

# M'info Métiers

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

S'ORGANISER

*Fiches infos*

*Vos questions  
nos réponses*

*Savoir-faire*

GÉRER

COMMUNIQUER

*Ça vous concerne*

# Où ai-je mis la clef ?



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

**Actu CMA** ..... **4**

**ça vous concerne** ..... **7**

**Où ai-je mis la clef ?**

**Fiches infos** ..... **14**

● Le recouvrement des impayés

**Vos questions nos réponses** ..... **16**

● Question de M. Karteau, maçon

● Bourse des entreprises

**Savoir-faire** ..... **18**

● **Sandra Forsinetti**, sellière à Ouémo

● **Florence Ninni**, photographe en province Sud

**Bon à savoir** ..... **22**

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

## Où sommes-nous ?

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

10 avenue James Cook - BP 4186  
98846 Nouméa Cedex - Tel : 28 23 37 Fax : 28 27 29  
Courriel : cma@cma.nc - Internet : www.cma.nc

#### Antennes

##### Poindimié

Patrick Leblais  
BP 155 - 98822  
Tél : 42 74 82  
Fax : 42 74 11  
poindimie@cma.nc

##### Koné

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

##### Koumac

Arielle Pindon  
BP 127 - 98850  
Tél : 47 68 56  
Fax : 47 63 64  
koumac@cma.nc

## On demande beaucoup aux artisans !

on nous demande beaucoup ! Nos clients nous demandent de faire du bon travail et nous réalisons des travaux de qualité. Nos fournisseurs nous demandent d'être payés rapidement, voire immédiatement. Notre banquier veut plus de lisibilité et toujours plus d'informations et de garanties. Nous sommes aussi exigeants vis-à-vis de nous-mêmes, sinon nous ne serions pas artisans !

Je suis persuadé que l'un des secrets de la réussite pour satisfaire toutes ces exigences c'est l'ORGANISATION. C'est pour cela que j'ai souhaité que ce numéro d'InfoMétiers soit consacré à l'organisation et aux outils qui l'accompagnent.

Je suis également persuadé que l'entreprise artisanale doit aujourd'hui être mieux protégée. Bien entendu, la démarche individuelle est noble, mais il serait temps aujourd'hui que nos partenaires reconnaissent que nous ne pouvons pas tout supporter : risquer notre patrimoine personnel dans notre entreprise, subir les mauvais payeurs ou les retards de paiements et d'autres épreuves encore ! Notre Chambre de Métiers entend bien défendre ces valeurs basées sur une responsabilité partagée.

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** : Alexia Basset / Romain Cordier  
**Direction technique** : Patrick Strzempek  
**Maquette / mise en page** : Valérie Berger  
**Rédaction** : Stéphane Camille  
**Photo couverture** : Emmanuel Rigueti  
**Illustrations** : Florence Ramel  
**Impression** : IRN - **Tirage** : 9 800 exemplaires  
**ISSN** : 1958 - 5411

## Formation



### Derniers jours pour devenir apprentis

Il reste quelques places pour les inscriptions en apprentissage : en maçonnerie, carrelage, peinture bâtiment.

**Attention, la date limite d'inscription est fixée au 30 avril 2008.**

### Toutes les cartes en main

Word et Excel sont deux outils informatiques devenus incontournables pour bien gérer son entreprise, quelle que soit sa taille. Le centre de formation de la CMA vous propose une série d'initiations qui, avec les logiciels Eurêka, vous permettront de prendre un sérieux avantage pour gérer quotidiennement et développer à long terme votre entreprise.

**Initiation Informatique Word-Excel (niveau 1)**

Du 13 mai au 22 mai - Durée : 16h

**Bases bureautiques Word-Excel (niveau 2)**

Du 02 juin au 25 juin - Durée : 30h

**Gestion d'entreprise Eurêka**

Du 13 mai au 23 mai - Durée : 20h

**Devis Facture Eurêka**

26 mai au 29 mai - Durée 10h



Depuis votre immatriculation au répertoire des métiers, avez-vous effectué un changement d'adresse, de téléphone, d'activité, de salariés, d'enseigne, ... ?

Informez-en le service du répertoire des métiers, qui est chargé, pour les services RIDET et patente, de tenir à jour votre dossier.

Pour tout renseignement, contactez Ghislaine Saint Prix au 28 07 49.

## FORMATIONS EN PROVINCE NORD

Trois types de formations seront délivrées au cours du premier semestre 2008 à l'antenne de la CMA de Koné :

- Hygiène Sécurité Environnement (HSE)
- Réponse aux appels d'offre
- Habilitation électrique basse et haute tension (3,5 jours)



### ATTENTION :

les chefs d'entreprise souhaitant suivre ces formations indispensables pour travailler sur certains chantiers doivent savoir que les sessions sont limitées à 10 stagiaires.

