

M'info Métiers

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

Fiches infos

Comment remplir
sa déclaration d'impôt ?

Vos questions nos réponses

Savoir-faire

Véronique Atoua,
pizzaiola à Bourail

Robert Dominé,
ambulancier à La Foa

Le temps des bâtisseurs

Les artisans face au boom du bâtiment



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

Actu **CMA** 4

ça vous **concerne** 7

Voici venu le temps des bâtisseurs

Les artisans face au boom du bâtiment

- Projets du Nord à vous de jouer !
- Projets du SUD du pain sur la planche
- Plus forts et mieux préparés avec la CMA
- La parole aux formateurs

Fiches **infos** 14

- Comment remplir sa déclaration d'impôt ?

Vos questions **nos réponses** 16

Questions de M. BOUTIN, chef d'entreprise artisanale dans le secteur du bâtiment.

Bourse des entreprises

Savoir-faire 18

- Véronique Atoua, pizzaiola à Bourail
- Robert Dominé, ambulancier à La Foa

Bon à **savoir** 22

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

Où sommes-nous ?

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

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

Antennes

Poindimié

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

Koné

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

Koumac

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

Participer aux grands projets

« INFO METIERS » consacre au bâtiment son dossier central.

Si j'ai souhaité la mise en valeur de ce secteur clé de notre économie, c'est d'abord parce qu'il concerne plus de 5 755 chefs d'entreprise, de nombreux salariés, apprentis et conjoints.

C'est aussi parce que sans ces petites structures, notre économie serait bancal et les besoins non totalement satisfaits.

C'est enfin et surtout parce que l'artisan qui bâtit se trouve intimement lié à son client parce qu'il concrétise un rêve : « la construction de la maison ».

C'est pour cela que j'ai engagé la CMA dans une démarche encore plus soutenue d'accompagnement des chefs d'entreprises :

- Nous offrons aujourd'hui de nouveaux produits dont les logiciels EUREKA GESTION et DEVIS-FACTURES adaptés aux entreprises artisanales, pour faciliter et améliorer leur gestion administrative.

- Nous formons grâce à notre Centre de Formation, des chefs d'entreprise, pour être toujours plus performants, et des apprentis appelés à devenir les salariés et artisans qualifiés de demain.

Accompagner les artisans du bâtiment, les soutenir dans leurs projets, les aider à grandir et les former, c'est bien là notre rôle, notre devoir et notre métier.

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 Basser / Romain Cordier

Direction technique et publicité : Patrick Strzempek 78 28 24

Maquette / mise en page : Valérie Berger

Rédaction : Stéphane Camille

Illustration et couverture : florenceramel@lagoon.nc

Impression : IRN - Tirage : 9 300 exemplaires

ISSN : 1958 - 5411

Exposition

APOLLO 11 On a marché sur la Lune

Presque quarante ans après le premier pas de l'Homme sur la Lune, le 20 juillet 1969, l'exploit n'a pas été réitéré. La Maison des Artisans a décidé de célébrer cet anniversaire qui rappellera de nombreux souvenirs à ceux qui, à l'époque, vécurent l'événement sur leur écran de télévision, et retracera, pour les plus jeunes, l'histoire de la conquête spatiale.

Décollage le 29 février à Nouville

Si l'accent est mis sur la mission Apollo 11 et l'épopée des trois pionniers lunaires - Neil A. Armstrong, Edwin « Buzz » Aldrin, et Mickael Collins - l'exposition ne se contente pas que de reproduire l'ambiance de ces premières explorations spatiales. C'est aussi une grande fresque historique, qui démarre en pleine Guerre froide, au tout début de la course aux étoiles, alors que les premiers points étaient marqués par les Soviétiques (avec le Sputnik-1, la chienne LAÏKA, le séjour en orbite de Youri Gagarine...) Plongée dans une ambiance feutrée, suggérant le décor lunaire, les deux grandes salles de la Maison des Artisans accueillent de nombreuses illustrations accompagnées de projections sur écrans LCD, de

diffusions d'enregistrements sonores et de bornes interactives.

