

Minfo Métiers

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

Fiche info

Les statuts juridiques
pour entreprendre
à plusieurs

Vos questions nos réponses

Question
de M. Bonnet,
créateur
d'une société
de nettoyage
à Dumbéa



Ça vous concerne

banques-artisans

LE NECESSAIRE DIALOGUE

Savoir-faire

Alexandre Tchovanili,
Planteur endémique

Marc Sabatier,
Sculpteur sur dents



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie



Dialoguer pour avancer

Voici le dixième numéro de votre revue. Nombre d'entre vous m'ont fait part de l'importance qu'Info Métiers a pour eux, notamment parce qu'ils y trouvent des actualités qui concernent leur métier et que le partage d'expériences leur ouvre des horizons. C'est vraiment là tout l'intérêt d'un outil de communication tel que celui-ci : on découvre des informations utiles et nos perspectives s'en trouvent changées...

CO-MMU-NI-QUER. Voilà le maître-mot. C'est d'ailleurs celui de notre dossier, consacré aux relations avec les banques. La circulation de l'information, un dialogue franc et régulier, une écoute attentive permettraient bien souvent d'éviter des situations de tensions ou de blocage. Et cela est valable pour le banquier tout autant que pour l'artisan ! Pris dans son quotidien chargé, homme orchestre parfois débordé, le chef d'entreprise a pourtant le pouvoir de parler à son banquier en personne responsable. Encore faut-il avoir les cartes en main pour décoder le langage des établissements financiers. Maîtriser les indicateurs de gestion de votre activité est un atout essentiel qui rassurera votre chargé de compte. Connaître les produits et les services existants vous permet aussi de trouver des solutions adaptées aux besoins de financement de l'entreprise. Transparence, gestion, et dialogue sont donc les trois piliers de votre bonne relation avec la banque. C'est pourquoi la CMA travaille activement cette année à un rapprochement avec les établissements bancaires de Nouvelle Calédonie, pour le bénéfice de tous les artisans. Parce que mieux se connaître, c'est déjà mieux se comprendre. Et se comprendre, c'est avancer... ensemble.

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 : Stéphane Camille, Christine Ragaj
Maquette / mise en page : Valérie Berger
Publicité : Rond Point 78 28 24 / Fax 288 008
Impression : Artypo - **Tirage** : 9 800 exemplaires
ISSN : 1958 - 5411



Actu CMA 4

Ça vous concerne 7

Banques-artisans

le nécessaire dialogue

Fiches infos 14

- Les statuts juridiques pour entreprendre à plusieurs

Vos questions nos réponses 16

- Question de M. Bonnet, créateur d'une société de nettoyage à Dumbéa
- Nos permanences
- Bourse des entreprises

Savoir-faire 18

- Alexandre Tchovanili, chef d'une entreprise de reboisement et d'entretien d'espaces verts à Poum
- Marc Sabatier, prothésiste dentaire à Nouméa

Bon à savoir 22

Salaires minimums, valeur du point et jours fériés chômés par secteurs et conventions collectives - Echéances fiscales

Où sommes-nous ?

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
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

Environnement

La CMA recrute pour vous... et pour l'environnement

Etant donné l'importance croissante des problématiques environnementales et des normes qui s'y rattachent en Nouvelle-Calédonie, la CMA a décidé de recruter un conseiller en Développement durable. Il (ou elle) accompagnera les artisans pour tout ce qui concerne la maîtrise de

l'énergie, les technologies propres, la gestion des déchets, l'éco-construction, l'hygiène, la santé et la sécurité au travail... Ce nouvel interlocuteur sera à même de vous conseiller et de vous guider dans toutes vos démarches professionnelles en rapport avec l'environnement.

FUTURS APPRENTIS

plus de temps à perdre pour s'inscrire !

Au Centre de formation Lucien Mainguet, les sections de maçonnerie, plomberie, métallerie, restauration et carrelage peuvent encore accueillir des

apprentis en 2009. Apprentis, inscrivez-vous dès que possible. Parents et chefs d'entreprises, parlez-en aux jeunes autour de vous. Les inscrip-



Salon habitat déco

Une nouvelle maison à construire ? Un intérieur à moderniser ? Envie de décorations originales ou d'une meilleure isolation ? Alors rendez-vous au Salon de l'habitat et de la déco pour découvrir toutes les innovations qui vous permettront de rendre votre cocon plus beau, plus sûr, plus écolo, plus douillet... Les professionnels aussi pourront se mettre au fait des derniers produits innovants.

Du 16 au 19 avril inclus, à la Maison des artisans



Observatoire de l'artisanat Un semestre à la loupe

La note de conjoncture du second semestre 2008 est disponible. Elle révèle que les effectifs de l'artisanat ont augmenté de 3,6 %. En terme d'activité, on note un léger fléchissement : l'indicateur CMA passe de +24 au premier semestre à +17 en cette fin d'année 2008. Le secteur du bâtiment reste très dynamique avec un indicateur à +23. L'indicateur de trésorerie est également

en très légère baisse, avec une perte de 2 points au cours du semestre écoulé. Les investissements sont stables et restent au même niveau qu'en début d'année. Bonne nouvelle : l'emploi progresse, l'indicateur passant de -1 à +8. Les résultats du second semestre 2008 sont donc satisfaisants, et les artisans calédoniens semblent confiants dans l'avenir.

tions seront closes fin avril. Contactez sans tarder le CFA au 25 97 40 ou formation@cma.nc, ou nos antennes des provinces.



Prenez contact...

La Foire de Paris, une vitrine internationale

Du 30 avril au 10 mai, votre CMA est de nouveau présente Porte de Versailles, pour la célèbre Foire de Paris. Avec plus de 3 500 exposants du monde entier et 50 000 visiteurs par jour, c'est presque trois fois la population de la Calédonie qui est attendue lors du salon ! Vous pouvez y participer en personne (déjà 4 artisans inscrits) dans la mesure où vous prenez en charge le billet d'avion. Pour ceux qui souhaitent seulement vendre leurs produits (opération gratuite), l'emballage est organisé par la CMA le 14 avril. Une occasion unique de faire connaître vos productions au-delà du Caillou.

Contact : Bertrand Van Halle au 77 30 90

Nouveau

Bientôt un nouveau code des marchés publics ?

Fin février, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a soumis au Congrès un nouveau code des marchés publics. Ce code, qui s'applique à la Nouvelle-Calédonie, aux provinces, aux communes et à leurs établissements publics, est censé améliorer « la liberté d'accès à la commande publique, l'égalité de traitement des candidats et la transparence des procédures. » Si cette loi de pays est adoptée, la réglementation des commissions d'appel d'offre et

des jurys de concours sera modifiée, tout comme le nouveau seuil des marchés fixé à 16 millions XPF (contre 8 pour l'instant). Dès que le marché excèdera 2 millions XPF, la mise en concurrence sera obligatoire. Le projet de loi propose d'autres réformes destinées à faciliter les procédures de prise de décision et, ce qui devrait réjouir les artisans, les procédures de paiement : elles ne devront plus excéder 45 jours. A suivre...