**Ne perdez pas de temps pour vous inscrire !**

**Renseignements : Mme Soukaïna Pesce, tél. : 47 30 14.**

### La formation

## « Sensibilisation à l'environnement socio-économique »

C'est une nouvelle action de formation, lancée depuis le mois de mars. La première session a débuté le 17 mars. Elle s'adresse aussi bien à des artisans nouvellement implantés dans leurs activités, qu'à tout autre type de public, désireux d'acquiescer ou d'approfondir leurs connaissances du tissu socio-économique calédonien (aussi bien sur le plan économique, social, que culturel)

**Sensibilisation à l'environnement calédonien**

Du 26 mai au 3 juin - Durée : 12h

Contact : Virginie Ethève, tél. : 25 97 40

## Environnement

### ●●● Vers une gestion citoyenne des déchets

Une étude sur la gestion des déchets par les entreprises artisanales vient de paraître. Menée durant l'année 2007, elle fait le point sur la gestion des déchets par les entreprises artisanales du pays. Pourquoi ? Parce que la Nouvelle-Calédonie connaît actuellement un développement économique sans précédent qui n'est pas sans conséquence sur notre environnement. Ainsi, la connaissance des pratiques des entreprises en matière de gestion de leurs déchets va permettre à la CMA de mener, avec ses partenaires provinciaux, communaux et consulaires des actions ci-

blées destinées à préserver l'environnement.

A partir d'un questionnaire soumis à un panel représentatif d'artisans, l'étude dresse un état des lieux de la situation et des pratiques professionnelles des artisans en matière de déchets.

Au final, ce sont cinq grands axes d'actions, classés par secteurs, qui sont proposés par la CMA pour accompagner les artisans à mettre en oeuvre une gestion citoyenne de leurs déchets.

**Cette étude est disponible sur simple demande auprès de l'Observatoire de l'artisanat de la CMA. Contact : Romain Gordier - Tél. : 28 23 37**

### ●●● L'environnement CÔTÉ PILE

Les piles contiennent de nombreux produits toxiques pour l'homme et pour l'environnement. Elles constituent un danger pour toute forme de vie, y compris la nôtre.

Consciente de cette situation, la province Sud a mis en place 44 points de collecte des piles usagées et chargeurs de téléphones portables sur les communes du Grand Nouméa et de brousse. Une fois collectées, ces piles seront traitées de façon spécifique pour éviter toute pollution néfaste.

Pour tout renseignement concernant ces points de collecte, vous pouvez contacter la direction de l'environnement de la province Sud au : 24 32 55

## Info

### AUGMENTATION DU SMG

A compter du 1er mars 2008, le Salaire Minimum Garanti est passé à 720,24 F / h, soit 121 720 FCFP pour 169h.

## LES RÉALISATIONS DE L'OBSERVATOIRE DE L'ARTISANAT

### LES CHIFFRES CLEFS EN 2008 VIENNENT DE PARAÎTRE

L'artisanat a enregistré de très bons résultats durant l'année 2007. Le nombre d'entreprises artisanales a augmenté de 3,86%, preuve de la vitalité du secteur des métiers. Les

chiffres clefs complets sont disponibles sur simple demande ou en téléchargement sur notre site Internet ([www.cma.nc](http://www.cma.nc))

## Restez branché

### CHANGEMENTS DE GÉRANCE

Lorsqu'une société change de gérance, il est indispensable d'en aviser le répertoire des Métiers, car si cette modification n'est pas faite, la société sera radiée de nos fichiers.

Pour accomplir cette démarche, il vous suffit d'apporter une pièce d'identité et le document justifiant du changement de gérance (extrait Kbis, modification des statuts, assemblée générale, ...). Même si ces formalités sont réalisées par un juriste ou autre professionnel, il est de votre responsabilité de gérant de vous assurer que ces démarches ont bien été accomplies !

## Votre espace communication

## Services

La CMA reçoit régulièrement des revues et ouvrages techniques professionnels que vous pouvez venir consulter librement tous les jours, de 7h30 à 11h30, et de 13h à 16h30.

Contact : Tonina Lanchon  
Tél. : 28 23 37

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



## Infos artisans

### la nouvelle note de conjoncture

La note de conjoncture vient, elle aussi, de paraître. Réalisée tous les six mois à partir d'un panel d'entreprises représentatives du secteur des métiers, cette note présente un état de santé des entreprises artisanales.

Celles-ci ont, dans l'ensemble, enregistré de bons résultats durant le second semestre de l'année 2007. L'activité a augmenté et la situation de trésorerie des entreprises s'est améliorée. Globalement, l'emploi se maintient. Les investissements n'ont quant à eux pas été importants et sont en diminution par rapport aux précédentes enquêtes.

En ce qui concerne les secteurs, ce sont les services et la production qui ont enregistré

les meilleurs résultats. Le bâtiment, malgré les difficultés liées à la pénurie de ciment qu'a connu le pays au cours de ce semestre, enregistré de bons résultats en terme d'activité et de trésorerie. Enfin, l'alimentation a vu son activité augmenter, principalement grâce à la période de fin d'année propice à la consommation. La hausse de l'activité dans ce secteur a surtout contribué à améliorer la situation de trésorerie des entreprises.

**La note de conjoncture est disponible sur simple demande ou en téléchargement depuis notre site Internet ([www.cma.nc](http://www.cma.nc)).**

## Info

### DÉLAIS DE PAIEMENT DES DENRÉES ALIMENTAIRES

Destiné aux artisans exerçant une activité de production de denrées alimentaires :

L'arrêté n° 2008-91/GNC du 3 janvier 2008 a fixé les délais de paiement

**des produits frais :**

- 10 jours après la quinzaine calendaire de livraison pour les entreprises de moins de 10 salariés.
- 10 jours après la fin du mois de livraison pour les autres entreprises.

**Pour les autres catégories de produits :**

- 14 jours après la fin du mois de livraison.

Attention, les documents commerciaux doivent bien préciser la date à laquelle le règlement doit intervenir ainsi que le taux d'intérêt des pénalités de retard qui sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire.

