

M'info Métiers

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

Fiche info

La déclaration de revenus
IRPP : y voir plus clair !

Vos questions nos réponses

Questions de Monsieur Thomas,
artisan menuisier.

Ça vous concerne

La CMA et moi

La CMA informe • accompagne
• soutient • conseille

Savoir-faire

Christian Huet, serrurier à Nouméa
Madeleine Wanakaen, blanchisseuse à Wé



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie





Le service avant tout

Chère amie artisanne, cher ami artisan, recevez mes meilleurs vœux pour cette nouvelle année. Que 2009 soit riche de succès, de progrès et de découvertes, pour vous et vos proches, aussi bien sur le plan personnel que dans vos affaires. Artisans du bâtiment et de la production, professionnels de l'alimentation et prestataires de services, vous faites la diversité et la force de l'artisanat. Vous êtes au cœur du moteur économique du pays. Vous êtes les acteurs de son développement. Au plus près des populations, dans les villes, les villages et les tribus, sur tout le territoire, vous répondez à nos besoins, améliorez notre confort quotidien, prenez soin de nous, ou de notre cadre de vie. Si votre mot d'ordre est le service au client, le nôtre, en tant qu'élus et agents de la Chambre de métiers et de l'artisanat, est le service à l'artisan. Vous informer, vous conseiller, vous accompagner, vous soutenir, telle est notre raison d'être. La Chambre consulaire n'est pas seulement un passage obligé pour vos formalités, c'est surtout « votre maison » : un lieu d'écoute et de dialogue, où vous trouvez un appui et des outils qui correspondent à vos besoins. Les pages qui suivent vous éclaireront sur toutes les possibilités d'accompagnement qui vous sont offertes. Au Centre de Formation Lucien Mainguet, dans nos antennes ou à Nouméa, nous espérons vous voir bientôt pour vous « rendre service ».

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
Maquette / mise en page : Valérie Berger
Publicité : Editions Rond Point 78 28 24 / Fax 288 008
Impression : IRN - **Tirage** : 9 800 exemplaires
ISSN : 1958 - 5411

Actu CMA 4

Ça vous concerne 7

La CMA et moi

La CMA informe • accompagne
• soutient • conseille

Fiches infos 14

● La déclaration de revenus IRPP : y voir plus clair !

Vos questions nos réponses 16

- Question de Monsieur Thomas, artisan menuisier
- Nos permanences
- Bourse des entreprises

Savoir-faire 18

- Christian Huet, serrurier à Nouméa
- Madeleine Wanakaen, blanchisseuse à Wé

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 - 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

Où êtes-vous?

Artisans de Dumbéa

Un changement d'adressage est en cours sur votre commune. Résultat : votre adresse n'est plus à jour et vous risquez de ne plus recevoir votre revue « Info métiers » ni aucun autre document ou information que la CMA vous envoie. Envoyez votre nouvelle adresse par courrier, mail ou fax au service du Répertoire des métiers qui se chargera ensuite de transmettre cette information aux services patente et RIDET.

Contact : Ghislaine Saint Prix au 28 07 49
- Fax : 28 27 29 ou cma@cma.nc

Un gérant sachant gérer se rend au Répertoire des métiers

Lorsqu'une société change de gérance, cette modification doit impérativement être notifiée au Répertoire des métiers. C'est vous, nouveau gérant, qui devez vous assurer que cette démarche est bien effectuée, quand bien même ces formalités sont assurées par un juriste ou autre professionnel. Il vous suffit d'apporter au Répertoire des métiers une pièce d'identité et le document justifiant du changement de gérance comme l'extrait K bis, la modification des statuts, le PV d'assemblée générale... Sans cette démarche, la société peut être radiée de nos fichiers.

Contactez Ghislaine Saint Prix
au 28 07 49.

Vote

Artisans, donnez de la voix !

Cette année, au cours de la deuxième semaine de juillet, vous pourrez élire les 24 artisans qui vous représenteront pour 5 ans à la CMA. Nouveauté : vous pourrez voter par correspondance où que vous soyez sur le territoire (les documents vous seront envoyés par courrier). Un bureau de vote unique sera ouvert à Nouméa pour les électeurs, quelle que soit leur commune.

Les membres consulaires agissent aux côtés de multiples partenaires, institutions et associations... Ils sont les acteurs du soutien, du développement et de la promotion des métiers. Plus vous serez nombreux à voter, plus vos représentants seront écoutés, plus l'artisanat sera reconnu comme une force avec laquelle il faut compter. En juillet, votez !

Formation continue

les inscriptions sont ouvertes !

Le planning des formations professionnelles continues est fixé pour le premier semestre 2009. La formation continue vous permet de renforcer vos compétences et de faire évoluer votre entreprise. N'hésitez pas à faire appel à la CMA pour choisir votre formation sur catalogue ou bien l'élaborer sur mesure en fonction de vos besoins.

Sur catalogue

Elles sont techniques comme « Transport routier de personnes » ou bien généralistes :

Initiation informatique

Word-Excel (niveau 1) Pour les débutants

Powerpoint initiation

Pour les débutants

Bases bureautiques Word-Excel (niveau 2)

Pour ceux qui connaissent déjà le PC

Internet Explorer et Outlook Express

Pour ceux qui connaissent déjà le PC

Gestion d'entreprise EUREKA

Recommandé aux créateurs et dirigeants d'entreprise. Indispensable pour utiliser le logiciel EUREKA Tenue simplifiée de comptes

Devis Facture EUREKA

Permet d'utiliser le logiciel EUREKA devis facture

Mieux vendre

Pour se faire connaître, attirer et fidéliser ses clients

A la demande

Elles peuvent être mises en place en fonction des besoins des artisans, mais aussi à la demande de partenaires de la CMA, d'institutions (communes, provinces...) et d'entreprises. Par exemple :

**Méthodes et calculs de prix
Conducteur de grue
Habilitation électrique
Réponse aux appels d'offres
Droit du travail, etc...**

Inscriptions auprès de Virginie Ethève au 25 97 40. En province Nord, vous pouvez contacter l'une de nos antennes, car les formations sont délocalisées sur l'ensemble du pays. Le programme de la formation professionnelle continue est téléchargeable sur notre site internet.

