

M'info Métiers

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

Avantage Apprentissage

Fiche info

- Qu'est-ce qu'une facture ?
- Est-elle obligatoire pour chaque prestation ?
- Que doit-elle contenir pour être valable ?

Vos questions nos réponses

Question de M. Koutchaoua, artisan menuisier

Savoir-faire

Nathalie Take, sérigraphe à Voh
Nathalie Georgel, esthéticienne à Lifou

Ça vous concerne

Pourquoi et comment devenir Maître d'apprentissage



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

Actu CMA 4

Ça vous concerne 7

Avantage apprentissage

Fiches infos 14

- La facture
- Qu'est-ce qu'une facture ?
- Est-elle obligatoire pour chaque prestation ?
- Que doit-elle contenir pour être valable ?

Vos question nos réponses 16

- Question de M. Koutchaoua, artisan menuisier
- Nos permanences
- Bourse des entreprises

Savoir-faire 18

- Nathalie Take, sérigraphe à Voh
- Nathalie Georgel, esthéticienne à Lifou

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



Un partenariat gagnant-gagnant

Transmettre son savoir-faire à un jeune, lui donner le goût du travail bien fait, lui offrir des perspectives professionnelles solides, l'accompagner dans ses réussites mais aussi ses doutes et ses difficultés. Voilà les missions que mène au quotidien l'artisan engagé pour l'apprentissage.

Vous êtes plusieurs centaines à vous investir, chaque année, aux côtés de notre jeunesse... et donc pour l'avenir de votre métier. Car un apprentissage réussi est avant tout un partenariat gagnant-gagnant. Le jeune obtient un diplôme en phase avec les réalités de terrain de son futur emploi, vous formez bien souvent un futur salarié, qui collabore au développement de votre activité, et est donc un candidat potentiel à votre propre succession. Dans ce cercle vertueux, il y a un troisième partenaire : le Centre de formation des apprentis de la Chambre de métiers et de l'artisanat. Je tiens ici à saluer l'implication remarquable de tous, personnel administratif et formateurs du Centre qui, depuis quinze ans, animent ce formidable outil et œuvrent ainsi au service du développement du pays. Le travail de recrutement du Point A et celui des agents de la CMA dans nos trois antennes du Nord participent aussi au succès grandissant de cette voie royale d'insertion.

Alors que le premier Colloque de l'Apprentissage se clôture, je me réjouis de constater que les trois chambres consulaires, pour l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie, cherchent à développer, valoriser et adapter la formation par alternance pour relever les défis futurs qui attendent nos métiers. Longue vie à l'apprentissage !



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



NOUVELLE FORMATION ! « MIEUX VENDRE »

Vous souhaitez faire connaître vos activités, votre entreprise, et acquérir des méthodes pour mieux vendre, vous attirer de nouveaux clients et/ou fidéliser votre clientèle ? La nouvelle formation « Mieux vendre » s'adresse à vous.

Après un bref bilan personnel et professionnel de votre activité, vos pratiques de communication et de vente sont étudiées, en vue d'apporter la meilleure réponse à vos besoins en communication. L'art et la manière de trouver des clients, de gérer les mécontents et situations délicates, l'accueil et la prise en charge du client sont parmi les sujets abordés durant la formation. On y apprend aussi de précieuses techniques pour décrypter les clients et négocier avec eux. Cette formation s'inscrit dans la continuité des formations que la CMA dispense actuellement, en faveur du développement de l'entreprise. Cette nouvelle formation annonce le temps de la conquête et de la fidélisation des clients !

« Mieux vendre », au centre de Formation Lucien Mainguet à Nouville, près de l'école d'infirmière

De 17h00 à 19h00, du lundi au jeudi sur deux semaines.

Contact : Virginie Ethève, chargée de la formation continue au Centre de formation de la CMA, au 25 97 40 ou formation@cma.nc

Tout est dans la note

La dernière note de conjoncture vient de paraître et dresse un panorama de la santé de notre artisanat. Bilan très positif pour le premier semestre 2008, avec un nombre toujours croissant d'entreprises artisanales (+2,5%).

En province Nord, cette augmentation est plus importante encore (3,6%). Plus de détail sur www.cma.nc

Un terrain pour implanter votre entreprise

Afin d'accompagner le développement économique, de soutenir le tissu artisanal existant et d'encourager la création d'emplois, la commune de La Foa agrandit sa ZIZA de MEARE, destinée à accueillir des entreprises artisanales. Sur 11 nouveaux lots, 5 lots

de 15 ares en moyenne sont encore disponibles à des prix très attractifs.

Pour tout renseignement concernant l'acquisition de lots sur la ZIZA de MEARE, contacter la commune de La Foa au 44 31 13.

La CMA peut vous accompagner dans la constitution de votre dossier contact : Christian Fuzivala au 28 23 37

ZIZA...

A table !

LE RESTO PÉDAGO GOUTEZ ET APPRÉCIEZ



Curieux d'aller tester le talent des apprentis en cuisine et restauration ? Faites un saut au restaurant pédagogique du Centre de formation. Pour une somme modique (1200 F par repas), vous savourerez

le menu élaboré par les futurs chefs et participerez par la même occasion à la formation en conditions réelles des apprentis.

Restaurant pédagogique, les mercredis et vendredis, deux semaines par mois. Maximum 25 couverts. Renseignements et réservations préalables à l'accueil du Centre de formation Lucien Mainguet, au 25 97 40, ou sur place.

L'Agenda des formations

Attention, n'hésitez pas à vous inscrire bien à l'avance car vous êtes de plus en plus nombreux à vouloir renforcer vos compétences.

au centre de formation Lucien Mainguet

Toutes les sessions de formation se déroulent en soirée, à partir de 17h00

Renseignements et inscription : Virginie Ethève au 25 97 40.

