

M'info Métiers

la revue de la chambre de métiers et de l'artisanat - Nouvelle-Calédonie

Fiche info

Les formalités pour
mon entreprise

Vos questions nos réponses

Question
de Mme Tuitot,
en création d'entreprise
à Nouméa

Savoir-faire

Silvia Marianelli,
et Nadine
Huillet-Larroque,
Une association
qui vaut de l'or

Halo Nypie

Un homme engagé à Lifou

Ça vous concerne

Pas de crise dans mon entreprise

Suivez le quiz !

Non

Oui



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie



Un phare dans la tempête

En ces temps incertains, les artisans de Nouvelle-Calédonie ont besoin d'une instance représentative qui agit avec détermination pour renforcer la place du secteur des métiers dans notre économie. Les chefs d'entreprises réclament aussi un accompagnement plus soutenu dans leur activité, de la création à la transmission, en passant par le développement ou la formation. En effet, vous êtes de plus en plus nombreux à vous faire conseiller gratuitement au sein de nos antennes ou bien à Nouméa. Le record d'affluence constaté en 2008 dans nos services se confirme en 2009 et je m'en réjouis. C'est là la preuve que les conseils que nous prodiguons vous sont utiles. En période de surcroît d'activité, ou bien dans la tempête, l'essentiel est bien de garder le cap et de toujours anticiper. Votre Chambre de métiers et de l'artisanat est là pour vous aider à « mener votre barque à bon port ». Elle doit vous servir de repère, car son but est « d'éclairer votre route ». Pour répondre aux défis qui attendent les artisans, une nouvelle équipe consulaire est désormais en place suite aux élections d'août dernier. Ils sont vingt quatre élus, représentant les secteurs du bâtiment, des services, de la production et de l'alimentation. Ils sont à votre service et s'engagent au quotidien pour vous.

Le Président
Jean-Claude MERLET



"Info Métiers" 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 : Virginie Grizon
Régie de presse : www.rondpoint.nc - **Publicité :** 78 28 24
Maquette / mise en page : Valérie Berger
Impression : IRN - **Tirage :** 9 800 exemplaires
ISSN : 1958 - 5411

Actu CMA **4**

Ça vous concerne **7**

Pas de crise pour mon entreprise

Fiche info **14**

- Les formalités pour mon entreprise

Vos questions nos réponses **16**

- Question de Mme Tuitot, en création d'entreprise à Nouméa
- Nos permanences
- Bourse des entreprises

Savoir-faire **18**

- Silvia Marianelli, lapidaire et Nadine Huillet-Larroque, commerciale
Une association qui vaut de l'or
- Halo Nypie, gérant de SOS insectes
Un homme engagé à Lifou

Bon à savoir **22**

- Salaire minimum, valeur du point et jours fériés chômés par secteurs et conventions collectives
- Echéances fiscales
- Espace communication
- Un artisan sur le Web

Où sommes-nous ?

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

10 avenue James Cook - BP 4186
 98846 Nouméa Cedex - Tel : 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
 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

Formation

Le dernier sprint des apprentis

Le Centre de formation de la CMA se prépare pour les examens dont elle dispense la formation. Du 9 au 30 novembre, 193 candidats dont 169 apprentis et 24 candidats libres tenteront de décrocher leur diplôme dans l'une des 20 spécialités (CAP, MC, BP). La proclamation des résultats aura lieu du 7 au 11 décembre. Souhaitons bonne chance à tous ces jeunes !



Contact
Bertrand Van Halle
au 77 30 90

A fond les salons !

Voici les dates des prochains salons de la Maison des artisans de Nouville

Du premier au 4 octobre :

Bat Expo

Du 9 au 11 octobre :

Le salon de la femme

Du 22 au 25 octobre :

Le salon de l'informatique et du multimédia avec la présentation du Passeport pour l'économie numérique au stand de la CMA.

Un salon pour booster votre activité

Comment financer vos projets ou bénéficier d'aides pour développer votre activité ? Vous trouverez vos réponses lors du salon Planète PME organisé par la CGPME, avec le soutien du Gouvernement et de la province Sud. Ce salon, destiné aux dirigeants de PME-TPE vous permettra de trouver les outils ou services adaptés pour développer votre activité, des conseils juridiques, offres de formation, un espace recrutement et un espace de débat pour discuter avec les acteurs concernés. Vous pourrez faire connaître vos offres ou demandes spécifiques. Enfin, un concours photos est ouvert du 1^{er} au 22 octobre sur le thème de l'entreprise. Les clichés seront exposés lors du salon.

Planète PME, jeudi 29 octobre de 9 à 20 heures, au Méridien.
Informations à la CGPME au 24 91 19.

A VOS FOURCHETTES...

Le restaurant d'application du centre de Formation Lucien Mainguet vient de rouvrir. Réservez dès à présent vos repas, concoctés et servis par les apprentis :

**Les mercredis
7, 21 28 octobre
et 25 novembre**

et les vendredis 9, 23 et 30 octobre et le 27 novembre.
Dégustations de 11h30 à 13 h30, sur réservation au standard du CFA (Tél. : 25 97 40).
1 200 XPF le menu, comprenant entrée, plat et dessert.

Quoi faire de vos déchets ?

L'écoorganisme Trécodec récolte les déchets particulièrement toxiques pour l'environnement. Si vous avez des huiles usagées, accumulateurs usagés au plomb, pneumatiques usagés, véhicules hors d'usage (carcasses), et piles usagées, vous pouvez les déposer dans les points d'apport volontaire répartis sur toute la province Sud et bientôt sur toute la province Nord. La filière de traitement de ces déchets par Trécodec (organisme qui regroupe des importateurs et distributeurs des produits visés) est financée grâce à l'éco-participation appliquée à la vente. Les endroits de dépôts des déchets sont gratuits pour les artisans ! Liste disponible à la CMA et auprès de TRECODEC : 288 828 trecodec@gmail.com.