## La sécurité informatique passe par une bonne information !



**Internet**

Vous voulez travailler et naviguer sur Internet en toute sécurité ? Alors consultez le portail officiel de la sécurité informatique – DCSSI – République française.

Adresse du site : [www.securite-informatique.gouv.fr](http://www.securite-informatique.gouv.fr)

Vous y trouverez par exemple comment faire pour :

- bien choisir son mot de passe
- activer le pare-feu de Windows Vista ou Windows XP
- sécuriser l'archivage électronique
- comprendre les spams et s'en protéger
- sécuriser les paiements par carte bancaire et beaucoup d'autres sujets pour dissiper en partie vos inquiétudes.

**Si vous n'êtes pas encore équipé, vous pouvez utiliser les ordinateurs mis gratuitement à votre disposition à l'espace communication de 7h30 à 11h30 et de 13h à 16h30.**

**Contact : Tonina Lanchon**

**Tél. : 28 23 37**

## Conjoint d'artisan ? Faites-vous connaître !

La démarche en vue de mettre en place un statut pour les conjoints d'artisans a été validée par vos élus de la CMA lors de l'assemblée générale du 20 mars, en présence de nombreux partenaires institutionnels, dont Mme Annie Beustes et M. Pierre Ngaiohni, membres du Gouvernement, M. Pierre Frogier, président du Congrès, et M. Gaël Yanno, député de Nouvelle-Calédonie.

Le statut du conjoint d'artisan vous concerne. Il est une première étape vers la reconnaissance de vos droits et de ceux de votre famille. Sa mise en place concrète implique votre mobilisation. Pour que vous soyez reconnu en tant que conjoint, nous devons d'abord vous connaître. Manifestez-vous auprès de Tonina Lanchon - Tél. : 28 23 37, ou sur notre site [www.cma.nc](http://www.cma.nc), rubrique « nous écrire ».

# Où ai-je mis la clef ?

Pour un chef d'entreprise, même individuelle, l'organisation est la clef de voûte de la réussite. Le plus grand talent et l'expérience la plus solide ne l'en dispensent pas s'il souhaite travailler et vivre mieux.

**S'ORGANISER**, c'est d'abord **SE LIBÉRER** des soucis et des incertitudes, pour donner toutes les chances à son métier, à son entreprise. C'est en faisant des **CHOIX**, qu'un chef d'entreprise artisanale se construit une bonne base pour ne pas se retrouver un jour devant ses projets comme devant sa porte, à se demander : « Mais où ai-je mis la clef ? »

Telle la déesse tantrique Kali, l'artisan voudrait avoir huit bras pour gérer son entreprise. Mais vu qu'il s'agit, la plupart du temps, d'un homme ou d'une femme comme vous et moi, le risque de s'emmêler les pinceaux vaut bien un petit sacrifice à notre condition de mortels : l'organisation. Voilà les huit bras du chef d'entreprise ! Sur la base d'une structure solide et bien gérée – aux niveaux technique, administratif, commercial et humain – il lui est plus facile de faire des choix, d'accepter ou de refuser des contrats, de promouvoir durablement les atouts de son entreprise. Nous verrons aussi que nul ne demande aux artisans de maîtriser tous les métiers, et qu'il est préférable, dans certains cas, de déléguer des tâches délicates à d'autres professionnels. D'autant que la chambre de métiers et de l'artisanat dispose de l'expertise nécessaire pour vous aider à faire le point.



# NAVIGUER AVEC UNE LONGUE VUE

Non, le mot gestion n'est pas un gros mot. Qu'on l'appelle aussi management, comme les anglophones et les grandes compagnies, ou encore organisation, la gestion est une exigence de plus en plus forte à mesure que votre entreprise se développe. Les navigateurs d'autrefois se fiaient à des pilotes, forts de leur expérience, mais sans certitudes scientifiques. Les marins d'aujourd'hui ont appris à « faire le point ». Les outils modernes de gestion sont à l'artisan ce que le GPS est au marin.

## Comment faire ?

Pour réaliser une bonne gestion comptable, il est fortement recommandé de suivre une formation de base à la gestion et la comptabilité, telle celle que dispensent les agents de la CMA à Nouméa, dans les îles, dans ses antennes en brousse

et même parfois sur place dans certaines régions isolées. Le logiciel « Eurêka tenue de comptes » facilite grandement cette partie du suivi de votre activité.

Lorsque votre entreprise réalise un chiffre d'affaires élevé, et que vous choisissez d'être imposé au bénéfice réel ou réel simplifié, il est alors fortement conseillé de recourir aux services d'un comptable. Calculer ses amortissements et remplir des déclarations de revenus détaillées n'est pas une mince affaire. Autant déléguer la tâche, si l'on ne veut pas perdre son temps et sa patience, à un spécialiste qui saura vous éviter de payer des pénalités ou des taxes auxquelles vous n'êtes pas soumis. Mais cela ne vous dispense pas d'avoir vos propres tableaux de bords pour suivre au plus près votre activité et prendre les décisions qui s'imposent !

La gestion financière est aussi capitale. Combien d'entre-

prises ont disparu parce que leurs gérants ont pioché à l'aveuglette dans le flux d'argent qui leur passait entre les mains ! Il est indispensable d'opérer un suivi de trésorerie. Si vous êtes encore allergique à l'informatique, un bon vieil échancier vous permettra de savoir où en sont les paie-

ments de vos clients et de vos fournisseurs. Pour se faire payer, il est d'ailleurs conseillé de facturer très vite, dès la fin de l'ouvrage. Le service économique de la CMA peut vous fournir ces outils de gestion quotidienne.