Des équipements grandeur nature pour une expo interactive

Presque tous les événements clefs de la conquête de l'espace seront illustrés par de nombreuses pièces à l'échelle 1, dont en particulier le fameux LEM, module d'exploration lunaire. Il s'agit bien sûr d'une réplique fidèle, de plus de 7 mètres d'envergure, puisque le LEM original est resté pour moitié intact sur la Lune et pour l'autre pulvérisé en retombant sur la surface lunaire après que les astronautes ont regagné la capsule Columbia. Les amateurs de 4x4 ne manqueront pas le Lunar Rover, cette espèce de « super quad » idéal pour circuler sur les plantations lunaires... On peut y voir des casques d'époque (très lourds), des scaphandres, ainsi que d'autres pièces très insolites comme cette roche lunaire ramenée par la mission Apollo 15 et prêtée par le centre de la NASA au Texas. Vous y rencontrerez même, (presque) en personne, l'homme qui fut à l'origine de ce premier pas sur la Lune, et qui fut assassiné avant de voir son projet se réaliser : John Fitzgerald Kennedy.

D'autres thèmes passionnants et pédagogiques sont abordés : la Lune (comment fonctionne-t-elle, son influence, ses phases...), les précurseurs dans la littérature et le cinéma (Cyrano de Bergerac, Jules Vernes, Georges Méliès, Hergé...) et le futur de l'exploration lunaire (faut-il y retourner, pourquoi, comment, quels sont les projets de la NASA). La boutique proposera des objets « collector » de l'exposition : porte-clefs led en cristal, livres, bandes dessinées d'Hergé (dont des numéros collector), des jeux éducatifs, des magnets, des jouets... Enfin des pièces uniques conçues spécialement pour l'événement feront l'objet d'une vente aux enchères à la fin de l'exposition. Pour cette exposition thématique, la Maison des artisans a fait les choses en grand...



Apollo XI : on a marché sur la Lune, du 1^{er} mars au 6 avril de 8h30 à 19h, nocturne chaque vendredi jusqu'à 20h, à la Maison des artisans.

Tarifs :

Adultes : 600 XPF ; Enfant de -12 ans : 250 XPF ; AMG, Cartes étudiants, Handicapés, Œuvres de Charité agréées : 250 XPF.

Une exposition culturelle réalisée avec le soutien du Gouvernement et de la province Sud de la Nouvelle-Calédonie.

Formation

Inscriptions des apprentis au Centre de formation

PAS DE TEMPS À PERDRE.

Pour vous inscrire dans les sections suivantes :

**Maçonnerie • Carrelage
Peinture • Plomberie • Froid et Climatisation**

CONTACTS :

si vous habitez le grand Nouméa

Point A
14 rue de Verdun - Nouméa
Tél. : 24 69 49
Fax : 24 69 48
Courriel :
pointapprentissage@cci.nc

si vous habitez les communes de l'intérieur et des îles
Antennes de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat ou directement au : Centre de Formation de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Tél. : 25 97 40
Courriel : formation@cma.nc
1, rue Juliette Bernard, Nouville

LA FORMATION, C'EST VOTRE AVENIR.



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.

Un artisan au service des artisans

Départ



Tout le monde connaît Jacques Jollivel, qui a pris sa retraite au 31 décembre 2007 et dont les qualités ont stimulé pendant vingt ans la vie de la CMA. Ancien artisan du bâtiment et

membre élu de la CMA, Jacques Jollivel fut le pionnier de la foire de Paris aux côtés du premier président de la CMA, M. Bouvard. Il a développé la formation des apprentis et des artisans, et a accompagné au plus près les chefs d'entreprises artisanales en tant qu'animateur économique, avant de terminer sa carrière comme chef du service économique. La sagesse de l'homme, sa détermination et ses valeurs humaines ont beaucoup apporté à notre institution qui célèbre ses vingt-six ans d'existence au service des artisans. Nous souhaitons à Jacques la plus heureuse des retraites.

Province Nord

Tous à la Maison de l'entreprise !

