

M'info Métiers

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

Ça vous concerne

Vendre ou reprendre une entreprise

Votre entreprise a de la valeur

Fiche info

Bien choisir son véhicule professionnel

Vos questions nos réponses

Question de Monsieur N'guyen,
artisan ébéniste

Savoir-faire

Stéphane Libra, plongeur professionnel
Vanessa Isnard, coiffeuse à Koumac



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

A VENDRE



Actu CMA 4

Ça vous concerne 7

Votre entreprise a de la valeur

Fiches infos 14

- Bien choisir son véhicule professionnel

Vos questions nos réponses 16

- Question de Monsieur N'guyen, artisan ébéniste
- Nos permanences
- Bourse des entreprises

Savoir-faire 17

- Stéphane Libra, plongeur professionnel
- Vanessa Isnard, coiffeuse à Koumac

Bon à savoir 22

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

Mieux vaut céder que cesser !

La transmission de votre entreprise est une étape importante de votre vie d'artisan. Cela signifie souvent une page qui se tourne définitivement : celle de la vie active. C'est la fin d'une activité professionnelle intense, faite d'obstacles franchis, de réussite et de fierté, de combats aussi pour mener la « barque » aussi loin que possible. C'est parce qu'on met tout notre cœur, toute notre énergie et disons même nos tripes dans le développement de notre activité, qu'il est parfois difficile, le moment venu, de « passer le témoin ». Et pourtant ! Quel bonheur de se dire qu'au-delà de nous-mêmes, l'entreprise peut continuer à vivre, évoluer et grandir... et permettre cela à d'autres : salariés, mais aussi fournisseurs, apprentis... Il en va de même pour nos clients, parfois fidèles sur des décennies ! Trop souvent, en Nouvelle-Calédonie, la transmission est négligée et l'activité s'éteint au moment de la retraite. Pourtant, les opportunités de reprise existent. Nous le constatons quotidiennement dans votre Chambre consulaire. Nos animateurs économiques, à Nouméa et dans nos antennes, préparent nombre d'artisans et les accompagnent dans leur parcours vers la transmission, et vers la reprise. Celles-ci s'intègrent en effet dans une véritable démarche qui demande de la réflexion, du temps, des préparatifs. Anticipée, elle est alors bien vécue. Ces deux conditions sont des gages de réussite... pour une nouvelle page de vie à écrire !

Le Président
Jean-Claude MERLET



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

"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
Direction technique : RondPoint 78 28 24
Maquette / mise en page : Valérie Berger
Impression : IRN - **Tirage** : 9 800 exemplaires
ISSN : 1958 - 5411

PRÉVENTION DES ACCIDENTS DU TRAVAIL

Pour des outils de travail "plus sûrs" !

La Cafat lance une opération visant à promouvoir l'utilisation par les entreprises du BTP d'outils de travail "plus sûrs", réduisant efficacement les risques professionnels. En clair, la Caisse propose une aide financière pour l'acquisition d'outils tels que les monte-matériaux de chantier, les plates-formes individuelles roulantes et les pistolets à ligaturer. La subvention qui pourra être accordée correspond à 50% du montant total de l'équipement acheté (dans la

limite de certains plafonds).
Conditions d'attributions : être notamment affilié au régime général de la Cafat et employer au moins un salarié. Vous êtes intéressé ? Contactez le service Prévention des risques professionnels de la Cafat au 25 58 19 ou par courriel à l'adresse : preventionat@cafat.nc
Nota : votre demande doit être adressée à la Cafat avant le 30 septembre 2008.



Et que vive la retraite !

En juin, les élus de la CMA ont unanimement décidé de lancer une réflexion approfondie sur la retraite des artisans. Conscients des lacunes en ce domaine, ils ont chargé la Chambre de mener un large travail d'étude et de consultation. Il s'agit, à terme, de mettre en place un régime de retraite afin que les artisans en âge de se reposer ne soient plus obligés de compter sur leur famille ou de travailler jusqu'à l'épuisement. Ni le mode de cotisation, ni le type de retraite ne sont encore déterminés, mais la CMA et la revue "Info métiers" vous tiendront bien sûr au courant de toute avancée significative du dossier. Pour que vive la retraite !

QUI A DROIT AU CHÈQUE EMPLOI ?

Le chèque emploi, c'est bien pratique : il vous permet de rémunérer un employé sans établir de contrat ni vous soucier des cotisations sociales. Mais seules certaines catégories professionnelles, dans le cadre de tâches occasionnelles, y ont droit. Vous pouvez rémunérer avec un chèque emploi service, avec son accord, tout salarié dont l'emploi relève :

- de l'accord professionnel de travail des employés de maison, c'est-à-dire accomplissant chez vous des tâches à caractère familial ou domestique comme les travaux ménagers, le repassage, la garde d'enfants, de personnes malades, âgées ou handicapées, le soutien scolaire, l'entretien du jardin...
- d'une branche d'activités où les travaux ont un caractère saisonnier ou intermittent, notamment le secteur agricole, le tourisme ou les activités associatives,
- d'une entreprise exerçant une activité industrielle ou commerciale pour les emplois de manoeuvres et manutentionnaires, pour l'exécution d'une tâche occasionnelle, répondant à un besoin momentané de l'employeur.

Attention : vous ne pouvez pas utiliser le chèque emploi service pour l'emploi de salariés exerçant des fonctions de cadres ou assimilés et pour le règlement de rémunérations supérieures au plafond de la tranche A retenue pour le calcul de la retraite complémentaire. Enfin, il vous faut faire la demande de chèque à votre banque, et non auprès de la Cafat.