*Même en tant qu'entreprise individuelle, il est important*



**FAIRE LE POINT**

## A noter

*N'oubliez pas que vos déclarations fiscales (impôt sur le revenu) sont obligatoires même si vous êtes non imposable. Les situations fiscales sont régulièrement demandées dans certaines procédures administratives utiles pour votre entreprise.*

**Les outils modernes de gestion sont à l'artisan ce que le GPS est au marin**

d'avoir deux comptes bancaires : un compte courant et un compte professionnel. Malgré les frais supplémentaires (différents selon les banques), ce compte professionnel vous permet de ne pas mélanger vos frais professionnels et personnels.

S'organiser, c'est aussi avoir une méthode de travail claire pour vous et vos clients. Cela passe également par la présentation de vos documents commerciaux, la clarté de vos prix, le suivi de vos chantiers et de vos règlements...

Le logiciel « devis facture », spécialement conçu pour les entreprises artisanales vous permet de créer un devis ou



une facture, calculer vos propres prix au plus près de vos charges, créer des situations de paiement de travaux, créer des lettres de relances, suivre les coûts par chantiers...

Pour tout renseignement, contacter l'espace communication au 28.23.37

**S'organiser, c'est avoir une méthode de travail claire pour vous et vos clients. Cela passe également par la présentation de vos documents commerciaux, la clarté de vos prix, le suivi de vos chantiers et de vos règlements...**

## A noter

**l'espace communication de la CMA vous propose également une méthode de calcul de prix et des prix indicatifs du bâtiment.**

# FAIRE ÉVOLUER SON MÉTIER

Dans presque tous les secteurs, l'évolution technologique est constante. Nouveaux outils, nouvelles techniques, nouvelle demande de la clientèle. L'image de l'artisan, solitaire et farouche gardien de secrets professionnels inaliénables, a du plomb dans l'aile. Si rien ne remplace le « métier » (la formation et l'expérience), les technologies de l'information et de la communication contribuent largement au partage des techniques et donc à l'enrichissement réciproque d'artisans qui ne se rencontrent même pas dans la vie quotidienne. S'informer constamment sur les évolutions de son métier, c'est être en mesure de répondre aux nouvelles attentes de la clientèle et aux nouvelles normes professionnelles.

## Comment faire ?

Si vous n'êtes pas équipé de connexion Internet, l'espace communication de la CMA vous propose, gratuitement, un accès Internet, ainsi qu'un ensemble de données et de documents concernant tous les sujets qui peuvent intéresser le chef d'entreprise artisanale : ouvrages techniques, presse spécialisée, revue de presse régulièrement mise à jour, références Internet...

Dans une optique de promotion (voir la suite de notre dossier), commencez dès que possible à cerner l'identité de votre entreprise : qu'est-ce qui fait sa particularité, sa différence ? Qu'avez-vous à proposer que les autres n'ont pas ?

# S'ORGANISER



# BIEN SE VENDRE

Vous êtes artisan, chef d'entreprise, donc vous n'êtes pas n'importe qui ! Essayez de repérer vos qualités particulières, vos savoir-faire les plus personnels et les plus rares. Gardez une trace de votre travail en photographiant systématiquement vos réalisations. Sachez vendre vos compétences auprès du client, soit en lui montrant des images de vos ouvrages, soit en lui en parlant. Quelle meilleure publicité qu'un professionnel

qui parle avec passion de son métier ?

Pour mettre toutes les chances de votre côté, il convient également de soigner, dans la mesure du possible, la présentation de votre personne et de votre entreprise. Aujourd'hui, c'est un élément de ce qu'on appelle le « savoir être » : bien se présenter, bien présenter ses produits, respecter les délais de livraison, entretenir son image, entretenir ses outils, ses véhicules ou ses locaux...

## Comment faire ?

Hormis le fameux « savoir être », vous pouvez faire appel à des outils efficaces. Pour ceux qui font de la transformation, le packaging, c'est à dire l'apparence et la présentation des produits finis, est un élément fondamental.

Quand le « bouche-à-oreille » ne suffit pas, on peut songer à promouvoir l'image et la réputation de l'entreprise grâce à la publicité, à condition qu'elle soit réalisée sur le juste support médiatique. Le

plus cher n'est pas forcément le plus efficace. Dans la presse écrite, mieux vaut parfois un petit encart avec un message percutant plutôt qu'une pleine page de pub. A la

radio, la publicité peut consister à sponsoriser une rubrique (comme la météo) avec un bref slogan qui reviendra souvent, ou à faire réaliser un petit message publicitaire, plus détaillé mais moins fréquent. Ne vous laissez pas abuser par les arguments des agences de presse ou de publicité, mais vérifiez vous-même que le support de presse s'adresse vraiment à votre clientèle-cible. De même, le message que vous ferez passer doit à la fois retranscrire l'identité de votre entreprise

et être adapté au support que vous choisirez. Si vous tenez un salon de coiffure, ne faites pas de publicité dans une revue sur l'industrie minière...

Pour augmenter votre visibilité, vous pouvez aussi créer un site Internet pour votre entreprise. Attention : les visiteurs associeront à l'aspect d'un blog ou d'un site des informations sur l'entreprise elle-même. Mieux vaut pas de site qu'un site bâclé et désordonné. L'espace communication de la CMA, qui dispose d'ordinateurs connectés à internet, peut vous orienter dans cette démarche de mise en ligne (choix de fournisseurs, démonstrations, ...).