CHIFFRES CLÉS 2009

* Chiffres au 1^{er} janvier 2009 concernant l'année 2008

10 809

entreprises artisanales, soit + 6,2 % par rapport à l'an passé

20,5 % de femmes chefs d'entreprises

6 408 entreprises dans le secteur bâtiment

140 apprentis diplômés

Plus de détail auprès de Romain Cordier, Observatoire de l'artisanat, au 28 23 37



Promotion 2008

Un cru d'exception

Avec 91 % de réussite au CAP et près de 85 % au Brevet professionnel, la promotion 2008 du Centre de formation Lucien Mainguet a obtenu les meilleurs résultats depuis sa création en 1993. La qualité et l'engagement des formateurs, des apprentis et des maîtres d'apprentissage, ainsi que les efforts de structura-

tion entrepris depuis plusieurs années par le Centre ont donc porté leurs fruits. Notons que sur les 151 apprentis qui se sont présentés aux examens (+ 4 en formation continue), le secteur le plus représenté est celui des métiers du bâtiment avec 66 apprentis reçus sur 140. Encore bravo aux lauréats !

Projet

CONSEIL DE L'EAU les artisans concernés

Si vous résidez et exercez votre métier dans les communes de La Foa, Farino ou Sarraméa, vous êtes forcément concernés par le Conseil de l'Eau du bassin versant de la rivière La Foa. Né, il y a plus d'un an, de la volonté des différents acteurs de l'eau de se rassembler autour d'un projet pilote mettant en œuvre les méthodes participatives, le Conseil a pour objectif de participer à la gestion durable de la ressource en eau sur le bassin dans le but de satisfaire tous les usages et usagers. Il rassemble aujourd'hui 35 membres issus de 3 collèges différents, représentant les usagers, les institutions et la société civile, œuvrant à l'échelle des 3 commu-

nes du bassin versant. Le travail du Conseil de l'Eau devrait aboutir bientôt à la validation d'un programme d'actions visant, notamment, à améliorer la qualité de l'eau des cours d'eau, mieux connaître la ressource, la maîtriser, reconquérir la biodiversité des milieux naturels. Pour défendre leurs intérêts à l'intérieur de cette démarche, les artisans volontaires peuvent choisir un représentant qui siègera dans le conseil des usagers. N'hésitez pas à entrer en relation avec le Conseil pour en savoir plus.

Contact : Amandine Miñana au 76 00 66 ou 44 54 52, ou : conseileau.lafoa@mls.nc

Environnement

La démarche « Chantier vert » officialisée début 2009

Initiée par l'ADEME, la démarche « chantier vert » a réuni les acteurs du BTP, les maîtres d'ouvrages publics et privés ainsi que des partenaires institutionnels pour définir des solutions pratiques afin de limiter l'impact des chantiers sur l'environnement (déchets, bruits, fumées, ...). Ces solutions, tout à fait compatibles avec les exigences professionnelles du BTP, visent à limiter les risques et les nuisances causés aux riverains du chantier et à réduire les pollutions de proximité lors du chantier. La démarche est double : d'un côté la « charte chantier vert » qui définit les bonnes pratiques à respecter et, de l'autre, les préconisations techniques pour aller plus loin dans le respect de l'environnement. Afin de faire respecter cette charte, le



maître d'ouvrage pourra la faire signer par toutes les entreprises intervenant sur un chantier, ou l'intégrer dans les pièces contractuelles du marché de travaux. Les artisans désirant s'engager dans cette démarche volontaire peuvent se signaler auprès de l'ADEME par une simple lettre d'intention. Plus de renseignements à la Chambre des métiers et de l'artisanat

Savoir-faire

Contrats d'apprentissage : c'est le moment

A la mi-décembre 2008, 71 contrats d'apprentissage avaient été signés. Il est possible d'en signer jusqu'au 30 avril 2009 (rappelons que, cette année, le Centre propose 270 places dans 16 spécialités différentes sur 3 sections : CAP, BP et Mention complémentaire). Si vous ne l'avez déjà fait, il est donc encore temps de conclure un contrat avec le Centre et un apprenti. Pour pérenniser votre entreprise et votre savoir-faire, pensez à l'apprentissage!



LE PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

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 ! Obtenir son Passeport : un petit pas vers l'informatique, un grand pas pour votre entreprise.



Nouméa

Tél. : 28 41 42

B.A-BA Informatique et Internet

Lundi 2 février - 16h à 18h
Lundi 16 février - 16h à 18h
Jeudi 5 mars - 16h à 18h
Lundi 23 mars - 16h à 18h

Informatiser ma gestion d'entreprise

Jeudi 5 février - 16h à 17h
Jeudi 12 février - 16h à 17h
Jeudi 19-mars - 16h à 17h

Informatiser ma gestion d'entreprise

Jeudi 26 mars - 16h à 17h
La recherche d'informations sur internet
Lundi 9 février - 16h à 17h30
Lundi 23 février - 16h à 17h30
Lundi 2 mars - 16h à 17h30
Jeudi 12 mars - 16h à 17h30

Mon entreprise sur le web

Jeudi 19 février - 16h à 17h
Jeudi 26 février - 16h à 17h
Lundi 9 mars - 16h à 17h
Lundi 16 mars - 16h à 17h

Hienghène

Tél. : 42 74 82

B.A-BA Informatique et Internet

Mardi 17 février - 9h à 11h

Informatiser ma gestion d'entreprise

Vendredi 20 février - 9h à 10h

Houaïlou

Tél. : 42 74 82

B.A-BA Informatique et Internet

Mardi 10 février - 9h à 11h

Informatiser ma gestion d'entreprise

Vendredi 13 février - 9h à 10h

Koné

Tél. : 47 30 14

B.A-BA Informatique et Internet

Mercredi 18 mars - 16h30 à 18h30
Mercredi 25 mars - 16h30 à 18h30

Informatiser ma gestion d'entreprise

Jeudi 19 mars - 16h à 17h
Jeudi 26 mars - 16h à 17h

Koumac

Tél. : 47 68 56

B.A-BA Informatique et Internet

Mardi 3 mars - 16h30 à 18h30
Lundi 9 mars - 16h30 à 18h30

Informatiser ma gestion d'entreprise

Mercredi 4 mars - 16h30 à 17h30
Mardi 10 mars - 16h30 à 17h30



Salons

Faites-vous connaître, exposez vos produits : participez aux salons

S'exposer sur un salon est une bonne opportunité de développement et de publicité pour une entreprise ! En participant à des salons, vous allez à la rencontre de nouveaux marchés et de nouveaux clients. C'est l'occasion de vous positionner par rapport à la concurrence, de tester de nouveaux produits, ou encore de trouver de nouvelles formes de commercialisation... Vous bénéficiez également des retombées médiatiques du salon, de sa visibilité dans la presse locale et spécialisée. Attention, votre stand véhicule votre image ! Une présentation soignée mettra en valeur votre produit.