Graine

Agir et Innover pour l'Environnement

Graine vous aide à cultiver votre projet

Vous avez un projet dans l'environnement ? Graine (groupement pour agir et innover pour l'environnement) est faite pour vous. Cette association a été créée sous l'impulsion de l'Agence Française de Développement, en partenariat avec les trois Chambres consulaires de Nouvelle-Calédonie. Son rôle est d'encourager les entreprises calédoniennes

à se « mettre au vert ». Elle proposera des prêts bancaires bonifiés aux entreprises désireuses de s'investir sur ce créneau porteur et leur offrira un soutien technique pour le montage de leur dossier. Sa mise en place est prévue pour la fin de l'année. **Contact : Laure Lacheretz, conseillère CMA en développement durable au 28 23 37.**

Prévention

PRÉVENIR LES RISQUES : LES ARTISANS CONCERNÉS

Les Journées santé sécurité constituent un rendez-vous annuel pour tous les acteurs de l'entreprise. Cette initiative a pour objectif de faire prendre conscience de l'intérêt d'améliorer les conditions de travail et de faire naître une culture de la prévention dans tous les secteurs de la société.

Elle s'attache aussi à développer la réflexion et le partage des expertises sur des pratiques de prévention dans différents secteurs professionnels, pour certains métiers ou dans des catégories de risques particuliers. **Du lundi 12 au vendredi 16 octobre 2009 à Nouméa et le jeudi 22 octobre 2009, à Koné.**

Renseignements, programmes et inscriptions : DTE NC au 27 04 76, fax : 27 04 94, mail : direction.dte@gouv.nc
Sur le site : www.dtenc.gouv.nc

Note de conjoncture

Véritable indicateur de l'état de santé des entreprises artisanales, la note de conjoncture évalue l'activité, la trésorerie, les investissements et l'emploi dans les quatre grands secteurs de l'artisanat. Pour le semestre écoulé, on note principalement une baisse de l'activité, avec un indicateur à -7. Le bâtiment est le secteur le plus touché par cette baisse, ce qui a eu un effet négatif sur

la situation de trésorerie des entreprises. L'alimentation a été le secteur le plus dynamique durant ce semestre, avec une hausse de l'ensemble de ses indicateurs. A noter également l'accroissement des effectifs le l'artisanat : 3,3% durant de premier semestre (+3,15% en province Sud et +5,4% en province Nord). Le nombre total d'entreprises s'établit à 11 167 au 1^{er} juillet 2009.



Jean-Claude Kromopawiro
Pose lambris PVC



Jean-Francisko Boume
Ferrenerie



Jacky Teufert
Peinture en bâtiment



Philippe Estienne
Électricité de bâtiment



Charles Rosemina
Revêtement sols & murs



Madeleine Wanakaen
Blanchisserie



Jean-Claude Blum
Boucherie



Jean-Pierre Bidault
Maçonnerie



Henri Bouvier
Réparation automobile



Marcel Chambas
Électricité de bâtiment



Jean-Claude Merlet
Maçonnerie
Président



Daniel Viramoutoussamy
Chaudronnerie Ferronnerie
Premier Vice-Président



Soékinah Soengkono
Couture d'ameublement
Trésorière adjointe



Albert Weiss
Fabrication éléments métal
secrétaire adjoint



Joseph Kate
Terrassement



Daniel Wamowe
Revêtement de sol



Christine Martinez
Coiffure



Sukinem Robillard
Menuiserie



Georges Lai Tham
Boulangerie pâtisserie
Deuxième Vice-Président



Vincent Beze
Boucherie
secrétaire



Jacques Leyraud
Taxi
secrétaire adjoint



Marie-Laurent Le Panse
Menuiserie
Trésorier



Gaston Podlejska
Bijoux
secrétaire adjoint



Christian Hourtoulou
Réparation automobile
secrétaire adjoint

Résultats des élections août 2009

24 élus de la CMA
10 membres du bureau

L'AGENDA DES FORMATIONS

Inscrivez vous dès maintenant pour les formations, ateliers et stages qui vous intéressent !

Au centre de formation Lucien Mainguet
Les sessions de formation se déroulent en soirée,
à partir de 17h00.

Renseignements et inscription : Virginie Ethève au 25 97 40
ou formation@cma.nc

Initiation informatique Word-Excel (niveau 1)

16h - 18 000 F. Pour les débutants
Du 23 novembre au 3 décembre

Bases bureautiques Word-Excel (niveau 2)

30h - 32 000 F
Pour ceux qui connaissent
déjà le PC

Internet Explorer et Outlook Express

15h-13 000 F
Pour ceux qui connaissent
déjà le PC - Du 7 au 17 décembre

Gestion d'entreprise EUREKA

20h - 20 000 F
Recommandé aux créateurs et
dirigeants d'entreprise
Du 23 novembre au 4 décembre

Devis Facture EUREKA

10h - 20 000 F
Indispensable pour utiliser
le logiciel EUREKA
Du 12 au 15 octobre

NOUVEAU

Mieux vendre

20h - 20 000 F
Pour se faire connaître,
attirer et fidéliser ses clients
Du 19 au 29 octobre
Du 7 au 17 décembre

Transport routier de personnes (TRP)

38h - 40 000 F
Pour pouvoir prétendre
à l'attestation de capacité
professionnelle auprès de la DITT
Du 12 au 16 octobre
à l'antenne de la CMA de Koné
Du 14 au 18 décembre à Nouméa

Créer ma page web

20 h - 25 000 F
Pour ceux qui veulent valoriser
leurs services ou produits sur
Internet, tout public.
Du 19 au 29 octobre

Gérer et retoucher mes photos

10h- 15 000 F
Une bonne base pour illustrer sa
page web ou son blog et faire des
diaporamas, tout public.
Dates : nous consulter

NOUVEAU

Droit du travail

16 h - 20 000 F
Pour tout savoir : de l'embauche à
la rupture du contrat de travail, en
passant les rémunérations et les
formalités
Dates : nous consulter

En provinces Sud et Nord

Pour participer à un stage de gestion ou à un atelier
de création d'entreprise, contactez Christian FUZIVALA
au 28 23 37 pour la province Sud, Soukaïna PESCE au 47 30 14
pour la province Nord et Caroline COURTOT au 28 23 37
pour la province des Iles Loyautés.

Stage de gestion

Boulouparis les 6, 13, 20 octobre
Koné les 20 et 21 octobre 2009
Ouegoa les 14 et 15
octobre 2009

Atelier de Création d'entreprise

Nouméa les 14, 21 et 28 octobre
Lifou dans les prochaines
semaines, en partenariat avec
la province des Iles Loyautés.



LE PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

C'est simple, rapide et gratuit !

Inscrivez-vous à une ou plusieurs de ces sessions en téléphonant dans votre antenne. Découvrez Internet et les outils informatiques utiles pour votre entreprise, puis bénéficiez des avantages réservés aux détenteurs du Passeport : guide pour l'achat de votre matériel, remise de 10 % avec l'un de nos cinq fournisseurs partenaires et, en cas de besoin, une solution de financement avec l'ADIE.