Quand votre entreprise est bien développée ou que votre métier suscite la curiosité du public, il est possible d'envisager un publi-reportage. Réalisé par un journaliste en coopération avec l'entreprise, le publi-reportage est moins percutant mais moins cher qu'une vraie publicité ; il permet, en outre, de communiquer plus en détail sur votre activité et de développer une dimension humaine susceptible d'attirer de nouveaux clients. Si possible, sur le terrain, choisissez les clients et les tâches qui mettront vos savoir-faire en valeur.



## Le minimum de la communication de l'entreprise artisanale

- Cartes de visite, papier à en-tête
- Être référencé dans les Pages jaunes de l'annuaire OPT
- Garder une trace de toutes vos réalisations (produits ou chantiers)

## Le kit complet

- Cartes de visite, papier à en-tête, brochure de présentation, catalogue tarifaire des produits ou services, cartes de fidélité, dossier de presse, prospectus, lettre d'information régulière...
- Être référencé dans les Pages jaunes de l'annuaire OPT
- Garder une trace de toutes vos réalisations (produits ou chantiers)
- Fréquenter foires et salons
- Être visible sur Internet (blog ou site)
- Constituer un fichier clientèle
- Faire de la publicité
- Personnaliser les véhicules de société

## A noter

*pensez à récupérer toutes les adresses Internet de vos clients. Cela vous permettra de leur adresser une « newsletter », ou lettre d'information, pour les tenir informés de vos produits, services, tarifs, promotions, etc.*



# GÉRER

**Quelle est la nature des tâches que je souhaiterais déléguer ? Ces tâches sont-elles ponctuelles ? récurrentes ? Ces nouvelles charges vont-elles pour autant rapporter du chiffre d'affaires à l'entreprise ?**

## BIEN S'ENTOURER

Bien sûr, il est important de gérer son propre temps. Pour ne pas se disperser, un agenda traditionnel ou une application informatique sont indispensables.

Mais il arrive souvent que l'on ne suffise plus à répondre seul à la demande et alors surgit la nécessité de développer l'entreprise d'un point de vue humain. Plusieurs questions sont alors à vous poser : quelle est la nature des tâches que je souhaiterais déléguer ? Ces tâches sont-elles ponctuelles ? Récurrentes ? Ces nouvelles charges vont-elles pour autant rapporter du chiffre d'affaires à l'entreprise ? Quelle est la capacité de mon entreprise à assumer ces nouvelles charges ? Quel rapport entretenir avec cette nouvelle personne ?

En fonction des réponses à ces questions, plusieurs réponses seront possibles : s'associer, sous traiter, embaucher un sa-

larié, prendre un apprenti....

### Comment faire ?

Le service économique de la CMA peut vous aider à évaluer vos besoins et à définir la meilleure solution.

Une fois votre décision prise, vous trouverez des modèles de contrats de sous-traitance auprès du service économique. Si vous décidez d'embaucher, sachez qu'il existe des conventions collectives définissant des grilles de salaires par professions, et que le choix du contrat (CDD, CDI) va également être important. La CMA peut vous conseiller et vous accompagner dans vos démarches d'embauche.

Pratique : le site de la direction du travail met en ligne beaucoup d'informations très utiles : [www.dtnc.gouv.nc](http://www.dtnc.gouv.nc)



## LE MEILLEUR DES OUTILS À VOTRE PORTEE :

### LE DIAGNOSTIC D'ENTREPRISE

**Réalisé à votre demande par le Service économique de la CMA, le « Diagnostic de l'organisation administrative de l'entreprise » est le meilleur moyen de faire un point sur son entreprise et d'en améliorer son organisation pour qu'elle fonctionne mieux. Après avoir réalisé un état des lieux sur l'organisation de votre entreprise (à tous les niveaux, du point de vue du classement des documents, des contrats d'assurances, de la gestion des échéances fiscales et sociales, de l'organisation comptable, etc...), l'équipe du service économique vous soumet plusieurs propositions très concrètes afin d'améliorer, si besoin est, les points faibles repérés.**

**Muni de cette analyse et des conseils pratiques suggérés par les animateurs de la Chambre, vous serez alors mieux armé pour résoudre les problèmes récurrents et maîtriser le développement de votre entreprise.**

Si vous choisissez la solution de l'apprentissage, vous pouvez retirer à la CMA ou à ses antennes un formulaire de demande d'agrément en tant que maître d'apprentissage et ainsi signer une convention avec le Centre de formation de la CMA et un jeune de 16 à 25 ans. Le Centre de Formation de la CMA apportera à cet apprenti, en complément de votre savoir-faire, la formation théorique et technique en vue de l'obtention d'un diplôme national.

## CHOISIR SES PARTENAIRES

N'oubliez pas que vous pouvez réaliser de sérieuses économies en établissant une relation privilégiée avec vos fournisseurs. Pour cela, plusieurs démarches sont possibles :

- groupement d'achats avec d'autres professionnels de votre secteur,
- remises ou délais de paiement en cas d'es-compte ou de compte client,
- bien gérer ses stocks en pratiquant un suivi d'inventaire, et en limitant au maximum les

fournitures ou les équipements qui « ne tournent pas » tout en anticipant les délais d'approvisionnement (souvent longs en Nouvelle-Calédonie).

