer régulièrement des avancées de ce projet.

Les apprentis dans les starting-block

En cette fin d'année, au Centre de formation Lucien Mainguet, ce ne sont pas moins de 198 candidats, dont 25 candidats libres, qui passeront leurs épreuves dans 20 spécialités différentes. Bonne chance à tous pour ces examens !



APPRENTISSAGE

Futurs maîtres d'apprentissage : anticipez !

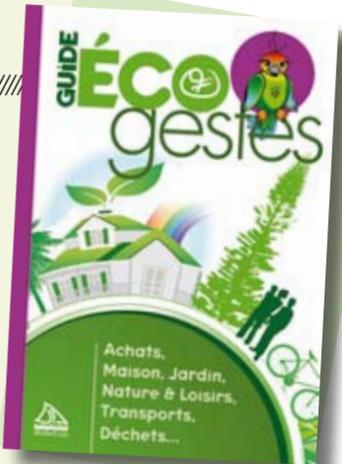
Pour ne pas vous précipiter dans le choix de votre futur apprenti et vous permettre de rencontrer le plus grand nombre de candidats, nous vous conseillons de prendre rapidement contact avec nos chargées de relations entreprises au Centre de formation Lucien Mainguet. Elles sauront vous conseiller et vous accompagner dans vos démarches pour une demande d'agrément auprès de la Direction du travail et de l'emploi, indispensable pour accueillir un apprenti. Une fois habilité, vous serez en mesure de signer un contrat d'apprentissage avec le jeune que vous aurez sélectionné.

Contact Chargées de Relations Entreprises > Tél. : 25 01 71

NOUVEAU

Un guide vert

Le guide éco-gestes vient de paraître. Édité par la province Sud, en partenariat avec les associations locales, ce 28 pages recense les gestes les plus courants à adopter pour préserver au mieux notre environnement. Car derrière chaque action de notre quotidien un éco-geste est possible, que ce soit à l'échelle de son foyer ou de sa petite entreprise. Disponible gratuitement à la Maison de la Femme 14, rue Frédéric Surleau, Nouméa (face à la cathédrale) Tél. : 25 20 47



APPRENTISSAGE

Nouvelle grille de rémunération des apprentis

Une nouvelle grille de rémunération est applicable depuis le 1^{er} décembre 2010, pour les nouveaux contrats d'apprentissage. La rémunération de l'apprenti varie entre 40 % et 90 % du Salaire Minimum Garanti (SMG). Elle se calcule en fonction du niveau, de la durée de formation et de l'âge de l'apprenti. Ce salaire correspond au minimum légal, il est exonéré des charges sociales CAFAT pendant toute la durée du contrat. Les apprentis bénéficient d'une couverture sociale prise en charge par la Nouvelle-Calédonie.

	-18 ans	18-20ans	+ 20 ans
NIVEAU V EN 1 AN (MC)			
1 ^{ère} année	60 % 79 200 XPF	70 % 92 400 XPF	80 % 105 600 XPF
NIVEAU V EN 2 ANS (CAP)			
1 ^{ère} année	50 % 66 000 XPF	60 % 79 200 XPF	70 % 92 400 XPF
2 ^e année	70 % 92 400 XPF	80 % 105 600 XPF	90 % 118 800 XPF
NIVEAU V EN 3 ANS (CAP)			
1 ^{ère} année	40 % 52 800 XPF	50 % 66 000 XPF	60 % 79 200 XPF
2 ^e année	50 % 66 000 XPF	60 % 79 200 XPF	70 % 92 400 XPF
3 ^e année	60 % 79 200 XPF	70 % 92 400 XPF	80 % 105 600 XPF
NIVEAU IV EN 2 ANS (BP)			
1 ^{ère} année	65 % 85 800 XPF	75 % 99 000 XPF	85 % 112 200 XPF
2 ^e année	70 % 92 400 XPF	80 % 105 600 XPF	90 % 118 800 XPF

SMG : 132 000 XPF

RECRUTEMENT

Pensez aux Jobs d'été !

Vous auriez bien besoin de renforcer vos effectifs durant la période estivale, ou de remplacer un employé en vacances ? Le dispositif Jobs d'été permet aux entreprises de recruter des jeunes de 16 à 26 ans, scolarisés en 2010, grâce à la signature d'une convention d'une à six semaines maximum, entre le 15 novembre et le 15 février. Cette opération offre plusieurs avantages : les charges patronales et les démarches administratives sont prises en charge par la Mission d'Insertion des Jeunes (MIJ) -qui vous met aussi à disposition une liste de candidats motivés- et les indemnités versées par l'employeur peuvent aller de 50 % à 100 % du SMG pour un temps de travail maximal de 169 heures par mois. Enfin, les employeurs doivent prévoir une responsabilité civile couvrant le jeune pour la durée de la Convention.

Répertoire des métiers : un service renforcé

Dans l'objectif de toujours mieux satisfaire nos ressortissants, le Service du Répertoire des métiers de la CMA a été renforcé. Une troisième personne, en charge des formalités concernant les entreprises en société, complète désormais l'équipe du Service. Une nouvelle application informatique a également été mise en place : pour les artisans, c'est un gain de temps appréciable dans l'accomplissement de leurs formalités.

Informations

Plus d'informations auprès des MIJ de :

- ➔ Nouméa > Tél. : 23 27 24
- ➔ Mont-Dore > Tél. : 43 07 25
- ➔ Dumbéa > Tél. : 41 40 26
- ➔ La Foa > Tél. : 44 39 13
- ➔ Thio > Tél. : 44 53 80
- ➔ Bourail > Tél. : 44 22 84
- ➔ île des Pins > Tél. : 46 10 24
- ➔ Païta > Tél. : 35 21 15



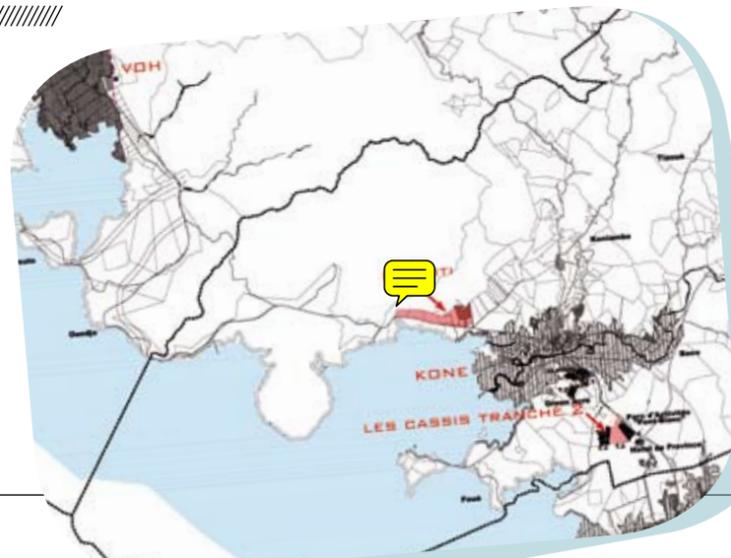
Bientôt une antenne à La Foa

Une convention qui fixe les principes de la création d'une antenne de la Chambre de métiers et de l'artisanat a été signée entre son président Jean-Claude Merlet et Madame le Maire de la Foa, Corinne Voisin. L'antenne devrait officiellement être inaugurée avant la fin du premier semestre 2011. Elle répondra aux besoins grandissants des artisans dans la région, constatés sur le terrain par nos agents. Le positionnement stratégique de La Foa, sur le chemin des échanges entre la zone VKP en province Nord, la province Sud et la côte Est, promet des développements que la Chambre de métiers et de l'artisanat accompagnera encore plus efficacement avec cette nouvelle antenne.

NOUVEAU

Deux futures zones d'activités à Koné

39 lots viabilisés seront prochainement disponibles à la vente dans le lotissement Les Cassis tranche 2, situé à proximité de l'hôtel de Province à Koné. Environ 50 ares aménagés en docks seront également mis en vente dans le futur Village artisanal et commercial de Kataviti, près de l'aérodrome. Pour plus d'informations sur ces projets Sofinor, les artisans sont invités à la réunion d'information du mardi 7 décembre à 17h à l'antenne de Koné de la Chambre de métiers et de l'artisanat.