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 :

(16h), 18 000 F
- du 13 au 23 octobre

Internet et Messagerie

Outlook Express :
(10h), 13 000 F
- du 04 au 07 août

Bases Bureautiques :

(30h), 32 000 F
- du 27 octobre
au 26 novembre

Powerpoint initiation :

(10h), 15 000 F
- du 8 au 11 septembre

Devis-Facture Eurêka :

(10h), 20 000 F
- du 11 au 14 août
- du 15 au 18 septembre

Gestion d'entreprise Eurêka :

(20h), 20 000 F
- du 1^{er} au 12 septembre
- du 22 septembre au 2 octobre

Sensibilisation à l'environnement calédonien :

(14h), 12 000 F
- du 18 août au 27 août

en province Sud et Nord

Renseignements et inscription : 28 23 37

Atelier de création d'entreprise :

Thio : les mardis
5, 12 et 19 août

Stages de gestion :

Koné : 31 juillet/1^{er} août
Koumac :
14 et 15 octobre

D'autres stages de gestion sont prévus sur Koné prochainement. Pour connaître les dates, contactez le 47 30 14.

Formation



Soyez coiffé, soyez modèle !

Afin de former ses stagiaires dans des conditions réelles, la section coiffure-esthétique du Centre de formation des apprentis de la CMA accueille ponctuellement des personnes qui souhaitent se faire coiffer à moindre coût, en particulier dans le cadre d'un retour à l'emploi ou d'une réinsertion. Les associations d'utilité publique, les écoles, les maisons de quartiers

peuvent en faire la demande, en se renseignant à l'avance sur le jour et les horaires. La participation financière va de 500 à 4 500 XPF selon la complexité de l'intervention. Pour ne pas faire de concurrence aux coiffeurs professionnels, le nombre de places est limité.

Renseignements auprès de Mme Herrou, formatrice, au 25 97 40, poste 31.

Attestation de cotisations au RUAMM

Depuis juin 2008, dans le but de simplifier les démarches administratives et d'améliorer le service rendu aux cotisants, la Cafat a décidé de modifier son système d'édition des attestations de cotisations au RUAMM, délivrées aux soumissionnaires de marchés publics.

Désormais, les attestations ne concernent que les entreprises soumissionnaires et non plus les dirigeants de sociétés tenus de verser à titre personnel une cotisation au RUAMM. Concrètement, l'attestation est établie au nom de l'entreprise, et non plus au nom de son chef.

Seuls les entrepreneurs en nom propre continuent à bénéficier de la délivrance d'une attestation de leurs cotisations au RUAMM, pour justifier de leur situation au regard de leurs obligations sociales.

Résultat :

le délai de délivrance de l'attestation est réduit à 8 jours.

CONJOINTS D'ARTISAN vers un statut

Les élus de la CMA, réunis en assemblée générale le 20 mars 2008, ont confirmé le bien fondé des propositions contenues dans l'étude de l'Observatoire de l'artisanat. En présence de partenaires institutionnels, ils ont soutenu une démarche participative et généralisée afin que la prise en compte des conjoints d'artisans devienne une réalité sur les plans juridique, fiscal et social. A moyen terme, les conjoints d'artisan devraient se voir

dotés d'un statut spécifique qui leur permettrait d'être reconnus et de bénéficier d'une protection digne de ce nom.

La CMA a besoin de vous, afin que ce projet soit porté par le plus grand nombre. Conjointes d'artisans, manifestez-vous auprès de la Chambre par tous les moyens :

cma@cma.nc : rubrique "contactez nous", par fax au 28 27 29, par téléphone, Tonina Lanchon au 28 23 37.

Nouveau !

Permanences à la Maison de l'entreprise, à Pouembout

Artisans, retrouvez Souky Pesce pour consulter les appels d'offres

- Tous les mardis de 8 h à 11 h 30
- Tous les vendredis de 8 h à 11 h 30 et de 13 h 15 à 15 h 15

Toc-toc ... Y a quelqu'un ?

Des artisans qui n'ont plus d'adresse ?

Il y en a plus de 1000 aujourd'hui ! Ceux-ci ne reçoivent donc plus leur revue "Info métiers", ni aucune des informations que la CMA envoie à ses ressortissants (réunions, salons, élections...). S'ils ne sont plus à jour au Répertoire des métiers, c'est aussi le cas au niveau des services patente et RIDET car c'est la CMA qui actualise votre dossier pour ces trois services. Alors, ayez le bon réflexe. Artisans, signalez à la CMA tout changement dans votre situation : adresse, téléphone, activité, salariés, enseigne...

**Contactez Ghislaine Saint Prix
au 28 07 49**

L'après-Goro, c'est aussi pour les petites entreprises

Le PREGO (Programme de Re-mobilisation pour l'Emploi après Goro), adopté en juin par l'assemblée de la province Sud, ne concerne pas seulement les futurs ex-salariés de Goro. Il vise aussi à encourager la création ou le développement de petites entreprises dont Goro nickel

aura besoin durant sa phase d'exploitation. Il prévoit notamment d'exonérer de charges sociales les entreprises qui accueilleront d'anciens salariés du grand chantier du sud, ce qui pourrait intéresser au plus haut point les artisans qui souhaitent embaucher.

Du stage à l'apprentissage



Vous avez dans votre entreprise un jeune en stage d'insertion suivi par la MIJ ? Vous êtes satisfait de votre collaboration ? Vous envisagez de proposer à votre stagiaire un contrat d'apprentissage ? Alors contactez le point Apprentissage dès le 1^{er} septembre afin de faire les démarches nécessaires.

Contact : Miguel LAILLE - Point Apprentissage
Tél. : 24 69 49

Recyclage

RAPPEL ENVIRONNEMENT

Nouvelle réglementation de la province Sud pour les déchets dangereux

Comme nous vous en parlons dans le précédent numéro d'Info métiers, la province Sud a déterminé cinq filières prioritaires de recyclage de déchets : huiles usagées/batteries, piles et accumulateurs usagés/pneus/emballages/véhicules hors d'usages. La nouvelle réglementation étend la responsabilité des fabricants locaux ou importateurs à la gestion de leurs produits en fin de vie. Ils sont tenus d'assurer la reprise des déchets issus de leurs produits, puis de les faire recycler.

Avec l'évolution des réglementations, la CMA met en œuvre des actions de développement durable. Priorité est donnée à la sensibilisation des artisans. Connaître les « bons » gestes, avoir une pratique quotidienne plus respectueuse de l'environnement, c'est l'objectif des campagnes d'information que la CMA mènera ainsi prochainement avec l'ADEME et les trois provinces auprès des garagistes, sur l'ensemble du Territoire. Une « action spéciale garage » dont nous vous reparlerons en détail prochainement.