Nouméa		Poindimié	
Tél. : 28 41 42		Tél. : 42 74 82	
B.A-BA Informatique et Internet			
Jeu	1/10/09 16h-18h	Mardi	13/10/09 9h-11h
lun	19/10/09 16h-18h	Informatiser ma gestion d'entreprise	
lun	9/11/09 16h-18h	Mardi	14/10/09 9h-10h
lun	16/11/09 16h-18h		
Jeu	17/12/09 16h-18h		
Koné			
Tél. : 47 30 14			
B.A-BA Informatique et Internet			
Jeu	5/10/09 16h-17h	Mardi	6/10/09 16h-18h
Jeu	15/10/09 16h-17h	Mardi	6/10/09 16h-18h
Jeu	29/10/09 16h-17h	Mardi	4/11/09 16h-18h
Jeu	5/11/09 16h-17h	Informatiser ma gestion d'entreprise	
Jeu	12/11/09 16h-17h	Mardi	7/10/09 16h-17h
Jeu	19/11/09 16h-17h	Jeu	5/11/09 16h-17h
Jeu	3/12/09 16h-17h		
Jeu	10/12/09 16h-17h		
Koumac			
Tél. : 47 68 56			
B.A-BA Informatique et Internet			
Jeu	8/10/09 16h-17h30	Mardi	28/10/09 16h-18h
Jeu	22/10/09 16h-17h30	Informatiser ma gestion d'entreprise	
lun	2/11/09 16h-17h30	Jeu	29/10/09 16h-17h
Jeu	26/11/09 16h-17h30		
lun	7/12/09 16h-17h30		
Mon entreprise sur le web			
lun	12/10/09 16h-17h		
lun	26/10/09 16h-17h		
lun	23/11/09 16h-17h		
lun	30/11/09 16h-17h		
lun	14/12/09 16h-17h		





Pas de crise pour mon entreprise

La crise mondiale semble, pour le moment, épargner la plupart de nos artisans mais la Nouvelle-Calédonie n'en reste pas moins perturbée. Mouvements sociaux, épidémie de grippe... La période n'est pas forcément évidente pour les petites structures. Voyons les choses du bon côté, le ralentissement de votre activité vous offre peut-être du temps pour faire le point, relancer les clients, faire une formation ou réorganiser votre travail. Nous vous proposons, ce mois-ci, quelques pistes pour mettre en valeur vos points forts et corriger vos points faibles.

Suivez le quiz !



Vous nous avez dit :

« Depuis le milieu de l'année 2008, la tendance à la baisse de l'activité s'est confirmée. Est-ce la crise ? Je n'en sais rien mais les chiffres sont là. »

« Les grèves ont un impact sur l'activité, la crise aussi. »

« Nous notons une diminution d'activité due à l'ambiance morose et à l'accès difficile en ville à cause des grèves. »

Témoignages d'artisans lors de la dernière enquête de conjoncture réalisée en juillet.

QUIZ

Première étape avant la remise en cause : Faire le bilan. Où en êtes-vous de votre organisation, de vos relations clients/fournisseurs ou de votre trésorerie ? Et vous, chef d'entreprise, êtes-vous prêts à faire face au ralentissement éventuel de votre activité ? Ce petit quiz vous propose quelques questions qui vous aideront à y voir plus clair.

Organisation

- 1 Je possède un système informatique de gestion comptable adapté Oui Non
- 2 Je connais mes coûts de revient Oui Non
- 3 Je compare systématiquement les coûts réels des travaux avec le devis signé par le client Oui Non
- 4 Je possède un tableau de suivi de la production Oui Non

Trésorerie

- 5 Je suis à jour de mes cotisations sociales et fiscales Oui Non
- 6 Je connais mon besoin en fond de roulement Oui Non
- 7 Ces dernières années, ma trésorerie augmente Oui Non
- 8 J'ai évoqué avec mon comptable le renouvellement de mon matériel Oui Non
- 9 Mon banquier m'appelle lorsque je suis à découvert Oui Non

Relation client /fournisseur

- 10 J'ai négocié un délai de paiement chez mes fournisseurs Oui Non
- 11 Mes clients me paient dans les délais Oui Non
- 12 J'envoie mes devis par Internet Oui Non

Dirigeant

- 13 J'ai des tableaux de bord pour suivre l'évolution de mon activité Oui Non
- 14 J'arrive à gérer l'absentéisme au sein de mon entreprise Oui Non
- 15 Je sais démarcher les clients Oui Non

lundi 12 octobre,
négocier délais
fournisseurs

vendredi 16 octobre,
10h00, RDV
comptable

mercredi 21 octobre,
relire ma convention
de compte
et prendre RDV
avec mon banquier
pour faire le point
sur mes besoins
de trésorerie

jeudi 29 octobre,
faire le tri dans
mes papiers,
vérifier
les prochaines
échéances fiscales

mardi 3 novembre
Tél. Virginie Ethève
25 97 40
pour m'inscrire
à la formation mieux
vendre de la CMA

QUIZ

Quelques clefs contre la crise...

Si vous avez répondu non à au moins une question d'organisation

Actions prioritaires

Mettez en place un tableau de bord dans lequel vous retrouvez trois types d'informations :

Les informations de production (prévisions, réalisations d'achats, planning de production, délais de livraison...), les informations commerciales (prévision des chiffres d'affaires) et les informations de rentabilité (contrôle entre le devis et les réalisations). Il doit impérativement être adapté à votre activité. Rien ne sert d'avoir un outil si les données traitées sont incomplètes ou non fiables. Ce tableau doit vous servir de clignotant. D'un seul coup d'œil, vous pourrez connaître le ou les dysfonctionnements et pourrez donc réagir !

Soyez réactif ! planifiez vos travaux dès signature des devis par les clients et enclenchez la facturation immédiatement après réception des travaux.

Actions pour renforcer mon activité

Prenez le temps de vérifier vos prix de revient.

Classez vos documents administratifs

Faites le point sur votre couverture en prenant contact avec votre assureur...

Mettez à profit le ralentissement de votre activité pour peaufiner votre organisation.



Outils

- Le diagnostic administratif de la CMA est un bon moyen de faire le point sur votre organisation. Après avoir réalisé le bi-

lan complet, le conseiller de la CMA vous soumettra plusieurs propositions simples et concrètes afin d'améliorer, si besoin est, les points faibles repérés.