En décembre 2007, la province Nord, la CMA et la CCI ont signé les statuts de la Maison de l'entreprise, une association loi 1901, créée pour répondre aux besoins des entreprises face à la construction de l'usine du nord et aux projets de développement induits.

Son objectif : accompagner les entreprises dans leurs réponses aux appels d'offres liés aux grands projets de la zone VKP.

Ses missions :

- Orienter les entreprises ou promoteurs vers les chambres consulaires pour bénéficier d'une assistance technique
- Centraliser les appels d'offres et en informer les entreprises
- Faciliter les relations entre les donneurs d'ouvrages, les entreprises et leurs partenaires

Un agent de la CMA sera mis à disposition de cette structure, qui ouvrira ses portes début 2008 à Pouembout.

LA DENGUE NE FAIT PAS GRÈVE !

Santé



Le moustique de la dengue ne s'est pas arrêté à l'entrée du lieu du travail. Il pond ses œufs, qui deviennent des larves puis des moustiques, dans tout récipient pouvant contenir de l'eau claire (eau de pluie, de stockage ou d'arrosage).

Suite à plusieurs cas répertoriés dans la zone de Ducos, en ces périodes alternant pluies et chaleurs, il est recommandé aux entreprises de :

- supprimer ou de mettre à l'abri tout récipient qui peut retenir de l'eau claire et qui constitue un gîte larvaire. (pneus, tôles, seaux, touques, trémies, pots, gouttières bouchées...),
- détruire les larves de ces « moustiques à Dengue » en renversant l'eau et en retournant le récipient.
- faire ces vérifications 1 fois par semaine autour du bâtiment,



PAS D'EAU = PAS DE LARVES

= PAS DE DENGUE

Formation

Bravo aux apprentis !

Fin 2007, le Centre de formation des apprentis a enregistré de nouveau un très bon taux de réussite de ses apprentis aux examens : il s'élève à 81 % (103 reçus pour 127 candidats présentés). Notons que les BP de niveau IV enregistrent un taux de réussite de 86,67 %.

... et à leur encadrement pédagogique

Ces chiffres très satisfaisants mettent en lumière l'implication durant l'année des personnels administratifs et formateurs ainsi que des maîtres d'apprentissage. L'implication des maîtres d'apprentissage est déterminante pour assurer une intégration de qualité dans la vie de l'entreprise et le monde du travail.

Rentrée 2008 au Centre de Formation

Les classes de 2^e et 3^e année sont déjà rentrées depuis le 21 janvier au Centre de formation de la CMA.

La rentrée des classes de 1^{ère} année s'effectuera sur une période de 4 semaines :

- **Lundi 18/02** : Carrosserie, Mécanique (Gr. 1), Métallerie (Gr. 1), Boucherie, Plomberie (Gr. 1), Mention Complémentaire en électricité automobile.

• **Lundi 25/02** : Mécanique (Gr. 2), Menuiserie, Pro Elec (Gr. 1).

• **Lundi 03/03** : Froid et Climatisation, Carrelage, Cuisine, Restaurant, Esthétique, Pro Elec (Gr. 2).

• **Lundi 10/03** : Coiffure, Peinture en carrosserie, Maçonnerie, Métallerie (Gr. 2), Plomberie (Gr.2), Peinture en bâtiment.

Les jeunes qui souhaitent suivre la formation en apprentissage peuvent signer un contrat avec un maître d'apprentissage jusqu'à la fin du mois d'avril et intégrer une classe rapidement au Centre de Formation.



LE POINT A

Guichet unique pour les formations en apprentissage

Lancé en janvier 2006, le point A est chargé du recrutement et de l'information des jeunes soucieux de commencer ou de poursuivre une formation professionnelle. C'est un outil commun qui sert de relais entre les trois chambres consulaires et les établissements de formation des trois provinces, et assure le suivi des candidatures des futurs professionnels.