PUB



SALONS

Les salons à la Maison des artisans

→ 2^{ème} Grande Foire de Nouméa

La 2^{ème} édition d'une grande foire commerciale à l'occasion des fêtes de fin d'année
Du 2 au 5 décembre 2010

→ Salon de l'Artisanat d'Art

Le salon des créations des artisans d'art locaux pour Noël
Du 11 au 19 décembre 2010



NOUVEAU

Dépôt des comptes obligatoire pour bénéficier d'une protection de marché ou de quota d'importation

Le Gouvernement a adopté, le 21 septembre dernier, un arrêté modifiant les conditions d'applications des mesures de protection de marché en Nouvelle-Calédonie. Les sociétés calédoniennes devront dorénavant, lors d'une demande de protection de marché ou d'attribution de quota d'importation, justifier du dépôt de leurs comptes au greffe du tribunal de commerce.



NOUVEAU

Les dossiers de consultation aux entreprises en version électronique

Dans un souci d'économie et de gain de temps, la Direction de l'équipement a modifié la procédure de remise des dossiers de consultations aux entreprises dans le cadre des appels d'offres lancés par voie de presse. Avant le 1^{er} juin dernier, les entreprises désirant soumissionner devaient retirer contre paiement le dossier chez le tireur de plans retenu par la Direction. Désormais, il sera remis directement par ses services sur un CD-ROM. La procédure de remise des dossiers reste, elle, inchangée : l'offre devra être déposée au service administratif et financier de la Direction de l'équipement sur format papier et sous enveloppes cachetées.



PUB

Agenda

Pré-inscrivez-vous dès maintenant pour les sessions 2011 qui démarrent en février !

* INFORMATIQUE

→ Initiation informatique Word-Excel (niveau 1)

Pour les débutants qui veulent acquérir les techniques de base de l'informatique et découvrir ces deux programmes indispensables.

- Créer des documents simples : textes et tableaux
- Les ranger dans les dossiers
- Modifier et supprimer les documents

16 heures – 18 000 F

* DEVIS-FACTURE-GESTION

→ Gestion d'entreprise - Logiciel EUREKA « Tenue de comptes »

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

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

20 heures – 20 000 F

→ Devis-Facture - Logiciel EUREKA

13 au 16 décembre

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

10 heures – 20 000 F

* VIE DE L'ENTREPRISE

→ 20 heures pour améliorer ma vente

Pour acquérir des techniques commerciales afin de valoriser son entreprise et mieux vendre.

- Trouver des clients
- Accueillir, « décoder » et prendre en charge un client
- Négocier
- Fidéliser ses clients
- Gérer les clients mécontents

20 heures – 20 000 F

→ Créer ma page web

Pour valoriser son entreprise sur Internet, communiquer avec sa clientèle, publier documents et photos.

- Introduction au Web
- Le blog : réalisation d'une page efficace
- Création du compte blog et élaboration du contenu
- Mise à jour

20 heures – 20 000 F

* FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

→ Transport Routier de Personnes (TRP)

13 au 17 décembre

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

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

38 heures – 40 000 F

Ces sessions de formation se déroulent en journée.

* FORMATIONS À LA DEMANDE

Ces formations peuvent être organisées à la demande, et élaborées sur-mesure en fonction des besoins exprimés (entreprises, artisans, institutions...).

→ Savoir calculer ses prix

Prendre en compte les différentes charges pour établir son prix de revient. Savoir fixer le juste prix des prestations et services afin d'établir devis, factures et fiches de paie.

→ Conducteur de grue

Être capable de conduire une grue dans les meilleures conditions d'exploitation pour le personnel et le matériel en maîtrisant les problèmes de sécurité.

→ Habilitation électrique

Préparer l'électricien à exécuter en toute sécurité des travaux, dépannages ou opérations sur les installations et équipements électriques basse tension et/ou haute tension.

→ Réponse aux appels d'offres

Acquérir les notions de bases pour répondre dans les règles de l'art aux demandes des clients et des donneurs d'ordre. Savoir lire un plan et établir un devis descriptif, quantitatif et estimatif des travaux.

Où s'inscrire ?

- **À Nouméa**, au Centre de formation Lucien Mainguet
1 rue Juliette BERNARD à Nouville
Karine CHAILLAN, responsable de la Formation Continue
vous accueille de 07h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h00,
du lundi au jeudi, et le vendredi de 07h30 à 12h00
et de 13h00 à 15h00.
Tél. : 25 97 40 • Mail : formation@cma.nc
- **En province Nord**, dans les antennes de la CMA
à Koné, Koumac et Poindimié, un conseiller étudie votre
besoin. Accueil de 07h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h00,
du lundi au jeudi, et le vendredi de 07h30 à 12h00 et de
13h00 à 15h00.
Tél. Koné : 47 30 14 • Tél. Koumac : 47 68 56 •
Tél. Poindimié : 42 74 82

Stages et ateliers collectifs

Pour organiser sur votre commune un atelier de création d'entreprise ou un stage de gestion, contactez province Sud : Christian FUZIVALA au 28 23 37, province Nord : Soukaïna PESCE au 47 30 14, province des îles Loyauté : Caroline COURTOT au 28 23 37

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

La formation Maître d'apprentissage

Les Maîtres d'apprentissage bénéficient désormais d'une formation pour les aider dans leurs responsabilités formatives. Des clés utiles pour mener à bien leurs missions... mais pas seulement.



Quel est le rôle et les domaines d'activité d'un Maître d'apprentissage ? Qu'est ce qu'une compétence et comment la transmettre ? Comment enseigner un geste professionnel ? Comment organiser le travail de l'apprenti en prenant en compte les contraintes de production de son métier ? Quels sont les outils de liaison à disposition des professionnels dans le cadre de la formation en alternance ? Comment gérer la relation avec son apprenti ? En cas de difficultés, que faire ?

Autant de questions auxquelles répond cette nouvelle formation, résolument centrée sur les missions essentielles du Maître d'apprentissage.

Formateur, le Maître d'apprentissage l'est forcément. Mais comment devenir « tuteur » ?

Le professionnel engagé dans l'apprentissage accueille, informe, organise, planifie, transmet, motive, évalue. Bref, il accompagne son jeune. Une mission pédagogique, certes, mais aussi une aventure humaine parfois complexe à gérer. Le contenu de cette formation est très pragmatique et permet aux maîtres d'apprentissage de comprendre qu'ils ne sont pas isolés. Au programme : partage d'expériences avec d'autres professionnels, échange de bonnes pratiques, et apport de méthodes et d'outils concrets pour optimiser l'accompagnement de l'apprenti.

Une quarantaine de professionnels en Coiffure, esthétique, boulangerie-pâtisserie, et mécanique automobile ont déjà suivi la formation fin 2010.



CAROLINE MAES, gérante de Folie's Coiffure Orphelinat

J'ai repris le salon de coiffure de l'Orphelinat il y a un an et demi. L'administratif, la clientèle, la gestion, et puis l'accompagnement d'une apprentie : mes journées sont bien remplies. Pourtant, je m'accorde du temps pour pouvoir me former. C'est une ouverture dans mon métier. La formation destinée aux maîtres d'apprentissage m'a apportée une vraie prise de recul, à la fois sur moi en tant que formatrice, et sur mon apprentie Lio, en tant que jeune femme et en tant qu'apprenante. La formation m'a fait m'interroger sur l'équilibre à tenir avec elle. J'ai aussi réalisé que le planning pouvait être lourd entre mon salon, ses cours au CFA, et ses contraintes de toute jeune adulte. Après la formation, il y a eu une prise de conscience. J'étais trop « maternante » je pense. Je sais maintenant qu'il existe un juste milieu, qui permet à chacun d'avoir sa place : la bonne place. Un maître d'apprentissage doit donner confiance sans assister, c'est un enseignement précieux que j'ai mis en application... avec satisfaction !