Gastronomie

Si on mangeait au salon ?



Depuis 14 ans, le salon de la gastronomie et des arts de la table réunit les fins gourmets du pays. Pour éveiller vos sens et régaler vos papilles, rien de tel qu'un tour à la maison des artisans entre le jeudi 31 juillet et le dimanche 3 août.

Professionnels, passionnés de bonne chère et apprentis se retrouvent à ce rendez-vous gourmand pour faire découvrir leur savoir-faire et présenter des produits du terroir calédonien.

Les apprentis des sections boucherie, boulangerie, pâtisserie, restauration et cuisine du centre de Formation Lucien Mainguet seront présents et mettront toute leur (jeune) expérience au service des visiteurs. Au programme: information sur l'apprentissage, mais aussi démonstrations et dégustations. Retrouvez ces apprentis sur votre site Internet pendant la durée du salon : www.cma.nc, rubrique « Infos » en page d'accueil.

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, combien 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

Votre entreprise a de la valeur

Je vends mon entreprise

La transmission de votre entreprise, c'est une étape de son développement qu'il convient d'anticiper, en évitant l'improvisation. Il faut se donner du temps, prendre du recul, chercher des conseils, peaufiner sa stratégie... avant de passer à l'action.

Pour commencer...

Posez-vous les bonnes questions sur votre projet. Souhaitez-vous vendre ? Louer tout ou partie de votre activité ? Partir à la retraite ? Changer d'horizon professionnel ? Quels que soient votre projet et le contexte, il faut le définir et l'annoncer clairement au repreneur : fondez votre relation avec votre successeur sur la confiance, l'honnêteté et la transparence.

Transmettre c'est se mettre dans le rôle du repreneur

L'aboutissement de votre transmission dépend de l'état de santé de votre entreprise : elle ne doit pas être en fin de course, elle doit avoir un potentiel de développement, un avenir prometteur sur lesquels le repreneur s'appuiera pour son projet de reprise. Vous devez être un véritable partenaire pour le repreneur, car au final, il aura le choix de créer ou de reprendre votre entreprise... ou une autre. Votre offre doit donc être précise, alors anticipez et préparez un dossier qui devra contenir des informations claires et précises.

La CMA peut vous aider en réalisant gratuitement un diagnostic transmission



Avant de transmettre s'assurer de la fiabilité financière de la cession

C'est un principe clé pour le chef d'entreprise : il doit s'assurer que la vente de l'entreprise lui permettra d'engager de nouveaux projets (nouvelle activité, financement de la retraite) ou de dégager un revenu. L'entreprise est souvent considérée comme faisant partie de l'assurance-vieillesse du chef d'entreprise dans la mesure où celle-ci lui procure une partie ou la totalité de ses revenus en cas d'arrêt d'activité. Si le chef d'entreprise prépare bien ses dernières années d'activité, il assure aussi bien son avenir que celui de son entreprise en la rendant transmissible. C'est pourquoi les moyens de l'entreprise ne doivent pas être mis à mal.

Estimer la valeur de votre entreprise

Une étude complète et objective de l'entreprise peut être indispensable : la CMA vous propose un diagnostic transmission pour aboutir à une valorisation de l'entreprise et à des améliorations en vue de sa transmission.

Le diagnostic transmission de la CMA

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.

Pour avoir un regard complet sur l'entreprise, le diagnostic va en analyser plusieurs aspects :



- **juridique et fiscal** (bail, contrats fournisseurs, contrats commerciaux...)
- **comptable** (pour analyse de la rentabilité)
- **commercial** (comment se positionne l'entreprise sur son marché)
- **organisation** (quel est l'organigramme, compétences, savoir-faire spécifiques...)
- **matériels et humains** (ancienneté et utilisation du matériel, entretien des installations et équipement, nombre et âge des salariés...)

Le diagnostic n'est pas un jugement, c'est un constat. Il permet un état des lieux précis pour aider à la décision et à la valorisation. Il sera différent selon chaque entreprise et restera confidentiel.

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.

La valorisation de l'entreprise

Les méthodes de valorisation diffèrent en fonction de la structure à transmettre. Le but à atteindre pour le chef d'entreprise est de disposer de suffisamment de

recul pour apprécier la situation. Elle est d'ailleurs souvent complexe du fait du lien très étroit entre le patrimoine privé et professionnel. D'autre part le lien affectif qui lie l'artisan à son entreprise peut rendre difficile la prise de recul.

Au-delà des données comptables, un bon nombre d'indicateurs peuvent influencer la valorisation de l'entreprise :

- son carnet de commandes rempli...ou non,
- la vétusté du local et du matériel ou son modernisme,
- la concurrence ou l'absence de concurrence,
- la présence de salariés,
- la participation de la famille dans l'activité,
- la situation géographique de l'entreprise...

Le capital humain : un des atouts les plus précieux d'une entreprise

Pour ne pas enrayer la transmission, un chef d'entreprise prévoyant s'attachera à déléguer des savoir-faire et des compétences à ses salariés. De plus, il aura à cœur d'impliquer ses employés au projet de cession de l'entreprise afin d'éviter d'éventuels conflits engendrés par un manque de concertation et la méconnaissance du repreneur par les employés.

La transmission familiale

La transmission d'une entreprise dans le cadre familial est souvent le fait d'artisans dont un ou plusieurs enfants sont impliqués dans la marche de l'entreprise. C'est tout naturellement que le chef d'entreprise se tourne vers ce ou ces repreneurs proches de lui, à qui il a déjà transmis une partie de ses savoir-faire et qui « connaissent la maison ».

Dans le cas d'un enfant unique, le choix est simple, mais il n'empêche pas d'anticiper la transmission. Les modalités ne seront pas les mêmes en cas de décès ou de départ à la retraite, par exemple si le chef d'entreprise souhaite se ménager une rente.