Délais de paiement : la LME non applicable en Calédonie

La Loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 a suscité des questions notamment au sujet des délais de paiement entre entreprises. Cette loi n'est pas applicable en Nouvelle-Calédonie qui reste seule compétente en matière de concurrence et de fixation des délais de paiement. Les textes de référence sur le territoire sont la délibération n° 14 du 6 octobre 2004 portant réglementation économique, et l'arrêté n° 2008-91/GNC du 3 janvier 2008 portant fixation des délais de paiement des produits de consommation courante obtenus, fabriqués ou transformés localement. Pour toute précision vous pouvez contacter la Direction des affaires économiques du gouvernement au 23 22 50 ou consulter le site www.dae.gouv.nc

Evénement

Les apprenties au Jeudi du centre-ville



Les apprenties des sections coiffure et esthétique du CFA ont participé au Jeudi du 5 mars. Dans le cadre de la journée de la femme, elles sont treize à avoir animé le stand dévolu au CFA. Fidèles au poste, Marie Hélène Herrou et Carine Eskenazi, les deux formatrices aux métiers des soins du corps du CFA, étaient présentes pour encadrer leurs apprenties et enseigner le public. « Nos jeunes sont toujours motivés pour sortir des murs du CFA et démontrer nos savoir-faire », explique Carine Eskenazi. Au-delà, l'objectif était de faire découvrir les métiers de la coiffure et de l'esthétique, d'expliquer le mode de fonctionnement de l'apprentissage, et de dispenser de petits conseils au public.



EUREKA encore plus simple

Une nouvelle version du logiciel EUREKA Tenue de comptes simplifiée est disponible à la CMA ! Outre la présentation rénovée des tableaux de bord, elle permet l'analyse du bilan et l'édition des données pour votre déclaration fiscale au forfait. Pour les artisans qui ont récemment acquis l'ancienne version, des conditions préférentielles seront attribuées. Renseignez-vous !
Contact : service économique de la CMA au 28 23 37

Embauche et rupture : guichet unique

A compter du 1er avril 2009, les déclarations d'embauche et de rupture de contrat de travail sont à déposer ou à envoyer exclusivement à la Cafat.

L'IDC.NC (ex APE) et la Cafat ont en effet décidé de constituer un guichet unique afin de faciliter les démarches des chefs d'entreprise.

Accueil unique : 1^{er} étage de la Cafat au centre-ville.
Adresse : BP L5 98849
Nouméa cedex ou par courriel : recouvrement@cafat.nc



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 XPF
Pour les débutants
Du 14 au 23 avril
Du 1^{er} au 11 juin

Powerpoint initiation

10 h - 18 000 XPF
Pour les débutants
Du 22 au 25 juin

Bases bureautiques Word-Excel (niveau 2)

30h - 32 000 XPF
Pour ceux qui connaissent déjà le PC
Du 4 au 27 mai

Internet Explorer et Outlook Express

15h - 13 000 XPF
Pour ceux qui connaissent déjà le PC
Du 29 juin au 2 juillet

Gestion d'entreprise EUREKA

20h - 20 000 XPF
Recommandé aux créateurs et dirigeants d'entreprise
Du 14 au 24 avril
Du 1^{er} au 12 juin

Devis Facture EUREKA

10h - 20 000 XPF
Indispensable pour utiliser le logiciel EUREKA
Du 27 au 30 avril
Du 15 au 18 juin

La Calédonie : économie, société et culture

14h - 12 000 XPF
Pour les artisans nouvellement implantés
Du 12 au 21 mai

Mieux vendre

20h - 20 000 XPF
Pour se faire connaître, attirer et fidéliser ses clients
Du 15 au 25 juin

Transport routier de personnes (TRP)

38h - 40 000 XPF
Pour pouvoir prétendre à l'attestation de capacité professionnelle auprès de la DITT
Du 6 au 10 avril
Du 1^{er} au 5 juin

En provinces Sud et Nord

Pour un stage de gestion ou la participation à un atelier de création d'entreprise, contactez Christian Fuzivala au 28 23 37 pour la province Sud et Soukaïna Pesce au 47 30 14 pour la province Nord.

Stage de gestion

Koumac : avril

Atelier de création d'entreprise

Yaté : mai



LE PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

un petit pas vers l'informatique, un grand pas pour votre entreprise

Vous voulez explorer le monde d'Internet, découvrir quels outils peuvent vous être utiles, mais vous ne savez pas par quel bout commencer ? Les sessions du Passeport pour l'économie vous sont ouvertes. Et gratuites !

Nouméa

Tél. : 28 41 42

B.A-BA Informatique et Internet

lundi 6 avril
lundi 20 avril
lundi 27 avril

16h-18h

Informatiser ma gestion d'entreprise

Jeudi 30 avril
Jeudi 14 mai
Jeudi 4 juin

16h-17h

La recherche d'informations sur internet

Jeudi 9 avril
Jeudi 23 avril
Jeudi 28 mai

16h-17h30

Mon entreprise sur le web

Jeudi 2 avril
Jeudi 16 avril
lundi 04 mai
Jeudi 11 juin

16h-17h

Poindimié

Tél. : 42 74 82

B.A-BA Informatique et Internet

Mercredi 1^{er} avril
Mardi 19 mai

9h-11h

Informatiser ma gestion d'entreprise

Vendredi 3 avril
Mercredi 20 mai

9h-10h

Koné

Tél. : 47 30 14

B.A-BA Informatique et Internet

Mercredi 22 avril
Mercredi 10 juin

16h30-18h30

Informatiser ma gestion d'entreprise

Jeudi 23 avril
Jeudi 11 juin

16h-17h

Koumac

Tél. : 47 68 56

B.A-BA Informatique et Internet

Mardi 5 mai
Mardi 23 juin

16h30-18h30

Informatiser ma gestion d'entreprise

Mercredi 6 mai
Mercredi 24 juin

16h30-17h30





Banques-artisans

LE NÉCESSAIRE DIALOGUE

Il n'est pas toujours facile pour un artisan de dialoguer avec son banquier. Question de culture. L'artisan parle métier et savoir-faire et le banquier chiffres et finances. Pour établir une collaboration efficace et durable, il suffit souvent de se parler, de dire ce que chacun attend de l'autre. L'établissement d'une relation de confiance est à ce prix. Et même si l'artisan ampute son temps productif pour aller à la rencontre de son chargé de compte, même si le banquier doit multiplier les explications, le temps passé à se connaître ne peut qu'être bénéfique pour les deux parties. Dans ce partenariat forcément constructif, la CMA joue le rôle d'accompagnateur. Elle propose aussi aux artisans des outils pour améliorer le suivi de leur gestion. Explications.



J'ai besoin de trésorerie pour faire une avance à mon principal sous-traitant.



Mais pourquoi n'avez-vous pas de trésorerie, après quatre ans d'activité ?