Fiche technique

Où ? En 2011, cinq sessions programmées : quatre à Nouméa de mai à août, et une à Koné en septembre.

Comment ? Une journée de formation pour 12 professionnels, avec réflexions en groupe de travail et échange d'expérience. Délivrance d'un livret pratique en fin de formation.

Combien ? Gratuit

Qui ? Tout collaborateur d'entreprise déclaré Maître d'apprentissage au contrat. **Pour vous inscrire :** Contactez Oudaya Minatchy au centre de formation Lucien Mainguet au 25 97 40 et oudaya.minatchy@cma.nc

Les fêtes

en coulisses avec les artisans

Pas évident sous nos latitudes tropicales de ressentir « l'esprit de Noël ». Cette excitation palpable qui monte crescendo jusqu'aux derniers jours de l'année. Cependant, beaucoup d'artisans, en véritables gardiens des traditions, mettent toute leur énergie et leur cœur à l'œuvre pour contribuer à créer cette ambiance festive, propice à la gourmandise, à l'ornement et à la créativité. Info métiers lève le rideau sur les coulisses de leurs préparatifs.



L'été venu, les artisans sont loin d'être dépourvus, et pour cause, le mois de décembre sonne à la fois l'heure des fêtes et celle des grandes vacances estivales. La période idéale pour les métiers de bouche, de l'esthétique ou encore de l'artisanat d'art qui trouvent là l'occasion d'exprimer pleinement leurs talents. Que seraient les fêtes sans bûches ni chocolat, sans cadeaux fait-mains ni cartes de vœux, sans fleurs ni appareils ? On n'ose l'imaginer...

Alors, si l'on peut toujours attendre les premiers flocons, on peut en revanche compter sur les artisans, sur le pont depuis longtemps déjà pour nous régaler, nous embellir et nous faire plaisir.

* Deux règles d'or : anticiper et s'organiser !

Chacun s'accorde pour le dire : les fêtes ça ne s'improvise pas ! Les commandes de matières premières sont passées

plusieurs mois à l'avance, les stocks augmentés autant que possible et les effectifs sont éventuellement renforcés pour assurer les coups de bourre. « Décembre, c'est le plus gros mois de l'année, reconnaît le fameux chocolatier Morand. C'est environ 30 % du chiffre d'affaires annuel ! (...) On fait parfois un mois de chiffre d'affaires en une seule journée ! »

Autant dire que louper le coche peut coûter cher... Même son de cloche chez le bijoutier Créat'or, « pour nous, Noël représente 25 % du chiffre annuel, c'est plus qu'à la fête des mères et la Saint Valentin ». « Commercialement, c'est une période importante, constate Pierre-Guy Nicolet des Bougies du Pacifique, au mois de décembre dernier, il y a eu un pic de ventes sur la bougie de ménage. Cela a généré une fois et demie de chiffre en plus par rapport à un mois normal ». Alors pour parer à ce surcroît d'activité et satisfaire leur clientèle, les artisans anticipent.





« D'autant qu'on n'est jamais à l'abri de grèves, de conteneurs qui partent sur une autre destination, de tankers bloqués en Australie... » rappelle Pierre-Guy. Un stress supplémentaire à gérer...

Chez Morand, les pâtes d'amandes, les pralinées ou encore les orangettes se préparent à l'avance pour ne pas se laisser déborder au moment venu. « Ce sont des produits qui ne bougent pas dans le temps. Par contre, tout ce qui est ganache, produits sensibles, je les fais régulièrement mais en montant les quantités ».

Pour Christel Conan, qui crée des cartes tout à fait originales, à partir de photos « locales » qu'elle prend puis retouche, **l'essentiel des ventes se fait avant Noël.** « En décembre, c'est déjà trop tard ! Je commence à les commercialiser en septembre ». Particuliers, entreprises et institutions lui commandent leurs cartes de vœux bien à l'avance et évitent ainsi la précipitation de dernière minute. Christel gère son stock « au feeling » et développe ses créations « au coup par coup, selon ce qui marche le plus. Et puis, c'est un produit fragile, sensible à la chaleur, à l'humidité... », qui rend leur stockage moins aisé.

Peggy Szkudlarek connaît bien elle aussi cette contrainte, pour travailler avec des produits particulièrement périssables : les fleurs, d'autant plus à cette période de fortes chaleurs. « On a une cinquantaine de commandes la veille de Noël mais il faut que l'on ait une centaine de bouquets en compositions prêts à la vente les 22, 23 et 24 décembre. Pour le jour de l'an, c'est environ moitié moins. On doit tout fabriquer au fur et à mesure, tout en assurant les ventes au magasin. Ce n'est pas comme un métier où l'on peut mettre en rayon à l'avance et étaler le rendement. Et puis, le calédonien n'est pas très organisé, en général il vient le jour ! »

Sur tout le mois de décembre, dans sa boutique du quartier latin, Peggy Szkudlarek ne constate pas une augmentation significative de la fréquentation par rapport à un mois normal. « Beaucoup de clients partent en vacances et ceux qui viennent passer les fêtes ici ne compensent pas forcément les départs. Mais **les budgets sont plus élevés**, les gens regardent moins que le reste de l'année, ils ont envie de se faire plaisir. Si le panier moyen est d'environ 3 500 francs, pour Noël, ils mettront plus facilement 6 000 francs, donc on s'y retrouve. » Même constat au salon de coiffure Les Jumelles, « le planning n'est pas plus rempli en décembre, car un quart de nos clientes rentrent en métropole et sont venues avant, en novembre, pour se faire des coupes et de la technique. Par contre, les clientes qui restent dépensent plus, elles achètent plus d'accessoires ».



PUB



* Place à l'imagination et à la créativité !

Les fêtes sont aussi l'occasion pour les artisans de surprendre leur clientèle, en décorant leurs vitrines ou en créant de nouveaux produits. Chez Créat'or, on repère les tendances dès le mois de mars sur le salon de Hong-Kong, « la grande messe de la bijouterie ».

« On y flaire les nouvelles tendances et on commence la fabrication dès juillet-août. On prend ensuite les photos pour notre catalogue qui sort en novembre ». Sur la période de fête, pas moins d'une centaine de nouveaux bijoux sont proposés et une opération de promotion spéciale est menée sur certains produits. Leur produit phare ?

« La perle de Tahiti » très appréciée par les calédoniens.

Chez Morand, les fêtes sont aussi l'occasion de tester de nouvelles recettes. « **On essaie de changer chaque année, mais certains parfums marchent tellement bien qu'on ne peut pas les changer !** », comme la bûche pâtissière aux trois chocolats. Autres produits saisonniers, « les boules de Noël marbrées pour poser sur un milieu de table. Il y a aussi la ganache au whisky que je ne fais qu'à cette période là. Et cette année, je vais faire des sapins en chocolat avec des petits chocolats collés sur les différentes faces que les gens pourront détacher ».

Le maître chocolatier innove aussi en terme de packaging, « je fais venir de très belles boîtes de chocolats que je commande en mai pour qu'elles arrivent en octobre-novembre. Tous les ans on change de collections ».

Peggy Szkudlarek cherche l'inspiration dès le mois de juillet pour sa boutique de fleurs, « je suis déjà dans **les préparations des couleurs de vitrine**, je pense aux différentes compositions que je pourrais réaliser. J'essaie d'avoir deux ou trois thèmes pour répondre à tous les besoins des gens. Certains sont traditionnels, ils aiment le rouge, le blanc, le vert et or. D'autres aiment les tons plus modernes dans les chocolats, vert anis, violette, ocre. En Nouvelle-Calédonie, il vaut mieux s'y prendre très très tôt. Notamment pour les vases, les bougies,



les pots et cache-pots. C'est aussi une période où l'on s'autorise à proposer des accessoires des arts de la table avec des sets de tables, des ronds de serviettes, car à Noël les gens reçoivent les amis, la famille. Je ne m'arrête pas à la composition florale de la table, j'essaie de

créer une harmonie. J'ai même trouvé des verres qui seront décorés et fleuris eux aussi. »

Au salon de coiffure Les Jumelles, la vitrine est plus improvisée mais toujours réussie. « J'adore ça ! », confie Valérie Pétard, la gérante, qui prévoit aussi pour les journées du 24 décembre et du 31 décembre des tenues spéciales pour son personnel, « comme on est nombreuse, on nous remarque dans le salon ! »

Point de vitrine pour Les Bougies du Pacifique qui n'ont pas pignon sur rue, mais **Noël est l'occasion de proposer de nouveaux produits**. « Je sors une nouvelle gamme de produits pour décorer les tables, ce sont des veilleuses colorées en format 6 heures et 20 heures. C'est un nouveau procédé homologué aux normes européennes, le photophore ne chauffe pas et ne brûle pas, on peut le poser à même les tables sans aucun risque ! » Au-delà des particuliers, Pierre-Guy Nicolet pense aussi séduire les hôtels et restaurants qui ne comptent pas encore parmi sa clientèle.