Initiation informatique

Word-Excel (niveau1)

16h - 18 000 F

- du 13 au 23 octobre

- du 01 au 11 décembre

Bases bureautiques

Word-Excel (niveau2)

30h - 32 000 F

- 27 octobre au 26 novembre

Gestion d'entreprise Eurêka

20h - 20 000 F

- du 24 novembre au 05 décembre

Devis Facture Eurêka

10h - 20 000 F

- du 06 au 09 octobre

- du 15 au 18 décembre

Sensibilisation

à l'environnement calédonien

14h - 12 000 F

- du 20 au 29 octobre

en province Sud et Nord

Renseignements et inscription : 28 23 37

Stages de gestion :

Koumac : 14 et 15 octobre

Atelier création d'entreprise

Mairie de Vao, Ile des Pins : novembre

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 seraient 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

Pour mettre de l'ordre, rien de tel qu'une bonne BAF



Non ce n'est pas un conseil pédagogique, mais l'utilité de la Boîte à factures créée par la Case de l'entreprise aux Loyautés. C'est une valise de classement avec intercalaires qui permet de ranger l'ensemble des documents que l'on remet à la Case pour sa comptabilité. De plus, la boîte

encourage les bons réflexes : réclamer systématiquement des justificatifs, distinguer ses différentes charges, faciliter sa comptabilité... Facile à transporter (en voiture, en camion, au bureau), elle est adaptée à tout type d'activité et vendue 5 000 F. Le responsable de la Case de l'entreprise vous aide à choisir le meilleur classement lorsqu'il vous remet la BAF.

Case de l'entreprise à Lifou,
Tél. : 45 19 90
Internet : cdelifou@mls.nc

Economie numérique

Les NTIC du TAC au tac



Afin de sensibiliser le plus grand nombre d'artisans possible à Internet et aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (les fameuses NTIC), et d'encourager l'équipement des petites entreprises en matériel informatique, la CMA lance le « passeport pour l'économie numérique ».

Des modules d'information de deux heures maximum permettent aux chefs d'entreprise ou salariés désireux de mieux comprendre l'utilisation des NTIC d'obtenir un passeport, délivré par la CMA. Avec ce passeport, les artisans peuvent s'équiper en matériel informatique spécialement sélectionné pour répondre à leurs besoins. Ils bénéficient d'une remise auprès des fournisseurs de matériel partenaires.

Quand ?

Dès la mi-octobre, à raison de deux sessions par semaine à l'Espace Communication et dans les antennes. Renseignements et inscriptions auprès de Tonina Lanchon : 28 23 37

Les prochains salons

Le salon des balèzes 2 au 5 octobre



BATEXPO est l'un des plus gros salons de l'année. Il a attiré près de 8 000 visiteurs l'année dernière. Sur plus de 100 stands, il regroupe tous intervenants du secteur du bâtiment, avec une attention particulière pour le

matériel et l'outillage pour la construction et le gros œuvre : échafaudages, grues, bétonnières. Allez-y découvrir les équipements dernier cri, à des prix compétitifs, tout en participant, pourquoi pas, à un jeu de construction organisé pour l'occasion.

Entrée gratuite
du 2 au 4 octobre
de 9h00 à 18h30
et le 5 octobre de 9h à 17 h.

Des clics et des cracks 23 au 26 octobre



Au Salon de l'informatique et du Multimédia, plus de 1000 m² sont dédiés aux nouvelles technologies !! On y admirera les dernières trouvailles de la domotique, cette nouvelle technologie qui facilite la vie à la maison. Que l'on craque pour un écran plasma, ou que l'on demande conseil aux cracks de l'informatique présents

au salon, c'est le moment ou jamais de venir se mettre au parfum. D'autant plus avec les nouvelles perspectives ouvertes par notre super câble sous-marin !

Entrée gratuite
du 23 au 25 octobre
de 9h00 à 18h30
et le 26 octobre
de 9h à 17 h.

Information

NE RATEZ PAS LE BUS !

Le bus de l'entreprise reprend ses tournées du 20 au 31 octobre prochain. Cette quatrième édition, lancée par la province Sud, réunit sur quatre roues divers partenaires avec un objectif commun : communiquer un maximum d'informations sur le monde de l'entreprise à un maximum d'entrepreneurs et porteurs de projets des communes. Les chambres consulaires, l'ADIE, NCI, la CAFAT, etc.,... répondront à toutes vos problématiques de chef d'entreprise (aides, financement, création, développement...).



Lundi 20 octobre à Bourail
Mardi 21 octobre à La Foa
Mercredi 22 octobre matin à Farino
Mercredi 22 octobre après midi à Sarraméa
Jeudi 23 octobre matin à Moindou
Jeudi 23 octobre après midi à Boulouparis

Vendredi 24 octobre à Thio
Lundi 27 octobre à Dumbéa
Mardi 28 octobre à Païta
Mercredi 29 octobre à l'Île des Pins
Jeudi 30 octobre sur le site de Goro Nickel
Vendredi 31 octobre au Mont Dore.

Vos projets



Un nouveau partenaire pour vos projets d'entreprise

Nouvelle-Calédonie Initiative a fêté il y a deux mois son premier anniversaire. L'occasion de dresser un bilan convaincant de cette association qui s'est créée à partir d'un constat : les structures de financement des projets professionnels existantes (l'ADIE et l'ICAP) s'occupent respectivement des mini et des gros projets. Mais les projets intermédiaires, bien que soutenus par certains dispositifs bancaires et provinciaux, n'avaient pas d'interlocuteurs privilégiés et manquaient de suivi. Un an après la création de NCI, ce sont déjà 22 dossiers qui ont été agréés, sur 39 présentés, dans les secteurs suivants : tourisme, services, BTP, agriculture, artisanat, industrie, commerce. NCI accorde aux futurs entrepreneurs des prêts d'honneur pour compléter leur apport à la Banque et soutient ensuite l'évolution de leurs projets.

Contact : Nouvelle-Calédonie Initiative, tél. : 24 40 14
Courriel : nci.dir@gmail.com

Environnement

Action garage dans les îles Loyauté



Parce que les grands changements arrivent grâce à de petits gestes, une vaste campagne de sensibilisation à l'environnement démarre actuellement auprès des garagistes.

A l'occasion d'une visite dans les garages, une affiche ludique, mais pédagogique, est présentée et expliquée aux professionnels de l'automobile. Ceux-ci sont interpellés sur le devenir de

leurs déchets, les gestes à bannir, et les bonnes pratiques à encourager. Huiles de vidange, carcasses de voiture, liquides de refroidissement ou boues de peinture, chaque déchet peut être traité de façon rationnelle afin de limiter son impact sur l'environnement. Cette campagne intervient dans un contexte d'évolution rapide des réglementations au niveau des provinces et accompagne la mise en place d'outils de collecte et de stockage. Les garagistes de Lifou sont les premiers à bénéficier de cette action, menée par la CMA en partenariat avec la province des îles Loyauté et l'ADEME.

Prochaines visites :
Jeudi 2 octobre sur Ouvéa ;
Lundi 6 et Mardi 7 octobre sur Maré. Les dates dans les autres provinces dans votre « info Métiers » n°8 et sur www.cma.nc

Une nouvelle gratuité pour vos formalités

Les modifications (adresses, nombre de salariés, etc.) qui concernent votre entreprise doivent être faites auprès du Répertoire des métiers. La notification de ces changements est désormais **gratuite**, au même titre que la radiation, qui l'est depuis longtemps !