N'oubliez pas l'accueil de vos futurs clients, prévoyez des documents commerciaux et mettez à jour votre carte de visite si nécessaire. Ne négligez pas les possibilités de vente d'après salon ! Pour cela il vous faudra bien gérer les contacts établis en constituant, au moment de la manifestation, une liste des contacts (clients, fournisseurs, sous-traitants, partenaires...).

Contact : Bertrand Vanhalle
au 77 30 90 et 27 56 85

Exposition

Imaginez une roussette de deux mètres de long et trois d'envergure. De quoi pendre ses claquettes à son cou ! C'est pourtant ce genre de volatiles que vous croiserez dans la prochaine exposition sur les dinosaures volants. Un grand événement ludique, pédagogique et interactif comme la Maison des artisans sait les organiser, du 27 février au 5 avril.

Ça vous concerne

La CMA et moi

Partenaire des artisans et des futurs artisans depuis sa création en 1979, la CMA a développé des services et des outils au bénéfice des chefs d'entreprise. Ces soutiens divers (outils informatiques et administratifs, formations, documentation, conseil, salons...) sont constamment réactualisés et adaptés aux nouveaux besoins des 10 000 entreprises artisanales du pays. Au jour le jour comme à long terme, pour développer votre activité ou défendre vos intérêts, la CMA est à vos côtés. Ses prestations ont été créées spécifiquement pour vous et nos conseillers vous en font bénéficier où que vous soyez, du Nord au Sud, de l'Est à l'Ouest de la Nouvelle-Calédonie. Proximité et service aux artisans, telle est notre devise. Voici donc un tour d'horizon de ce qui pourrait vous intéresser.



DOCUMENTATION





2 500 visites
à l'Espace
Communication
depuis son ouverture



4 500 visites mensuelles
sur www.cma.nc

depuis 2005

9 000 entretiens d'appui et de conseil

400 artisans visités dans leur entreprise

260 permanences dans tout le pays

J'ai besoin d'informations

Une question à poser ? Besoin d'avoir un interlocuteur immédiatement ? ... Ces deux services vous renseignent :

Le Centre de formalité des entreprises (CFE) est votre interlocuteur au moment de votre inscription au Répertoire des métiers, et aussi tout au long de la vie de votre entreprise pour vos changements de coordonnées, de statut, embauches, etc.

→ OU ? Antennes CMA et à Nouméa Ghislaine Saint Prix. Sans rendez-vous.

L'Espace Communication de la CMA a plusieurs missions : il vous renseigne et vous donne accès à des revues économiques et techniques en consultation libre. Dans cet espace, les ordinateurs, connectés à Internet, sont à votre disposition. L'animatrice peut guider vos recherches.

→ OU ? A Nouméa Tonina Lanchon. Sans rendez-vous.

Surfez sur l'info

Pour vous informer sans sortir de chez vous, il y a notre site Internet : vous y trouvez des actualités, mises à jour chaque semaine en page d'accueil, mais aussi un grand nombre de documents à télécharger (demande d'agrément pour les maîtres d'apprentissage, modèles de

devis, de factures, d'injonction à payer...). Artisans du bâtiment ? Vous pouvez y consulter les appels d'offre en ligne.

→ En savoir plus : www.cma.nc.

Documents pratiques

Les « **Fiches Info** », présentées dans chaque numéro de cette revue, sont aussi proposées sous forme de brochures détaillées. « Bien s'assurer », « embaucher », « le choix fiscal »... en tout vingt thèmes sont traités.

→ OU ? A l'accueil dans les antennes CMA et à Nouméa. En libre service.

Méthodes de calcul des prix, Fiches techniques de référence (normes DTU...), **prix indicatifs**, dans 10 professions du bâtiment, **conventions collectives** etc.. sont aussi disponibles. Certains documents sont payants.

→ OU ? A l'accueil dans les antennes CMA et à Nouméa.

J'ai besoin de conseils et d'appui

« A qui m'adresser pour obtenir une aide financière ? Je pense changer de statut, qui dois-je contacter ? Comment rédiger la fiche de paye ? ... »

Quelle que soit votre problématique (cadre juridique, fiscalité, embauche, qualifi-

cation, accès aux nouvelles technologies, promotion de l'entreprise, gestion...) la CMA dispose de conseillers pour répondre à vos questions.

A votre écoute

Généralistes de l'entreprise artisanale, il sont polyvalents et pourront soit vous renseigner directement, soit vous mettre en relation avec les organismes et spécialistes en mesure de vous apporter des solutions concrètes. Les entretiens sont confidentiels et gratuits, et cette « assistance technique » ponctuelle peut aussi devenir, si nécessaire, un véritable accompagnement sur le moyen terme.

La CMA proche de vous, partout

Où que vous résidiez sur le territoire, le maillage tissé par la CMA doit vous permettre d'entrer en contact avec nos animateurs sans difficulté. En provinces Sud et Nord, nos conseillers se déplacent jusqu'à vous (visites d'entreprises) et assurent régulièrement des permanences dans les communes et tribus.

En savoir plus : www.cma.nc et p. 16 de cette revue, pour les dates et lieux de permanences

→ OU ? Vos conseillers CMA, avec ou sans rendez-vous + Maison de l'entreprise à Pouembout + Case de l'entreprise à Lifou

Je crée/je reprends une entreprise

« Comment être aiguillé dans mon projet de création ? Comment faire pour que la reprise de ma future activité se passe au mieux ? ... »

Il est fortement recommandé de recourir aux conseils d'un cabinet de conseil en entreprises ou du service économique de la CMA qui vous propose un accompagnement personnalisé et/ou des ateliers collectifs.