COM-MU-NI-QUER !

Comment choisir sa banque ?

Avant d'opter pour telle ou telle banque, il est nécessaire de se poser quelques questions... La banque privilégie-t-elle certains secteurs d'activités ? Quelle est la fréquence de rotation des chargés de clientèle ? Quels sont les services proposés et leurs tarifs ? Les décisions sont-elles prises au niveau de l'agence ou à un niveau supérieur ? A-t-elle une politique volontariste en matière de proximité et de contact humain ?

Une ou plusieurs banques ?

A cette question, la réponse est simple : tout dépend de la relation que l'on veut avoir avec son banquier et du temps qu'on peut lui accorder. Avoir un seul interlocuteur permet une relation privilégiée, basée sur la confiance, et évite bien souvent le risque de suppression des facilités accordées, sous peine pour la banque d'avoir un client en cessation de paiement. Inconvénients de cette formule, le client dépend du bon vouloir d'un interlocuteur (directeur ou chargé de compte) qui peut changer. A contrario, disposer de comptes dans deux établissements bancaires voire plus, autorise une mise en concurrence permanente de ses interlocuteurs et surtout le choix du meilleur produit. Revers de la médaille, la relation de confiance est moindre, la gestion des comptes et les garanties demandées souvent plus lourdes.

Les relations entre artisans et banquiers sont souvent tumultueuses. Et sur ce point, les deux parties sont unanimes : c'est la faute au manque de communication !

« Les banques sont là quand tout va bien. Mais au moindre problème, il n'y a plus personne ! » Le moins que l'on puisse dire, c'est que les relations entre les artisans et les banques ne sont pas toujours au beau fixe. « Quand vous avez des millions sur votre compte, pas de souci, confie un artisan du Mont-Dore. Mais quand vous avez du mal à joindre les deux bouts parce que les clients ou les administrations pour qui vous avez travaillé vous paient à 90 jours, là, il n'y a pas de pitié. On vous met tout de suite le couteau sous la gorge. » L'évolution de la société fait que, bien souvent, l'artisan joue désormais le rôle du banquier. « Pour décrocher des chantiers, on est

obligé de proposer ou d'accepter un règlement en plusieurs fois, confirme un artisan de Ducos. Mais, nous, en attendant, on doit aussi payer nos fournisseurs. Et si on se retrouve dans le rouge, la banque, en général, ne fait pas de cadeau. » Quand on l'interroge sur le sujet, la BCI préfère le mot incompréhension à celui de conflit. « Le banquier parle finances et l'artisan métier et savoir-faire, explique Eric Wiard, le directeur d'exploitation de la BCI. Mais si nous, en tant que banquiers, n'avons pas vocation de mécénat, nous essayons de comprendre et de trouver un arrangement. » Même discours à la Société générale. « En fait, une situation de blocage vient souvent d'un manque d'informations de nos clients, explique Robert Annouier, le responsable du marché des professionnels. Et pourtant, ce n'est pas faute de notre part d'aller à la pêche aux renseignements. Nous passons beau-



La trésorerie, c'est le thermomètre de l'entreprise. Si elle n'est pas bonne, c'est qu'il se passe quelque chose.

Félix Choczynski, gérant de Welding construction

« Les banques doivent faire confiance »

Félix Choczynski le reconnaît, il a du tempérament. Alors, quand les choses ne vont pas comme il veut, il prend le taureau par les cornes et n'hésite pas à dire ce qu'il pense. « Quand je dépose à ma banque une situation avec des devis signés pour 74 millions XPF et que j'attends trois semaines pour avoir une réponse, négative en plus, à une demande d'augmentation de découvert, je dis que ça ne peut plus durer. »

Le gérant de Welding construction fait partie de ces artisans qui sont partis de rien et qui, à force d'investissement et de travail, se sont imposés sur leur créneau. « Il y a trois ans, j'ai démarré avec un poste à souder, une meule et une voiture que m'avait prêtés un copain. En 2008, j'ai fait un chiffre d'affaires de 110 millions de francs. Que faut-il pour convaincre les banques ? » Le chef d'entreprise installé à Ducos a bien obtenu 7,5 millions XPF de ligne Dailly – « Mais je ne les utilise pas puisque je n'ai pas d'administration dans mes clients actuellement. » –, 1,5 million XPF d'escompte et 1 million XPF de découvert, « le même montant depuis décembre 2007 alors qu'aujourd'hui, il m'en faudrait le triple ». Pour lui, la banque ne fait pas assez d'efforts et quand elle en fait, « c'est au compte-goutte ». Pas question pour autant de changer d'établissement bancaire – « Elles réagissent toutes de la même façon. » –, mais pas question non plus de baisser les bras. « Je me battraï jusqu'au bout pour obtenir gain de cause parce que j'ai neuf gars à payer tous les mois et parce qu'il y va de la pérennité de mon entreprise. Les banques doivent faire confiance et donner la main aux entreprises de ce pays. »

coup de temps à appeler nos clients, mais si nous n'arrivons pas à les contacter, il arrive un moment où on prend les dispositions qui s'imposent. »

DÉSACRALISER LA RELATION

En fait, tout part de la façon dont est perçu le banquier. « Il faut désacraliser la relation banquier-client, confirme Robert Annonier. Nous sommes avant tout dans une relation de donnant-donnant. » Pourtant, très souvent encore, trop souvent, on est dans une situation basique où l'un vient demander et l'autre accorde ou pas sans vraiment donner d'explication. « La banque doit changer d'attitude, reconnaît Eric Wiard. Il n'y a aucune raison qu'elle ne justifie pas sa décision. » Parfois, l'artisan, qui a souvent du mal à comprendre les mécanismes bancaires, n'a pas donné les informations nécessaires.

Souvent aussi, il a préféré « faire le mort » et attendre que la situation s'améliore. Erreur fatale. « Il n'y a rien de pire que de découvrir, le matin, à la consultation du compte, qu'il y a problème ! Cela conduit forcément au blocage et c'est très difficile à rattraper ensuite. » La banque est un métier où l'information est essentielle. « Et il faut qu'on l'ait le plus en amont possible, insiste Eric Wiard. L'artisan doit informer son chargé de compte des difficultés qu'il va rencontrer pour pouvoir mettre en place avec lui un plan d'appui. » Une appréciation que ne partagent pas les professionnels souvent très pris par leur travail. « C'est nous qui prenons les risques, qui jonglons entre l'argent qui rentre et celui qui sort. Le banquier voit tout ça tranquillement derrière son bureau. Mais nous, les chefs d'entreprises, nous devons tout faire : travailler, suivre les chantiers, gérer, ►

Eric Wiard, directeur de l'exploitation de la BCI

« Nous devons être plus pédagogues »

Info Métiers : Pourquoi la BCI a-t-elle souhaité se rapprocher de la Chambre de métiers ?