- Les logiciels informatiques Eureka Devis factures et Eureka Tenue de comptes vous permettront de gagner du temps. Ils vous fourniront par ailleurs des documents commerciaux et comptables clairs, précis et fiables pour vos partenaires financiers. Ces logiciels s'acquièrent après le suivi des stages vous permettant d'apprendre à les utiliser.

Si vous avez répondu non à au moins une question sur votre trésorerie

Actions prioritaires

Mettez en place un tableau de suivi de trésorerie, pour identifier vos besoins au quotidien et agir rapidement.

Demandez un échelonnement des paiements auprès de la CAFAT si vous anticipez un retard dans le règlement de vos cotisations.

Jouez sur les délais. Selon votre activité, identifiez le délai de paiement que vous accordez à vos clients, réduisez-le si besoin ; N'hésitez pas à négocier celui que vos fournisseurs vous imposent.

Actions pour renforcer mon activité

Réduisez vos charges : faites la chasse à toutes dépenses superflues. Réfléchissez bien à l'utilité immédiate de vos investissements lourds. Est-ce le bon moment pour investir ? Est-ce nécessaire d'inves-

tir ou est il plus judicieux de louer du matériel ?

Apprenez à maîtriser votre besoin en fond de roulement. Surveillez votre fond de roulement et besoin en fond de roulement, afin de maîtriser vos besoins de trésorerie.

Soignez les relations avec votre banquier et tenez-le régulièrement informé des évolutions de votre activité, pour éviter d'avoir à supporter des frais complémentaires.

N'hésitez pas à faire appel à un conseil extérieur : votre comptable ou un conseiller de la CMA.



Outils

- La CMA organise des formations en gestion, utiles pour comprendre et maîtriser son activité.

Vous nous avez dit :

« Les clients sont plus réticents et les banques plus frileuses »

« Nous avons eu peur d'investir dans un véhicule défiscalisé à cause de la crise »

Vous pouvez également bénéficier des aides mises à votre disposition :

- Les avances en Loi Dailly concernent principalement les règlements publics. Elles permettent d'obtenir une avance sur des factures acceptées par l'administration. A évoquer avec votre banquier.

- La cotation IEOM (institut d'émission d'Outre-Mer) permet de bénéficier d'un

taux de réescompte lors d'un emprunt bancaire. Pour être coté, vous devez déposer une tenue de compte auprès de votre banque ou directement à l'IEOM.

- Le prêt aidé à l'investissement (PAI) est destiné à financer, en compléments des apports en fonds propres, tout investissement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise. Le montant maximum est de 35 millions, sur une durée de 5 à 15 ans. Parlez-en avec votre banquier.

- Les prêts de l'ADIE : Ils sont utiles si vous souhaitez financer votre entreprise et ne disposez pas de fonds nécessaires. Si votre banque vous refuse un financement, et que vous avez un garant, l'association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) peut prendre le relai pour 1,2 millions FCFP.

Si vous avez répondu non à au moins une question sur la relation client /fournisseur

Actions prioritaires

Informatisez-vous ! Le numérique vous permet de garder le contact, depuis votre bureau ou votre atelier, avec vos clients et fournisseurs.

Chouchoutez vos clients. En cas de coup dur, il s'agit aussi de faire attention à ne pas perdre votre clientèle et à la renouveler. Soignez donc les relations conviviales. Une bonne communication vous permettra de fidéliser vos clients et de rassurer vos fournisseurs. Identifiez le meilleur de votre entreprise, utilisez des

formules positives et des verbes d'action et terminez vos conversations en donnant à votre interlocuteur le moyen de vous contacter.

Enfin, pratiquez le juste prix : celui qui couvre vos coûts de revient, vous garantit une marge et est en cohérence avec votre marché. Expliquez et défendez vos prix auprès de vos clients.

Actions pour renforcer mon activité

Valorisez votre image, n'hésitez pas à développer votre logo, à personnaliser vos devis, factures, courriers. Le client pourra ainsi vous reconnaître.

Enfin, profitez du ralentissement de votre activité pour **mettre en place une véritable démarche clients**, explorer de nouveaux marchés et pourquoi pas, développer la vente par Internet.



Outils

- Le Passeport pour l'économie numérique vous offre l'opportunité de découvrir, gratuitement, les outils et les avantages de l'informatique et d'Internet pour votre entreprise.

- La nouvelle formation « Créer ma page web » de la CMA vous permettra de créer facilement une vitrine sur Internet.

Si vous avez répondu non à au moins une question dirigeant

Actions prioritaires

Le temps est bien rare dans la vie de l'entrepreneur mais apprendre à le gérer est un atout indéniable.

Pour être efficace, sachez prioriser vos tâches, ne remettez pas à plus tard celles qui vous ennuient et organiser les relais dont vous avez besoin.

Structurez votre organisation : Définissez et respectez un temps fixe et régulier pour votre gestion administrative (exemple : tous les lundi matin ou vendredis après midi...)

Vous avez régulièrement à faire face à un fort absentéisme dans votre entreprise ? Anticipez cette situation en élargissant votre réseau de sous-traitants ponctuels ou en prenant contact avec des agences d'interim.

Actions pour renforcer mon activité

Prévoyez en début d'année les périodes de congés avec le personnel de l'entreprise mettez en place un planning à afficher

Déléguiez ! Lorsque l'on travaille seul, il faut tout faire ! N'hésitez pas à déléguer ou à sous-traiter des tâches (administratives, comptables...) tout en gardant un œil sur leur réalisation.

Informez-vous. Il vous est utile de connaître les nouvelles réglementations, l'évolution du marché, les nouvelles techniques du métier ou encore les formations et les outils que la CMA met à votre disposition.

Préparez votre retraite. Vous avez peut-être un peu plus de temps pour penser à la transmission de votre entreprise. Cela demande préparatifs et conseils.



Outils

- La formation mieux vendre : C'est une nouveauté de cette année. La CMA vous permet d'acquérir des méthodes et techniques commerciales pour faire connaître votre entreprise et mieux vendre.

- L'apprentissage : C'est un véritable investissement pour votre entreprise. Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail entre l'employeur et le jeune apprenti, il dure deux à trois ans suivant la formation et permet d'assurer une main-d'œuvre fiable et qualifiée.

-Le diagnostic transmission : un conseiller de la CMA vous apporte son expertise pour évaluer votre entreprise et son potentiel de transmission et vous aide à mettre en place la bonne stratégie pour la vente de votre exploitation.

En Conclusion...