L'Atelier de création d'entreprise

Les étapes du parcours du créateur y sont franchies pas à pas. Marché, moyens financiers et humains, approche budgétaire et comptable, etc. L'objectif est de mûrir votre projet, de réunir les documents et de « ficeler » un dossier, prêt à être transmis aux financeurs. Les provinces et l'ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique) sont des parrains qui accompagnent les promoteurs durant l'atelier et qui peuvent apporter un soutien financier.

➔ OU ? Antennes CMA, en province Sud Christian Fuzivala, en province Iles Loyauté Caroline Koziura.

La fiabilité de la transaction

En cas de reprise, la fiabilité financière de la transaction est un élément fondamental

qui rassure non seulement le repreneur et vendeur, mais aussi les divers partenaires comme les banques. Avec l'aide de la CMA, le repreneur peut s'assurer qu'il n'engage pas ses efforts et son argent dans un projet bancal.

En savoir plus : Dossier « Votre entreprise a de la valeur », « Info métiers » n° 6

➔ OU ? Auprès de vos conseillers CMA.

Je souhaite améliorer ma gestion

« Par quel bout commencer pour mieux structurer mon activité ? Comment informatiser ma gestion ? ... » Ces outils peuvent vous aider.

Le Diagnostic de l'organisation administrative de l'entreprise

Après un état des lieux, on vous soumet plusieurs propositions très concrètes afin d'améliorer les points faibles repérés. Muni de cette analyse et de conseils pratiques, vous serez mieux armé pour résoudre les problèmes récurrents et maîtriser le développement de votre entreprise.

➔ OU ? Auprès de vos conseillers CMA.

Les logiciels Eurêka

EUREKA Devis-Facture vous permet d'établir très facilement des documents clairs et complets, qui rassurent vos clients. EUREKA Tenue simplifiée de comptes vous sert à tenir une comptabi-

lité impeccable appréciée par vos partenaires et vos organismes de crédit. Le grand gagnant c'est vous qui, en gérant clairement et sans effort votre activité, saurez adapter la stratégie de votre entreprise, tirer un maximum de profit de votre emploi du temps et planifier au mieux vos chantiers et/ou approvisionnements.

➔ OU ? Auprès de vos conseillers CMA

Le stage de gestion est nécessaire pour apprendre à se servir du logiciel EUREKA Tenue simplifiée de comptes. Vous y apprendrez aussi à élaborer et analyser compte de résultats et bilan. Stage et logiciels sont payants.

➔ OU ? Auprès de vos conseillers CMA et au CFA Lucien Mainguet Virginie Ethève

Le Centre de Gestion

Association loi 1901, le Centre de gestion des métiers (CEGESMET) assure à ses adhérents des services en matière de comptabilité, d'établissement de documents de synthèse et de déclarations fiscales, et les informe sur des questions juridique et fiscale. Les prestations du Centre, qui possède également une antenne à Koné, sont payantes.

Dans les îles Loyauté, la Case de l'entreprise

Même type de structure, la Case de l'entreprise à Lifou assure la tenue de la comptabilité des entreprises adhérentes et leur fournit des conseils en gestion. Le responsable de la Case se déplace une fois par mois à Ouvéa et Maré : contactez-le pour connaître ses dates de déplacement.



Depuis 2005

300 artisans accompagnés dans leur projet de création



Depuis 2005

+ 35% conseils donnés en gestion



Depuis 2005
2 000
personnes
formées



En 2 mois
117 passeports
délivrés



Depuis 2005
478 apprentis
diplômés

Je veux renforcer mes compétences

« Comment obtenir l'habilitation dont j'ai besoin pour cet appel d'offre ? Comment trouver de nouveaux clients ? Existe-t-il des techniques pour mieux vendre ? ... »

Depuis sa création, la CMA s'est engagée au service de votre développement professionnel en vous proposant des actions de formation continue par le biais de son Centre de formation et de ses agents à Nouméa et dans les provinces.

Anticiper, développer, sur l'ensemble du pays

Où que vous résidiez, il existe une opportunité de formation correspondant à vos besoins fondamentaux ou ponctuels. Car le programme est composé de formations généralistes (Internet, Bureautique, Gestion, réponses aux appels d'offres...), de formations techniques directement liées aux projets spécifiques du pays (Hydraulique engins, Habilitation électrique, Conducteur de grue...), et enfin de formations diplômantes (Esthétique Cosmétique, Boulangerie...).

Patenté, oui, mais surtout chef d'entreprise

Accroître vos compétences contribue à l'amélioration de vos produits et services. Cela bénéficie à votre clientèle et donc au développement de votre activité. Le nombre de bénéficiaires des seules for-

mations généralistes a doublé en trois ans, preuve s'il en fallait qu'elles correspondent aux besoins des chefs d'entreprise. Proposées à un tarif symbolique, ces formations sont dispensées en fin de journée et accessibles au plus grand nombre.

En savoir Plus : Agenda publié dans les pages ACTU de cette revue et sur le site Internet

➔ Contact : antennes CMA et au CFA Lucien Mainguet Virginie Ethève.

Je désire m'informatiser

« Je n'y connais rien à l'informatique mais je voudrais m'y mettre, qui peut m'aider ? Comment choisir un équipement informatique vraiment adapté à mon entreprise ?... »

Le « passeport pour l'économie numérique » est une offre gratuite d'initiation à l'informatique et à Internet élaborée spécialement pour les chefs d'entreprises artisanales. Elle répond à deux impératifs : simplicité et rapidité. Un nombre croissant de chefs d'entreprise en profitent. Pourquoi pas vous ?

En savoir Plus : Pages ACTU de cette revue pour les thématiques, lieux et dates des prochaines sessions.

Dossier « Les TIC, des outils pour être au top » dans « Info métiers » n°8

➔ Contacts : antennes CMA, et à Nouméa Tonina Lanchon au 28 41 82

Je cherche un apprenti

Pour trouver et garder des employés motivés, une solution : l'apprentissage. Une manière noble et durable de former des jeunes comme vous l'entendez. Une façon de transmettre votre savoir-faire et les valeurs de votre métier.

Comment ?

Il suffit de remplir un formulaire de demande d'agrément disponible à l'accueil de la CMA, au CFA ou sur le site Internet. Le formulaire est alors transmis à la Direction du travail. Si vous répondez aux conditions, vous recevez un courrier qui vous déclare « maître d'apprentissage ». Une fois répertorié, vous pouvez accueillir de 1 à 2 apprentis, ou plus, selon le nombre de personnes qualifiées dans l'entreprise. Les chargés de relations entreprise du CFA sont là pour déterminer avec vous le candidat qui correspond le mieux à vos besoins.