Eric Wiard : « Avec plus de 50 % de parts de marché dans le secteur de l'artisanat et des entreprises individuelles, nous nous sommes clairement positionnés comme la banque des artisans. A ce titre, nous souhaitons améliorer le dialogue avec eux et faire en sorte que nos agents comprennent mieux leurs besoins, leurs attentes et leurs contraintes. »

I.M. : Comment expliquez-vous cette « incompréhension » entre artisans et banquiers ?

E.V. : « Nous ne parlons pas le même langage. Le meilleur exemple, c'est lorsqu'on parle de trésorerie. Le maître mot des artisans est de dire : j'ai besoin de trésorerie. Et à cette demande, le banquier répond invariablement : mais pourquoi n'avez-vous pas de trésorerie ? En fait, tout vient d'une méconnaissance, par l'artisan, des mécanismes bancaires. La plupart du temps, il ne fournit pas les informations dont a besoin le banquier pour prendre une décision objective. Résultat, il se voit adresser une fin de non recevoir. »

I.M. : Que faudrait-il pour améliorer cette situation ?

E.V. : « Nous, banquiers, nous devons être plus pédagogues et nous devons prendre le temps de rencontrer et d'échanger avec nos clients. En clair, nous devons changer d'attitude. »

faire du relationnel... A un moment, ce n'est plus possible. » Pas question cependant que la banque se substitue à l'artisan en termes de gestion. Il n'en a pas le droit. « Il va juste apporter ses conseils, confirment les banquiers interrogés. L'artisan reste seul décideur. »

Quand l'incompréhension s'installe, la tentation est grande pour certains de changer de banque. « Moi, tout se passait bien jusqu'à ce qu'on me change de chargé de compte, raconte Alain Tourouda, artisan plombier dans le Grand Nouméa. A la première difficulté,

il a tout bloqué. J'ai changé de banque et depuis, je n'ai plus de problème. »

COM-MU-NI-QUER !

Mais là encore, chaque cas est particulier. « On essaie toujours de savoir pourquoi un artisan vient nous voir, précise Eric Wiard. S'il a eu un refus quelque part, il y a de grandes chances qu'il en ait un chez nous. Plutôt que de se bloquer, il faut que l'artisan essaie de comprendre le refus.

Et qu'il considère son banquier comme un véritable partenaire qui, même s'il peut se tromper, a pris une décision de façon sincère et objective. » Car, tous les banquiers le disent haut et fort : un problème de trésorerie, récurrent ou non, peut cacher une situation beaucoup plus difficile. « La trésorerie, c'est le

Médiation possible

Vous êtes artisan. Vous rencontrez des difficultés de financement ou de trésorerie et vous ne parvenez pas à trouver des solutions avec votre ou vos banques.

Si vous estimez que cette situation a un lien avec la crise financière, vous pouvez vous adresser au médiateur du crédit représenté par le Directeur de l'IEOM qui pourra intervenir si votre dossier répond aux critères d'éligibilité.

A cet effet, vous devez constituer un dossier de médiation en le remplissant en ligne à l'adresse suivante : <http://www.mediateurducredit.fr>. Ce dossier sera immédiatement pris en charge. Dans cette démarche, vous pouvez vous faire aider par la Chambre de métiers et de l'artisanat, votre Centre de gestion, votre expert comptable.



Bonjour, Mr Karo. Votre compte affiche un découvert de 180 000 XPF. Vous avez dépassé votre autorisation. Il faudrait faire quelque chose, vite



Oui, j'aurais dû vous appeler. Un de mes clients tarde à me payer et je ne sais plus quoi faire



thermomètre de l'entreprise. Si elle n'est pas bonne, c'est qu'il se passe quelque chose.

Comblent le déficit, notamment par les avances Dailly, n'est ni systématique, ni le bon remède. Surtout si l'entreprise, au vu du marché, a de forts risques de périliter. Ca ne sert à rien d'enfoncer un peu plus les artisans en difficulté, sachant qu'ils ne s'en sortiront pas. »

Alors, le banquier, partenaire ou financier ? « Il n'est pas assez souple pour être considéré comme un partenaire », répondent nombre d'artisans qui voient dans leur banquier un commerçant à la recherche du maximum de bénéfices. « On est là pour aider nos clients, répondent les banques. Mais encore faut-il qu'ils jouent le jeu ! » Et la Chambre de métiers dans tout ça ? Elle est là « pour vous aider à améliorer votre gestion (lire encadré) et pour vous accompagner en cas de besoin dans votre relation avec la banque ». En attendant, chacun gagnera à mieux communiquer. Les artisans parce qu'ils éviteront les situations de blocage et les banquiers parce qu'ils rehausseront leur image de marque et fidéliseront les clients.



Le découvert autorisé en questions

Le banquier a-t-il le droit de supprimer un découvert autorisé sans information préalable ? Non. Il doit notifier sa décision par lettre recommandée avec accusé de réception et en respectant un délai de préavis de soixante jours minimum. Il doit aussi indiquer expressément sa décision de ne plus maintenir son crédit. Attention tout de même, le banquier n'est pas tenu de respecter le délai de préavis : quand il y a eu comportement répréhensible du client ou quand la situation est irrémédiablement compromise.

Le droit au découvert doit-il être notifié par écrit ?

Pas nécessairement. Un banquier peut avoir tacitement accepté que le solde d'un compte soit débiteur. Ceci constitue une facilité de caisse qui ne devient un découvert tacite qu'à partir du moment où elle est elle-même utilisée de façon durable. Selon les tribunaux, le découvert sera alors le montant du débit fréquemment relevé, de manière durable et régulière.

Faites-vous coter !

La cotation est une appréciation synthétique de la situation d'une entreprise à partir d'informations recueillies par l'IEOM (Institut d'émission d'Outre-mer). Elle est établie à partir des comptes annuels. Sa validité est limitée à 21 mois maximum à compter de la date d'arrêt du bilan, sauf événements particuliers survenus entre-temps. Ce dispositif permet d'obtenir des crédits à taux réduit en fonction de la cotation de l'entreprise. Il suffit à l'artisan de déposer ses comptes, même une tenue de comptes personnels, chaque année à son banquier. La cotation représente à la fois un support de refinancement pour les établissements qui ont une activité de crédit dans les collectivités d'outre-mer du Pacifique, mais aussi un moyen d'apprécier le tissu économique de chaque collectivité et surtout un outil de dialogue dans le cadre des relations banques-artisans.