Enfin lorsque vous faites appel à des sous-traitants, sélectionnez-les avec soin, sur des critères fiables car, en définitive, c'est vous qui livrez le produit fini et qui serez considéré comme responsable de l'ouvrage.

### A noter

**en aucun cas un chef d'entreprise avisé ne saurait négliger ce dernier élément : sa sécurité et celle de ses employés. Si ce n'est pas déjà fait, pensez à vous assurer pour la responsabilité civile et les dommages qui pourraient subvenir aux tiers dans le cadre de vos activités. Les règles de sécurité au travail sont consultables sur le site direction du travail : [www.dtn.couv.nc](http://www.dtn.couv.nc)**

## VALIDER SES ACQUIS LES BÉNÉFICES DE L'EXPÉRIENCE

L'IDC.NC, guichet unique de la VAE (validation des acquis de l'expérience) sur le territoire, instruit les demandes de certification. Elle analyse le parcours professionnel du demandeur et oriente vers le meilleur certificateur.

Les certificateurs sont :

- l'Éducation nationale pour les diplômes de CAP, BP, Bac Pro et BTS
- la Direction de la Formation Professionnelle Continue pour les diplômes du ministère de l'Emploi (généralement diplôme agréé de niveau V, IV ou III de l'AFPA)
- le Conservatoire National des arts et Métier
- l'Université

Faire valider vos acquis de l'expérience consiste à poser un jalon dans votre carrière, à augmenter votre crédibilité et enrichir vos références.



# Le recouvrement des impayés

Même si vous respectez les règles du devis et de la facturation, il peut vous arriver de tomber sur un « mauvais payeur ».

Dans ce cas-là, que faut-il faire ?

Agir sans tarder. Pour éviter angoisses et nuits blanches...

## RÉUNIR TOUTES LES PREUVES ET ORGANISER SA DÉFENSE

On peut recenser trois causes principales d'impayés

- 1 Parce que le client manque d'argent
- 2 Parce que le client est un mauvais payeur
- 3 Parce que le client conteste la facture

### Pour les cas 1 et 2

Réunir rapidement tous les éléments de preuve de cet impayé :

- Devis signé et accepté
- Facture ou correspondance envoyée
- Lettres de commande
- Contrats signés...

Relancer le client par courrier recommandé avec accusé de réception (AR)

Recourir aux services d'un huissier de justice ou d'un gendarme fonctionnaire huissier, afin que celui-ci constate, d'une part, l'exécution des travaux et, d'autre part, le refus de payer.

A ce stade, certains litiges peuvent déjà se régler.

### Pour le cas 3

Les éléments précédents sont indispensables.

Cependant, la contestation d'un client peut entraîner l'intervention d'un expert agréé ayant la capacité d'apprécier le bien-fondé de votre position.

## Choisir une procédure adaptée de recouvrement

L'essentiel est d'abord d'avoir réuni tous les éléments justificatifs afin de ne pas laisser traîner votre impayé.

Afin de percevoir votre somme due le plus rapidement possible et dans des conditions légales, vous devez choisir la méthode de recouvrement la plus adaptée à votre litige.

C'est pourquoi vous pouvez choisir trois moyens d'action :

- Solution à l'amiable.
- Procédure judiciaire par injonction de payer.
- Procédure judiciaire par avocat.

## SOLUTION À L'AMIABLE

Aller au-devant du client en reconsidérant avec lui sa créance sous plusieurs formes :

- Proposer des délais de paiement lui permettant d'étaler sa dette dans le temps.
- Lui faire accepter des traites dont il s'engage à payer le montant aux échéances fixées.

Mieux vaut être payé en plusieurs fois que pas du tout !

Si, malgré vos propositions d'arrangement, le client refuse de vous payer, vous avez intérêt alors à adopter une procédure de recouvrement par voie judiciaire.

**Des formulaires d'injonction de payer peuvent être retirés à l'accueil du Tribunal.**

## INJONCTION DE PAYER

Cette procédure ne concerne que les créances inférieures à 1 500 000 F.CFP, sauf s'il s'agit de traites impayées, auquel cas aucun plafond ne s'applique.

5 étapes sont nécessaires pour utiliser cette procédure :

- 1 Envoyer un courrier de relance en recommandé avec AR avec un délai de paiement. Passé ce délai, envoyer une lettre de mise en demeure.
- 2 Après réunion des preuves (devis, facture, lettre de mise en demeure en recommandé avec AR et sommation interpellative par voie d'huissier), une requête en injonction de payer est adressée au président du tribunal compétent.
- 3 Si le juge approuve cette requête, il rend une ordonnance portant injonction de payer que l'huissier notifiera au débiteur. Celui-ci a 15 jours (1 mois dans l'Intérieur) pour reconnaître sa dette ou former un contredit.
- 4 En l'absence de contredit, vous adressez au juge une réquisition d'exécutoire.
- 5 Le juge rend alors exécutoire l'injonction de payer à laquelle le débiteur ne peut ni faire appel, ni opposition. Il ne lui reste plus qu'à payer, sinon ses biens pourront être saisis afin de pouvoir rembourser la somme dont il est redevable.



## L'AVOCAT

Pour des sommes plus importantes, nous vous conseillons fortement d'avoir recours aux services d'un cabinet spécialisé dans le recouvrement ou d'un avocat. Ceux-ci, par leur connaissance de la loi et des procédures, assureront une bonne défense de votre dossier et de vos droits ; et la procédure aboutira à un jugement vous donnant les meilleures chances de réussite pour récupérer votre créance.