La transmission au(x) salarié(s)

Dans certains cas, transmettre au(x) salarié(s) est avantageux tant pour le cédant que pour le(s) repreneur(s). Le principal atout du salarié est sa parfaite connaissance de l'entreprise. Il peut se trouver d'autant plus intéressé par la reprise qu'il est le premier concerné par le maintien de son emploi. Les solutions de

transmission à un ou plusieurs salariés restent sensiblement les mêmes que pour une transmission à un tiers. Le changement à venir doit s'accompagner d'une réflexion sur les fonctions et les missions de chacun selon cette nouvelle donne.

La transmission à un tiers

La cession du fonds artisanal, la cession de parts de la société, la reprise progressive, la location-gérance sont les principales manières de céder une entreprise. D'autres modes de transmissions, plus complexes, existent : une augmentation de capital, un apport partiel d'actifs... Ces solutions doivent être minutieusement étudiées avec des professionnels.

La mise en société d'une entreprise individuelle

Il peut être plus simple juridiquement de transmettre des parts de société qu'un fonds artisanal. Sur les plans économique et fiscal, le cadre sociétaire facilite la reprise par les futurs associés repreneurs.

La mise en location-gérance

Ce contrat permet de séparer la propriété du fonds, conservée par le chef d'entreprise, de l'exploitation du fonds reprise par un locataire. Le fonds continue de vous assurer un revenu et le locataire peut apprécier la viabilité de l'entreprise à reprendre. Mais cela n'est pas sans risque pour le propriétaire du fonds : co-responsabilité de certaines dettes fiscales, diminution éventuelle de la valeur du fonds.

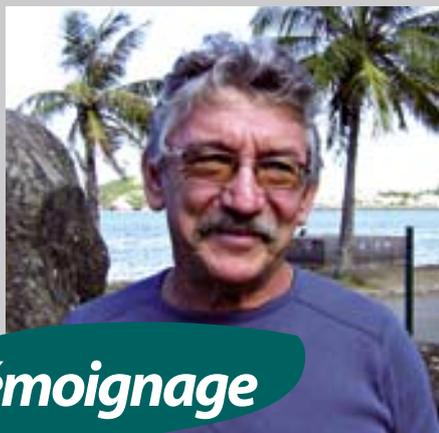
Attention, pour mettre son fonds en gérance il y a des conditions, comme le fait de l'avoir géré pendant au moins 2 ans.

Vous souhaitez accompagner le repreneur

La phase d'accompagnement du repreneur par le vendeur est fortement conseillée. Pour le vendeur, il est souvent important de savoir que son entreprise est entre de bonnes mains. Pour le repreneur, c'est l'assurance d'une passation « en douceur » au niveau de la gestion interne, mais aussi des clients, fournisseurs, et salariés. Aucun dispositif d'accompagnement spécifique n'existant en Calédonie, les deux parties devront établir, à l'aide de leurs conseillers professionnels, les modalités de fonctionnement durant cette phase transitoire.

Attention : la vente d'un fonds de moins de cinq ans sera imposé sur la plus-value !





Témoignage

Il prépare la vente de son entreprise

Jacquie Saulnier a fondé son entreprise de plomberie-assainissement-piscine en 2000. Aujourd'hui, il a 8 employés, et recourt aussi à un sous-traitant. Il anticipe déjà sa retraite et la transmission de l'entreprise, prévue fin 2009. « C'est la CMA qui nous a donné l'idée. La Chambre a évalué l'entreprise, et a estimé un prix que nous avons trouvé un peu élevé, car nous souhaitons que nos jeunes employés, qui tiennent la route, continuent après nous. Nous souhaitons également que le repreneur soit quelqu'un du métier », ajoute cet artisan prévoyant. Outre son personnel formé et motivé, M. Saulnier met en avant d'autres avantages : un matériel bien entretenu qui finira d'être amorti avant la cession ; un gros client principal, très fiable, et qui paye vite. Enfin, sa démarche réfléchie et responsable ne peut qu'attirer les repreneurs potentiels : « Je souhaite accompagner le repreneur pendant trois mois, pour lui mettre le pied à l'étrier afin qu'il se familiarise avec le fonctionnement de l'entreprise, mes clients, mes fournisseurs et mes ouvriers. »



Je reprends une entreprise

Les avantages d'une reprise

- reprise des employés formés et habitués à l'entreprise : gain de savoir-faire déjà acquis
- gain de temps et d'efforts car l'organisation est déjà mise en place
- marchés et clients fidélisés

est fortement conseillé de recourir aux conseils de spécialistes. Ce peut être le service économique de la CMA ou, dans certains cas, un cabinet de conseil en entreprises. La CMA comme les conseillers privés pourront faire le lien entre le vendeur, le repreneur, les banques et les institutions, ce qui représente un sérieux avantage lorsqu'on a « le nez dans le guidon » et peu de temps libre.

Témoignage

Ils ont repris une entreprise

M. et Mme Labre ont repris PVC Calédonie, une entreprise de menuiserie PVC « Avant de choisir, nous avons examiné au moins vingt entreprises. Finalement, on nous a proposé une société qui avait un tel passif qu'elle se vendait pour une bouchée de pain. Nous avons refusé dans un premier temps, puis nous nous sommes mis d'accord pour un simple rachat d'actifs, et uniquement ceux concernant la menuiserie. » Ils créent donc une société en décembre 2006 où rentrent alors les actifs rachetés sur fonds propres. Les avantages : actifs à un prix raisonnable, reprise de contrats et de la clientèle de leur vendeur. Les premiers mois sont un peu difficiles, bien sûr. Volontairement, ils attendent six mois avant de dégager leurs premiers salaires de gérants, afin de privilégier l'entreprise. « Nous avons juste demandé un emprunt à la banque, qui est arrivé trop tard. Du coup, on l'a mis en trésorerie, ce qui nous a permis d'acheter cash et d'avoir des escomptes chez les fournisseurs. » En 2007, l'équilibre de l'entreprise est établi. Moins d'un an et demi après la reprise, M. et Mme Labre sont satisfaits.

Pour l'instant, en Nouvelle-Calédonie, les aides à la reprise par un tiers ne sont pas légion. Pour autant, des entrepreneurs préfèrent de loin reprendre la totalité ou partie d'une entreprise plutôt que de la créer. C'est une démarche qui permet de s'insérer en douceur dans le tissu économique local. Afin de ne pas partir de zéro.