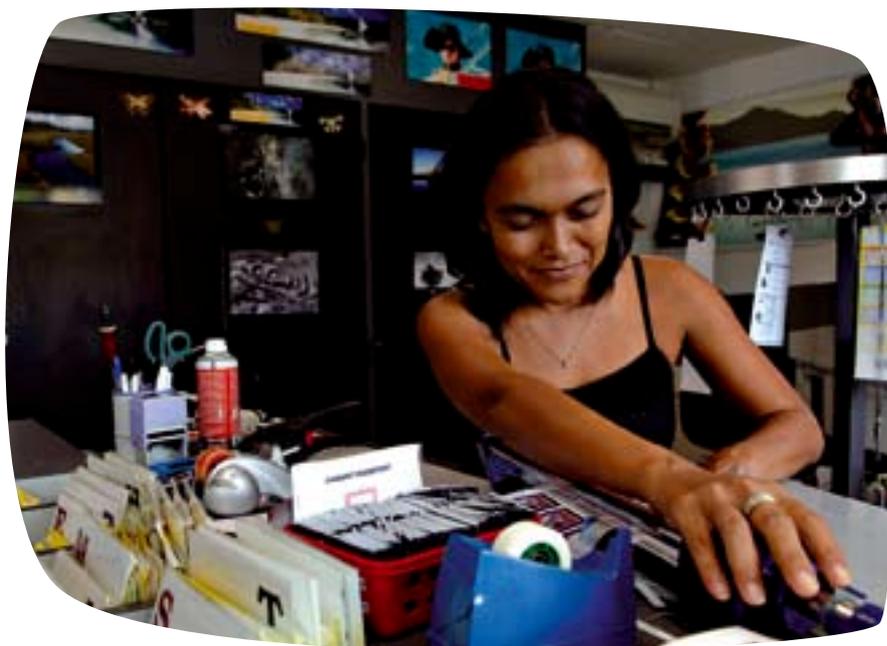
Crédits entreprises : des taux privilégiés

Lorsqu'elles sont cotées à l'IEOM, les entreprises disposent de deux solutions de crédit spécifiques : un taux de réescompte revu à la baisse pour garantir aux entreprises locales l'accès à des crédits à taux plus faibles (il est aujourd'hui de 4,57 % quand on a une très bonne cotation de l'IEOM) et des prêts aidés à l'investissement accordés par l'Agence française de développement qui tournent autour de 5,75 %.

Thierry Dupont, artisan menuisier à Poindimié

**« Au premier problème,
la banque n'est plus
là ! »**

Thierry Dupont est un homme amer. « Ca fait vingt-trois ans que je suis dans la même banque. J'ai tout chez eux : mes comptes, mes emprunts... J'ai toujours tenu mes engagements, remboursé ce que je devais et j'ai prouvé que je savais assumer mes responsabilités. Pourtant, à partir du moment où j'ai eu un problème, mon chargé de compte m'a lâché. » L'artisan menuisier de Poindimié a eu jusqu'à sept ouvriers. Aujourd'hui, il n'en a plus qu'un. « De toute façon, je ne peux pas en avoir plus du fait des difficultés de trésorerie liées au décalage d'encaissement entre les crédits fournisseurs et clients (notamment des institutions qui paient à 90 jours voire 150 jours). Et puis, la banque a tout bloqué : chéquier, carte... Elle me refuse tout emprunt. Je n'ai plus aucune porte de sortie. » Face à la demande croissante d'aluminium au détriment du bois, Thierry Dupont voudrait réorienter son activité pour sauver l'entreprise qu'il a rachetée à son grand-père. « J'ai présenté mon dossier de nouvel atelier à la banque. Comme je suis désormais considéré comme compte à risque, elle a refusé de m'aider. » Pour l'artisan de 43 ans, « c'est l'histoire du chien qui se mord la queue ». D'un côté, il doit investir pour sortir de ses difficultés et de l'autre, sa banque refuse de lui apporter un soutien financier. Une situation d'autant plus difficile à comprendre pour lui que « de toute façon, tous ces services ne sont pas gratuits. On paye pour y avoir droit. » Alors, ce père de deux enfants fait en fonction des paiements de ses clients. « Je jongle en permanence, mais je sais bien qu'à un moment, pour sortir la tête de l'eau, je vais devoir vendre une partie de ma terre et ce n'est pas normal. »



La CMA propose des outils

Pour répondre au mieux aux besoins des artisans concernant leur gestion, la Chambre de métiers propose des stages de gestion tous les quarante-cinq jours au Centre de formation, mais aussi en brousse et dans les îles. Parallèlement, elle met à disposition Eurêka gestion et Eurêka devis et factures, deux logiciels pour éditer des documents clairs et appréciés des partenaires financiers.

Avance Dailly

Ce dispositif concerne principalement les règlements publics. Il permet d'obtenir une avance de trésorerie sur des factures acceptées par l'administration. Dans la pratique, l'artisan signe une convention loi Dailly avec la banque, puis cède les factures acceptées via un bordereau de cession Dailly. L'administration cliente est alors informée que le règlement devra être adressé directement à l'établissement bancaire de l'artisan. Le crédit accordé peut être effectué, soit sous forme d'avances (le compte professionnel est crédité du montant des factures cédées), soit sous forme de garantie. Dans ce cas, l'artisan bénéficie d'une autorisation de découvert garantie par des créances.

Peu de clients définitivement marqués en rouge

« Un artisan peut connaître des difficultés à un moment et garder une relation très saine avec son banquier, explique Eric Wiard. Ce qui va être important, c'est l'honnêteté, que le client ne cache rien, qu'il informe son chargé de compte sur la situation de son entreprise et surtout qu'il continue de chercher des solutions pour s'en sortir. » En marge des comptes professionnels, la BCI a créé des comptes dits sensibles qui ne sont pas répertoriés en contentieux. « Ils sont gérés par des collaborateurs spécialisés dans les entreprises en difficulté, qui vont trouver et proposer des solutions amiables pour que les deux parties repartent sur de bonnes bases. » La Société générale a lancé un département spécifique dédié aux professionnels (artisans, professions libérales et petits commerçants), avec des chargés de clientèle qui gèrent à la fois les comptes professionnels et les comptes privés de leurs clients.

Les statuts juridiques pour entreprendre à plusieurs

Le choix du statut juridique de votre entreprise est déterminant pour la vie future de votre affaire. Quels sont les différents statuts juridiques ? Comment faire le bon choix ? **Suivez ce guide !**

SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE

Dans quel cas ? lorsque plusieurs personnes physiques ou morales souhaitent s'associer pour exercer une activité commerciale.

Constitution

Les associés, tous personnes physiques ou morales, sont 2 au minimum. Il peut être nommé un ou plusieurs gérant(s), associé ou non mais toujours personne physique, dans les statuts ou par un acte postérieur. En cas de silence des statuts, tous les associés sont gérants.

Les animateurs économiques de la CMA peuvent vous guider dans votre choix.

Capital

Il n'y a pas de capital minimum exigé. Il peut être versé en numéraire (fonds monétaires) ou en nature (matériel).

Pouvoir de décision

Le (ou les) gérant prend les décisions courantes. Les décisions collectives sont prises par l'assemblée des associés. Les décisions collectives ordinaires sont prises par les associés représentant plus de la moitié des parts sociales. Les décisions extraordinaires sont prises, sauf exception, par les associés représentant au moins $\frac{3}{4}$ des parts sociales. Le (ou les) gérant peut être révoqué par décision des associés représentant plus de la moitié des parts sociales sur juste motif, ou par décision des tribunaux.