A comme apprentissage, avenir, accomplissement... Chaque année, les inscriptions ont lieu du 1^{er} septembre au 30 avril de l'année suivante. Cette année le Point A s'est fixé comme défi de recruter 80 % des candidats avant le mois de mars. Son responsable, Miguel Laille, note que certaines catégories professionnelles présentent un sérieux déficit de candidature : il s'agit en particulier de secteur du bâtiment comme la maçon-

nerie, la peinture, le froid et la climatisation

A comme anticipation
Le Point A représente une mutualisation des moyens indispensable pour relever le défi de la prochaine décennie. C'est un pas vers la maturité de notre jeune pays. Afin d'améliorer encore les perspectives de formation, le Point A s'efforce d'identifier des filières de formations, pour que les candidats motivés puissent développer leurs compétences au-delà de ce qui leur est proposé actuellement et tirer des secteurs entiers vers le haut.

Les jeunes et les parents sont invités à s'adresser au Point Apprentissage, situé 14, rue de Verdun (tél. 24 69 49), et les maîtres d'apprentissage à s'adresser aux chargées des relations avec les entreprises (tél. 25 97 40).

Prenez le train de l'informatique ! Formations continues au CFA sur Nouméa

- Initiation Informatique : du 03 au 13 mars, de 17h à 19h,
- Bases Bureautiques : du 25 mars au 16 avril, de 17h à 19h,
- Internet Explorer & Outlook Express : du 21 au 24 avril, de 17h à 19h30

Les sessions pour les stages de gestion d'entreprise et Eurêka Devis Facture sont déjà pleines pour la période février-mars, mais vous pouvez dorénavant et déjà vous inscrire pour les suivantes !

Inscriptions et renseignements :
Virginie Etheve, tél. : 25 01 73

Formations en province Nord

3 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.

Voici venu le temps des bâtisseurs

Les artisans face au boom du bâtiment



Dès maintenant et dans les dix années à venir, tous les artisans calédoniens, et ceux des métiers du bâtiment en particulier, vont être sollicités par la croissance collective tractée par les grands projets du pays : finalisation de Goro Nickel, usine du Nord, ZAC de Dumbéa sur Mer et de Panda, nouvelle aérogare de la Tontouta... Si certains chantiers seront accomplis par des entreprises de taille importante, les entreprises artisanales (-de 10 salariés) peuvent intervenir en sous-traitance, ou en se regroupant pour répondre aux marchés. Et, parallèlement, c'est un grand nombre de marchés induits qui s'ouvre à elles. Les développements urbains, notamment, vont amener de nombreux particuliers à solliciter leurs services.

Les avis divergent : certains artisans préfèrent les gros chantiers, qui leur permettent de concentrer leurs efforts sur un seul projet et de limiter certaines tâches administratives. D'autres choisissent de satisfaire leurs clients en travaillant sur plusieurs chantiers moins importants et moins longs. Quoiqu'il en soit les artisans calédoniens ont les moyens de relever le défi, à condition de se structurer, de consolider sa gestion, et de mettre l'accent sur une exigence cruciale : la formation. Car c'est la qualité des prestations qui fera la différence.

Projets du Nord à vous de jouer !

Pendant les dix prochaines années, l'usine du nord et les développements connexes constitueront une vraie manne pour les artisans. Constituée à l'initiative de la province Nord, la société d'économie mixte SAEML GRAND PROJET VKP joue le rôle de chef d'orchestre en facilitant les relations entre les différents partenaires. Nous avons demandé à son directeur, M. Bernard Boué-Mandil, de nous donner un aperçu de l'immense chantier d'emplois directs ou induits qui s'ouvre actuellement.

Info métiers : Quels sont, dans le secteur du bâtiment, les principaux projets que coordonne ou coordonnera la SAEML ? Bernard

Boué-Mandil : Près d'une cinquantaine d'opérations ont d'ores et déjà été confiées à la SAEML Grand Projet VKP. Ces projets se trouvent à des stades divers d'avancement. Cela concerne aussi bien, pour le secteur du bâtiment, des équipements tels que l'école maternelle de Voh, actuellement en chantier, ou la base nautique de Foué, où les travaux doivent commencer le mois prochain. D'ici quelques semaines, nous allons aussi attribuer les marchés pour la réalisation de l'écomusée du café à Voh et la pépinière d'entreprises ou encore la Zone d'activité de Baco et la Zone agro-alimentaire de Tipenga.