La fiabilité financière de la transaction

La fiabilité financière de la transaction est un élément fondamental qui rassure non seulement le repreneur, mais aussi les divers partenaires comme les banques qui seront partie prenante dans la transaction. Il est donc nécessaire que le repreneur s'assure que :

- il aura un revenu suffisant pour assumer cette reprise.
- l'activité a donné entière satisfaction au cours des dernières années,
- l'entreprise lui permettra de supporter les charges de remboursement de crédit découlant de l'achat.

Que l'on soit repreneur ou vendeur, il

L'AVIS DES EXPERTS

Interview de
M^e Philippe Bernigaud,
notaire associé
à Nouméa

Comment éviter une « transmission subie »

Les notaires interviennent souvent lors d'une succession non préparée. Avec des difficultés à la clef, notamment lorsqu'il s'agit d'entreprises en nom propre, qui peuvent s'effondrer en cas de décès de leur principal propriétaire.

Info métiers : Comment éviter une transmission subie, à la suite du décès accidentel d'un chef d'entreprise ou du départ non anticipé d'un associé ?

M^e Philippe Bernigaud : On peut établir des clauses d'agrément, dans le cas d'une société, ou encore des clauses de vente dans le cas d'une entreprise individuelle. Il est possible d'organiser une donation avec l'accord des autres héritiers, ou encore une vente au profit d'un successible avec des modalités de paiement. Il est aussi possible de répartir des droits de vote différents, en nommant des gérants et des *sleeping partners* (ou « associés dormants », qui touchent un revenu annuel sans participer à la gestion de l'entreprise). On peut aussi conférer

une position stable à l'enfant qui va continuer à gérer l'entreprise en lui accordant une part majoritaire, par exemple.

Le système de renonciation de parts au profit d'un autre héritier est-il applicable en Nouvelle-Calédonie ?

Avec la réforme des droits de succession, applicable pour partie depuis 2007, le principe veut qu'on ait la possibilité de faire une donation avant sa mort. C'est très intéressant dans le cadre d'une transmission d'entreprise, où l'on peut faire une donation au profit de l'enfant le plus impliqué dans l'entreprise. Dans le cadre d'un consensus familial, les autres enfants peuvent accepter cette donation, voire même renoncer à recevoir l'équivalent d'une quote-part de l'entreprise. Auparavant, c'était impossible.

Hors du cadre familial, quelles facilités existent en Calédonie ?

A ce jour, aucune des mesures fiscales métropolitaines accompagnant la transmission d'entreprise n'est applicable en Nouvelle-Calédonie. Il est temps d'y penser car on sait que, dans la structure sociale actuelle, toute une génération de chefs d'entreprise atteindra bientôt l'âge où la question de la transmission va se poser.

Quels sont les avantages de la transmission familiale en Calédonie ?

Hormis un abattement de 7 millions par enfant et par pa-



Christophe Badda

rent, il existe un système de taxation très incitatif. Si les parents donnent 30 millions chacun à leur enfant, hormis l'abattement de 7 millions, il devra s'acquitter de 3% de taxe sur les premiers 5 millions reçus, puis de 7% au-delà. Donc, malgré l'absence des abattements pratiqués en métropole, la transmission familiale en ligne directe bénéficie d'une taxation incitative en Calédonie.

Peut-on s'affranchir des frais de transmission ?

Il est très rare qu'une transmission n'entraîne aucune imposition. Si on rachète des actifs dans une société, la vente va générer des plus-values professionnelles taxables.

Tout dépend du montage qui a été fait, de la vie de la société, et aussi de l'intelligence des conseils.

Et attention : la sous-estimation d'une entreprise peut être remise en cause par les services fiscaux pendant 3 ans ou par les autres héritiers pendant 5 ans. C'est une bombe à retardement.

Interview de
M. Christophe Badda de
Podasalva, associé au
cabinet Auclair Dupont,
conseil en entreprises.

« Le chiffre d'affaires ne représente pas, à lui seul, la valeur de l'entreprise. »

Comme la CMA, les cabinets de conseil peuvent évaluer une entreprise afin de guider le processus de vente et d'anticiper la stratégie de cession.

Info métiers : Quels critères retenez-vous pour valoriser une entreprise ?

Christophe Badda : Le chiffre d'affaires ne représente pas, à lui seul, la valeur de l'entreprise. Et il y a des questions de rentabilité, de structure financière, de patrimoine. Il y a des critères de valorisation à la fois très normatifs et très subjectifs, au début et surtout pendant la négociation.

Quel est l'intérêt du diagnostic préparatoire ?

Dans la phase de négociation, tout le travail préparatoire prend son sens. Il est crucial car il permet de donner de la confiance. Souvent, le vendeur connaît son entreprise sur le bout des doigts. Le repreneur, lui, ne maîtrise pas forcément

la structure. A chaque fois que l'on parvient à lui démontrer que tel ou tel point est bien organisé, on fait progresser sa confiance. Il faut parfois procéder à une diligence d'acquisition (une sorte d'audit général) afin de maîtriser toutes les données de l'entreprise.

Donner la bonne information, au bon moment, permet de faire progresser la négociation par paliers, et d'aboutir à un accord.

Après évaluation, des chefs d'entreprise ont-ils décidé de ne plus vendre ?

Il arrive, très rarement, qu'un client soit surpris par la valeur de son entreprise. Il arrive aussi que le chef d'entreprise, devant les problématiques relevées, décide de les corriger et donc, sinon d'annuler, de repousser la vente, le temps d'organiser différemment l'entreprise, de déléguer un peu plus, de finir de rembourser un emprunt... toutes choses qui donneront plus de lisibilité au repreneur.

Vous arrive-t-il de déconseiller une reprise d'entreprise ?

Rarement, quand le risque est très fort et que l'on ne parvient pas à évaluer son niveau. Mais, la plupart du temps, les transactions se résolvent sur des questions de prix ou de délai. Par exemple, l'endettement d'une entreprise peut être un argument pour faire baisser le prix ou retarder la transaction jusqu'à ce que l'endettement soit réduit.