Contactez Ghislaine Saint Prix
au 28 07 49.



Tous les chefs d'entreprise sont d'accord sur un point : pas facile, en Calédonie, de trouver et de garder des employés motivés et bien formés. Une solution : l'apprentissage, une manière noble et durable de former des jeunes comme vous l'entendez, selon vos habitudes, selon votre expérience, selon votre expertise. L'une des premières motivations de nombreux maîtres d'apprentissage est aussi le partage, une sorte de parrainage qui leur permet, avec l'aide du Centre de formation des apprentis, de transmettre leur savoir-faire et de consolider l'avenir des métiers.

Avantage Apprentissage

transmettre
partager
progresser
consolider
motiver
dialoguer



L'apprentissage en 3 points

1

Qu'est-ce que l'apprentissage ?

L'apprentissage est une formation en alternance, mais qui fait la part belle au travail sur le terrain, en entreprise. Il associe une formation chez un employeur et des enseignements dispensés dans un centre de formation d'apprentis.

Grâce à des contrats successifs, l'apprentissage permet d'accéder aux diplômes de Certificat d'aptitude professionnel (CAP : niveau V) et jusqu'au Brevet professionnel (BP : niveau IV). Le contrat d'apprentissage peut durer de 1 à 3 ans, en fonction du niveau de qualification et des diplômes préparés.

S'il comporte de sérieux avantages, l'apprentissage implique aussi le respect de certains droits et devoirs de la part des deux parties : l'apprenti(e) et son maître d'apprentissage.

Lorsqu'une relation de confiance s'établit entre un apprenti et son maître d'apprentissage, elle augure le plus souvent une collaboration à long terme, bien au-delà du diplôme obtenu.

2

Pourquoi l'apprentissage ?

L'apprentissage est un partenariat « gagnant gagnant » entre un jeune et un chef ou un responsable professionnel dont les motivations sont diverses mais convergentes. Pour ne citer que les principales :

- Le professionnel a l'opportunité d'embaucher un jeune en plein développement et de le former comme il l'entend, selon les principes, les techniques et le savoir-faire qu'il exige sur le terrain. L'exemption de charges sociales est un échange de bons procédés qui ne peut laisser indifférent ceux qui tiennent les comptes de l'entreprise. Enfin, de nombreux artisans sont séduits par l'apprentissage tout simplement parce qu'il leur permet de transmettre aux générations suivantes ce qui fait la valeur de leur travail et de leur expérience.



- L'apprenti découvre un métier ou progresse dans une profession qu'il a choisie et qui donc lui correspond le mieux. Tout en sortant du système scolaire classique, qui ne motive plus certains jeunes tournés vers l'action et les métiers manuels, il garde cependant un lien avec les bases indispensables de l'éducation générale. Il obtient des diplômes nationaux valables ici et en Europe où il peut faire valoir des équivalences.

3

Comment ça se passe ?

L'apprentissage est encadré par un contrat. Celui-ci est passé entre trois acteurs principaux : un employeur, un apprenti et le Centre de formation.

Le Centre coordonne les compétences des apprentis et les besoins des maîtres d'apprentissage, élabore le contrat, et opère un suivi des apprentis en interne et en entreprise. L'apprenti travaille pour l'employeur et perçoit donc un salaire. Il est soumis au code du travail et aux conventions collectives et bénéficie des dispositions applicables à l'ensemble des salariés. Le contrat peut être rompu à l'amiable avec l'accord des deux parties, en raison d'une faute grave.

L'employeur doit être agréé comme maître d'apprentissage et pour cela remplir certains critères et procéder à de brèves formalités. Un maître d'apprentissage peut prendre jusqu'à deux apprentis sous sa tutelle, qu'il se doit d'employer aux tâches que ce ou ces jeunes ont besoin d'apprendre dans la branche professionnelle qu'ils ont choisie.

Témoignages



GAEL DAGORN,
MAÎTRE D'APPRENTISSAGE,
ENTREPRISE DE MENUISERIE
CHARPENTERIE SCANI



Voilà 10 ans que Gael Dagorn accueille des apprentis dans son entreprise. Son premier apprenti a fait ses trois ans d'apprentissage en alternance, puis a été embauché. Il a sans cesse progressé dans l'entreprise, jusqu'à devenir chef d'équipe. Le deuxième est rentré deux ans plus tard et il est, lui aussi, toujours dans l'entreprise.

« Au départ, le premier formateur en charpente, un compagnon, avait été sollicité par la CMA pour créer cette section. C'est lui qui nous a envoyé nos premiers apprentis », raconte Gael Dagorn. Actuellement, il accueille deux apprentis du

CFA. Son entreprise compte seize employés en tout. « Il faut quand même organiser, il faut les gérer un peu au début. Mais prendre un apprenti apporte un peu de sang neuf dans l'entreprise. Les jeunes sont souvent curieux ». Qui mieux que ce chef d'entreprise pour le savoir, lui qui aussi, quand il était jeune et en échec scolaire, suivit une formation en charpente métallique afin de se lancer dans la vie professionnelle puis d'opter pour le bois il y a vingt ans ?

« Certains apprentis ne finissent pas. Il y en a même un dont on s'est séparé au bout de deux ans, en accord avec le centre de formation. Il n'allait plus en cours, ni au boulot... Dommage pour lui. » Pas de quoi décourager ce chef d'entreprise et ancien apprenti qui apprécie les « gamins dynamiques ». « En plus des apprentis du CFA, j'accueille régulièrement des jeunes de collègues ou de l'EFTPA, pour de courtes durées. » ■

LE PARCOURS EXEMPLAIRE DE JACQUES TEIN WEIAWE, ANCIEN APPRENTI

Jacques Tein Weiawe est aujourd'hui l'un des trois associés du garage Charleroi, dans le quartier de Sainte-Marie à Nouméa. A 32 ans, c'est une belle situation pour cet enfant du pays, originaire de Gomen et Tahiti, dans un métier qui lui plaît depuis toujours. Mais la réussite n'est pas venue en un jour.