PUB



Pensez aux salons, foires et marchés de Noël !

Comme l'entreprise Les Bougies du Pacifique, qui a prévu de tenir un stand au marché de Noël des Jeudis du centre ville, pensez à être présents sur les manifestations organisées par votre commune et les villes alentours en contactant les mairies. La Maison des artisans organise, elle, chaque année le très plébiscité salon de l'artisanat d'art, **du 11 au 19 décembre**. Et pour la deuxième année consécutive, la Grande Foire de décembre du 2 au 5 décembre. Pour réserver un stand, contactez le **27 56 85** ou le **77 30 90**.

* Une clientèle aux petits soins

Les artisans ont plus d'un tour dans leurs sacs pour choyer leur clientèle durant ces fêtes. « Ils aiment que l'on s'occupe d'eux ! », souligne Georgette Gastaldi, co-responsable d'« Au bon pain » à Koumac. Chaque année la boulangerie-pâtisserie **imagine des animations, des jeux concours...**

« On fait venir le père Noël dans la boutique pour que les parents puissent faire des photos avec leurs enfants. Nous faisons aussi beaucoup de corbeilles de différentes compositions de chocolats, dès le début du mois de décembre car les gens aiment faire des cadeaux aux instituteurs et aux associations ».

Pour améliorer l'accueil de sa clientèle en surnombre durant cette période, le maître chocolatier Morand embauche des jeunes en jobs d'été, « entre 5 et 7 lycéens qui se plaisent bien à travailler ici et cherchent à revenir l'année suivante ».

Des petites mains précieuses pour réaliser les boîtes de chocolats, de macarons, les ballotins... Et la famille n'est elle aussi, jamais bien loin pour prêter main forte, « mes enfants et ma femme viennent aussi une semaine avant Noël ». Car la boutique fait **journée continue le samedi** et ouvre le dimanche matin entre Noël et jour de l'an. Une amplitude horaire presque de rigueur pour servir les clients qui se comptent par centaines durant cette « semaine de folie (...) La boutique ne désemplit pas du matin au soir ! ».

Créat'or aussi emploie des étudiants pour pallier l'afflux de sa clientèle. « Deux pour la boutique du 7^{ème} km et un pour celle de la rue de l'Alma. Surtout pour l'accueil clients, ils leurs apportent un jus lorsqu'il fait chaud, pour rendre leur attente plus agréable ». L'enseigne offre aussi la première mise à taille des bijoux, car il est effectivement rare de connaître le tour de doigts ou de poignets exacts de nos proches... Des petits détails qui font la différence et illustrent bien

le souci de service et de proximité des artisans envers leur clientèle, d'autant plus sensible aux attentions pendant cette parenthèse de frénésie.



PUB

Le site des services fiscaux : www.dsf.gouv.nc est riche d'informations pour y voir clair dans votre fiscalité. Vous pouvez également y calculer le montant de votre impôt sur le revenu. Les agents des services fiscaux sont à votre disposition pour vous informer au quotidien et sans rendez-vous sur Nouméa et Koné.

La fiscalité des entreprises artisanales

Quels sont les taxes et les impôts que doivent payer les entreprises artisanales ? Quelle est la différence entre l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés ? Que veulent dire « le forfait » et le « réel » ?



* La patente

La patente est une taxe qui touche les personnes morales (sociétés) ou physiques (entreprises individuelles) exerçant une activité professionnelle. Elle est calculée annuellement en fonction du type et des caractéristiques de l'activité professionnelle. Ce n'est pas une autorisation d'exercer mais une taxe due annuellement.

* L'impôt sur le revenu

Cet impôt est calculé sur la totalité des revenus de l'entreprise individuelle ou l'associé unique de la EURL, dans la catégorie des Bénéfices Industriels et Commerciaux (B.I.C). Les revenus sont déclarés soit sous le régime fiscal du forfait, du réel simplifié ou du réel.

L'impôt est ensuite calculé par tranches, en fonction des revenus déclarés et du nombre de parts dans le foyer fiscal.

* L'impôt sur les sociétés

L'impôt sur les Sociétés (I.S.) est dû par les sociétés de capitaux.

Il frappe le bénéfice réel réalisé par la société (retraité fiscalement).

Le taux de l'impôt sur les sociétés est de 15 % sur les 5 premiers millions et de 30 % au-delà.

* L'impôt sur les revenus de valeurs mobilières (IRVM)

L'IRVM est dû annuellement par les sociétés distributrices de dividendes à leur(s) associé(s). Le taux de l'impôt est de 12,5 %, auquel s'ajoute la Contribution Exceptionnelle de Solidarité (CES). Les associés n'ont donc pas à payer la CES sur les dividendes perçus.

* La contribution exceptionnelle de solidarité (CES)

La CES est due par toute personne physique exerçant une activité professionnelle salariée ou indépendante (commerçants, artisans, professions libérales...), ainsi que par celles qui perçoivent des revenus fonciers.

Son taux est de 0,75 % et elle est calculée automatiquement sur le bénéfice net imposable à l'impôt sur le revenu au titre de l'année précédente.

Les bénéfices annuels inférieurs à 600 000 frs sont exonérés.

* La taxe de solidarité sur les services (TSS)

La TSS est due par toute entreprise facturant une prestation de services. Son taux est de 5%, et cette taxe est facturée à la clientèle puis reversée annuellement (pour les entreprises au forfait) ou trimestriellement (pour les entreprises aux régimes du réel) aux services fiscaux.