Interview de M. Eric Wiard, direction des entreprises, Banque calédonienne d'investissement

Dans le cadre d'une

« Une évaluation objective et incontestable est un gage de réussite »

cession d'entreprise, une banque sollicitée pour financer par un crédit une partie du prix de cession va s'attacher à vérifier que ce financement ne mette pas en péril l'entreprise en consommant totalement sa capacité d'autofinancement. Car, dans l'euphorie de la transaction, il ne faut pas oublier que l'objectif est la pérennité de l'entreprise

Info métiers : Si le repreneur a besoin de contracter un prêt pour l'achat de l'entreprise, ou pour la faire fonctionner, lui proposez-vous des prêts à taux préférentiel, des facilités ?

Eric Wiard : Nous distinguons clairement le financement de l'acquisition et le financement de l'activité. Pour l'acquisition, il n'y a pas de conditions particulières, chaque financement de cession d'entreprise est

un cas particulier qu'il nous faut examiner en fonction de différents paramètres qui vont permettre de déterminer les caractéristiques du concours financier le plus adapté à mettre en place.

En tant que banquier, préférez-vous une création ou une reprise d'entreprise ?

A la BCI, nous sommes plus qu'ailleurs attentifs aux financements des créations qui induisent des créations d'emplois sans pour autant négliger l'accompagnement financier des cessions. L'approche est différente : dans le premier cas nous travaillons sur des prévisionnels, dans le second nous disposons d'un historique sur la capacité financière et technique de l'entreprise ainsi que sur son aptitude à se développer sur son marché.

Qu'en est-il du Fonds de garantie interbancaire ?

La SOGEFOM (Société de gestion des fonds de garantie d'outre-mer), peut apporter une garantie à la banque dans le cadre du financement d'une reprise d'entreprise. Cette garantie vient simplement conforter le dispositif de garanties au profit de l'établissement bancaire. Il est courant que le repreneur, qui dispose des compétences et de la motivation pour reprendre une entreprise, manque en revanche de moyens financiers pour engager l'opération. Dans ce cas, l'intervention de la SOGEFOM peut alors être décisive dans la décision de la banque. Ce ne sont pas les clients qui sollicitent ce fonds, mais les banques.



Suivez le guide

BIEN CHOISIR SON VÉHICULE PROFESSIONNEL



L'achat du véhicule professionnel est un acte important de la vie de l'entreprise. Au delà de l'investissement qu'il représente, et de son rôle pratique, le véhicule reflète aussi l'image de votre entreprise. Sur quels critères le choisir ? Comment le financer ?

CHOISISSEZ EN FONCTION DE VOTRE BESOIN

Selon votre métier et l'importance du transport dans votre activité, il vous faudra porter une attention particulière aux points suivants :

le volume

De quel espace avez-vous besoin ? Comment doit être agencé l'arrière de votre véhicule ? Hauteur, largeur, profondeur sont à prendre en compte pour choisir le modèle le mieux adapté.

la charge utile

Quel poids maximal allez-vous transporter ? Que transporterez-vous : marchandises, matériel, personnes ?

la puissance moteur

Elle est aussi à prendre en considération en fonction de votre métier. Plus elle est élevée, meilleur sera le confort de conduite. Vous faites peu de déplacements et votre activité n'exige pas de transport de matériel ? Une simple voiture de « ville » peut être suffisante. Un paysagiste recherchera

plutôt le volume. Un maçon peut transporter une tonne de sable, et aura donc besoin de puissance. Réfléchissez-y avant vos visites et comparez les modèles sur ces différents critères.

QUEL VÉHICULE, ET POUR QUI ?

le véhicule de société ou voiture commerciale

A l'origine destiné aux particuliers, ce véhicule a été adapté aux besoins des professionnels. Pour être considéré comme véhicule utilitaire, et porter cette mention sur la carte grise, la voiture ne doit comporter que deux places, sans banquette arrière.

la fourgonnette

Elle permet des transports raisonnablement volumineux. Les divers modèles offrent de 3 à 4 m³ de volume et de 600 à 800 kg de charge utile.

le fourgon

Equipé d'une caisse fourgon tôle ou vitrée, son volume et ses dimensions varient pour

ZOOM le châssis

Si vous visez des applications particulières, vous pouvez commander un châssis autonome qui sera équipé par d'autres constructeurs spécialisés.

Votre concessionnaire peut vous proposer un frigo, un plateau, une grue, une benne, un élévateur et toutes autres adaptations complémentaires, correspondant à vos besoins.

aller jusqu'à 20 m³. Les petits modèles vont de 5 à 8 m³, et offrent 1 000 à 1 200 kg de charge utile.

Les gros modèles vont de 7,5 m³ et jusqu'à 20 m³ et proposent 1 tonne à 1,6 tonnes en charge utile.

Un camion fourgon peut être équipé spécifiquement pour répondre à une utilisation précise.

l'utilitaire benne

Idéal pour transporter des marchandises de type sable, gravier, roche, poudre, terre, déchets... Une telle carrosserie est adaptée pour tous les travaux de voirie et dans le BTP.

QUEL FINANCEMENT ?

L'achat « cash » risque de plomber les comptes de l'entreprise. Il existe des solutions plus souples, comme :

le crédit bail

Ce contrat engage trois parties : l'organisme de crédit, le concessionnaire et l'artisan. C'est l'organisme de crédit qui possède le véhicule mais cette méthode de financement permet à l'artisan d'en deve-

nir propriétaire à l'issue de la période de financement et du paiement de l'intégralité des loyers. Ceux-ci sont moins élevés que dans un crédit classique. Il n'y a pas de contrainte kilométrique. La valeur de rachat du véhicule est fixée à l'avance.

la location longue durée (LLD)

Ce contrat se prend directement auprès du concessionnaire qui vous met à disposition un véhicule pour une durée donnée, un kilométrage défini au préalable et un loyer fixé. Au terme de la location, le véhicule est restitué au concessionnaire.