Responsabilité

Le gérant est responsable de ses fautes de gestion à l'égard des tiers et des associés. Cette responsabilité peut être étendue à ses biens personnels. La responsabilité des associés sur leurs biens personnels est limitée à leurs apports en capital dans la société.

Protection sociale

Le gérant majoritaire doit s'affilier au Régime Unifié d'Assurance Maladie Maternité (CAFAT) et peut opter pour une mutuelle complémentaire de son choix

(Mutuelle du commerce, Mutuelle des Patentés libéraux). Le gérant minoritaire ou égalitaire est affilié au régime général salarié de la CAFAT.

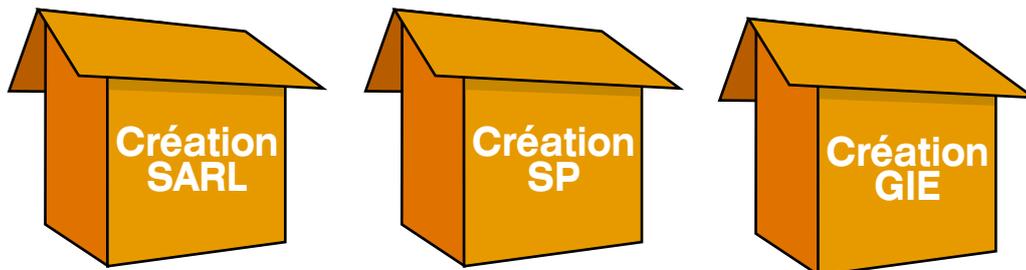
Fiscalité

Impôt sur les sociétés pour la SARL, et déclaration des gérants à l'IRPP des rémunérations de gérance perçues. L'entreprise doit également déclarer les dividendes versés aux associés au titre de l'Impôt sur le revenu des valeurs Mobilières.

SOCIÉTÉ EN PARTICIPATION

Dans quel cas ? ce type de société (qui n'est pas une personne morale et qui ne s'immatricule pas) permet à deux ou plusieurs personnes d'associer leurs compétences et de mettre en commun des biens, sans pour autant constituer une société à responsabilité. Les bénéfices ou pertes de la société en participation sont distribués selon une répartition fixée par avance dans les statuts.

Quel statut juridique choisir ?



Même si vous êtes déjà en activité, vous pouvez changer votre statut pour l'adapter aux besoins de fonctionnement de votre entreprise (administratif, fiscal, protection de votre patrimoine, etc.).

Constitution

Les associés, au nombre minimum de 2, sont des personnes physiques (entreprise individuelle) ou morales.

Capital

Il n'y a pas de capital obligatoire.

Pouvoir de décision

Les associés nomment les gérants, qui prennent les décisions courantes de gestion.

Les statuts peuvent limiter les pouvoirs des gérants pour certaines décisions, soumises à l'approbation de l'ensemble des gérants.

Responsabilité

Les associés, en tant que chefs d'entreprise individuelle, sont responsables sur leurs biens personnels.

Ils ont également une responsabilité totale, indéfinie et solidaire vis à vis de leur(s) associé(s).

Protection sociale

Les gérants doivent être affiliés au Régime Unifié d'Assurance Maladie Maternité (RUAMM) et peuvent opter pour une mutuelle complémentaire de leur choix.

Fiscalité

Chaque associé fait sa propre déclaration fiscale, selon son régime d'imposition. Il

déclare la part de chiffre d'affaires et de charges selon la répartition fixée dans les statuts.

Une déclaration au nom de la société doit également être faite, bien que la société ne soit pas imposée en tant que telle.



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

Constitution

Les associés, tous personnes physiques ou morales, doivent être au minimum au nombre de deux. Chacun des membres du GIE doit avoir une activité économique indépendante, le GIE ne pouvant se substituer à cette activité et n'existant que pour la faciliter ou la développer.

Capital

Constitution avec capital (aucun minimum) ou sans capital (cotisations).

Pouvoir de décision

Un ou plusieurs administrateurs (personnes physiques) sont nommés par l'assemblée des membres du groupement.

L'administrateur prend les décisions courantes, mais elles peuvent être soumises à l'agrément préalable des membres du GIE.

Responsabilité

La responsabilité des membres du GIE est indéfinie et solidaire.

Les administrateurs sont responsables des fautes de gestion sur leurs biens personnels.

Protection sociale

Les administrateurs salariés bénéficient de la protection sociale du régime général salarié de la CAFAT.

Les administrateurs non salariés doivent s'affilier au Régime Unifié d'Assurance Maladie Maternité (RUAMM) et peuvent opter pour une mutuelle complémentaire de leur choix.

Fiscalité

Chaque administrateur fait sa propre déclaration fiscale selon le statut juridique de son entreprise.

Vos questions nos réponses

Question

Question de M. Bonnet, créateur d'une société de nettoyage à Dumbéa

« Je ne sais pas quel statut juridique choisir pour mon entreprise. Comment y voir plus clair ? »

Réponse de la CMA-NC

Les divers types de statuts d'entreprise impliquent des modes de fonctionnement différents. Par exemple, en termes administratifs, certains sont plus contraignants que d'autres, mais ils protègent en contrepartie le patrimoine personnel de l'entrepreneur. Le statut juridique a donc des incidences sur la vie de l'entreprise et sa fiscalité.

Votre choix doit tenir compte de la nature de votre projet (allez-vous travailler seul, avoir des associés...) et des incidences fiscales (imposition à l'IRPP, ou impôt sur les sociétés...). Dans votre réflexion, considérez aussi les prévisions de l'activité de votre entreprise et par conséquent les risques que vous allez prendre vis-à-vis des tiers : importance de l'investissement et des dettes financières qui s'y rattachent, délais de paiement de vos clients, présence ou non de salarié...

Pour choisir le statut juridique le mieux adapté ou bien en changer au moment opportun, il est essentiel de se faire conseiller.

NOS PERMANENCES la CMA proche de vous

Siège CMA :

Christian Fuzivala

- La Foa : 2 avril, 7 mai et 4 juin
- Bourail : 16 avril et 14 mai

Antenne de Koné :

Béline Mathelon

- Voh : 8 avril et 6 mai
- Poya : 22 avril et 10 juin

Pouébo à la Maison

de l'Entreprise :

Soukaïna Pesce

- tous les mardis matin de 8h00 à 11h30
- les vendredis toute la journée.

Antenne de Koumac :

Arielle Pindon

- Ouégoa : 7 avril et 9 juin
- Poum : 13 mai

Antenne de Poindimié :

Patrick Leblais

- Hienghène : 12 mai
- Houaïlou : 14 mai
- Pouébo : 2 avril et 9 juin
- Kouaoua : 9 avril et 16 juin
- Canala : 16 avril

Iles Loyautés :

Caroline Kozoura

- Maré : 8 avril, 10 juin
- Lifou : 17 avril, 25 mai, 22 juin
- Ouvéa : 4 mai,
- Déplacement sur demande : caroline.kozoura@cma.nc et 28 23 37

Bourse des entreprises

TRANSMETTRE, REPREDRE UNE ENTREPRISE LA CMA À VOS CÔTÉS !