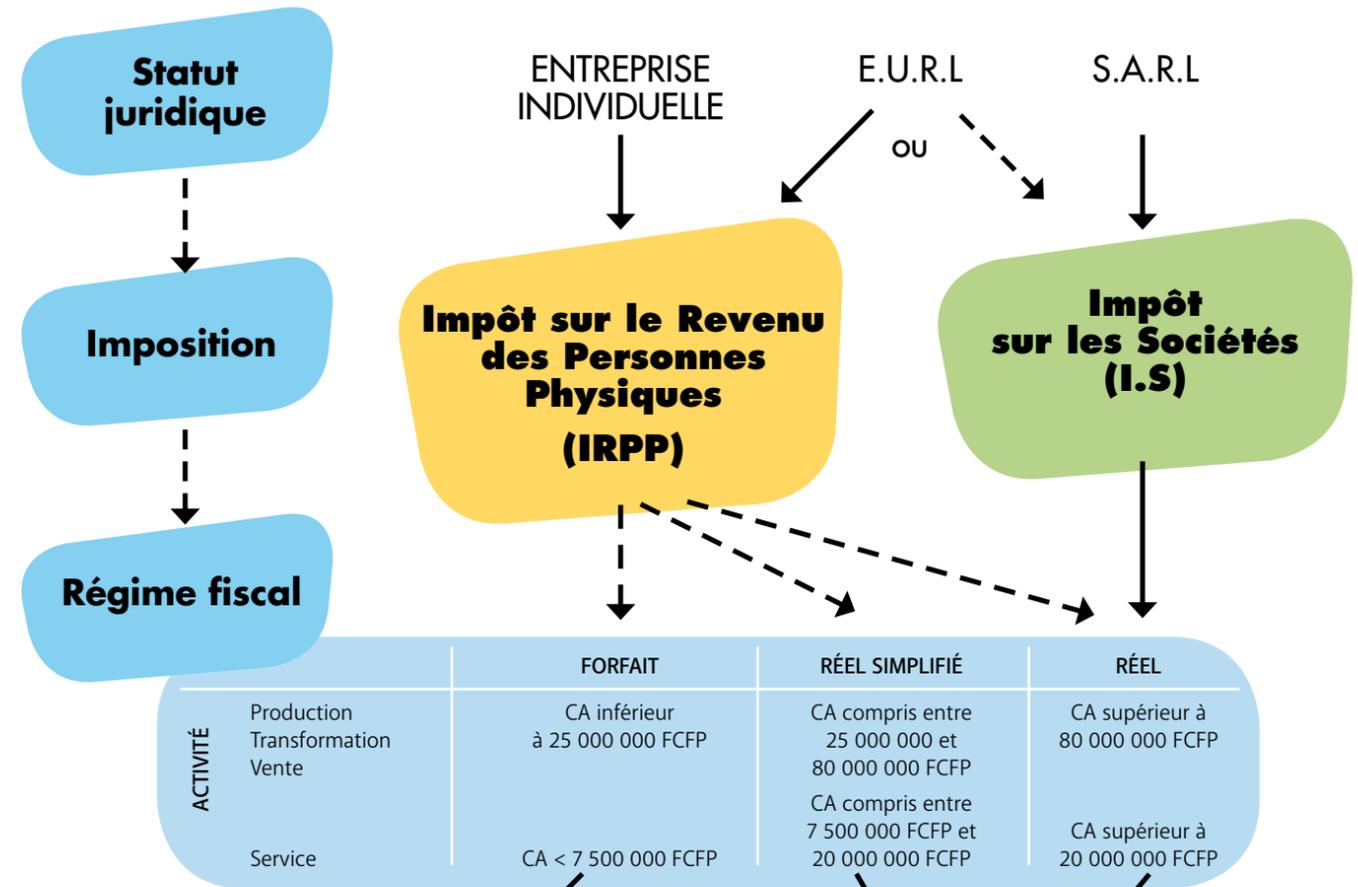
L'impôt sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés ?

L'entreprise individuelle est soumise à l'impôt sur le revenu et la SARL à l'impôt sur les sociétés.

L'EURL est par défaut soumise à l'impôt sur le revenu, mais peut opter pour l'impôt sur les sociétés (attention, option définitive).

Les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu sont

imposées sur leur bénéfice, calculé au forfait ou au réel. Le régime fiscal dépend du chiffre d'affaires réalisé, mais le chef d'entreprise peut choisir d'être imposé au réel si cela est plus intéressant pour lui. Pour faire son choix, il faut faire une simulation fiscale. Faites-vous aider par un comptable ou un centre de gestion.



Le régime du forfait, c'est quoi ?

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

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

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

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

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

Le régime du réel, c'est quoi ?

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

Il faut donc déclarer ces éléments selon une comptabilité conforme à la réglementation en vigueur.

La différence entre le « réel simplifié » et le « réel » concerne les justificatifs comptables à fournir avec la déclaration.

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

* Je suis au régime du forfait. Quel serait mon intérêt de passer au réel simplifié et comment faire ?

Certaines entreprises artisanales ont plus de charges que d'autres. Une entreprise qui a des charges de loyer, de carburant, d'assurance, qui investit dans du matériel (et donc qui a des charges d'amortissement), qui paie des intérêts d'emprunt, a peut être intérêt à déclarer son résultat réel plutôt que d'être au forfait, qui ne prend en compte que certaines charges (achats de matières premières, sous traitance, salaires nets des employés) et globalise toutes les autres.

Si vous tenez vos comptes, il vous est possible de comparer votre résultat réel au résultat forfaitaire sur lequel est calculé l'impôt. S'il est plus intéressant de déclarer vos revenus sous le régime du réel simplifié, vous pouvez opter pour ce régime en adressant un courrier à la Direction des services fiscaux avant le 1er février de l'année pour laquelle vous souhaitez être placé sous ce régime.

Attention cependant, l'option est globale, c'est à dire qu'elle s'applique à l'ensemble de vos activités et elle est exercée pour 3 années minimum. Ainsi, si vous souhaitez repasser sous le régime du forfait, vous devrez attendre 3 ans et le signaler aux services fiscaux avant le 31 décembre de la 3^{ème} année.

* Ma SARL est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés, doit-elle être immatriculée au Répertoire des métiers ?

Si vous choisissez pour votre entreprise le statut juridique de « société » (SARL, EURL, SAS etc...) vous devez effectivement vous inscrire au Registre du commerce et des sociétés (RCS) auprès du Centre de formalités de la CCI. Cependant,

lorsque vous exercez une activité artisanale, vous dépendez de la Chambre de métiers et de l'artisanat, qui répertorie dans son registre propre, le Répertoire des métiers, « les entreprises de moins de dix salariés au moment de l'immatriculation, qui exercent une activité de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services, à titre principal ou secondaire, sous forme sédentaire, foraine ou ambulante ». Ce n'est donc pas le statut juridique de l'entreprise qui détermine son immatriculation au Répertoire des métiers, mais bien son activité et sa taille. En plus de l'immatriculation au RCS, vous avez donc également l'obligation, selon l'article 1^{er} de la délibération n° 564, de déposer un dossier à la Chambre de métiers et de l'artisanat en vue d'obtenir un numéro RM. Si cette formalité n'est pas accomplie, par vous-même en tant que chef d'entreprise ou bien par votre juriste, le numéro RIDET indispensable pour démarrer votre activité, ne pourra pas vous être délivré. Les activités que vous déclarez sont codifiées et traitées à des fins statistiques pour avoir une vision plus précise de la place dans l'économie calédonienne de l'entreprise artisanale, qu'elle soit individuelle ou en société.



Concrétiser un projet « vert »

Vous souhaitez créer une entreprise dans le domaine de l'environnement ? Donner une « dimension verte » à vos activités ? Pour mieux maîtriser vos consommations, la gestion de vos déchets, la consommation d'eau ou encore pour faire labelliser ou certifier votre entreprise...

Ayez le réflexe Graine !

GRAINE (GRoupement pour Agir et Innover pour l'Environnement) est une association dédiée à l'accompagnement des entreprises calédoniennes agissant en faveur de la protection de l'environnement et la maîtrise de l'énergie. Le comité d'agrément de GRAINE agréé les projets d'investissement en vue de l'obtention par l'entreprise d'un PEME : prêt bancaire à taux préférentiel (environ 3 points en dessous des taux habituellement pratiqués) pour un montant pouvant aller jusqu'à 60 millions de francs cfp.



Depuis sa création, en octobre 2009, 11 dossiers ont déjà été agréés. Parmi eux, une structure touristique en vue de sa rénovation aux normes Haute Qualité Environnementale, un entrepreneur qui se lance dans la collecte des déchets ménagers et des encombrants, ou encore une station de lavage qui remplace sa chaudière au gaz par une pompe à chaleur pour produire l'eau chaude nécessaire au lavage des véhicules.

* GRAINE, mode d'emploi

Tout chef d'entreprise privée quelle que soit sa forme juridique (entreprise individuelle, SARL, SNC...), immatriculée en Nouvelle-Calédonie, exerçant son activité localement et comptant moins de 100 salariés peut contacter GRAINE. À condition de réaliser un chiffre d'affaires annuel inférieur à 1,2 milliard de francs CFP et d'avoir un projet visant à limiter les impacts négatifs de son activité sur l'environnement ou à mieux maîtriser sa consommation d'énergie. GRAINE vous permettra d'obtenir l'information préalable au montage de votre dossier et l'expert de la structure étudiera sa faisabilité technique et financière et aidera à sa structuration, avant de présenter le dossier à son Comité d'Agrément, composé d'un représentant de chacune des chambres consulaires et d'un représentant de l'Agence Française de Développement.