**Mieux vaut être payé en plusieurs fois que pas du tout !**

**Si, malgré vos propositions d'arrangement, le client refuse de vous payer, vous avez intérêt alors à adopter une procédure de recouvrement par voie judiciaire.**

# Vos Questions nos réponses

## Question

Question de M. Karteau, maçon

J'ai réalisé des travaux pour un client au semestre dernier avec qui nous nous étions mis d'accord oralement sur le prix. Aujourd'hui les travaux sont achevés depuis plus d'un mois et malgré ma facture et mes relances le client ne m'a toujours pas payé. Que puis-je faire ?

## Réponse

Le devis est un élément constitutif de la relation commerciale avec votre client qui vous permet de mettre par écrit votre accord mutuel sur les travaux à réaliser et leur prix. Il est donc essentiel d'établir un devis accepté et signé par votre client. Cependant, si la créance est inférieure à 1 500 000 F.CFP et même en l'absence de devis, vous pouvez engager la procédure d'injonction de payer. Toutefois il vous faudra fournir au juge d'autres preuves (factures, lettres de mise en demeure, échanges de fax...) justifiant que les travaux ont été réalisés et non réglés par le client. Seul le juge décidera de la recevabilité de cette requête et des suites favorables à lui donner. S'il la rejette vous pourrez tout de même faire appel à la procédure de fond, en consultant un avocat.

### Bon à savoir

Il existe une permanence gratuite d'avocats les 1er et 3ème jeudi du mois à l'annexe 2 de la maison de l'avocat au sein du tribunal de Nouméa.



# Bourse des entreprises

## LA TRANSMISSION, ÇA SE PRÉPARE...

Nouveau ! Le service économique de la CMA vous propose un « diagnostic transmission », qui vous permet de faire un point sur le potentiel de transmission de votre entreprise, sa valeur sur le marché, ses atouts, ses faiblesses, les orientations à adopter en vue d'une transmission dans les prochaines années... Que vous soyez décidé ou non à vendre, ce diagnostic peut vous éclairer et vous permettre de prendre les bonnes décisions pour la pérennité de votre entreprise.

*N'attendez pas le dernier moment ! Le « diagnostic transmission » est un service gratuit, réalisé par les animateurs économiques de votre CMA.*

## À VENDRE

### GRAND NOUMÉA

#### POSE DE STORES

El vend Matériel et véhicule (20000km) 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

### DUMBÉA

#### BOUCHERIE

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

### NOUMÉA

#### 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

Fonds - Salon remis à neuf - 45m<sup>2</sup> - Bien localisé - Bonne rentabilité - Prix : 7 U  
Date de création : 1967

#### 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

### CARROSSERIE / TOLERIE PEINTURE MECANIQUE AUTO

SARL - Cession de la totalité ou d'une partie des parts - 5 employés qualifiés - Bonne rentabilité  
• Prix : 18 U

Date de création : 1986

### MECANIQUE MOTO

SARL Très bonne rentabilité - Clientèle fidélisée - Affaire stable - Potentiel de développement  
• Prix : 20 U (stock compris)  
NOUMÉA

Date de création : 1988

### DUMBÉA

#### FABRICATION DE BOUGIES

E.U.R.L - Fabrication artisanale - Bonne rentabilité - Potentiel de développement important sur le territoire - Prix : 6 U (hors stock)  
Date de création : 1994

#### HORLOGERIE

E.I - Clientèle fidélisée - très bonne rentabilité - Bail commercial permettant l'extension de l'activité - Prix : 8,2 U

Date de création : 1987

### PROVINCE SUD ET NORD

#### CONSTRUCTION METALLIQUE

E.U.R.L - 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 A 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](mailto:caroline.koziura@cma.nc)

Sandra Forsinetti, sellière à Ouémo

## Tours de force



**O**n appelle cela sellerie : c'est un mélange de tapisserie et de bourrellerie. Le métier consiste à « habiller », et parfois rembourrer, les éléments de mobiliers d'habitation, de bateau, de véhicule... Il est plus physique que la couture à laquelle il emprunte néanmoins de nombreuses techniques.

Il s'agit tantôt de restaurer fidèlement des objets dont le revêtement et le rembourrage se sont abîmés, tantôt de transformer, voire d'inventer des garnitures. Outre la force physique, requise en atelier ou pendant l'installation sur chantier, le métier exige une extrême précision de mise en

œuvre, une bonne connaissance des styles anciens et un jugement esthétique sûr pour les objets contemporains. Ainsi, comme tout décorateur, le sellier doit pouvoir faire des propositions à ses clients, afin qu'une toile, une matelassure ou une garniture s'intègre parfaitement dans l'environnement esthétique.

Un travail dévoreur de temps : « ré-habiller » avec élégance deux fauteuils de voiture, par exemple, demande pas moins de quarante heures. Aujourd'hui, on utilise surtout des PVC souples, du tissu acrylique, plus justement appelé « drap long », ou encore de la vitre souple.