Un véritable partenariat

Lorsque vous passez un contrat avec un apprenti via le Centre de formation, vous n'êtes pas laissé à vous-même. Il vous est fourni un outil de suivi de la progression de votre apprenti. Cela vous permet d'harmoniser les tâches confiées au jeune avec sa formation technique au CFA. Nos chargées de relations

entreprises lui rendent visite au moins une fois par an sur le lieu de travail, mais elles peuvent aussi se déplacer à votre demande. Enfin, si un désaccord survient entre vous et votre apprenti, le CFA devient médiateur.

En savoir plus : dossier « Avantage apprentissage » dans « Info métiers » n°7

➔ Contacts : antennes CMA et au CFA Lucien Mainguet Isabelle Masquelin et Françoise Mapou

Je souhaite valoriser mon entreprise et mes savoir-faire

« Comment faire connaître mon entreprise ? Comment me différencier de mes concurrents ?... »

Afficher vos titres d'artisans

Vous avez au moins deux années de pratique professionnelle à votre compte et vous êtes titulaire de certains diplômes ? « Artisan en son métier » et « maître-artisan en son métier » sont deux titres qui vous distinguent aux yeux de vos clients et de vos concurrents. Symbolisés par des logos officiels, vous pouvez les utiliser pour valoriser votre expérience et votre savoir-faire !

La CMA vous renseigne sur les conditions d'accès à ces titres et vous aide à constituer votre dossier de demande

Contact :
Armanda Abdelkader, au Répertoire des métiers

La Maison des artisans a pour objectif de promouvoir et développer le secteur des métiers. Elle se veut aussi ouverte à toutes manifestations artisanales ou culturelles et vise à faire profiter tous les autres secteurs d'activité de ce lieu d'échanges et de rencontres des hommes, des techniques et des savoir-faire. Son rôle est double :

- être une vitrine de l'artisanat local par l'organisation régulière de salons et d'expositions, et par la mise à disposition d'ateliers boutique à des artisans sélectionnés.
- être un pôle d'attraction culturel pour la Nouvelle-Calédonie par l'organisation d'expositions annuelles thématiques.

En savoir plus : www.boutiques-artisanales.com et les pages ACTU de cette revue,

➔ Contact :
Bertrand Van Halle

Je veux que mes intérêts soient défendus

Lorsque vous faites face à des difficultés ponctuelles, la CMA peut vous fournir une assistance technique, mais aussi des conseils et même une médiation si nécessaire. Mais au-delà des cas particuliers, ce sont les intérêts de l'ensemble des métiers que la CMA s'attache à défendre. Dans ce cadre, elle est notamment en relation avec les syndicats professionnels

des métiers artisanaux. Ses appuis peuvent répondre, par exemple, à une demande de protection de marché. La CMA peut intervenir pour défendre certains dossiers propres à une profession, comme l'Ecopain par exemple, ou accompagner le rééquilibrage économique.

Les grands dossiers sociaux

Au cours des deux dernières années, la CMA a lancé la réflexion sur deux grands dossiers : l'absence de caisse de retraite pour les artisans et l'absence de statut pour leurs conjoints. Pour que cessent ces deux injustices, la CMA a initié la démarche consistant à garantir un avenir social aux travailleurs indépendants de Nouvelle-Calédonie. Quant aux conjoints d'artisans, les chambres consulaires interpellent d'une seule voix les pouvoirs publics sur la nécessité de reconnaître leur travail et leurs droits.

En savoir plus : dossier « Santé, retraite conjoints », dans Info métiers n°2

➔ Contact : à Nouméa, Alexia Basset, au Service économique



En 2008
83 375
visiteurs
à la Maison
des artisans



Depuis 2005
90 dossiers de
transmissions
confiés à la CMA

Services gratuits

Conseil personnalisé, atelier de création d'entreprise, diagnostics... ces services sont gratuits car les élus de la CMA ont souhaité les rendre accessibles au plus grand nombre d'artisans.

Contactez-nous !

CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT

10 avenue James COOK
98 846 - Nouméa
Tél : 28 23 37
Fax : 28 27 29
Site Internet : www.cma.nc

ESPACE COMMUNICATION

Documentation, information, ordinateurs en libre accès
Courriel : cma@cma.nc
Tonina Lanchon

SERVICE DU REPERTOIRE DES METIERS

Centre de formalités de l'entreprise
Courriel : cma@cma.nc
Tél : 28 07 49
Fax : 28 27 29
Ghislaine Saint Prix

SERVICE ECONOMIQUE

Conseil, appui aux chefs d'entreprises
Courriel : eco@cma.nc
Romain Cordier, zone de Grand Nouméa
Caroline Koziura, zone de Grand Nouméa et de la Province Iles

Je vends je transmets mon entreprise

« Mon entreprise est-elle transmissible ? Comment puis-je estimer sa valeur ? Que puis-je faire pour la préparer avant la vente ?... »

La transmission de votre entreprise est une étape de son développement qu'il convient d'anticiper. La CMA peut vous y aider.

Le diagnostic transmission

Objectif : faire le point sur les aspects juridique et fiscal, comptable, commercial, organisationnel, matériel et humain. Le diagnostic est confidentiel. En vous fournissant un état des lieux précis, il vous permet d'agir pour valoriser votre entreprise en vue de la vente.

Faire le lien

Comme pour la reprise d'entreprise, le service économique de la CMA ou un cabinet de conseil en entreprises peut faire le lien entre le vendeur, le repreneur, les banques et les institutions. La CMA contribuera à renfor-

cer la visibilité de l'entreprise que vous souhaitez vendre en publiant une annonce dans « Info métiers », sur son site Internet et à la Bourse nationale d'opportunités artisanales (BNOA). La CMA vous accompagne ensuite dans les différentes démarches pour que vente ou transmission se déroule au mieux.

Pour en savoir plus : voir Dossier « Votre entreprise a de la valeur », « Info métiers » n° 6.