« L'école n'était pas mon fort et, à 23 ans, alors que j'étais à Jules Garnier, je me suis « sauvé » à l'armée, pour ainsi dire, pour ne pas avouer à mes parents mon incapacité



à aller plus loin dans le système scolaire. » Quand il revient au pays, en 1997, il se rend compte qu'il n'a pas de diplôme. « Pour travailler dans la mécanique, il faut quand même un minimum. » De bouche à oreille, il entend parler du CFA. Il a alors juste la limite d'âge pour pouvoir s'inscrire. « Au départ, j'ai eu presque honte de retourner à l'école à mon âge. Puis très vite j'ai dépassé un cap, mentalement. Il me fallait ce diplôme, c'est tout ce qui m'importait. »

Au cours de ces trois ans de formation, il connaîtra deux maîtres d'apprentissage. Cependant, à la fin de la forma-

tion, il ne poursuivra pas sa carrière professionnelle avec eux. « Je réalisais des travaux intéressants, j'apprenais, mais il manquait un minimum de confiance, de « feeling » pour travailler ensemble. Dès qu'il y avait le moindre problème, c'était de ma faute. Les gens du pays comme moi, qui sommes d'abord respectueux, on a tendance à trop prendre sur nous... Et dans une entreprise, on passe plus de temps avec ses collègues qu'avec sa propre famille, alors l'entente c'est important. ».

Une fois diplômé, il se dirige donc vers Alain Simon, son ancien formateur au CFA qui a décidé la même année de se mettre à son compte. Celui-ci l'embauche d'abord à mi-temps, pendant deux mois, en attendant que la nouvelle entreprise prenne ses marques, puis à temps complet. « Deux ans après mes débuts, le patron m'a demandé si je ne voulais pas racheter des parts. Avec mon autre collègue, nous avons donc racheté une minorité de parts. J'étais parvenu à économiser sur ma rémunération d'apprenti. » Cinq ans seulement après sa sortie du CFA, Jacques est donc un associé du garage. Cette réussite, trop modeste pour l'attribuer à sa persévérance et sa qualité de travail, Jacques la porte au crédit de sa formation d'apprenti : « Le CFA nous donne la clé, la capacité de pouvoir faire ce que l'on a envie de faire. Au CFA, on te remémore la base : les maths, le français... le minimum pour pouvoir faire quelque chose ! Si j'avais su plus tôt, je n'aurais pas tergiversé ! Il y a des gens faits pour les hautes études intellectuelles, et d'autres, comme moi, qui préfèrent les métiers manuels. Depuis, j'ai conseillé à plusieurs jeunes de prendre cette voie. C'est vraiment un bon tremplin pour te propulser dans le monde du travail et des responsabilités. » ■

Rencontre avec I. Masquelin et F. Mapou, chargées des relations entreprises au Centre de formation des apprentis.



Les patrons cherchent des jeunes d'abord motivés. Les apprentis cherchent des patrons qui jouent le jeu. La motivation doit venir des deux côtés

Leur travail consiste à élaborer un contrat entre un apprenti et un maître d'apprentissage, puis à faire des visites régulières en entreprises de tous les jeunes qu'elle ont placés. « On les recrute au départ lors d'un entretien. Ensuite ce sont les jeunes qui prospectent et que nous orientons parfois vers tel ou tel maître d'apprentissage quand nous avons bien ciblé

les capacités et les motivations du futur apprenti. »

Une fois que le jeune est rentré en contact avec un maître d'apprentissage, le futur apprenti doit demander une attestation du patron à partir de laquelle Françoise Mapou et Isabelle Masquelin élaborent le contrat ainsi que la déclaration d'embauche. C'est ensuite le jeune qui se charge de

faire signer par tout le monde le contrat qu'elles envoient à l'Agence pour l'emploi et à l'Inspection du travail.

Plus tard, au cours de leurs visites, elles discutent avec les deux partenaires. L'entente est-elle bonne ? Tout se passe-t-il bien ? Y a-t-il des améliorations nécessaires ?

Pour que le partenariat se passe bien

Isabelle Masquelin parle d'expérience : « Il faut énormément de motivation de la part du jeune, et l'acceptation de l'autorité, ce qui n'est pas toujours évident. Il faut que les deux parties jouent le jeu. L'apprentissage est un partenariat qui comporte devoirs et obligations, droits et respect des personnes et du contrat de travail »

Peut-on rompre un contrat d'apprentissage ?

« Oui mais le Centre n'a pas la possibilité de rompre un contrat d'autorité, sauf cas très exceptionnel. Seul le maître d'apprentissage et l'apprenti ont le droit de résilier un contrat à condition qu'ils soient d'accord, à l'amiable.

Quand un patron veut rompre avec son apprenti, c'est souvent pour un manque d'assiduité, des retards répétés, une attitude de refus du travail, un manque de respect. La plupart du temps les jeunes reconnaissent aisément leurs torts. Quant à eux, leurs deux motifs principaux de résiliation sont : salaire non réglé pendant plusieurs mois, ou « mauvais traitements » (insultes régulières, manque d'intérêt de la part du patron, tâche ingrate répétée indéfiniment...).

Des secteurs en demande

Malgré les 200 à 250 jeunes recrutés par an, tous secteurs confondus, dans les métiers comme la carrosserie automobile, le froid et la climatisation, on recherche de nouveaux maîtres d'apprentissage.

« En revanche, d'autres comme la boulangerie-pâtisserie sont en demande, mais manquent d'apprentis », précise Françoise Mapou.

« Cela représente un peu de temps et d'attention de prendre en charge un apprenti, de lui transmettre son savoir-faire. De nombreux chefs d'entreprise calédoniens prennent systématiquement des apprentis ; et la grande majorité d'entre eux forment très bien. »

La prime d'intéressement

Elle est versée par le territoire aux nouveaux maîtres d'apprentissage.

- 180 000 F pour la première année de l'apprenti.
- 2^e apprenti gardé un an : 100 000 F.
- 3^e apprenti : 100 000 F.

L'exemption

Le contrat d'apprentissage permet d'employer un jeune à $\frac{3}{4}$ temps, sans verser de cotisations sociales le concernant.

Devenir maître d'apprentissage

Qui peut le devenir ?

Le maître d'apprentissage doit être titulaire du diplôme qu'il va enseigner – si tel n'est pas le cas, il faut qu'il ait au moins cinq ans d'expérience dans ce domaine (équivalent CAP).

Comment ?

Il suffit de retirer un formulaire de demande d'agrément à l'accueil de la CMA, de le compléter et de le retourner. Le formulaire est alors transmis à la Direction du travail. S'il répond aux conditions, l'artisan reçoit un courrier qui le déclare « maître d'apprentissage ». Cette qualité n'engage en rien le demandeur. Une fois répertorié, l'artisan, s'il le souhaite, peut accueillir de 1 à 2 apprentis, ou plus, selon le nombre de personnes qualifiées dans l'entreprise pour encadrer les jeunes.