Quels seront les corps de métier les plus sollicités dans le développement des infrastructures et de la zone VKP en général ?

Pratiquement tous les corps de métiers sont concernés

par l'aménagement de la zone VKP. En dehors des opérations que nous pilotons en direct, il y a un énorme besoin de production de logements pour faire face à l'afflux de population attendu. Des lotissements déjà viabilisés par des promoteurs privés ou publics, tel que Sofinor, sont prêts à recevoir ces constructions et plusieurs autres programmes sont à l'étude. Les entreprises de maçonnerie, de charpente et de couvertures, comme celles de second œuvre (électricité, plomberie, carrelage, menuiserie...) vont donc être largement sollicitées dans les mois à venir. Il faut aussi s'attendre à une forte demande pour la réalisation de docks et l'aménagement de commerces.

La SAEML fera-t-elle appel à des artisans ou à des entreprises artisanales pour participer aux divers chantiers ?

Ce n'est pas la SAEML Grand Projet, mais les maîtres d'ouvrage concernés par chaque projet qui attribuent les marchés dans le cadre des appels d'offres.

Mais nous jouons aussi un rôle de conseil à ce niveau. Il y a bien sûr la volonté forte de faire participer autant que possible les artisans de la région à ces projets. Nous prenons avant tout en compte les critères de prix et de qualité des prestations, les compétences et les moyens mobilisés. On observe que la plupart des entreprises de VKP sont déjà au maximum de leurs capacités. Les entreprises du sud ne sont donc pas écartées, bien au contraire, nous avons besoin de tout le monde.

Les besoins en compétences artisanales ont-ils fait l'objet d'une évaluation ?

Un gros travail d'information sur les enjeux et la nature des opérations a été effectué ces dernières années auprès des artisans et entrepreneurs et il continue de l'être. Une grande enquête a notamment été conduite par la CMA pour savoir quels étaient les besoins et les projets des entreprises pour leur permettre de se structurer. En parallèle, une autre enquête a été menée dans les communes et les tribus pour évaluer le potentiel humain et recueillir les attentes des jeunes en termes de formation ou simplement sur leurs aspirations professionnelles.

Les artisans du Nord et du reste de la Nouvelle-Calédonie sont-ils prêts ?

Tout le monde sait que l'économie calédonienne est, aujourd'hui, et pour encore quelques années, dans une phase très porteuse. Les chantiers de l'usine du nord et de l'aménagement de VKP vont prendre le relais de la construction de l'usine de Goro pour occuper leur plan de charge. Il y a aussi les autres projets du Sud. Les entreprises ont donc l'opportunité de se développer pour capter le maximum de ces marchés. Sur la région VKP, nous savons cependant qu'il faudra aussi bien s'appuyer sur des entreprises du sud mais aussi sur des grandes sociétés métropolitaines ou étrangères pour réussir le défi qui est le nôtre. Dans l'intervalle, nos artisans doivent se préparer, à tous les niveaux, à répondre aux besoins du nouveau contexte économique.

Quelles démarches doivent-ils effectuer auprès de la SAEML ou d'autres organismes afin d'être impliqués dans les actions de développement ?

La province Nord a mis en place la cellule d'accompa-



gnement de l'usine du nord, ou Cellule Koniambo et, plus récemment, la Maison de l'entreprise, en partenariat avec les chambres consulaires, pour faciliter les démarches qui veulent s'impliquer dans le Grand projet. J'invite donc les artisans et entrepreneurs à se tourner vers ces structures pour avoir accès aux marchés lancés par les collectivités ou l'industriel. Je crois que la principale attente concerne les appels d'offres, en particulier les exigences posées par les donneurs d'ordre ainsi que le calendrier des opérations. Des informations précieuses peuvent leur être délivrées par ces structures.