➔ Contact : A Nouméa, Caroline Koziura et antennes CMA

Christian Fuzivala, zone de la Province Sud hors Grand Nouméa

ANTENNES DANS LE NORD KONE

Tél : 47 30 14
Fax : 47 30 17
Courriel : kone@cma.nc
Soukaïna Pesce et Belinda Mathelon, zone de Poya à Voh

KOUMAC

Tél : 47 68 56
Fax : 47 63 64
Courriel : koumac@cma.nc
Arielle Pindon, zone de Kaala-Gomen à Ouégoa

POINDIMIE

Tél : 42 74 82
Fax : 42 74 11
Courriel : poindimie@cma.nc
Patrick Leblais, zone de Canala à Pouébo

AUTRES RELAIS CMA

LIFOU
CASE DE L'ENTREPRISE
Tenue de comptabilité et

conseil en gestion
Tél : 45 19 90
Fax : 45 04 14
Courriel : cdelifou@mls.nc

POUEMBOU MAISON DE L'ENTREPRISE

Informations sur les appels d'offre de la zone VKP
Tél : 47 30 14
Fax : 42 84 65
Courriel : maisentreprise@gmail.com

MAISON DES ARTISANS

Expositions, salons
12 av. James Cook
B.P 8157 - 98807 Nouméa
Tél / Fax : (687) 27 56 85
Mobilis : (687) 77 30 90
Courriel : artisans@canl.nc
Site Internet : www.boutiques-artisanales.com
Bertrand Van Halle

CEGESMET (Centre de gestion des métiers)

Comptabilité, déclarations fiscales pour les adhérents
10 avenue James COOK
98 846 - NOUMEA
Tél : 27 43 70

Fax : 28 40 07
Courriel : centre.gest@cegesmet.nc

Et

BP 641
98860 - KONE
Tél : 42 77 20
Fax : 42 77 21
Courriel : erika@cegesmet.nc

CENTRE DE FORMATION LUCIEN MAINGUET

1 rue Juliette Bernard
98 846 - Nouville, Nouméa
Tél : 25 97 40
Fax : 25 97 41
Courriel : formation@cma.nc

Apprentissage

Françoise Mapou et Isabelle Masquelin, chargées des relations entreprises au CFA

Formation professionnelle continue pour adultes

Virginie Ethève, chargée de la formation professionnelle continue

La déclaration de revenus iRPP : y voir plus clair !

Le forfait, ça veut dire quoi ?

Toutes les entreprises artisanales qui ont le statut d'Entreprise Individuelle, ou les EURL qui n'ont pas opté pour l'impôt sur les sociétés sont assujetties à l'Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques (IRPP).

Comme toute personne physique, vous devez remplir le formulaire « déclaration des revenus de 2008 ». Vous y mentionnez tous vos revenus (fonciers, pensions, ...) et pour ce qui concerne vos revenus tirés de votre activité artisanale, vous devez remplir la partie « Bénéfices des professions non salariées ».

Voici quelques éclairages pour mieux comprendre cette partie de votre déclaration.

Attention cependant, toutes ces informations visent à vous permettre d'y voir plus clair, mais ne sont pas exhaustives. Au moment de remplir votre déclaration, reportez vous aux notices explicatives distribuées par les services fiscaux et n'hésitez pas à demander conseil aux services fiscaux, à votre conseiller CMA, à votre comptable....

C'est un mode de calcul du bénéfice de votre activité, estimé de manière « forfaitaire » à partir des éléments que vous déclarez.

Comment sera calculé mon bénéfice forfaitaire ?

Les autres charges de l'entreprise (loyers, carburant, assurances, honoraires juriste ou comptable, carte grise, patente, amortissement des

BÉNÉFICES INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

Concernent la majorité des activités artisanales, c'est donc là que vous devez déclarer :

- votre chiffre d'affaires encaissé en 2008 (hors TSS),

investissements,...) sont prises en compte par l'administration qui applique un abattement d'office de 50%. C'est sur ce bénéfice forfaitaire que sera ensuite calculé l'impôt.

- le montant de vos matières premières (« achats »),
- les salaires nets versés à vos salariés + les sommes (Hors TSS) que vous avez versées à des sous-traitants
- Vos cotisations sociales obligatoires ou volontaires (retraites, RUAMM, mutuelle complémentaire,...)

Bénéfice forfaitaire

=
chiffre d'affaires

-
(Achats + salaires nets + sous-traitance HT)

2

Le régime du réel simplifié, c'est quoi ?

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

En plus de votre déclaration de revenus (dans laquelle vous reportez uniquement le Bénéfice réel), vous devez détailler ces charges et produits dans la déclaration du Régime Simplifié d'Imposition.

Il faut donc déclarer ces éléments selon une comptabilité conforme à la réglementation en vigueur. Un conseil : faites appel à un centre de gestion ou à un comptable agréé pour réaliser cette comptabilité.

Pratique pour prévoir !

Le site des services fiscaux de Nouvelle-Calédonie, www.dsf.gouv.nc, vous permet de réaliser des simulations du montant de l'impôt que vous devrez payer.

Info

Les services fiscaux distribuent une fiche « professions indépendantes, quelles sont les bénéfices soumis au régime du forfait ? » : très complète et pratique. En téléchargement sur www.dsf.gov.nc (rubrique documentation) ou à retirer à l'Hôtel des Impôts, 13 rue de la somme (Nouméa) ou Immeuble A. Henriot (Koné)

Pour vous aider à remplir votre déclaration

Les services fiscaux (fiscalité professionnelle : 25.75.60) font chaque année des permanences dans les communes de l'intérieur et des îles, pendant la période de déclaration. Profitez en !

BÉNÉFICES NON COMMERCIAUX

Ne concerne généralement pas les activités artisanales, sauf celles qui produisent des œuvres uniques (graphisme, photographie d'art)...

Qui est au régime du forfait ?