La vie d'une entreprise est rarement un long fleuve tranquille et savoir anticiper est absolument essentiel pour affronter les tempêtes. Prendre du recul et savoir corriger les points faibles à temps sont les clefs de la bonne santé de votre structure. Et puis la crise est temporaire, alors mieux vaut se préparer à la poursuite de l'activité, sur des bases saines.



Coups de pouce anti-crise

Votre entreprise artisanale connaît des difficultés liées au ralentissement économique ? Surtout ne restez pas seul face à vos soucis. Les conseillers de la CMA sont à votre disposition, avec ou sans rendez-vous, et gratuitement, pour échanger avec vous et vous aiguiller. Sachez aussi que plusieurs dispositifs « coups de pouce » ont été mis en place pour soutenir les entreprises de Nouvelle-Calédonie fragilisées par la crise



... La cellule d'urgence peut être réactivée à tout moment si une nouvelle situation de crise venait à surgir.

... Le tiers de confiance connaît bien les spécificités de l'entreprise artisanale et vous aidera à constituer votre dossier de médiation du crédit.

La cellule d'urgence

- constituée en août durant la période de conflits sociaux, cette cellule a permis de prendre rapidement des dispositions destinées à recenser et aider concrètement les entreprises touchées durant cette période d'incertitude et de blocage. La CMA était partie prenante, aux côtés du Gouvernement, des deux autres Chambres consulaires, des organisations patronales et de plusieurs syndicats professionnels. La cellule d'urgence peut être réactivée à tout moment si une nouvelle situation de crise venait à surgir.

La médiation du crédit de l'IEOM

- Si vous rencontrez des difficultés de financement ou de trésorerie due à la crise et si vous ne parvenez pas à trouver des solutions avec votre banque, vous pouvez vous adresser au médiateur de crédit à l'IEOM qui pourra intervenir si votre dossier correspond aux critères d'éligibilité (www.mediateur-ducredit.fr). Ce dossier sera immédiatement pris en charge.
- Vous pouvez également solliciter le « tiers de confiance » de la CMA, Alexia Basset Tél. : 28 23 37), qui est le relais du médiateur du crédit, pour vous conseiller dans vos démarches. Le tiers de confiance connaît bien les spécificités de l'entreprise artisanale et vous aidera à constituer votre dossier de médiation du crédit.

Le plan de relance Outre-Mer de l'AFD

- A la demande de l'état français, l'Agence française de développement (AFD) a mis en place un plan de relance des petites et moyennes entreprises. Ce dispositif vise à accompagner les entreprises impactées par la crise dans ce cap difficile. Concrètement, il s'agit d'outils financiers pour permettre aux entreprises d'obtenir plus facilement des crédits à court ou moyen terme auprès des banques.

... Ce dispositif vise à accompagner les entreprises impactées par la crise dans ce cap difficile.





Les raisons pour rester optimiste

Si un ralentissement de l'activité peut être observé dans certains secteurs de notre économie, le pays dispose de sérieux atouts. Petite liste pour garder le sourire :

- La bonne croissance de l'économie calédonienne. Installé dans une spirale de croissance positive depuis plusieurs années, le pays peut supporter la perte de quelques points de croissance. On parle alors plutôt de ralentissement que de crise.
- La faible ouverture de la Nouvelle-Calédonie sur l'extérieur la protège des turbulences internationales. Ce qui peut être un handicap en temps normal devient un atout en temps de crise.

• Les grands chantiers planifiés par la puissance publique sont maintenus (aéroport de Tontouta, aménagement du réseau routier, le médipôle de Koutio...). Les gros investisseurs privés (projet du Château royal et de la thalassothérapie de Serge Blanco) font confiance à la Nouvelle-Calédonie. Ces projets permettent de maintenir un certain niveau d'emploi, notamment dans le secteur du BTP.

• Ces derniers mois, le prix des énergies baisse avec un effet direct à la pompe et un effet rebond sur certains produits manufacturés ou produits alimentaires. C'est particulièrement bon pour le consommateur et ...le chef d'entreprise que vous êtes !

...le pays peut supporter la perte de quelques points de croissance. On parle alors plutôt de ralentissement que de crise.

Témoignez dans nos pages !

COUPON À RETOURNER

Quel que soit le thème, ce que vous pensez nous intéresse. Pour vous exprimer dans cette rubrique, vous disposez désormais de notre coupon-réponse. Vous pouvez aussi nous joindre par courrier (CMA, BP 41 86 -98 846 Nouméa), téléphone (28 23 37, Rédaction : 75 35 25), fax (28 27 29) ou e-mail laure.legall@cma.nc

Prénom, Nom :

Métier :

Adresse :

Téléphone :

Fax :

E-mail :

Souhaite être recontacté pour apporter à la rédaction mon témoignage sur les sujets suivants :

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Technique commerciale | <input type="checkbox"/> Outils |
| <input type="checkbox"/> Relation du travail
embauche | <input type="checkbox"/> Produits |
| <input type="checkbox"/> Fiscalité | <input type="checkbox"/> Services |
| <input type="checkbox"/> Statut du conjoint | <input type="checkbox"/> Financement |
| <input type="checkbox"/> Retraite | <input type="checkbox"/> Banque |
| <input type="checkbox"/> Environnement | <input type="checkbox"/> Litige commercial |
| <input type="checkbox"/> Transmission d'entreprise | <input type="checkbox"/> Nouveauté technique |
| <input type="checkbox"/> Gestion et comptabilité | <input type="checkbox"/> Autres |
| <input type="checkbox"/> Questions sociales | |
| <input type="checkbox"/> Formation professionnelle | |
| <input type="checkbox"/> Matériels | |

Les formalités pour mon entreprise

Vous êtes artisan ou créateur d'une entreprise artisanale ? Les Centres de Formalités des Entreprises (C.F.E) s'occupent de vos démarches administratives pour le Répertoire des métiers, le RIDET et la Patente. **Suivez ce guide !**

L'INSCRIPTION AU RÉPERTOIRE DES MÉTIERS

Toutes les activités artisanales doivent être immatriculées au Répertoire des métiers. Sont concernées les entreprises employant moins de dix salariés qui ont une activité de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services.

Les entreprises ayant une double activité (artisanat et commerce) et celles constituées en sociétés doivent s'inscrire au Registre du commerce (guichet C.F.E. de la Chambre de Commerce et d'Industrie) et au Répertoire des métiers.