Et après ?

Dans le cadre de sa demande d'agrément, le maître d'apprentissage reçoit la visite d'un inspecteur de la Direction du travail. Il vérifie les normes de sécurité, les diplômes et l'expérience, avant de décider de valider (ou non) la demande d'agrément de l'artisan.

Le salaire de l'apprenti est fixé par un barème préétabli et augmente en fonction de l'âge et de l'expérience du jeune, se rapprochant du SMG en fin de formation. Le maître d'apprentissage dispose d'un outil de suivi de la progression pédagogique, un document de référence conçu et fourni par le Centre de formation. Cela lui permet d'harmoniser au mieux les tâches confiées à l'apprenti et son apprentissage technique au Centre. Pendant l'année, l'entreprise reçoit au moins une visite d'une chargée des relations entreprise et du formateur principal, pour faire un point sur les progrès de l'apprenti.

LISTE DES FORMATIONS AU CENTRE DE FORMATION LUCIEN MAINGUET

Métiers de bouche

CAP Boucher	3 ans
CAP Boulanger	2 ans
CAP Pâtissier	2 ans
CAP Cuisine	2 ans
CAP Restaurant	2 ans

Métiers du bâtiment

CAP Maçon	2 ans
CAP Carreleur - Mosaïste	2 ans
CAP Peintre - Applicateur de revêtements	2 ans
CAP Installateur sanitaire	2 ans
CAP Menuisier fabricant de menuiserie, mobilier et agencement	2 ans
CAP Serrurier - Métallier	2 ans
CAP Préparation et réalisation d'ouvrages électriques	3 ans
CAP Froid - Climatisation	3 ans
BP Installations et équipements électriques	2 ans

Métiers de l'automobile

CAP Maintenance des véhicules automobiles option véhicules particuliers	2 ans
CAP Carrosserie - Réparation	2 ans
CAP Peinture en carrosserie	2 ans
MC Maintenance des systèmes embarqués de l'automobile	1 an

Métiers des soins du corps

CAP Coiffure	2 ans
CAP Esthétique - Cosmétique	2 ans
BP Coiffure option coloriste - permanentiste	2 ans

NB : Selon la demande dans les secteurs professionnels et le potentiel de futurs candidats apprentis, certaines sections de formation sont ouvertes ou fermées d'une année sur l'autre.

Pour obtenir d'un clic toutes les infos sur la démarche apprentissage, et télécharger des documents comme la demande d'agrément :

www.cma.nc

Suivi et partage de l'apprentissage

La matinée-rencontre organisée chaque année au Centre de formation des apprentis Lucien Mainguet est une date clef. Elle permet aux apprentis, à leurs parents et aux maîtres d'apprentissages de rencontrer les formateurs et le personnel administratif du CFA, de découvrir la structure d'accueil, de vérifier la progression des apprentis et de discuter entre eux. Nous avons recueilli, le samedi 23 août 2008, les réactions de quelques visiteurs qui prouvent à quel point ils prennent l'apprentissage au sérieux.



Des parents...

M. Michel Tokio est venu de Thio pour rencontrer les professeurs et formateurs de son fils. Celui-ci est en 1^{ère} année de métallerie. Pour ce papa qui travaille dans une société de gardiennage, « *Sans diplôme, c'est pas la peine aujourd'hui* ». D'où l'intérêt qu'il porte au parcours de son fils qui, une fois détenteur d'un Brevet Professionnel, trouvera plus facilement un bon poste, dans le secteur minier par exemple, très implanté dans la région de Thio.

M. et Mme Mahossen sont parmi les premiers arrivés le matin de la rencontre, alors qu'ils viennent de Koné. On imagine l'heure à laquelle ils se sont levés pour venir rencontrer les formateurs de leur fils ! Après un échec scolaire au lycée agricole de Pouem-

bout, ses parents lui ont conseillé de suivre une formation au CFA, comme son frère aîné l'a déjà fait pour devenir boucher à Pouembout. Le fils a choisi la section métallerie et passe une semaine par mois de Koné où il a trouvé un maître d'apprentissage.

M. Jean-Claude Kromopawiro est à la fois maître d'apprentissage et père de son apprenti. En effet son fils, en première année de maçonnerie, suit sa formation dans l'entreprise de construction familiale. Il est venu à la matinée-rencontre pour vérifier « *si tout allait bien. Car je voudrais que mon fils ait un diplôme, et qu'il puisse un jour prendre la relève.* » M. Kromopawiro envisage en outre de faire rentrer un de ses ouvriers en apprentissage l'année prochaine. Une démarche réfléchie qui lui permettra de se constituer une équipe solide.

Des maîtres d'apprentissage...

Pour **M. Laurent Madeline**, maître d'apprentissage à la menuiserie Beneytou, la présence et le suivi du maître sont importants : « *Quand les apprentis voient qu'on s'intéresse à eux, ils font des efforts. Il est important de recadrer les apprentis, quand leurs résultats baissent. S'ils ont besoin de nous, on est là.* » Il chapeaute actuellement deux jeunes de 3^e année, phase de la formation où ils sont quasiment autonomes. Selon M. Madeline, « *c'est une relation humaine qui se tisse en même temps qu'une relation professionnelle. Chacun apprend à se connaître. L'apprentissage est une opportunité pour les apprentis comme pour les entreprises. A notre époque où il est si difficile de trouver de la main-d'œuvre, c'est un sérieux avantage de pouvoir employer des jeunes qui, une fois diplômés, pourront eux-mêmes prendre d'autres apprentis sous leur aile. La motivation est donc partagée.* »

Chef d'une entreprise de froid et climatisation, **M. Lestage** est maître d'apprentissage à La Foa. Après avoir accueilli des stagiaires de la MIJ, il a embauché un apprenti du CFA dont il connaissait la motivation puisque ce jeune, alors encore au collège, venait déjà travailler chez lui pendant



les vacances. M. Lestage est partisan d'une entreprise solidaire, où tout le monde communique et où l'apprenti est très encadré. Il n'envisage pas d'accueillir d'autre apprenti avant que celui-ci ne termine. « *Faisons les choses bien et jusqu'au bout des trois ans* » est la philosophie de ce « MA » qui apprécie l'opportunité de former un jeune comme il le souhaite. « Respect du travail, des clients, des horaires... Nous lui confions des tâches très diverses, dans le but de l'employer à la fin de sa formation. »

M. Karl N'Guyen est un nouveau maître d'apprentissage chez EEC. Il est venu à la matinée-rencontre pour « *échanger avec les professeurs et voir la structure où travaille l'apprenti.* » M. N'Guyen s'occupe de la section Intervention d'EEC. « *Le rôle de notre équipe est de faire réussir l'apprenti en entreprise ET au Centre de formation* ». Au début de la première année, l'apprenti a dû remplacer quelque temps un employé absent et remplir des tâches administratives au lieu d'aller sur le terrain comme il le voulait. « Mais il s'est accroché, et il est maintenant polyvalent. » Ce partenariat avec le CFA est un succès puisque quatre autres apprentis ont déjà fait leur chemin dans la société EEC. L'un d'eux sera bientôt agent de maîtrise, un autre veut devenir chef d'équipe.