### Son parcours

Calédonienne d'origines italienne et vietnamienne, Sandra Forsinetti n'a ni les mains ni la langue dans sa poche. Après 25 ans dans la couture, cette dynamique autodidacte s'est spécialisée dans la sellerie, « un métier qui rapporte plus, mais demande plus d'efforts ». Sans subvention, elle a créé son entreprise il y a 5 ans (Coucal, comme « couture calédonienne) et s'est depuis attirée une clientèle fidèle. Sandra est désormais reconnue pour la finesse et la solidité de ses réalisations et peu d'objets résistent à sa créativité : capotes de voiture, protections d'annexes, descentes de cabine, sièges matelassés, tapis de sol, trampolines, selles de moto, mobilier d'intérieur et d'extérieur... Elle réalise également des *leasy bags*, très appréciés par les charters pour ranger leurs voiles. Elle répond à des commandes privées, mais elle est également sollicitée par la Marine. Le succès aidant, Sandra envisage de trouver un(e) associé(e).

## Florence Ninni, photographe en province Sud

# Au contact d'un regard

**V**oilà un métier d'ouverture au monde. Quand un photographe doit réaliser un reportage, il faut trouver l'équilibre fragile entre la discrétion et la communication. Discrétion, pour ne pas troubler l'événement par sa présence et pour surprendre les gens « au naturel », ce qui donne souvent les meilleures photos. Communication, pour saisir l'ambiance, capter l'âme des gens sous l'apparence.

Un photographe indépendant, s'il veut bien gagner sa vie, doit faire preuve d'une grande disponibilité, travailler volontiers le soir ou le week-end. Les clients : des particuliers, des entreprises, des institutions, des associations et, bien sûr, des organes de presse. De nos jours la plupart des photographes utilisent des appareils numériques, et la retouche des images grâce aux logiciels informatiques a remplacé le travail en chambre noire. Mais ne nous y trompons pas : un professionnel doit être bon de la prise de vue jusqu'au bout de son traitement informatique, en passant par la rude discipline de la sélection des images.



## Son parcours

A 16 ans, Florence Ninni, s'est fait son premier cadeau : un appareil photo. L'expérience de son grand-père, photographe pour la gendarmerie dans les Alpes, est-elle à l'origine de sa vocation ? Depuis cette première boîte à images, la jeune femme a eu l'opportunité d'éduquer son regard. Après un baccalauréat en section « cinéma audiovisuel », elle s'exerce au métier pendant ses deux années de DEUG en Arts et spectacle, option photo. Pourtant, « la fac c'est bien pour se familiariser avec la culture et l'histoire de la photo, mais on manque encore de pratique. » Elle embraye alors sur deux ans de CAP, en alternance. Depuis 10 ans maintenant, avec son appareil numérique Nikon D70, Florence saisit la beauté polychrome des habitants de nos îles et affine son travail de terrain grâce au logiciel Photoshop.

S'il lui arrive d'être sollicitée par des agences et des revues, elle s'est spécialisée dans le reportage sur la personne et les cérémonies familiales : mariages, baptêmes, portraits ... Sa clientèle appartient à tous les milieux et toutes les ethnies de Calédonie. Il lui arrive même de couvrir les mariages de visiteurs du Japon et d'ailleurs. « Photographier c'est porter un regard différent sur les gens et les choses, afin de saisir les beaux instants. Et c'est aussi aimer le contact, surtout dans ma spécialité. »



## Salaires minimums, valeur du point, jours fériés et jours fériés chômés pour les mois de avril et mai 2008 par secteur et conventions collectives

**A compter du 1er avril 2008** (en attente de parution au JONC)

**Salaires minimum garanti (SMG)**  
725,36 F par heure  
122 586 F par mois (base 169 H)

### Salaires minimum agricole garanti (SMAG)

616,54 F par heure  
104 196 F par mois (base 169 H)

**A compter du 1er novembre 2007**

### Boulangerie pâtisserie

Valeur du point : **783 F**  
Jours fériés chômés  
le 1er mai et le lundi de Pentecôte

**compter du 1er janvier 2008**

### Bâtiment et travaux publics

Valeur du point : **806 F**  
Jour férié chômé le 1er mai

### Industrie

Valeur du point : **700 F**  
Jours fériés chômés  
le 1er mai et le lundi de Pentecôte

### Commerce et divers

Valeur du point : **703 F**  
Jours fériés chômés  
le 1er mai et le lundi de Pentecôte

### Industries extractives mines et carrières

Valeur du point : **662 F**  
Jour férié chômé  
le 1er mai

### Coiffure

Valeur du point : **834 F**  
Jour férié chômé  
le 1er mai

### Esthétique

Valeur du point : **1 038 F**  
Jours fériés chômés  
le 1er mai et le lundi de Pentecôte

### Transports sanitaires terrestres

Valeur du point : **1 033 F**  
Jours fériés chômés  
le 1er mai et le lundi de Pentecôte

*A noter : cette année, l'Ascension correspond au jour de la fête du travail, le 1er mai.*

## Echéances fiscales 2008

### Période : avril mai

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

Avant le ...

#### 10 avril

- Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de mars

#### 15 avril

- Paiement des cotisations du 1er trimestre à la CRE et IRCAFEX

#### 30 avril

- Paiement des cotisations CAFAT du 1er trimestre (pour les salariés)
- Versement de la CES (acompte 1er trimestre)
- Paiement de la TSS perçue au 1er trimestre pour les entreprises au régime fiscal du réel ou du réel simplifié

#### • déclaration à l'impôt sur les sociétés pour les entreprises ayant clôturé leur exercice au 31/12/2007

- Versement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2008 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31 août

#### 10 mai

- Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois d'avril

#### 31 mai

- Paiement de l'impôt forfaitaire annuel pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés
- Versement du 1er acompte de l'impôt sur les sociétés 2008 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30 septembre
- Versement du solde de l'impôt sur les sociétés 2007 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31 décembre