Avec la LLD, pas de surprise en cours d'exploitation, ni de dépenses en catastrophe, mais une seule facture par mois.

pensez à la défiscalisation

Votre concessionnaire peut vous accompagner sur ce point et vous pouvez aussi vous adresser à un cabinet spécialisé pour monter votre dossier. Le taux de rétrocession de base = 25 à 30 % du montant de l'investissement, qu'il soit TTC ou hors TGI.

Toutes les activités artisanales ne sont pas éligibles

Merci à Mobil, Shell et aux Groupes JEANDOT et ALMAMETO pour leur aide.

Exonération de TGI

Tous les artisans assujettis à l'impôt qui sont en règle avec une comptabilité suivie ont la possibilité de déduire la TGI.

Le dossier est soumis à la direction des douanes pour exonération.

Votre concessionnaire peut traiter ce dossier pour vous. Renseignez-vous !

TGI sur l'achat : elle est déductible.

Voir les douanes au 26 53 00

Vos Questions nos réponses

Question

Question de Monsieur N'guyen, artisan ébéniste :

J'ai pour projet d'acheter un véhicule utilitaire.
Puis-je bénéficier de l'exonération de la taxe générale
à l'importation (T.G.I.) ?

Réponse

Les artisans qui le souhaitent peuvent bénéficier de l'exonération de la T.G.I. pour l'achat de leur véhicule professionnel. Il faut en faire la demande auprès de la Direction régionale des douanes.

Plusieurs conditions : être inscrit au Répertoire des métiers, être assujéti à l'impôt et respecter l'obligation de tenir une comptabilité selon le plan comptable en vigueur (sur ce dernier point, le logiciel Eurêka tenue simplifiée des comptes est reconnu par les services douaniers).

A noter que l'exonération de T.G.I. ne concerne que l'achat de véhicules professionnels et non les véhicules assimilés à des véhicules de particuliers (sauf les pick-up double cabine qui bénéficient de l'exonération de la T.G.I.)

Cette exonération est accordée par la Direction régionale des douanes.

Renseignements au 26 53 00 ou sur le site Internet de la Douane : www.douane.gouv.nc

NOS PERMANENCES la CMA proche de vous

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

Souky Pesce :

- A Poya : les mercredis 13 août et 10 septembre
- A Voh : les jeudis 28 août et 25 septembre

Arielle Pindon :

- A Poum : mardi 23 septembre
- A Ouegoa : mercredi 27 août

Patrick Leblais

- A Pouébo : mardi 5 août
- A Hienghène : mardi 19 août
- A Houaïlou : mardi 2 septembre
- A Kouaoua : mardi 25 septembre

Christian Fuzivala

- A la Foa : jeudi 7 août et jeudi 4 septembre
- A Bourail : jeudi 21 août et jeudi 18 septembre

Bourse des entreprises

TRANSMETTRE, REPREDRE 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. Voir aussi notre dossier central.

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

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

EUURL - 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

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

Date de création : 1970

KOUMAC

COMMERCE DE FLEURS, PRÊT À PORTER, CURIOS

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

Date de création : 1990

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

Stéphane Libra, plongeur professionnel

La tête dans les étoiles... de mer



La plongée professionnelle allie une passion et un métier, voire plusieurs métiers. Il faut savoir aussi bien renflouer un navire, découper, pointer, défoncer, souder, riveter, que manier béton, métaux et PVC, bouteilles et narguilés, « suceuses » et compresseurs...

Il peut s'agir de poser simplement un corps-mort, ou encore d'accomplir des missions très sophistiquées. Sur un grand chantier, le travail consiste aussi à guider la mise à l'eau des éléments industriels, à draguer ou réparer un quai, une marina qui s'ensablent. Ces travaux parfois très physiques nécessitent un important matériel de levage. De nombreux outils (tels le marteau-piqueur ou la meuleuse) sont pneumatiques.

Pour le découpage, c'est le mélange de l'oxygène et de l'électricité qui permet de faire entrer en fusion des baguettes spéciales.

Le métier demande de la confiance en soi et de la minutie. En Nouvelle-

Calédonie, la législation autorise un maximum de 4 heures de présence quotidienne sous l'eau et la plupart des travaux s'effectuent entre la surface et 12 mètres de fond. A plus grande profondeur, la sécurité est renforcée et, du fait des paliers, le facteur temps devient crucial. Les plongées minutieusement organisées sont gérées depuis la surface.

L'INPP (Institut national de plongée professionnelle) à Marseille, est le seul centre agréé en France à dispenser la formation de toutes classes (I, II, III) aux travailleurs intervenant en milieu aquatique et hyperbare. Pour l'instant, ces qualifications ne sont pas systématiquement requises en Calédonie.

Calédonie, la législation autorise un maximum de 4 heures de présence quotidienne sous l'eau et la plupart des travaux s'effectuent entre la surface et 12 mètres de fond. A plus grande profondeur, la sécurité est renforcée et, du fait des paliers, le facteur temps devient crucial. Les plongées minutieusement organisées sont gérées depuis la surface. L'INPP (Institut national de plongée professionnelle) à Marseille, est le seul centre agréé en France à dispenser la formation de toutes classes (I, II, III) aux travailleurs intervenant en milieu aquatique et hyperbare. Pour l'instant, ces qualifications ne sont pas systématiquement requises en Calédonie.

Son parcours

Vers 35 ans, après une carrière dans le tourisme et l'hôtellerie, Stéphane Libra décide « de quitter la pluvieuse Angleterre, de tout vendre et de faire ma valoché ». C'est à l'occasion de plongées de loisir en Nouvelle-Calédonie qu'il rencontre des spécialistes en travaux sous-marins. De fil en aiguille, de bulles en paliers, il apprend le métier à leur contact. Il s'associe alors avec deux autres plongeurs professionnels calédoniens, formés quant à eux à l'INPP. « Comme en plongée, on ne peut pas travailler seul, nous nous sommes dits qu'à trois nous serions plus forts, et plus fiables pour nos clients. »

Ses yeux pétillent quand il raconte son métier, surtout qu'il travaille en ce moment, selon un programme établi par des scientifiques, à la transplantation des coraux qui parviennent à croître dans la vase du futur chenal de Vavouto. Les coraux trouvés sur le tracé sont replantés dans une zone protégée et choisie pour ses besoins coralliens.