Le service économique de la CMA vous guide dans vos démarches de cession et de reprise. Sur l'ensemble du Territoire, 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

KOUMAC

MENUISERIE BATIMENT

EI - 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 XPF)
- Prix : 7,5 U
Date de création : 1968

LA FOA

RENOVATION BATIMENT AGENCEMENT

EI 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

POINDIMIÉ

COIFFURE MIXTE

EI - Salon aménagé, bien situé - Clientèle fidélisée, de proximité - Représentation d'une grande marque - Potentiel de développement, commercial - Prix : 2,5 U
Date de création : 2004

NOUMÉA

COIFFURE MIXTE

SARL - Bien localisée - Bonne rentabilité - Clientèle fidélisée - Aménagements réalisés en 2007 - Prix : 16,5 U
Date de création : 2000

MENUISERIE EBENISTERIE

Atelier de menuiserie aménagé vend tout le matériel nécessaire à l'activité - Local aménagé de 150 m² - Prix : 8,7 U (Stock, machines, petit outillage et aménagement compris) - Possibilité d'achat du local (19,5 U) ou de location (130 000 XPF/mois)
Date de création : 2000

COIFFURE MIXTE

SARL - Bien localisée - Bonne rentabilité actuelle - Clientèle fidélisée - Prix : 12 U
Date de création : 1994

COIFFURE FAMILIALE

EI - Excellente rentabilité - Bien localisé - Idéal pour 1 ou 2 professionnels - Remis à neuf en 2007 - Prix : 5,5 U

Date de création : 1984

COIFFURE MIXTE

SARL - Clientèle très fidélisée - Locaux très bien situés - Excellente rentabilité - Prix : 32 U

Date de création : 1970

ESTHETIQUE

SARL - Bien localisée - Local attractif et spacieux - Activité à développer - Matériel neuf - Prix : 9 U

Date de création : 2005

HORLOGERIE

EI - Clientèle fidélisée - Très bonne rentabilité - Bail commercial permettant l'extension de l'activité - Prix : 8,2 U

Date de création : 1987

PROVINCE SUD ET ILES

MENUISERIE PVC

SARL - MENUISERIE PVC - Matériel récent - Affaire bien gérée - Fort potentiel de développement - Bail commercial renouvelé en 2007 - Prix : 24 U (Stock compris - Valeur moyenne : 6 U)

Date de création : 2007

DUMBÉA

BOUCHERIE SARL - Boucherie en supermarché - Bonne rentabilité - Prix : 58 U
Date de création : 1989

FABRICATION DE BOUGIES

EUURL - Fabrication artisanale - Bonne rentabilité - Potentiel de développement important sur le territoire - Prix : 8 U (Hors stock)
Date de création : 1994

PROVINCE SUD ET ILES

CONSTRUCTION METALLIQUE

EUURL - Entreprise en bonne santé sur un marché très porteur - Très réactive - Contrats sur l'année - Prix : 30 U

Date de création : 1970

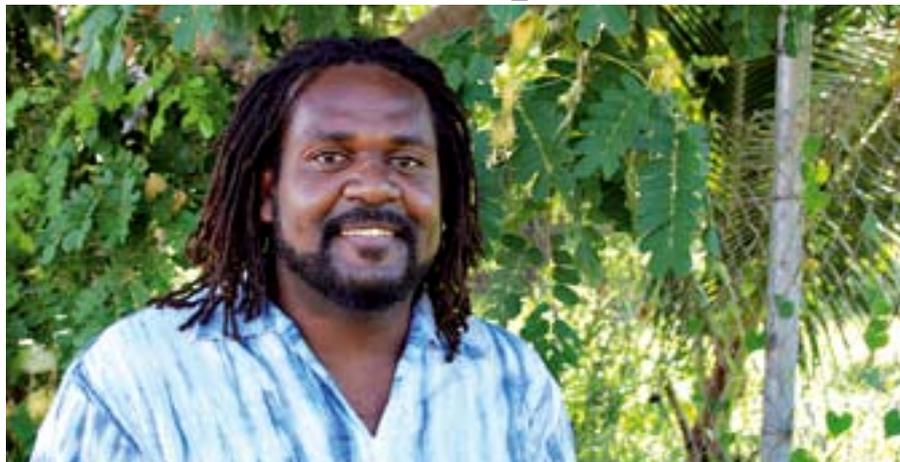
Pour tout complément d'information,
contacter Caroline Kozoura
Service Economique - Tél : 28 23 37
Email : caroline.kozoura@cma.nc

Alexandre Tchovanili, chef d'une entreprise de reboisement et d'entretien d'espaces verts à Poum

Planteur endémique

Son parcours

Né à la tribu de Gourao-Arama, Alexandre Tchovanili est artisan dans la maçonnerie et l'électricité quand, il y a deux ans, il décide de changer de carrière. En effet, il ne souhaite pas travailler loin de chez lui et la rareté des chantiers de maçonnerie à proximité ne lui permet pas d'employer la main-d'œuvre dont il aurait besoin. Après avoir entendu parler d'un contrat de reboisement de la forêt de Malhec, sur la commune de Poum, il contacte l'Institut agronomique calédonien (IAC), aidé en partie dans ses opérations de revégétalisation par la Communauté européenne. Alexandre fait valoir son expérience agricole sur les quelque deux-cent hectares qu'il possède à l'embranchement qui mène à la tribu. « Mes jeunes employés d'Arama et moi, on veut travailler près de chez nous. Je n'ai pas de diplôme correspondant mais travailler la terre, je suis né avec ça. J'avoue être plus heureux que dans mon ancien métier », explique l'artisan de 37 ans. Deux pépinières, à Koné et Pouembout, fournissent les plants. C'est l'IAC qui gère les commandes et les relations entre planteurs et pépiniéristes. « L'IAC sait prendre en compte les intempéries, qui nous obligent parfois à retarder les plantations. » Il emploie saisonnièrement trois jeunes de la tribu car son but « est de créer des emplois chez moi. Les jeunes sont motivés. Aller travailler ne serait-ce qu'à Koumac représente trop de dépenses. » Il monte actuellement un projet avec la province pour acquérir un tracteur équipé de godet, tarière et giro. Ça va changer de la barre-à-mine !



Reboiser, revégétaliser, c'est une nécessité... et bientôt peut-être une loi (le texte du Schéma minier, actuellement devant le Conseil d'Etat, fait une large place à la restauration des sites impactés). Classée parmi les « points chauds » de la biodiversité sur la planète, la Nouvelle-Calédonie recèle un nombre impressionnant d'espèces végétales endémiques, un trésor pour la science et les générations futures ; riche en minerais nickélifères,

et leurs institutions, prennent conscience du danger. aussi tous les métiers liés au reboisement sont amenés à prendre de l'importance : production de plants, restauration, revégétalisation, reboisement et entretien des sites...