Les formalités d'inscription vous permettent d'obtenir en une seule démarche et en un seul lieu :

- **votre patente**

Ce n'est pas une autorisation d'exercer. C'est une taxe dûe par toute personne qui exerce une activité non salariée. Elle est exigible pour l'année écoulée à partir du 31 janvier et payable avant le 31 mars de l'année qui suit

- **votre numéro RIDET** (Répertoire d'Identification Des Entreprises et des Établissements)

- **votre numéro RM** (Répertoire des métiers).

Ces deux numéros doivent être apposés sur tous vos en-têtes commerciaux. Les artisans-commerçants doivent en complément apposer leur numéro RC (Registre du Commerce).

Les centres de formalités des entreprises s'occupent de vos démarches administratives

Formalités

CFE Nouméa :
Tél. : 28 07 49 Fax 28 27
29 repertoire@cma.nc
Contact :
Ghislaine Saint Prix

CFE antenne de Koné :
BP 641 - 98860
Tél. : 47 30 14
Fax : 47 30 17
kone@cma.nc

CFE antenne de Poindimié :
BP 155 - 98822
Tél. : 42 74 82
Fax : 42 74 11
poindimie@cma.nc

CFE antenne de Koumac :
BP 127 - 98850
Tél. : 47 68 56
Fax : 47 63 64
koumac@cma.nc

ARTISAN CREATEUR D'ENTREPRISE

Centres de Formalités CMA

Nouméa, Koné, Koumac, Poindimié, Case de l'entreprise Lifou

Répertoire
des métiers
N° RM
Recensement

ISEE
N° RIDET
Statistiques

Services
Fiscaux
Patente
taxe annuelle

LES MODIFICATIONS

Il vous appartient d'informer le C.F.E. à Nouméa ou l'une des antennes de la CMA de chaque changement concernant l'entreprise. Ils peuvent concerner par exemple :

- adresse (téléphone, adresse postale, adresse mail, fax...)
- nombre de salariés
- changement de gérance
- ajout d'une enseigne
- changements dans la surface du local d'activité
- achat de véhicule professionnel...

Vous devez notifier ces changements en vous présentant au C.F.E. ou par courrier, par mail ou par fax. Il est nécessaire que vous fournissiez un écrit signé.

Des documents sont à fournir dans les cas suivants :

Changement d'adresse

Quittance de résidence

Changement de nationalité

Extrait du décret de naturalisation ou carte nationale d'identité

Changement de nom

Livret de famille ou extrait d'acte (mariage, divorce...)

Modification de gérance d'une société

- extrait «Kbis»
- pièce d'identité du nouveau gérant

NB : Les modifications des statuts doivent être faites auprès du Registre du Commerce et des Sociétés.

LA RADIATION

Vous cessez votre activité ? Vous vendez votre entreprise ? Vous faites un apport en société ? Vous devez demander votre radiation au Répertoire des métiers. Pas besoin de fournir de document pour cela. Un simple écrit (par courrier, fax ou mail) au C.F.E suffit.

Les modifications et la radiation sont gratuites.

Vos questions nos réponses

Question

**Question de Mme Tuitot,
en création d'entreprise à Nouméa.**

« Je souhaite m'installer à mon compte en tant que graphiste. Pour la première fois, j'entends parler de « patente ». Qu'est ce que c'est et à quoi sert-elle ? »

Réponse de la CMA-NC

La patente est un impôt dû par « toute personne physique ou morale qui entreprend en Nouvelle-Calédonie l'exercice d'un commerce, d'une industrie ou d'une profession pour son propre compte dans un but lucratif ». La patente n'est donc pas une autorisation d'exercer. Elle se compose d'un droit fixe et d'un droit proportionnel, auxquels on ajoute les « centimes additionnels ». Ces derniers sont perçus par les provinces, communes et organismes tels que les Chambres consulaires. Le droit fixe est calculé en fonction de la nature de la profession exercée, de la commune d'implantation, de la surface des locaux commerciaux et l'on tient également compte des véhicules utilitaires et engins divers. Le droit proportionnel s'applique à hauteur de 1,2% de la valeur déclarée en douanes de toutes les importations de marchandises, matériaux et matériels d'équipements. Au moment de votre inscription votre activité doit donc être clairement exprimée car cela conditionne la base de calcul de votre imposition. Une fois inscrit, vous êtes considéré comme étant en exercice tant que vous ne vous radiez pas.

NOS PERMANENCES la CMA proche de vous

Retrouvez nos agents, pour des conseils gratuits,
à partir de 9h00 dans les mairies suivantes :

En province Sud

Christian FUZIVALA

- La Foa le 1^{er} octobre, 5 novembre et 3 décembre
- Bourail le 15 octobre, 19 novembre et 17 décembre

Caroline COURTOT

- Mont Dore : notre conseillère se déplace sur la commune et vient à votre rencontre pour un RDV : 28 23 37

Iles Loyauté :

Caroline COURTOT se déplace à votre demande sur Maré, Ouvéa et Lifou
Prise de RDV au 28 23 37

En province Nord
Belinda MATHELON

- Poya : 22 octobre 2009

- Voh : 19 novembre 2009

Soukaïna PESCE

- Pouembout à la Maison de l'entreprise : tous les mardis matin de 8h00 à 11h30 et les vendredis toute la journée

Arielle PINDON

- Ouegoa le 6 octobre et le 8 décembre

- Poum le 18 novembre

Patrick LEBLAIS

- Pouébo les 6 octobre et 8 décembre

- Hienghène le 20 octobre

- Canala le 3 novembre

- Houaïlou le 17 novembre

- Kouaoua le 1^{er} décembre

Bourse des entreprises

TRANSMETTRE, REPRENDRE UNE ENTREPRISE LA CMA À VOS CÔTÉS !

Le Service de Développement Economique de la CMA vous guide dans vos démarches de cession ou de reprise. Sur l'ensemble du pays, nos animateurs peuvent vous aiguiller gratuitement. Conseils personnalisés, discrétion, et expertise : nous sommes à votre écoute et à votre service. Vous souhaitez transmettre votre entreprise ? Nous vous accompagnons avec une démarche sur mesure : « le diagnostic transmission ». Pour faire le point sur les atouts, les faiblesses et la valeur de votre activité, et pour anticiper sur son évolution afin de céder votre entreprise dans les meilleures conditions.