« C'est long, c'est minutieux, mais c'est un vrai plaisir quand on replante un corail et qu'au bout d'un quart d'heure, des poissons viennent tourner autour avant d'y faire leur habitat. » Le métier a de l'avenir en Nouvelle-Calédonie. « Même quand les grands projets seront terminés, l'entretien sera constant. Et il y aura toujours des marinas, des bateaux à renflouer... D'ailleurs, récemment, un jeune des Loyauté vient de sortir de l'INPP avec un brevet de plongeur professionnel. »



Vanessa Isnard, coiffeuse à Koumac

Au fil des ciseaux

Un bac à shampoing, un siège, des peignes et des ciseaux. Voilà les outils élémentaires du coiffeur. Viennent ensuite les sèche-cheveux, les casques à mise en plis, et toute une éventail d'équipement susceptible d'améliorer le confort ou de répondre aux exigences de la clientèle.

Précision du geste, hygiène et sens esthétique sont les qualités requises, de même qu'une capacité à travailler debout durant de longues heures. L'accueil aussi a son importance, afin de mettre à l'aise une clientèle qui vient se faire belle tout en passant un moment de détente. L'usage quotidien et répété de certains produits implique certaines règles de sécurité, tel que l'usage de gants jetables pour éviter les allergies. Il est également conseillé de faire une radio des poumons une fois par an à cause des produits volatiles, même si ces derniers se sont considérablement améliorés. Coiffeuses et coiffeurs ont aussi, parfois malgré eux, un rôle social. Une relation de confiance s'établit avec les clients qui viennent régulièrement, les poussant à parler, voire même à se confier. Par conséquent le métier requiert une discrétion et une confidentialité sans faille. En brousse, il faut davantage organiser son approvisionnement qu'à Nouméa, afin de ne pas se retrouver à cours de produits. C'est aussi une façon de faire des économies en ne recourant pas aux services dispendieux d'une messagerie rapide, et ainsi d'aligner ses prix sur ceux de Nouméa.



Son parcours

Dans son salon, près du canapé moelleux où l'on attend son tour, il y a un espace de jeux dédié aux enfants, preuve que la patronne a le sens de l'accueil. Née à Nouméa, Vanessa Isnard commence la coiffure à 15 ans, en apprentissage. Après deux ans de CAP et une première année de brevet, elle part vivre un an à Toulouse, puis revient dans sa Calédonie natale, à Koumac cette fois. Pour sa dernière année de brevet, elle descend suivre les cours à Nouméa tous les lundis. Une année difficile à gérer, mais qu'elle fait bien de terminer car, dès 2000, le brevet professionnel devient obligatoire en Brousse pour s'installer comme coiffeur.

Pendant presque 10 ans, à Koumac, elle pratique la coiffure à domicile et ouvre chez elle un petit salon de 12m². « Ces dernières années, ça

devenait vraiment trop étroit pour moi comme pour mes clients. » Fin 2007, elle obtient un prêt de l'ADIE et sollicite une petite aide de la Province (réduite, car elle est déjà en activité). En effet, dans le nouveau local qu'elle a trouvé au centre ville, tout est à faire : électricité, plomberie, mobilier, etc. Elle achète du matériel supplémentaire. Aujourd'hui elle se déplace encore de temps à autre chez des personnes à mobilité réduite. Hormis sa clientèle locale, beaucoup de gens de passage profitent de leur déplacement pour aller se faire coiffer.

Depuis février elle est secondée par une apprentie « *super motivée, qui aime ce qu'elle fait : du coup, elle apprend vite. Je compte bien qu'elle me seconde ensuite, ce qui ne permettrait aussi de lancer un autre projet qui me tient à cœur.* »



Salaires minimums, valeur du point, jours fériés et jours fériés chômés pour les mois de août et septembre 2008 par secteur et conventions collectives

A compter du 1^{er} mai 2008

Salaires minimum garanti (SMG)

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

Salaires minimum agricole garanti (SMAG)

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

A compter du 1^{er} novembre 2007

Boulangerie pâtisserie

Valeur du point : **783 F**
Jours fériés le 15 août et 24 septembre

A compter du 1^{er} janvier 2008

Bâtiment et travaux publics

Valeur du point : **806 F**
Jour férié chômé le 15 août
Jour férié le 24 septembre

Industrie

Valeur du point : **700 F**
Jour férié chômé le 15 août
Jour férié le 24 septembre

Commerce et divers

Valeur du point : **703 F**
Jours fériés le 15 août et 24 septembre

Industries extractives mines et carrières

Valeur du point : **662 F**
Jours fériés le 15 août et 24 septembre

Coiffure

Valeur du point : **834 F**
Jours fériés le 15 août et 24 septembre

Esthétique

Valeur du point : **1 038 F**
Jours fériés le 15 août et 24 septembre

Transports sanitaires terrestres

Valeur du point : **1033 F**
Jours fériés le 15 août et 24 septembre

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 : août / septembre

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

Avant le ...

10 août 2008

paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de juillet

31 août

- date limite de paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur les sociétés 2008 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31 décembre
- date limite de paiement du 2^{ème} acompte de l'impôt sur les sociétés 2008 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31 août
- date limite de paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2007 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31 mars
- règlement de la contribution foncière pour les entreprises propriétaires d'un terrain

10 septembre 2008

paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois d'août

30 septembre

Date limite de paiement du 2^{ème} acompte de l'impôt sur les sociétés 2008 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30 septembre



Votre espace communication

Les métiers d'art évoluent toujours et encore pour embellir votre cadre de vie. Pour vous informer sur les nouveautés et trouver de nouvelles idées, la CMA reçoit pour vous la revue « Métiers d'art » éditée par la SEMA (Société d'encouragement aux métiers d'arts).

Consultez la à l'espace communication, ouvert du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30 et de 13h00 à 16h30. Contact : Tonina LACHON. Tél : 28 23 37



Ces ouvrages sont commandés pour vous, alors profitez-en !