La plantation requiert des techniques simples mais précises : respect des dimensions des trous et espacements, enrichissement de la terre avec doses d'engrais déterminées. Il faut un à deux ans de croissance en pépinière, selon les



Deux espèces de croton et de gardénia endémiques, les principales actuellement utilisées par A. Tchovanili.

elle a subi les assauts de plus d'un siècle d'exploitation minière sauvage avant que n'émerge la conscience environnementale ; enfin les cerfs, insatiables et prolifiques, aidés par les feux, aggravent les ravages. Peu à peu les Calédoniens,

espèces, pour que les arbres aient une chance de résister.

Des notions de botanique ne peuvent que renforcer le savoir-faire et on dit que les plantes ressentent l'affection qu'on leur porte...

Marc Sabatier, prothésiste dentaire à Nouméa

Sculpteur sur dents



Son parcours

Après un bac en électrotechnique, Marc Sabatier choisit de quitter cette filière qui ne l'inspire guère. Fils de dentistes, il observe son frère prothésiste et décide d'apprendre à ses côtés. Neuf mois plus tard, il obtient un CAP dans cette discipline. « *J'avais la théorie, mais je ne savais pas travailler* », constate le jeune homme qui part alors faire son service militaire, en tant que prothésiste, en Martinique où il rencontre son épouse où il rencontre son épouse calédonienne. Les voilà donc qui débarquent sur le Caillou au début des Evénements, dans les années 1980. « *J'ai trouvé une place immédiatement, mais je ne me sentais pas assez formé* », avoue le professionnel qui retourne alors en métropole où, pendant huit mois, il se met gratuitement au service du meilleur prothésiste de sa région natale. « *Il m'a ouvert toutes les portes, sans rien me cacher de ce métier où tout est question d'apprentissage* ». De retour sur la Caillou, il installe son laboratoire et se met immédiatement en quête d'associés car, « *dans ce métier, la complémentarité est indispensable*. » Le plus ancien employé du labo a d'ailleurs commencé il y a vingt-deux ans... en tant que coursier. Aujourd'hui, les trois associés et quatre employés fonctionnent comme une famille, « *une équipe très réactive dont je tiens à conserver la taille moyenne pour éviter l'inertie des gros labos* ». La relation avec les dentistes, pour qui le labo sert de support technique, est essentielle. « *Dans ce petit pays, les mauvais prothésistes, les pas sympas, les trop chers, n'ont aucune chance...* »

Les prothésistes sont en contact permanent avec nos dentistes dès qu'il s'agit de nous remplacer une dent. Le prothésiste reçoit dans son laboratoire une empreinte de mâchoire réalisée par le dentiste, ainsi qu'une photo ou une indication de la teinte voulue. A partir de cette empreinte, le prothésiste crée un modèle démontable de dent en plâtre : il va le détourner, le délimiter le plus précisément possible afin que ce futur moule coiffe parfaitement la dent et ne laisse aucun interstice entre elle et la gencive. A ce stade, il a déjà fallu beaucoup de travail manuel pour créer ce modèle, capital pour la suite des opérations. Le prothésiste utilise ensuite la même technique que les bijoutiers et certains sculpteurs, celle dite « à cire perdue », pour mouler le pilier de la future prothèse. Il faut donc un four pour faire fondre l'alliage (nickel chrome ou alliages plus précieux selon les spécificités de la commande), une centrifugeuse afin de faire pénétrer l'alliage dans le moule, et une mini sableuse pour



affiner l'aspect. Vient alors le moment de recouvrir la base de céramique, ce qui va donner à l'ensemble l'apparence et la texture d'une vraie dent. La céramique s'applique sous forme de poudre, avec de l'eau et des pinceaux. Teinte adaptée, effets de transparence et forme définitive dépendent de l'expérience et du talent du prothésiste. Pour ce vrai travail de copiste, la connaissance de certaines règles morphologiques est indispensable. Il faut respecter le galbe de la dent (qui protège la gencive) tout comme la largeur et la hauteur, afin de ne pas gêner la mastication.

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

Salaire minimum garanti (SMG) A compter du 1^{er} février 2009

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

Salaire minimum agricole garanti (SMAG) A compter du 1^{er} février 2009

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

Boulangerie pâtisserie A compter du 1^{er} novembre 2007

Valeur du point : **783 F**
Jours fériés et chômés :
lundi de Pâques et 1^{er} mai

Industrie A compter du 1^{er} février 2009

Valeur du point : **721 F**
Jours fériés et chômés :
lundi de Pâques, 1^{er} mai et 21 mai

Industries extractives mines et carrières A compter du 1^{er} janvier 2008

Valeur du point : **662 F**
Jour férié et chômé : 1^{er} mai
A noter : sous réserve de parution au JONC, la valeur du point passera à **680 F** à compter du 1^{er} janvier 2009

Coiffure A compter du 1^{er} janvier 2008

Valeur du point : **834 F**
Jour férié et chômé : 1^{er} mai
A noter : sous réserve de parution au JONC, la valeur du point passera à **855 F** à compter du 1^{er} avril 2009

Esthétique A compter du 1^{er} janvier 2008

Valeur du point : **1 038 F**
Jours fériés et chômés :
lundi de Pâques et 1^{er} mai

Transports sanitaires terrestres A compter du 1^{er} janvier 2008

Valeur du point : **1033 F**
Jours fériés et chômés :
lundi de Pâques et 1^{er} mai

Bâtiment et travaux publics A compter du 1^{er} janvier 2009

Valeur du point : **821 F**
Jours fériés et chômés :
lundi de Pâques, 1^{er} mai et 21 mai

Commerce et divers A compter du 1^{er} janvier 2009

Valeur du point : **724 F**
Jours fériés et chômés :
lundi de Pâques et 1^{er} mai

Echéances fiscales Période : avril / mai

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

Avant le

10 AVRIL

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

15 AVRIL

Païement des cotisations CRE et IRCAFEX pour le 1^{er} trimestre 2009

30 AVRIL

Païement des cotisations CAFAT pour le 1^{er} trimestre
Païement de la CES du 1^{er} trimestre pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés

Païement TSS du 1^{er} trimestre pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel

Déclaration de revenus 2008 pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physique au régime du réel simplifié ou du réel

Païement de l'Impot Forfaitaire annuel pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés

Païement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 30/09

Païement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/05

Déclaration et païement du solde de l'impôt sur les sociétés 2008 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/12

10 MAI

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

31 MAI

Païement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/10

Païement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 30/06

Déclaration et païement du solde de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/01

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.



Vous cherchez une norme technique de construction ?

Venez consulter gratuitement le CD des normes du bâtiment contenant les documents techniques unifiés (DTU) édité par le CSTB. La CMA reçoit également la revue Bâtirama qui présente les dernières solutions techniques dans tous les corps d'état.

Espace Communication à la Chambre de métiers, Nouméa, tous les jours de 7h30 à 11h30 et de 13h00 à 16h00.

Contact : Tonina Lanchon - Tél. : 28 23 37

Les règles techniques de la construction