À VENDRE

NOUMEA

COIFFURE MIXTE URGENT

El - Salon aménagé - Clientèle fidélisée - Représentation de grandes marques - Aménagement refait - Potentiel de développement de l'activité - Prix : 4,6 U
Date de création : 1980

COIFFURE MIXTE

SARL - Salon aménagé - Clientèle très fidélisée - Représentation de grandes marques - Potentiel de développement de l'activité (avec 2 salariés) - Prix : 9 U
Date de création : 1990

COIFFURE HOMMES

El - Salon aménagé, bien situé en centre ville - Clientèle fidélisée, de proximité - Local refait à neuf - Très bonne rentabilité - Prix : 8 U
Date de création : 1965

COIFFURE MIXTE

SARL - Bien localisée - Représentation de grandes marques - Bonne rentabilité actuelle - Clientèle fidélisée - Potentiel de développement lié au quartier - Prix : 12 U
Date de création : 1994

COIFFURE MIXTE

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

HORLOGERIE

El - Clientèle très fidélisée - Bonne rentabilité - Bail commercial permettant l'extension de l'activité - Prix : 8,2 U
Date de création : 1987

KOUMAC

MENUISERIE BATIMENT

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

LA FOA

RENOVATION BATIMENT AGENCEMENT

El vend dock (90 m²), terrain (20,8 a) et logement d'habitation (F3 Bis), ainsi que tout le matériel et le petit outillage nécessaires à l'activité - Potentiel de développement de l'activité et d'aménagement des locaux - ZIZA de MEARE - Prix : 27 U
Date de création : 2004

POINDIMIE

COIFFURE MIXTE

El - Salon aménagé, bien situé - Clientèle fidélisée, de proximité - Représentation de 2 grandes marques - Potentiel de développement, commercial - Prix : 2,5 U
Date de création : 2004

PROVINCES SUD ET ILES

MENUISERIE PVC

SARL - Activité de production - Matériel récent - Affaire bien gérée - Fort potentiel de développement - Bail commercial renouvelé en 2007 - Prix : 24 U (Stock compris)
Date de création : 2007

DUMBEA

BOUCHERIE

SARL - Boucherie en supermarché, local de 140 m² - Bonne rentabilité - Prix : 58 U
Date de création : 1989

PROVINCES SUD ET NORD

CONSTRUCTION METALLIQUE EURL

- EURL très réactive - Investissements récents dans du matériel et de l'outillage - Prix : 50 U
Date de création : 1970

Pour tout complément d'information, contacter Mme Caroline COURTOT
Service du Développement Economique Tél. : 28.23.37
Courriel : caroline.courtot@cma.nc

Silvia Marianelli, lapidaire et Nadine Huillet-Larroque, commerciale

Une association qui vaut de l'or

Silvia Marianelli sculpte et vend des objets de pierre, Nadine Huillet-Larroque met en valeur le travail de son amie et assure l'administratif de leur boutique commune. Cette complémentarité exemplaire permet à chacune de vivre pleinement son métier.

Leur parcours

Les deux femmes se sont rencontrées il y a une quinzaine d'années. A l'époque, Silvia Marianelli faisait plusieurs « *petits trucs* ». De l'organisation de concerts à la décoration, rien n'était trop beau pour assouvir sa soif d'apprendre. Nadine Huillet-Larroque, elle, avait déjà une entreprise d'insecticide sur Nouméa et cherchait une personne de confiance pour l'aider.

Ce sera Silvia.

Nadine la bavarde s'occupe de la gestion générale et de l'aspect commercial de son entreprise. Sylvia, la discrète, assume l'administration. Un tandem qui fonctionna à merveille jusqu'au moment où Sylvia se lassa de son poste. Finalement, l'entreprise ferme et Nadine part à Tahiti créer la même activité. Silvia, elle, reprend ses petits boulots. Lorsque Nadine revient à Nouméa pour y travailler de nouveau, elle rencontre une lapidaire qui lui apprend le métier. Nadine embarque Silvia dans cette nouvelle aventure et ensemble, elles trouvent leurs marques. Nadine, qui a toujours son entreprise d'insecticide à Tahiti, jongle maintenant entre les deux activités sans que cela ne pose de problème.



Silvia Marianelli et Nadine Huillet-Larroque ne conçoivent pas leur activité l'une sans l'autre. La première est lapidaire, sans doute l'un des plus vieux métiers du monde. Dès l'âge de la pierre polie, l'homme travaillait la roche pour en fabriquer des outils. A l'époque, cette démarche était plus pratique qu'esthétique. Aujourd'hui, lorsque Silvia façonne la pierre, c'est pour la transformer en objets ou bijoux, qu'elle vend ensuite dans un atelier boutique de la Maison des artisans à Nouville. « *Elle est très artiste, discrète. Elle fait de belles choses mais ne sait pas en parler. C'est pourtant un métier extraordinaire* », explique Nadine Huillet-Larroque, son associée qui possède toutes les qualités d'une bonne commerciale. Un rôle qu'elle assume depuis qu'elles ont ouvert leur

magasin ensemble, il y a quatre ans. Pour mieux faire connaître le travail de Silvia, Nadine vient d'ailleurs de développer un site Internet qui permet même de commander en ligne. Seule dans son atelier, Silvia travaille aussi avec des sculpteurs du Nord pour le façonnage de la pierre à savon. Depuis quatre ans, elle entretient des liens de confiance avec des artistes de Pouébo notamment. « *Une belle histoire humaine* », commente Nadine. Au-delà du travail à la boutique, les deux femmes se retrouvent régulièrement sur le terrain. Le sac à dos sur les épaules, elles crapahutent à la recherche de nouvelles pierres dans les rivières du pays. Ces sorties en tandem sont aussi une occasion de faire des rencontres, de nourrir l'inspiration de l'une et d'assouvir la curiosité de l'autre. Une parfaite symbiose.

Collecter, Valoriser, Recycler, c'est notre métier !

- Location ponctuelle de bennes : fin de chantier, inventaire, grand nettoyage,...
- Rachat de métaux non ferreux : aluminium, cuivre, inox,...
- Apport de ferraille gratuit
- Collecte des déchets banals et métalliques
- Récupération des batteries usagées



Déchets de chantiers
Batteries usagées
Métaux non ferreux



Horaires

du lundi au jeudi
de 7h00 à 16h00
le vendredi
de 7h00 à 15h00



EMC

RECYCLAGE

14 av. Baie de Koutio - Tél. : 260 260 - Fax : 26 99 89 - secretariat@emc.nc - www.emc.nc

Accueil

Produits

Services

Votre vitrine internet

Forfait création : votre site web + hébergement

[* offre soumise à conditions particulières - valable jusqu'au 30/11/2009
Consultez notre site www.rondpoint.nc]

84 000 FTTC*

RondPoint

Studio graphique



28 80 08

78 28 24

Abonnement à Internet

Hébergement Web

Téléphonie sur Internet

nautile

fournisseur d'avenir



Venez vite nous retrouver sur

www.nautile.nc

ou au 213 rue Bénégig
à Magenta

Tél : 28.74.28



(1) Grâce à la technologie « Confort de Lecture » - voir www.confortdelecture.nc

(2) 5250 F TTC tout compris, comprenant un forfait Nautile ADSL 128 pour 2352 F et les frais OPT (forfait OPTimo).