La facture

- Qu'est-ce qu'une facture ?
- Est-elle obligatoire pour chaque prestation ?
- Que doit-elle contenir pour être valable ?

INFORMEZ-VOUS EN SUIVANT CE GUIDE...

QU'EST-CE QU'UNE FACTURE ?

➔ **LA FACTURE** est un document comptable, établi par l'artisan et adressé à son client, dont le rôle est double :

- Elle doit permettre au client de vérifier le détail des marchandises livrées, des travaux effectués, des services exécutés avec leur quantité et leur montant.
- Elle sert de justificatif comptable pour l'artisan et constitue une preuve en cas de déclaration ou de réclamation. Le **CLIENT** et l'**ARTISAN** sont tenus de conserver chacun un exemplaire de leurs factures et de les classer par ordre chronologique. C'est pourquoi l'artisan doit toujours établir ses factures en double exemplaire.

LA FACTURE EST-ELLE OBLIGATOIRE ?

➔ Entre professionnels la facture est obligatoire. Pour les particuliers, elle doit aussi être établie pour tout service dont le montant est égal ou supérieur à 5 000 F.CFP TTC. Pour toute prestation inférieure à ce montant, l'artisan n'est pas obligé de délivrer de facture. Il doit toutefois en établir une sur simple demande du client.

Dans plusieurs secteurs d'activité, la facture est obligatoire, quel que soit le montant :

- Réparation et entretien de véhicules automobiles
 - Travaux photographiques
 - Transports sanitaires privés
 - Boucherie (ticket de caisse)
- L'original est remis au client et le double doit être conservé par l'artisan pendant au moins un an.

COMMENT ETABLIR UNE FACTURE ?

➔ Doivent figurer obligatoirement sur les factures les éléments ci-dessous :

- Votre nom, le nom de l'entreprise, adresse, numéro de téléphone et numéro de RIDET
- Le lieu et la date de la facture
- Le nom et l'adresse du client
- Le numéro de la facture
- Le mot « FACTURE » ou « DOIT »
- La description précise des travaux et des fournitures (nature, prix unitaire, unité, quantité)
- Le montant total hors TSS
- Le montant global de la TSS (5 %)
- Le montant total TTC, en chiffres et en lettres.
- Les réductions éventuelles
- La date à laquelle le règlement doit intervenir

Les factures entre professionnels doivent également inclure :

- Le taux de pénalité exigible si le règlement n'intervient pas à la date indiquée
- Les réductions éventuelles

Attention ! D'autres mentions sont obligatoires pour certaines activités :

- travaux de dépannage, réparation et entretien
- réparation automobile, opération de station service
- coiffure, esthétique
- travaux photographiques
- véhicules sanitaires

Pour plus de renseignements, prenez contact :

- Direction des Affaires Économiques du Gouvernement. Tél. : 23 22 50
- Service économique de la CMA. Tél. : 28 23 37

LES DIFFERENTS TYPES DE FACTURE

Une quittance

Elle constate à la fois une fourniture de biens (eau) ou une prestation (loyer) et leur règlement.

Un mémoire ou situation

C'est une facture détaillée, dans le bâtiment par exemple, établie, en cours de chantier, pour éviter d'attendre le règlement final. Elle précise les opérations effectuées, le temps passé et le montant à régler.

Une facture proforma

C'est une facture fictive qui permet d'établir, soit les bases d'un contrat futur (une sorte de devis), soit les documents nécessaires à l'exportation, ou encore d'ouvrir un crédit. Au moment de la livraison du bien, une véritable facture est établie.

Une facture d'avoir

Elle doit être adressée au client en cas de rabais, remise, ristourne, escompte, retour de marchandises ou emballages si la facture principale adressée au client n'en fait pas état ou en cas d'erreur sur la facture principale.

Insertion publicité ...

DES OUTILS POUR VOUS AIDER

Votre CMA a conçu le logiciel EUREKA DEVIS-FACTURES qui répond spécifiquement aux besoins des artisans. Très simple d'utilisation, ce logiciel permet de :

- calculer vos propres prix
- réaliser des devis et des factures conformes à la réglementation
- suivre les règlements de vos clients



A Nouméa et dans nos antennes, vous pouvez aussi consulter gratuitement nos conseillers pour être accompagné dans la rédaction d'une facture. N'hésitez pas à prendre rendez-vous !



SERVICE ECONOMIQUE
10 avenue James COOK
BP 4186 - 98 846 Nouméa
Cedex
Tél : 28 23 37 - Fax : 28 27 29
Courriel : eco@cma.nc - Site
Internet : www.cma.nc

ANTENNES
.....
BP 641 - 98860
KONE
Tél : 47 30 14
Fax : 47 30 17
kone@cma.nc
.....

BP 127 - 98 850
KOUMAC
Tél : 47 68 56
Fax : 47 63 64
koumac@cma.nc
.....
BP 155 - 98822
POINDIMIE
Tél : 42 74 82
Fax : 42 74 11
poindimie@cma.nc

Vos Questions nos réponses

Question

Question de M. Koutchaoua, artisan menuisier

« J'ai finalisé des travaux, il y a quinze jours, et j'ai remis une facture à mon client à la réception des travaux. Mon client ne m'a toujours pas réglé depuis. Que dois-je faire ? ».

Réponse de la CMA-NC

« Vous pouvez, dans un premier temps, recontacter votre client pour lui rappeler le montant de sa facture et vous renseigner sur ses contraintes de paiement (les grosses entreprises ou services publics ont une organisation comptable qui peut entraîner un certain délai de paiement des factures). Si le paiement n'est pas effectué à la date convenue, il sera nécessaire d'envoyer des lettres de relance puis de mise en demeure à votre client. Enfin, si cela ne déclenche pas le paiement, vous pourrez engager une procédure de recouvrement par injonction de payer si le montant de la facture est inférieur à 1 500 000 F.CFP ».