Les entreprises dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas :

- 25 millions
- 7,5 millions

Seuils de Chiffre d'affaires :

Activités de vente, fabrication, transformation : 25 à 80 Millions
 Activités de service : 7,5 à 20 millions

Sont soumis au régime du réel les entreprises dont les chiffres d'affaires dépassent :

Pour les Activités de vente, fabrication, transformation : + de 80 millions
 Pour les Activités de service : + de 20 millions

CADRE 3 BÉNÉFICES DES PROFESSIONS NON SALARIEES

A RÉGIME DU FORFAIT :

- Bénéfices industriels et commerciaux
 - Activité de vente, fabrication, ou transformation
 - Activité de services
- Bénéfices agricoles
- Bénéfices non commerciaux
- Cotisations retraites } personnelles
- Autres cotisations sociales } de l'exploitant

B RÉGIME DU BÉNÉFICE RÉEL SIMPLIFIÉ :

- + Bénéfices industriels et commerciaux
- + Bénéfices agricoles
- + Bénéfices non commerciaux
- Déficit industriels et commerciaux
- Déficit agricoles
- Déficit non commerciaux

C - RÉGIME DU BÉNÉFICE RÉEL :

- + Bénéfices industriels et commerciaux
- Déficit industriels et commerciaux

D - PLUS-VALUES PROFESSIONNELLES :

- Taxables à 15%
- Taxables à 25%

BÉNÉFICIAIRE D

VOUS		CONJO	
EA		EB	
ED		EE	
EG		EH	
FA	6 236 540	FB	
FD	3 150 260	FE	
FG	450 000	FH	
GA		GB	
HA		HB	
QA		QB	
QD	140 000	QE	

Report du résultat de

IA		IB	
JA		JB	
KA		KB	
ID		IE	
JD		JE	
KJ		KK	

Report du résultat

LA		LB	
LJ		LK	
LD		LE	
LG		LI	

Dans le cas de la vente d'un fond artisanal de moins de 5 ans (se renseigner au 25 75 00)

La déclaration est à remplir avant le 31 mars 2009 (pour le régime du Forfait) et le 30 avril (pour le régime du réel) et à déposer à l'hôtel des impôts.

Vos questions nos réponses

Question

Questions de Monsieur Thomas, artisan menuisier.

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

Réponse de la CMA-NC

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

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

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

NOS PERMANENCES la CMA proche de vous

Siège CMA : Christian FUZIVALA

- La Foa : 5 février, 5 mars et 2 avril
- Bourail : 19 février, 19 mars, 16 avril

Antenne de Koné :

- Béline MATHÉLON
- Voh : 4 février, 4 mars et 8 avril
- Poya : 25 février, 25 mars

Soukaïna PESCE

- Pouembout (Maison de l'Entreprise) : - tous les mardis matin de 8h00 à 11h30 - les vendredis toute la journée.

Antenne de Koumac :

- Arielle PINDON
- Ouégoa : 3 février et 7 avril
- Poum : 4 mars

Antenne de Poindimié :

- Patrick LEBLAIS
- Hienghène : 3 février et 4 mars
- Houaïlou : 24 février et 24 mars
- Kouaoua : 11 mars
- Pouebo : 11 février et 17 mars

Iles Loyautés :

- Caroline KOZIURA
- Déplacements réguliers et sur demande à Maré, Lifou et Ouvéa
- Contactez-la à Nouméa au 28 23 37 ou caroline.koziura@cma.nc

Bourse des entreprises

TRANSMETTRE, REPRENDRE UNE ENTREPRISE LA CMA À VOS COTÉS !

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

PROVINCE SUD ET NORD

CONSTRUCTION, INSTALLATION ET ENTRETIEN PISCINES AMÉNAGEMENTS DIVERS

SARL - Représentation d'une grande marque - Potentiel de développement - Prix : 4 U (Stock compris)
Date de création : 2004

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

POUINDIMIE

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 F.CFP / 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

MECANIQUE MOTO

SARL - Très bonne rentabilité - Clientèle fidélisée - Affaire stable - Potentiel de développement - Prix : 20 U (Stock compris)
Date de création : 1988

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 : 11 U)
Date de création : 2000 2007

DUMBEA

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

KOUMAC

COMMERCE DE FLEURS, PRÊT À PORTER, CURIOS

SARL - Très bien localisée - Bonne rentabilité - Faible concurrence - Prix : 11,7 U
Date de création : 1990

Christian Huet, serrurier à Nouméa

La clé du paradis



C'était, avec la marine, l'une des deux passions du roi Louis XVI : la serrurerie est un métier ancien qui atteint des sommets dès le XVII^e siècle, avec notamment la conception de coffres-forts dont la complexité des serrures défie encore l'imagination. Le métier se développe en même temps que la révolution industrielle et l'apparition des grandes métropoles, pôles d'attraction mais aussi repères de brigands et cambrioleurs. Il y a ce qu'on appelait le « serrurier popotier », qui sillonne la ville avec son sac d'outils sous le

bras pour ouvrir les portes des étourdis ou réparer les serrures des victimes d'effractions. Il y a aussi le métallier serrurier qui travaille les métaux pour fabriquer des portes, des meubles et des grilles à serrures sécurisant les bâtiments. Ces corps de métiers s'exercent parfois dans la même entreprise. Les serruriers sont soucieux de garder plusieurs longueurs d'avance, et pour cette raison il existe des secrets de fabrication ou de maniement qui ne se transmettent que de père en fils, de maître en apprenti. Avec les normes ré-



clamées par les assureurs, les techniques ont évolué. De nos jours, une porte blindée A2P*** (assurance prévention protection) est quasiment inviolable à moins de l'attaquer à la baguette enrobée et à la tronçonneuse et de réveiller tout le quartier...

Son parcours

Après un CAP d'ardoisier zingueur à sa sortie de l'école, Christian Huet est victime d'un grave accident qui l'empêche de travailler pendant l'année 1969 et lui interdit pour toujours de monter sur les toits comme le voudrait sa formation. Une fois remis, il se rend compte qu'il est trop jeune ou trop âgé pour suivre une nouvelle filière. Farouchement indépendant, ce passionné de boxe thaïlandaise accumule alors les expériences professionnelles jusqu'en 1974, quand il rencontre un artisan serrurier qui le prend sous son aile. « C'était un homme exigeant, très pointu et qui m'a formé au métier de A à Z. Il pratiquait ce qu'on appelle 'l'ouverture fine', c'est-à-dire le crochetage d'une serrure sans abîmer la porte ». Avec ce maître d'apprentissage hors pair, Christian est gagné par

la passion. En 1981, il fonde une société qui vit encore aujourd'hui, reprise par ses enfants. Il rejoint en 1997 son frère en Calédonie et tous deux créent une entreprise de mécanique. Comme ils n'arrivent pas à joindre les deux bouts, Christian décide de retourner à son vrai métier, la serrurerie, dans laquelle il affiche quelque 35 ans d'expérience. Pour se remettre en selle, il sera aidé par son propriétaire calédonien qui lui fait crédit de six mois de loyer ! En 2001, il passe un contrat avec une prestigieuse marque dont il devient le représentant. En 2004, encouragé par ses fils (deux sur trois sont serruriers), il se constitue en SARL. Perfectionniste, très pointilleux sur la qualité des produits (normes NF et A2P) il garantit 10 ans ses portes blindées. Les contraintes du métier? Selon lui, aucune. Même quand on se fait réveiller en pleine nuit pour ouvrir une porte, « si on aime son métier... »