Halo Nypie, gérant de SOS insectes

Un homme engagé à Lifou

Le gérant de SOS insectes à Lifou a le souci du travail bien fait. Pour Halo Nypie, pas question de faire n'importe quoi avec les produits qu'il utilise quotidiennement. Il attache beaucoup d'importance à l'environnement et fait le maximum pour protéger son île.

La désinsectisation a connu un essor considérable avec le développement de la chimie moderne. Les produits sortis tout droit des tubes à essai au siècle dernier allaient révolutionner le monde agricole, avant d'être utilisés dans le secteur du bâtiment. Aujourd'hui, les professionnels ont plus de recul sur ces produits miracle et beaucoup cherchent à minimiser leur impact sur l'environnement. « A Lifou, il ne faut pas se tromper, la nappe phréatique est proche et si l'on ne fait pas attention, on peut facilement la polluer », explique Halo Nypie. Même s'il utilise des produits toxiques pour la désinsectisation ou la dératisation, il sait qu'une bonne utilisation est indispensable pour préserver son île. « Le mieux, c'est de faire de la prévention, c'est-à-dire des traitements pendant la construction mais on est de plus en plus souvent amenés à faire du curatif ».

Cet artisan intervient sur des chantiers publics et privés. Il se partage le marché avec deux autres entreprises de Lifou. Sur le terrain, il participe aux programmes de prévention contre la dengue, intervient dans le traitement des termites. Il assure aussi les traitements anti-cafards fourmis et rats. Pour chaque commande, il doit adapter les produits. S'il s'agit d'une école par exemple, pas question d'utiliser un agent trop toxique.



Son parcours

Il a échoué son CAP mécanique mais a su rebondir. Halo Nypie, originaire de la tribu de Natchaom à Lifou, l'avoue facilement « la mécanique, ce n'était pas trop mon truc, ça salit trop les mains ! ». Après ses courtes études, il part faire son service militaire et au retour, on lui propose un poste chez Flick Pest Control à Nouméa. Il y passera 15 ans. Il se forme sur le tas et apprend les subtilités du métier avec les Australiens de l'entreprise. Régulièrement il est amené à travailler sur Li-

fou pour des traitements insecticides et prend conscience de l'existence du marché sur l'île. Il décide alors de revenir s'y installer. Il monte sa propre société : SOS Insectes, c'était, il y a 21 ans. Parallèlement, Halo Nypie développe sa passion pour la vanille. Derrière chez lui, il cultive son champ et commence même à être connu. C'est devenu un attrait touristique et une petite source de revenu supplémentaire. Il est aussi chef de sa tribu et participe activement au développement de Natchaom.

Salaires minimums, valeur du point et jours fériés et chômés pour les mois d'octobre et novembre 2009 par secteur et conventions collectives

A compter du 1^{er} février 2009

Salaires minimum garanti (SMG)

742,39 F par heure
125 464 F par mois (base 169 H)

A compter du 1^{er} février 2009

Salaires minimum agricole garanti (SMAG)

631,03 F par heure
106 644 F par mois (base 169 H)

A compter du 1^{er} novembre 2007

Boulangerie pâtisserie

Valeur du point : **783 F**

A compter du 1^{er} février 2009

Industrie

Valeur du point : **721 F**
Jour férié et chômé : 11 novembre

A compter du 1^{er} janvier 2009

Industries extractives mines et carrières

Valeur du point : **680 F**

A compter du 1^{er} avril 2009

Coiffure

Valeur du point : **855 F**

A compter du 1^{er} janvier 2008

Esthétique

Valeur du point : **1 038 F**
Jour férié et chômé : 1er novembre

A compter du 1^{er} janvier 2008

Transports sanitaires terrestres

Valeur du point : **1033 F**
Jour férié et chômé : 1er novembre

A compter du 1^{er} janvier 2009

Bâtiment et travaux publics

Valeur du point : **821 F**
Jour férié et chômé : 11 novembre

A compter du 1^{er} janvier 2009

Commerce et divers

Valeur du point : **724 F**
Jour férié et chômé : 11 novembre

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, 1er novembre, 11 novembre et 25 décembre.

Le code du travail de Nouvelle-Calédonie est en vigueur depuis le 1^{er} mai 2008. Vous pouvez le consulter à l'espace communication ou en ligne sur le site de la Direction du Travail : www.dtn.couv.nc, ainsi que les accords de votre branche d'activité et les grilles de salaires minimum.

Echéances fiscales

Période : octobre / novembre

(les dates indiquées sont les dates d'exigibilité par la paierie du Territoire)

Avant le

10 OCTOBRE

Païement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de septembre 2009

15 OCTOBRE

Païement des cotisations CRE et IRCAFEX pour le 3^e trimestre 2009

31 OCTOBRE

Païement des cotisations CAFAT pour le 3^e trimestre

Païement de la CES du 3^e trimestre pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés

Païement TSS du 3^e trimestre pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel

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

Païement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/03

Païement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 30/11

Déclaration et païement du solde de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/06

10 NOVEMBRE

Païement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de octobre 2009

30 NOVEMBRE

Païement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 30/04

Païement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/12

Déclaration et païement du solde de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/07



L'indicateur des entreprises

Qui cherche une entreprise en Brousse ou à Nouméa peut la trouver dans l'indicateur des entreprises, par métier ou par secteur d'activité, par commune ou sur un plan

Espace Communication ouvert du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30 et de 13h00 à 16h30.
Contact : Tonina Lanchon - Tél. : 28 23 37



Un artisan sur le Web

<http://www.artetpierres.com/>

Jade, pierre à savon, bémitier fossile, dunite... autant de pierres locales travaillées pour le lapidaire pour réaliser des bijoux, des sculptures, des pieds de lampes...

Un site d'artisanat d'art, qui fleurit bon la Nouvelle-Calédonie.