Sur des projets déjà lancés, quelles difficultés principales avez-vous rencontré dans la coordination des divers contractants ?

Le changement de rythme dans le processus d'aménagement et la capacité à mettre tous les intervenants sur un même calendrier qui est, désormais, celui de l'usine du Nord.



Vous pouvez télécharger ou consulter les appels d'offres sur le site internet de la CMA : www.cma.nc

Projets du SUD du pain sur la planche

Le lancement de trois grandes opérations est actuellement assuré par la SECAL, une société d'économie mixte (SEM) destinée à mettre en œuvre, pour les collectivités, des opérations de construction et d'aménagement, qu'il s'agisse de gros équipements publics (aéroport, habitat social) ou d'urbanisme (ZAC).

Sur les opérations d'aménagement, la SECAL est rarement en contact avec les petites entreprises. En revanche, elle développe des projets qui, dans un second temps, sollicitent toutes les compétences et savoir-faire des artisans. Le principe d'une SEM est de proposer des terrains à prix raisonnable pour les logements privés et sociaux et de réaliser des opérations à bilan équilibré (autant de dépenses que de recettes, ces dernières étant procurées par la cession des terrains). La SECAL

acquiert des terrains, les viabilise en cohérence avec des politiques générales du gouvernement, des provinces ou des communes. A l'intérieur d'un périmètre défini lors de différentes étapes en concertation, elle définit un programme d'aménagement chiffré, en termes de logement, d'activités, de logements publics. La société aménage la voirie, les plateformes, l'adduction d'eau, le téléphone... mais pas la construction. Elle gère ensuite le respect des programmes délégués par les collectivités, mais ce sont les promoteurs et les investisseurs qui sollicitent les autres entreprises.

4 opérations en cours

Actuellement, la SECAL aménage trois ZAC (zones d'aménagement concerté) et intervient dans un projet urbain de

Plus forts et mieux préparés avec la CMA

Dans ce contexte de développement rapide, la CMA a conçu des outils de gestion et dispense des formations afin de renforcer la position des entreprises artisanales

Pour faciliter la gestion administrative quotidienne

La CMA dispense une assistance technique sur l'ensemble du pays. Sur demande, elle peut réaliser des diagnostics administratifs afin d'améliorer l'organisation de votre entreprise.

Enfin elle a conçu des logiciels informatiques qui facilitent la tenue de vos comptes ou la réalisation de devis et de factures. Des formations à l'utilisation de ces outils ont lieu régulièrement à Nouméa et en Brousse. Contact : Service Economique au 28 23 37 ou eco@cma.nc

Pour être plus réactif

La CMA, avec son centre de formation, a mis en place des formations adaptées aux besoins des entreprises artisanales : réponse aux appels d'offres, formations techniques pour obtenir habilitations ou diplômes indispensables sur certains chantiers, formations en gestion et en droit du travail...

Contact : Virginie Ethère au 25 01 73 ou virginie.ethere@cma.nc

Les artisans ont également la possibilité de recourir aux services du CEGESMET (centre de gestion pour les entreprises artisanales). Tél. 24 43 70, courriel : centre.gest@canl.nc

Si vous souhaitez acquérir un terrain en zone artisanale, n'hésitez pas à envoyer dès maintenant un courrier à la SECAL en indiquant le type de société, l'activité, et la surface souhaitée. Début de la commercialisation (sur plan) : mars 2008.

PROJETS en COURS: Dumbéa sur Mer / PANDA / Centre urbain Koutio / Centre ville de Boulari



SECAL air@secal.net

2.008



centre ville. La plus importante, la ZAC de Dumbéa sur Mer, verra la construction de 5 500 à 6 000 logements. Cet ensemble de 600 hectares intégrera également le Médipôle, des commerces de proximité, des bureaux, des équipements scolaires... Impossible de savoir pour le moment combien d'entreprises seront impliquées.

Près de 7 000 logements à bâtir... sans compter le reste

Non loin, la ZAC Panda comprendra 1000 logements, des commerces, une zone tertiaire et une zone artisanale.