Le délai d'instruction est de deux mois maximum après réception du dossier complet. La décision d'agrément permet au chef d'entreprise de demander à sa banque le financement du projet par un PEME.

Contacts

➔ **GRAINE**
CCI 15, rue de Verdun BP M3
98849 Nouméa cedex
Tél. : 24 40 72 – Fax : 24 31 31
Chargée de mission : Aurélie FOURDRAIN
Email : a.fourdrain@graine-nc.com

➔ **CMA**
Conseiller développement durable :
Adresse : CMA-NC – 10, avenue James Cook
Tél. : 28 23 37 – Fax : 28 27 29
Email : cma@cma.nc

Le Passeport pour l'économie numérique

Des sessions ciblées en fonction de vos attentes

* **NOUMÉA** > Tél. : 28 41 42

Informatiser ma gestion d'entreprise

➔ Mardi > 07/12/2010 > 16h-17h

Mon entreprise sur le Web

➔ Lundi > 13/12/2010 > 16h-17h30



PIERRE IPUNESSO,
artisan peintre

Pierre, originaire de Lifou vient de créer son entreprise en peinture. « J'ai déjà suivi deux sessions du Passeport pour l'économie numérique. Je n'avais jamais utilisé l'ordinateur dans le cadre de mon métier avant cela. Cela facilite les choses pour faire les devis ou les factures. Il y a moins de risque de perdre les documents, on peut les stocker sur un disque dur. Cela permet de toujours garder une trace de notre travail. En cas de problème avec un client, on peut rééditer telle facture, même des années après. On pense souvent que l'informatique c'est difficile mais en fait c'est simple. En plus, avec le PEN on peut bénéficier d'avantages sur les tarifs des fournisseurs d'accès ». Sa prochaine étape, « acheter un ordinateur et peut être faire une autre formation pour me perfectionner, notamment sur le logiciel de gestion Eurêka qui est particulièrement bien adapté aux patentes ». Selon lui, « le Passeport porte bien son nom, j'encourage tous les jeunes à suivre cette formation ! »

Initiez-vous gratuitement à l'informatique et à l'Internet !

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

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

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

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

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



Pour en savoir plus

Rendez-vous sur www.cma.nc, rubrique « Passeport » en colonne de droite.

➔ Le ba-BA de l'informatique et Internet

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

➔ La gestion informatisée de mon entreprise

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

➔ Mon entreprise sur le Web

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

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

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

➔ Sécuriser mon système informatique

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

INFO FUTÉE

Vous êtes en possession de votre Passeport pour l'économie numérique et vous avez décidé de vous équiper en matériel et logiciels informatiques. Mais vous n'avez pas les moyens de financer cet investissement pour votre entreprise, ou vous ne bénéficiez pas du soutien de votre banque pour ce projet. L'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) vous soutient par le micro-crédit et peut vous proposer un financement pouvant aller jusqu'à 1,2 millions F.XFP. **Retrouvez l'ADIE et nos trois autres partenaires :** BBS (solutions d'impression), SKAZY (site web clé en main) et CANL (fournisseur d'accès Internet) sur la page dédiée au passeport pour l'économie numérique sur www.cma.nc

UN ARTISAN SUR LE WEB



La société Rotocal est installée depuis 15 ans en Nouvelle-Calédonie. Elle fabrique des produits en polyéthylène rotomoulé pour l'assainissement, la récupération et le stockage d'eau et d'hydrocarbures. Son site www.rotocal.nc explique, en images, la technique du rotomoulage et présente sa large gamme de produits, des fosses aux mini-sations d'épuration, des cuves aux poubelles. Ce procédé permet aussi la conception de produits nautiques comme des bouées, des flotteurs pour pontons ou encore des kayaks. La fabrication monobloc offre la garantie de fiabilité, mais aussi des produits légers et maniables, imputrescibles et incorrodables, de qualité alimentaire et traité anti UV.

Moules à gogo

SITE UTILE

Au boulot !

Le site de la direction du travail et de l'emploi est une mine d'informations pour tout chef d'entreprise soucieux de se développer dans le respect du droit en vigueur. La rubrique « Documentation » vous permet d'accéder en ligne à tous les textes réglementaires et notamment au code du travail qui a été rénové dernièrement. La rubrique « Thèmes » vous informe sur l'apprentissage, les contrats de travail ou encore le comité d'hygiène de sécurité et des conditions de travail. Enfin, vous trouverez dans la rubrique « Pratique » des modèles types à télécharger comme les bulletins de paies ou tout courrier utile à la vie d'une entreprise. www.dtenc.gouv.nc





ESPACE COMMUNICATION

DOCUMENTATION ET LIBRE ACCÈS À INTERNET :
Ouvert du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30
et de 13h00 à 16h30, au siège de la CMA à Nouméa
Contact : Tonina LANCHON – Tél. : 28 23 37



Recueil des normes juridiques, santé et sécurité au travail

Poussières, bruit, chutes, amiante, accidents, maladies professionnelles...

Que faire pour assurer sa sécurité et protéger ses salariés au travail ?

Ce recueil des normes juridiques conçu par la Direction du Travail et de l'Emploi sera infiniment précieux au chef d'entreprise responsable et soucieux de maintenir des conditions de travail saine et sécurisée.

Cet ouvrage est en vente à la Direction du Travail et de l'Emploi. Il est aussi disponible à la consultation à l'Espace communication.

NOS PERMANENCES

Retrouvez les agents de la Chambre de métiers et de l'artisanat, pour des conseils gratuits, à partir de 9h00 dans les mairies suivantes.
Attention, en janvier aucune permanence ne sera proposée.

* Province Sud

Christian FUZIVALA

LA FOA (antenne de la province Sud, jusqu'à 11h30) :

→ mercredi 1^{er} décembre

Visites en entreprise et conseils personnalisés sur rendez-vous :

→ mercredi 1^{er} décembre après-midi

→ jeudi 2 décembre

BOURAIL (antenne de la province Sud, jusqu'à 11h30) :

→ jeudi 16 décembre

Visites en entreprise et conseils personnalisés sur rendez-vous :

→ mercredi 15 décembre

→ jeudi 16 décembre après-midi

* Province îles Loyauté

Caroline COURTOT

OUVÉA

→ lundi 6 décembre

LIFOU (Case de l'entreprise)

→ lundi 13 décembre

* Province Nord

Soukaïna PESCE

POUEBOUT à la Maison de l'entreprise : tous les mardis matin de 8h00 à 11h30

Arielle PINDON

OUÉGOA

→ mercredi 1^{er} décembre

POUM

→ lundi 06 décembre

GEORGES LAI THAM,
président de L'Union Professionnelle Artisanale

L'UPA défend l'artisanat : la plus grande entreprise de Nouvelle-Calédonie.

CONTACT

UPA – BP 10314
98 805 Nouméa Cédex
Tél. : 77 74 01
Email : upa@canl.nc

→ Qu'est-ce que l'UPA ?

L'Union Professionnelle Artisanale est une fédération apolitique qui défend les intérêts du secteur artisanal. C'est aussi une organisation avec une assise nationale : à l'ancrage calédonien s'ajoute une vision élargie et enrichie d'expériences hexagonales. C'est surtout un acteur incontournable du tissu économique et social, et un interlocuteur fiable pour les décideurs du pays.

→ Comment et avec qui travaillez-vous ?

L'objectif c'est la défense et la promotion des métiers et des entreprises artisanales. Plusieurs syndicats professionnels adhèrent à l'UPA : boulangerie, pâtisserie, esthétique, transport sanitaire, coiffure, taxis, électriciens etc. C'est une organisation incontournable car elle est représentative de la diversité du monde artisanal. Elle est donc régulièrement sollicitée sur des problématiques très diverses par le Gouvernement, l'État, les provinces, et les acteurs socio-économiques. La voix des artisans est ainsi portée au sein de nombreuses institutions.

→ Pour vous, quels sont les défis que l'artisanat a à relever ?