Madeleine Wanakaen, blanchisseuse à Wé

La vie sans les plis



Jadis, les blanchisseuses s'appelaient des « lavandières », mot dérivé de laver et non de lavande. Les lavoirs, en bois ou en pierre, recueillaient l'eau détournée d'une source ou d'une rivière, et un plan incliné permettait, aux femmes essentiellement, de brosser, taper et essorer le linge lourd et épais d'autrefois. Les lavandières ont progressivement disparu du paysage au cours du XX^{ème} siècle en raison de la mécanisation. En Calédonie aussi on s'équipe de machines, quand on a les moyens et l'électricité. Mais il arrive encore souvent, en brousse, que l'on lave draps, torchons et vêtements à la rivière. Aujourd'hui, les laveries, qu'on peut aussi appeler « pressing » lorsqu'on y repasse les vêtements à la vapeur, sont des

enseignes équipées principalement de machines à laver (à l'eau et parfois à sec pour certains vêtements fragiles) et de séchoirs, ainsi que de fers et machines à repasser. La calandreuse permet de repasser une grande surface de tissu comme celle des draps et des rideaux. L'eau doit être débarrassée de son calcaire afin de ne pas endommager les machines. Enfin la blanchisserie est une activité sensible pour l'environnement. Même si les lessives d'aujourd'hui contiennent moins d'agents chimiques, il convient de respecter quelques précautions afin de ne pas contaminer cours d'eau et nappes phréatiques avec ses rejets.

Son parcours

Mère de trois filles et deux fils, élue de la CMA, Mme Wanakaen a vécu aux côtés de son mari, employé de l'éducation nationale, à Nouméa, jusqu'en 2003. Puis tous deux retournés sur leur île natale, à Lifou : lui pour vivre sa retraite et accompagner la création d'entreprise de son épouse ; elle pour lancer son projet. Pourquoi une laverie ? « Parce que, lorsque le courant est arrivé chez nous à Dokin, en 1993, les gens de la tribu venaient nous demander s'ils pouvaient laver leur linge chez nous. L'idée a fait son chemin... », explique Louis. Quant à Madeleine, elle s'était familiarisée avec le métier et les outils de blanchisseuse en travaillant par intermittence dans une

pension de retraite du Haut Magenta. Sur les six millions de leur investissement initial, deux ont été subventionnés par la province. Le salon, aujourd'hui, c'est neuf machines dont trois industrielles, deux séchoirs à gaz et deux séchoirs électriques, une calandreuse et des fers à repasser. Un adoucisseur, indispensable aux Loyauté, filtre l'eau à l'entrée. Un chauffe-eau solaire apporte un petit complément d'énergie et permet de faire des économies, tout comme le séchage du linge blanc au soleil. Enfin une cuve de décantation équipée d'un filtre spécial permet de retenir les impuretés de l'eau rejetée. Tout cela représente un investissement important (une machine industrielle contenant 18 kilos de linge vaut dans les 800 000 francs). Il arrive que Madeleine fasse des « heures sup' », jusqu'à minuit parfois, pour sécher une commande volumineuse. Ils sont comme ça, les Wanakaen. Il faut que ça tourne !



Salaires minimums, valeur du point et jours fériés ou chômés pour les mois de février et mars 2009 par secteur et conventions collectives

A compter du 1^{er} novembre 2008

Salaire minimum garanti (SMG)

736,13 F par heure
124 406 F par mois (base 169 H)

Salaire minimum agricole garanti (SMAG)

625,71 F par heure
105 745 F par mois (base 169 H)

A compter du 1^{er} novembre 2007

Boulangerie pâtisserie

Valeur du point : **783 F**
Pas de jour férié ni chômé

A compter du 1^{er} janvier 2008

Bâtiment et travaux publics

Valeur du point : **806 F**
Pas de jour férié ni chômé
A noter : sous réserve de parution au JONC, la valeur du point passera à 821 F à compter du 1^{er} janvier 2009

Industrie

Valeur du point : **700 F**
Pas de jour férié ni chômé

Commerce et divers

Valeur du point : **703 F**
Pas de jour férié ni chômé
A noter : sous réserve de parution au JONC, la valeur du point passera à 724 F à compter du 1^{er} janvier 2009

Industries extractives mines et carrières

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

Coiffure

Valeur du point : **834 F**
Pas de jour férié ni chômé

Esthétique

Valeur du point : **1 038 F**
Pas de jour férié ni chômé

Transports sanitaires terrestres

Valeur du point : **1033 F**
Pas de jour férié ni chômé

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.c.nc, ainsi que les accords de votre branche d'activité et les grilles de salaires minimum.

Echéances fiscales

Période : février /mars

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

Avant le

10 FEVRIER

Mutuelle

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

15 FEVRIER

DNS

Dépôt de la déclaration nominative des salaires aux services fiscaux

28 FEVRIER

TSS - IS

Païement de la TSS pour les entreprises au régime fiscal du forfait
Païement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/07
Païement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/03
Déclaration et païement du solde de l'impôt sur les sociétés 2008 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/10

10 MARS

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

31 MARS

Déclaration de revenus 2008 pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physique au régime du forfait + Païement du 1^{er} acompte de l'impôt sur le revenu des personnes physique 2008 pour les entreprises aux régimes fiscaux du forfait, réel simplifié et réel
Païement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/08
Païement du 2^e acompte de l'impôt sur les sociétés 2009 pour les entreprises clôturant leurs compte au 30/04
Déclaration et païement du solde de l'impôt sur les sociétés 2008 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30/11



L'Espace Communication reçoit l'ensemble de la presse économique de Nouvelle-Calédonie que vous pouvez venir consulter librement du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30 et de 13h00 à 16h00.

Contact : Tonina Lanchon
Tél. : 28 23 37

La presse économique
à votre disposition