NOS PERMANENCES la CMA proche de vous

Retrouvez nos agents à partir de 9H00 dans les mairies suivantes :

Christian FUZIVALA

- La Foa : 2 octobre et 6 novembre
- Bourail : 16 octobre et 20 novembre

Souky PESCE

- Voh : 22 octobre et 26 novembre
- Poya : 8 octobre et 13 novembre
- Pouembout (Maison de l'Entreprise) :
 - Tous les mardis de 8h à 11h30
 - Tous les vendredis de 8h à 11h30 et de 13h15 à 15h15.

Antenne de Koumac

- Poum : 12 novembre
- Ouégoa : 8 octobre

Antenne de Poindimié

- Pouébo : 7 octobre
- Hienghène : 16 octobre
- Houaïlou : 18 novembre
- Kouaoua : 27 novembre

Bourse des entreprises

TRANSMETTRE, REPENDRE 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

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

El - 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

El - 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

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

GRAND NOUMÉA

POSE DE STORES

El vend matériel et véhicule (20 000 Km) nécessaires à l'activité de pose de stores - Fort potentiel de développement - Clients professionnels fidélisés - Prix : 2 U

Date de création : 2006

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 : 2007

DUMBEA

BOUCHERIE

SARL - Boucherie en supermarché - Bonne rentabilité - Prix : 58 U

Date de création : 1989

FABRICATION DE BOUGIES

EURL - Fabrication artisanale - Bonne rentabilité - Potentiel de développement important sur le territoire - Prix : 6 U (Hors stock)

Date de création : 1994

PROVINCE SUD ET NORD

CONSTRUCTION METALLIQUE

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

Date de création : 1970

POINDIMIE

COIFFURE MIXTE

El - 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

KOUMAC

COMMERCE DE FLEURS, PRÊT À PORTER, CURIOS

SARL - Très bien localisée - Bonne rentabilité - Faible concurrence
- Prix : 11,7 U

Date de création : 1990

Nathalie Take, sérigraphe à Voh



Le Coeur à l'ouvrage

Nos ancêtres préhistoriques pratiquaient la technique du pochoir. Une main, du souffle, un pigment... et la magie opérait. La signature d'un être s'inscrivait sur une roche, une écorce, une feuille. Du latin *sericum*, soie et du grec *graphein*, écrire, la sérigraphie est une technique issue du pochoir qui permet désormais d'imprimer textes et images sur n'importe quel support. En passant par la Chine, le Japon puis l'Occident, elle s'est perfectionnée.

Un jour le pochoir s'est transformé en écran, formé de mailles dont on laisse libres celles qui correspondent à l'image à imprimer. Jadis en soie, les écrans sont aujourd'hui constitués de fibres synthétiques et métalliques. Les

« films », ou négatifs du motif, sont fixés sur un cadre et plusieurs films sur plusieurs cadres permettent d'obtenir une impression en quadrichromie. A l'aide d'un racloir, on fait pénétrer l'encre par les parties non obturées de l'écran, de façon à créer l'image positive. La lumière fixe ensuite l'encre UV sur le support.

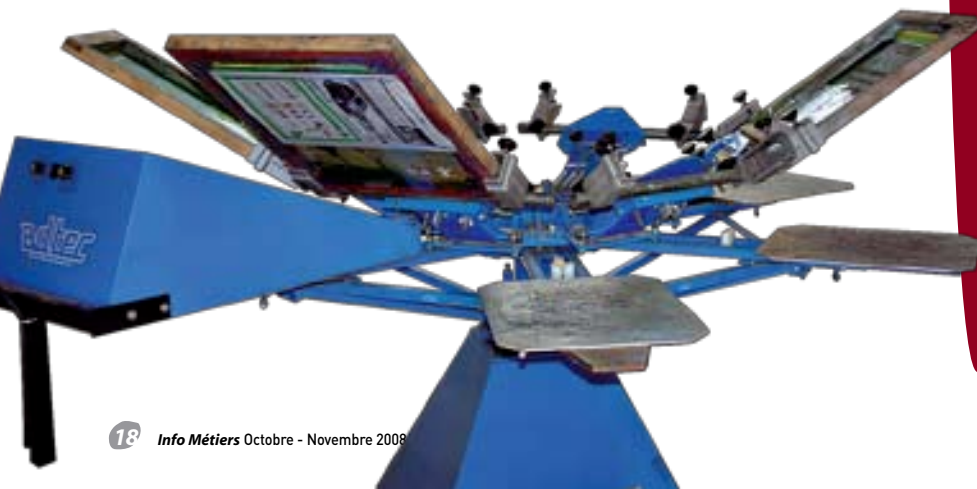
De nos jours, le « carrousel », automatisé et équipé d'un sécheur intermédiaire, marche à l'électricité. Un convoyeur/sécheur permet de finaliser plus de 100 t-shirts à l'heure, et la plieuse s'occupe de les rendre présentables. Les frais techniques sont aussi importants (investissement matériel, flashage des films, réglages) que le résultat peut être détonnant !

Son parcours

Nathalie Take, fait de la sérigraphie à Voh depuis cinq ans. C'est d'abord un ami qui lui suggère de faire elle-même ses impressions, lui expliquant le B.A. -BA de cette technique.

« Pendant un an je me suis exercée sur des projets assez simples, en utilisant la sérigraphie à plat, tandis que maintenant je pratique beaucoup la quadrichromie. J'ai commencé avec du matériel bas de gamme. Puis l'ADIE m'a octroyée un petit prêt avec lequel j'ai acheté du matériel informatique... Ensuite un crédit bancaire m'a permis d'acheter mon premier carrousel manuel. Il y a deux ans, j'ai réussi à monter un grand projet avec l'ICAP, la banque et la province Nord, pour acheter une machine automatique et construire un bâtiment dans la zone artisanale. »

Une fois équipée pour imprimer toutes sortes de motifs, c'est le réglage des machines qui devient la question la plus délicate. Cette couturière de formation continue de faire des robes par passion. Mais désormais sa spécialité - imprimer nappes, T-shirts, paréos, sacs à main, sacs de plage, draps de bain... - attire clients privés, sociétés, institutions et associations. Cette artisane aimerait travailler plus souvent pour le Nord. *« Sociétés et institutions ont encore le réflexe de se tourner vers Nouméa en priorité, »* remarque-t-elle. *« La mentalité doit changer ».* Avec une capacité de production de 500 T-shirts recto verso dans la journée, il lui arrive aussi d'imprimer, par transfert, des photos ou des illustrations pour de petites commandes de particuliers. Gageons que cette fleur de palétuvier (l'un de ses motifs fétiches), saura croître dans la mangrove de Voh.