La formation professionnelle est un dossier majeur défendu par l'UPA. Il faut mieux faire connaître les métiers manuels, les valoriser, encourager la qualification des artisans, intervenir auprès des décideurs pour permettre un meilleur accès à la formation dans les entreprises artisanales. D'un point de vue social, deux dossiers nous occupent actuellement : la protection des conjoints d'artisans, et la création d'un système de retraite. Gestion, responsabilisation des chefs d'entreprises, modernisation de leur savoir-faire sont aussi des thématiques sur lesquelles nous sommes actifs car elles sont indispensables aux entreprises artisanales pour durer et se développer.

NOUVEAU !

Plus beau, plus grand

Les travaux ont commencé au siège de la Chambre de métiers et de l'artisanat. L'extension sur le toit de l'actuel bâtiment permet de gagner 600 m² nouveaux, afin de mieux vous accueillir. Ce « chantier vert » est respectueux de l'environnement et limite au maximum les nuisances pour les riverains et le public accueilli. Il doit prendre fin en octobre 2011.



« À quoi sert une organisation professionnelle ? »

* Les organisations professionnelles

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

* Le syndicat

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

* L'adhésion

à une organisation, une association ou un syndicat

professionnel est un acte citoyen de soutien, de solidarité et de professionnalisme. L'adhérent contribue à la représentativité de l'organisation professionnelle tout en participant au financement des frais (publications, contentieux, communiqués, téléphone, etc...).

Les organisations professionnelles sont essentielles à plusieurs titres :

- ➔ Donner les moyens à son secteur de se défendre et garantir ses intérêts
- ➔ Offrir un lieu d'échanges et de partage fructueux entre professionnels
- ➔ Agir collectivement et ne plus subir individuellement
- ➔ Représenter la vitalité et la diversité du secteur des métiers
- ➔ Obtenir un soutien efficace en cas de difficultés
- ➔ Disposer de tous les atouts pour la réussite de son entreprise

PUB

LE SPECIALISTE CALEDONIEN DE LA SAUVEGARDE EN LIGNE

NOVA TECH

installation (sur Nouméa) + 15j de sauvegarde offerts jusqu'au 30/09/2018

Sérénité Ne vous souciez plus de la sauvegarde de vos données informatiques

- ✓ 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

www.SauvegardeEnLigne.NC / Tél: 25.96.67

Patrick Mastaing, fabricant de combinaisons de plongée

Le couturier des mers

Voilà dix sept ans que Patrick Mastaing fabrique des combinaisons de plongée. Dans son atelier boutique du Faubourg Blanchot, il habille sur mesure les chasseurs sous-marins, apnéistes et autres plongeurs.



C'est un peu la faute à Cousteau si son métier s'est développé raconte Patrick. « Certains clients m'ont rapporté qu'il y a cinquante ou soixante ans, les combinaisons étaient rares et chères. Ils prenaient donc des morceaux de caoutchouc, type chambres à air, qu'ils cousaient à la main pour se protéger du froid et des coraux. Mais en plongée, il arrivait parfois que des morceaux de leurs combinaisons se décousent ! ».

Unique fabricant de l'île, Patrick a appris le métier sur le tas et compte tenu de l'engouement croissant pour les sports nautiques, il ne manque pas de travail, d'autant que ses produits sont garantis à vie ! « Je choisis une qualité de néoprène particulière qu'on ne trouve pas dans le commerce. C'est ce qu'il y a de mieux chez les fournisseurs ! ». Ses clients ? Des particuliers mais aussi des clubs d'apnée, l'Institut de Recherche et de Développement ou encore l'Aquarium de Nouméa.

« Pour des activités où l'on plonge peu, prendre une combinaison standard peut suffire, mais pour une activité comme la chasse sous-marine où l'on reste dans l'eau

plusieurs heures, on a besoin d'un maximum de confort. Il faut qu'il n'y ait aucune entrée d'eau pour avoir chaud et être à l'aise. Un petit frottement, au bout d'une heure, ça devient une douleur et on ne pense qu'à ça ! »

En arrière-boutique, les combinaisons prennent forme par étapes. « J'ai d'abord une vingtaine de mesure à prendre sur la personne. Puis, j'ai plusieurs calculs à faire en fonction de l'activité pratiquée, de l'épaisseur de néoprène, de sa souplesse et de la morphologie du client. Pour l'apnée ou la chasse, il faut une combinaison souple et beaucoup plus fine car on a moins besoin de protection thermique, par contre pour la plongée bouteille ça va être plus épais ». Vient ensuite le dessin à la craie de la combinaison, à l'aide de gabarits, puis la découpe, l'assemblage avec une colle spéciale, avant la couture et les finitions.

Un savoir-faire de précision pour une durée de vie du produit optimale !

« Ce qui est intéressant dans ce métier, c'est de concevoir un vêtement du début jusqu'à la fin, et d'avoir ensuite le retour des gens qui sont contents. C'est offrir un service qui va les rendre heureux ! »

PARCOURS

Patrick a passé un Bac professionnel en productique mécanique. Un tout autre domaine à quoi il préférerait la plongée. « C'était l'époque de Nauticus au quartier latin, j'allais souvent les voir pour gonfler les bouteilles, regarder le matériel... ». Le patron cherchait quelqu'un à former pour reprendre la fabrique. « Et moi, je cherchais du travail, ça s'est fait un peu par hasard. Il n'y a pas de formation à ce métier, c'est un coup de chance que d'avoir été accepté dans un endroit pour y être formé ! ». Un an et demi plus tard, la fabrique est rachetée par SOS machine à coudre, Patrick suit et, au bout de quatre ans, la rachète à son tour et s'installe à Nouville pendant deux ans. Avant de monter l'Agachon à Ducos. Une aventure qui dure dix ans. La fabrique est aujourd'hui établie route du port Despointes sous l'enseigne Aquaskin. Tél. : 28 88 84

PUB

Marc Piednoël, fabricant de voitures hippomobiles

Meneur de tradition

Marc est un « fou d'attelage », ce sport équestre composé d'une voiture tractée par un ou plusieurs chevaux. Sa passion : fabriquer et restaurer des voitures hippomobiles, avec un objectif, celui de promouvoir cette discipline en Nouvelle-Calédonie.



Avant de devenir une activité de loisirs et de sport, l'attelage a longtemps été le seul moyen de transports de personnes et de marchandises. Si le train et l'automobile l'ont ensuite supplantée, la discipline renaît dans de nombreux pays. L'attelage suscite notamment un véritable engouement en métropole, porté par la vague écologique (balades dominicales, collecte de déchets verts dans certaines agglomérations...).

Voilà deux ans que ce Normand d'origine a débuté son activité sur le Territoire, « ça démarre plutôt timidement, mais j'ai déjà restauré trois voitures anciennes et l'on m'a passé d'autres commandes de petites voitures pour pouvoir emmener des enfants en promenade ».

Les voitures hippomobiles se déclinent sous diverses formes, certaines ont deux roues : cabriolet, charrette anglaise, tilbury, tonneau... d'autres ont quatre roues : phaeton, spider, mylord, landau... « Les mylords par exemple, sont des voitures de démonstration, explique Marc. Elles ont la particularité d'avoir deux banquettes qui se rabattent de chaque côté pour les enfants d'honneur lors des mariages. Le meneur, celui qui guide l'attelage, est un dans ce cas un cocher. »

Marc a « le goût de l'authentique ». Lorsqu'il restaure une voiture, il prend soin de rester le plus fidèle possible au modèle d'origine. « C'est très compliqué de rénover une voiture à cheval parce que vous devez être à la fois menuisier-ébéniste pour refaire par exemple le moyeux d'une roue (NDRL : pièce de bois ronde dans laquelle s'insère les rayons d'une roue), être sellier pour faire les sièges en cuir, être forgeron pour faire les pièces en ferraille... Il faut savoir tout faire et chaque voiture est particulière. »

En parallèle, Marc débouffe les chevaux et forme aussi les meneurs. « Mener un attelage est très différent de monter à cheval. On ne peut se fier qu'aux guides, des pièces de cuir qui font environ deux centimètres de large et quatre mètres de long (...) Un cheval peut avoir peur d'un hélicoptère, d'une voiture qui klaxonne et partir au galop ! » Une pratique qui exige donc de la part du meneur une grande maîtrise, de la patience et du sang-froid. « Il faut aussi apprendre à garnir le cheval, c'est-à-dire mettre les harnais. Si l'on fait de mauvais réglages, le comportement le cheval s'en ressent. »

Le rêve de Marc ? « Ce serait que l'on soit une dizaine d'attelages à partir en randonnée le week-end. » Un moyen de transport original qui permet de parcourir jusqu'à trente kilomètres par jour !