Située sur un relief accidenté, et répondant à des normes environnementales strictes, cette zone proposera 250 lots aux entreprises artisanales désireuses de s'installer, répondant dans la mesure du possible à la forte attente des entreprises. Les seules contraintes seront le respect de l'environnement (naturel et humain) et la compatibilité avec la desserte et les zones d'habitations limitrophes.

La ZAC de Dumbéa sur Mer sera, pour les 4/5, dédiée au logement. Le principe sera d'éviter la monotonie en privilégiant un urbanisme convivial, alternant logements individuels et logements sociaux, dans un espace où presque aucun habitant ne résidera à plus de huit cent mètres de la mer.

Si Panda et Dumbéa sur Mer sont des ZAC province Sud, compte tenu de leurs dimensions et des enjeux d'agglomération, la ZAC de Koutio (derrière le Kenu In), est un projet communal qui accueillera bureaux, commerces et logements, mais pas de zone artisanale.

Enfin la zone d'aménagement de Boulari sera constituée de logements, de commerces et d'équipements qui engendreront des activités artisanales.

En ce qui concerne le logement social, les entreprises devront s'adresser aux principaux promoteurs : Sem agglo, la SIC et le FSH. Les autres contrats seront proposés par des particuliers et des investisseurs privés.

LA PAROLE AUX FORMATEURS



Christophe Herit, apprenti

Issu du commerce, il a choisi de se convertir au métier d'électricien. Il a payé sa formation en CAP en suivant les cours au Centre de Formation et, au vu de ses résultats et de sa motivation, il a bénéficié d'un contrat de qualification en Brevet Professionnel financé en partie par la province Sud. Pourtant, « il faut batailler pour suivre une formation quand on a plus de 26 ans ». Actuellement employé, il envisage de créer son entreprise.



M. Hayashi, formateur

Section Carrelage et maçonnerie, 10 apprentis en 1^{ère} année, 5 à 6 ensuite

« En maçonnerie, le taux d'érosion est plus fort qu'ailleurs. C'est dû à une orientation incertaine et, plus rarement, à des entreprises qui ne jouent pas le jeu. Certains apprentis succombent aux sirènes de l'argent... C'est dangereux ! Car l'apprenti qui rentre sur le marché du travail avec le seul CAP restera toujours au SMG. Il y a plus de candidats en carrelage, mais en maçonnerie comme en carrelage il faut avoir de bonnes capacités physiques, ne pas être allergique à la poussière, aimer travailler à l'air libre. Dans mon domaine, les jeunes ont besoin de bouger, de sortir du scolaire... cependant il leur faut un minimum de connaissances en mathématiques. Quoi qu'il en soit, la demande des entreprises en maçons est extrêmement forte. »

Les formations du CFA se déroulent en alternance :

3 semaines en entreprise, 1 semaine au centre. Tous les formateurs sont unanimes : mieux vaut travailler un certain temps comme employé, se familiariser avec les devis, les relations avec le client, avant de se mettre à son compte, quitte à suivre les formations complémentaires de la CMA.



M. Chabanis, formateur

4 classes de CAP pro élec (40 apprentis), et 2 classes de brevet professionnel en installation électrique (16 apprentis)

« Les principales qualités requises dans les métiers de l'électricité sont la résistance physique, la conscience du danger et des conséquences pour les utilisateurs, donc le strict respect des normes. Un électricien doit réaliser un gros travail de coordination avec les autres corps d'état. Dans notre secteur, les apprentis doivent aussi travailler à la maison, car le niveau de mathématiques est assez élevé. La demande des professionnels est très forte pour les employés détenteurs d'un Brevet professionnel ou d'un Bac Pro (niveau 4) qui permettent à l'employeur de leur confier des tâches complexes. »



Julien Laigle, apprenti

En 1^{ère} année de plomberie, il a choisi ce « beau métier » pour les nombreuses opportunités qu'il offre. Son maître d'apprentissage lui apporte une vraie expérience. Il aimerait rester au moins 5 ans dans son entreprise actuelle avant d'aller travailler sur Bourail ou Koumac.