Nathalie Georgel, esthéticienne à Lifou

Pour les beautés de l'île



L'esthétique corporelle est un art pratiqué depuis que les êtres humains ont compris que soins et beauté rimaient avec santé, et que leur capacité de séduction déterminerait leur ascension sociale et leur bien-être au-delà de l'âge et des modes. Soins du corps, soins de la peau, soins des cheveux,

soins des ongles, soins de l'apparence... soins de l'être. Tant qu'à vivre dans ce monde imparfait... autant vivre beau ! De l'Egypte des pharaons à la récente préhistoire mélanésienne, cette beauté longtemps réservée aux personnes de lignées royales et divines est maintenant accessible à tous les mortels, et ceux qui

s'en privent se privent aussi d'un privilège démocratique. S'occuper de soi, se faire soigner. Quoi de plus... humain ? Souvent debout pour travailler, au-delà des efforts physiques l'esthéticienne se doit d'être disponible pour ceux qu'elle dorlote, masse, embellit, apaise, car ils veulent, grâce à elle, se montrer dans toute

leur splendeur. Parce que l'on manipule notre apparence, et que certains gestes et produits requièrent précaution et précision, les esthéticiennes doivent avoir obtenu un CAP pour se pencher sur l'objet de tous leurs soins. Telle est la loi des mortels.

Son parcours

Quand elle arrive à Lifou en septembre 2007, les femmes obligées d'aller à Nouméa pour leurs soins d'esthétique lui demandent si elle ne veut pas exercer sur place. Munie de ses deux diplômes (un bac secrétariat et un BP d'esthétique), Nathalie Georgel prend alors des renseignements auprès des fournisseurs, de la CMA et d'esthéticiennes de Nouméa. Son salon ouvre le 1^{er} mars 2007. Son apprentie, Mlle Padome, semble tout à fait consciente de ce qui l'attend. C'est que Nathalie Georgel compte sur elle : « Je la forme pour qu'ensuite elle puisse prendre la relève à Lifou ou travailler ailleurs sur Nouméa. L'avenir lui appartient. » Propulsée dans le paradis drehu en suivant son

mari, Nathalie sait qu'elle n'y restera sans doute pas éternellement. C'est pourquoi, en transmettant son savoir-faire, elle souhaite laisser une trace positive de son passage. « Mes clientes et clients sont là pour se faire du bien. C'est un métier agréable, où il faut prendre son temps. Les femmes d'ici m'ont tout de suite fait confiance. La plupart de mes clientes reviennent chaque semaine, ou tous les mois. » Hormis les docteurs en médecine et les infirmières, la clientèle métropolitaine se fait désirer. « Certaines prestations ne fonctionnent pas vraiment, comme le maquillage. Mais il semble que ça va changer, d'après ce que m'ont dit mes amies kanaks, ravies d'avoir une esthéticienne sous la main pour les préparer aux mariages ». Prothésiste onguilaire, elle installe aussi de « faux ongles, des capsules que l'on fixe avec de la résine ou du gel puis que l'on décore avec du strass, du vernis... » Last but not least, ses massages relaxants connaissent un vrai succès, tout comme ses soins du visage.



Salaires minimums, valeur du point et jours fériés ou chômés pour les mois de octobre et novembre 2008 par secteur et conventions collectives

A compter du 1^{er} mai 2008

Salairé minimum garanti (SMG)

731,01 F par heure
123 540 F par mois (base 169 H)

Salairé minimum agricole garanti (SMAG)

621,36 F par heure
105 010 F par mois (base 169 H)

A compter du 1^{er} novembre 2007

Boulangérie pâtisserie

Valeur du point : **783 F**
Jours fériés le 1^{er} novembre
et 11 novembre.

A compter du 1^{er} janvier 2008

Bâtiment et travaux publics

Valeur du point : **806 F**
Jour férié chômé le 1^{er} novembre
Jour férié le 11 novembre

Industrie

Valeur du point : **700 F**
Jour férié chômé le 11 novembre
Jour férié le 1^{er} novembre

Commerce et divers

Valeur du point : **703 F**
Jour férié chômé le 1^{er} novembre
Jour férié le 11 novembre

Industries extractives mines et carrières

Valeur du point : **662 F**
Jours fériés le 1^{er} novembre
et 11 novembre

Coiffure

Valeur du point : **834 F**
Jours fériés le 1^{er} novembre et 11
novembre

Esthétique

Valeur du point : **1 038 F**
Jour férié chômé le 1^{er} novembre
Jour férié le 11 novembre

Transports sanitaires terrestres

Valeur du point : **1 033 F**
Jour férié chômé le 1^{er} novembre
Jour férié le 11 novembre

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

Echéances fiscales

Période : août / septembre

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

Avant le ...

10 octobre

- paiement des cotisations de la mutuelle
du commerce pour les mois d'octobre
2008

15 octobre

- paiement des cotisations CRE et IRCA-
FEX pour le 3^{ème} trimestre 2008

31 octobre

- paiement des cotisations CAFAT pour le
3^{ème} trimestre 2008
- paiement de la CES du 3^{ème} trimestre
2007 pour les entreprises soumises à
l'impôt sur les sociétés
- paiement TSS du 3^{ème} trimestre 2007
pour les entreprises soumises au régime
fiscal du réel simplifié ou du réel
- paiement du solde de l'impôt sur le
Revenu des Personnes Physiques
- déclaration et paiement du solde de
l'impôt sur les sociétés 2008 pour les
sociétés ayant clôturé leurs comptes au
30 juin
- paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur
les sociétés 2009 pour les entreprises
clôturant leurs comptes au 31 mars
- Paiement du 2^{ème} acompte de l'impôt
sur les sociétés 2009 pour les sociétés
clôturant leurs comptes au 30 novembre

10 novembre

- paiement des cotisations de la mutuelle
du commerce pour les mois de novembre
2008

30 novembre

- paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur
les sociétés 2009 pour les entreprises
clôturant leurs comptes au 30 avril
- Paiement du 2^{ème} acompte de l'impôt
sur les sociétés 2009 pour les sociétés
clôturant leurs comptes au 31 décembre
- déclaration et paiement du solde de
l'impôt sur les sociétés 2008 pour les
sociétés ayant clôturé leurs comptes au
31 juillet



La presse économique à votre disposition

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 16h30.

Contact : Tonina Lanchon Tél. : 28 23 37