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

Pour les mois de décembre 2010 et de janvier 2011 par secteur et conventions collectives.

→ Salaire minimum garanti (SMG)

À compter du 1^{er} février 2010

781,07 F par heure - 132 000 F par mois (base 169h)

→ Salaire minimum agricole garanti (SMAG)

À compter du 1^{er} février 2010

663,91 F par heure - 112 200 F par mois (base 169h)

→ Boulangerie pâtisserie

À compter du 1^{er} mai 2010

Valeur du point : 847 F

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Classification des emplois modifiée

Jour férié chômé : le 1^{er} janvier

→ Industrie

À compter du 1^{er} septembre 2010

Valeur du point : 730 F

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Jour férié chômé : le 25 décembre et le 1^{er} janvier

→ Industries extractives mines et carrières

À compter du 1^{er} septembre 2010

Valeur du point : 688 F

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Jour férié chômé : le 25 décembre et le 1^{er} janvier

→ Coiffure

À compter du 1^{er} avril 2010

Valeur du point : 688 F

Avec modification des coefficients hiérarchiques

À compter du 1^{er} septembre 2010

Modification des coefficients hiérarchiques

→ Esthétique

À compter du 1^{er} mai 2010

Valeur du point : 1 042 F

Classification des emplois modifiée

Jour férié chômé : le 25 décembre et le 1^{er} janvier

→ Transports sanitaires terrestres

À compter du 18 février 2010

Valeur du point : 1 000 F

Avec modifications des conditions de travail

et de classification des emplois

Jour férié chômé : le 25 décembre et le 1^{er} janvier

→ Bâtiment et travaux publics

À compter du 1^{er} septembre 2010

Valeur du point : 827 F

Avec modification des coefficients

hiérarchiques

Jour férié chômé : le 25 décembre et le 1^{er} janvier

→ Commerce et divers

À compter du 1^{er} avril 2010

Valeur du point : 730 F

Avec modification des coefficients hiérarchiques

À compter du 1^{er} septembre 2010

Modification des coefficients hiérarchiques

Jour férié chômé : le 25 décembre et le 1^{er} janvier

Les fêtes légales suivantes sont des jours fériés, ces jours ne sont pas forcément chômés : 1^{er} janvier, lundi de Pâques, 1^{er} mai, 8 mai, Ascension, lundi de Pentecôte, 14 juillet, 15 août, 24 septembre, 1^{er} novembre, 11 novembre et 25 décembre.

Consultez le code du travail de Nouvelle-Calédonie à l'Espace communication ou en ligne sur le site de la Direction du Travail : www.dtenc.gouv.nc, ainsi que les accords de votre branche d'activité et les grilles de salaires minimum.

* Échéances fiscales

Les dates indiquées sont les dates d'exigibilité par la pairerie du Territoire, avant le :

10/12 → MUTUELLE

Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de novembre 2010.

10/01 → MUTUELLE

Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de décembre 2010.

15/01 → CRE IRCAFEX

Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX pour le 4^{ème} trimestre 2010.

31/01 → CAFAT

Paiement des cotisations CAFAT pour le 4^{ème} trimestre 2010.

→ CRE IRCAFEX

Déclaration nominative des salaires pour la CRE et l'IRCAFEX année 2010.

→ CES

Paiement annuel de la CES pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physiques.

Paiement de la CES du 4^{ème} trimestre 2010 pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés.

→ TSS

Paiement TSS du 4^{ème} trimestre 2010 pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel.

→ PATENTE

Paiement de la Patente 2010.

→ IS

Paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30/06.

Paiement du 2^{ème} acompte de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 28/02.

Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice clos au 30/09/2010.

Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/09.

PARCOURS

Marc Piednoël est fils d'agriculteur, « dans ma tendre enfance mon grand-père avait encore des chevaux à la ferme, puis mes parents sont passés à la traction mécanique ». À 25 ans, il achète son premier cheval. Excellent cavalier, il découvre l'attelage au centre équestre national de Pompadour. « J'ai vu quatre chevaux attelés sur une voiture, je me suis dit ça c'est mon truc ! J'y ai passé tous mes diplômes ! ». Ancien entrepreneur dans les travaux publics, Marc est aussi un bon bricoleur et s'adonne pour la fabrication et la restauration de voitures hippomobiles. Après avoir vendu son entreprise, il s'installe en Nouvelle-Calédonie, pour vivre sa passion et « faire découvrir l'attelage aux calédoniens ». Toujours à la recherche de voitures à remettre en état, Marc a aussi créé, avec une poignée d'amateurs, une toute nouvelle association Attelage en Nouvelle-Calédonie.

Les attelages de Dumbéa,
321 route de Koé - Tél. : 77 19 70

Transmettre reprendre une entreprise, la CMA à vos côtés !

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

NOUMÉA

→ 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 – **Prix : 11 U** – Date de création > 1970

→ Entretien et nettoyage de gouttières et toitures

EI – Activité spécialisée – Matériel opérationnel, clé en main – Potentiel de développement (clientèle de particuliers, activités supplémentaires, embauche de personnel, actions sanitaires et écologiques) – Possibilité de reprise de bail d'un F2 – Repreneur polyvalent, dynamique et réactif recherché – **Prix : 4,2 U (4,5 U, logement compris)** – Date de création > 2008 – Rayonnement > Provinces Sud & Nord

→ Esthétique

SARL (Associée unique) – Vente du fonds artisanal et des parts de la société ou possibilité de mise en location – gérance – Local aménagé avec tout le matériel nécessaire pour l'activité – Matériel en bon état et opérationnel – Clé en main – Discrétion du lieu appréciée par la clientèle – Potentiel de développement de l'activité – **Prix : 13 U** – Date de création > 2004

→ 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, extension des jours et horaires d'ouverture) – **Prix : 10 U** – Date de création > 1990 – Rayonnement > Province Sud

→ Coiffure hommes

EI – Salon aménagé – Local refait à neuf, bien situé en centre ville, avec parking public – Clientèle fidélisée, de proximité – Très bonne rentabilité – **Prix : 7 U (Notaire offert)** – Date de création > 1965

→ Coiffure mixte

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

→ Coiffure hommes

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

→ Horlogerie

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

→ Construction métallique

EURL – Entreprise très réactive – Investissements récents dans un véhicule, du matériel et de l'outillage – **Prix : 50 U (à débattre)** – Date de création > 1970 – Rayonnement > Provinces Sud & Nord

→ Coiffure mixte

URGENT (Cause santé)

SARL vend salon de coiffure aménagé et spacieux (3 bacs, 9 coiffages, local de 75 m²) – Situé rue Clémenceau face à l'immeuble Le Botticelli – Salon et quartier à fort potentiel, convenant à coiffeur ambitieux – Possibilité pour le repreneur de location de fauteuils – Bail renouvelé – Belle affaire à saisir – **Faire offre** – Date de création > 1994

MONT-DORE

→ Mécanique automobile

EI – Activité spécialisée – Matériel nécessaire à l'activité opérationnel – Très bonne rentabilité – Fort potentiel de développement de l'activité (clientèle de particuliers, embauche de personnel) – Repreneur expérimenté nécessaire et consciencieux dans la mécanique – Transmission du savoir-faire à travers un accompagnement – Formation par le vendeur – **Prix : 15 U (Stock compris)** – Date de création > 2005 – Rayonnement > Provinces Sud, Nord & îles Loyauté

KOUMAC

→ Menuiserie bâtiment

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



PUB

Pour tout complément d'information, contactez
Caroline COURTOT, Services de Développement
Économique - Tél. : 28 23 37 - caroline.courtot@cma.nc

PUB