M. Champagnat, formateur

Section Installation Sanitaire, 4 classes d'une dizaine de jeunes

« Quand j'ai commencé comme formateur, il y a 4 ans, j'ai démarré avec 6 ou 7 jeunes seulement. L'année prochaine, je crée une classe de BP plomberie (où on leur apprendra un peu plus sur la gestion d'entreprise) qui concernera une minorité de jeunes qui ont envie de se lancer. Ces jeunes-là ont de la chance, vu le contexte actuel. J'ai un très bon taux de réussite (93%), et, une fois diplômés, ils sont systématiquement embauchés. Il faut de la libre entreprise, c'est sûr, mais aussi de bons ouvriers, car il existe déjà près de 130 entreprises de plomberie en Calédonie. Mon rôle consiste aussi à servir d'interface entre le maître d'apprentissage et l'apprenti, afin que ce dernier acquière une véritable expérience et développe son inventivité, qualité essentielle du plombier. »



Evans Waheo, apprenti

Originaire d'Ouvéa, en 1^{ère} année de CAP, il a choisi le carrelage pour « l'esthétique, les opportunités de travail, l'amour de la précision ». Son maître d'apprentissage lui apprend beaucoup. Il compte travailler au moins deux ans dans la même entreprise. Si un jour il crée la sienne, ce sera en province Nord si possible.

MAÎTRES D'APPRENTISSAGE : L'ATOUT TERRAIN

Les maîtres d'apprentissage jouent un rôle essentiel. Sans ces professionnels formateurs, pas d'expérience concrète sur le terrain. Or, le terrain n'est pas un vain mot dans le secteur du bâtiment ! C'est là que les apprentis acquièrent le « coup de main » et se frottent à des réalités qui ne s'apprennent pas en salle de cours.

Pratique : devenir maître d'apprentissage

Il suffit de retirer un formulaire de demande d'agrément à l'accueil de la CMA, de le compléter et de le retourner. Le formulaire est alors transmis à la direction du Travail. S'il répond aux conditions, l'artisan reçoit un courrier qui le déclare « maître d'apprentissage ». Cette qualité n'engage en rien le demandeur. S'il le souhaite il peut néanmoins accueillir de 1 à 3 apprentis, selon le nombre de personnes qualifiées dans l'entreprise pour encadrer les jeunes.



Thierry Perez,
électricité,
entreprise
Enterprize (9 ans
d'existence)

M. Perez intervient aussi bien chez des particuliers que sur des structures industrielles. Embaucher, il ne demande que ça. Mais trouver des employés motivés n'est pas une mince affaire. Cette année ses deux apprentis sont « supers, toujours à l'heure... Ça m'intéresse d'avoir un apprenti pour le former selon mes critères. Car, dans le métier, il faut avoir le souci du détail. Certains de mes ouvriers avaient de l'expérience mais n'allaient pas jusqu'au bout des finitions. Or, il est plus difficile de corriger quelqu'un qui a déjà dix ans d'expérience. »

Thierry Perez fait aussi remarquer : « Il faudrait augmenter les salaires du bâtiment. Car, sinon, comment être exigeant avec un employé ? Mais, dans une économie de marché, on est obligé de s'aligner sur les prix des concurrents. »

« En électricité, un jour on travaille sur des câbles pour réseaux informatiques qui font moins d'un millimètre, et le lendemain il faut défoncer un mur à la masse... Il faut donc être à la fois polyvalent et très pointu pour certain-

nes tâches. » Enfin, l'électricien intervient sur toute la durée du chantier, des fondations aux finitions. Dès qu'un autre intervenant prend du retard, il est répercuté sur son programme.



Alain Lequin,
plomberie,
entreprise Art
Lequin (12 ans
d'existence, 14
employés)

M. Lequin accueille des apprentis chaque année. Certains sont restés au sein de l'entreprise. « Autrefois, on allait chercher des apprentis. Aujourd'hui, 6 à 10 nous contactent chaque année. » En fin d'apprentissage, si l'apprenti reste, il est rémunéré comme tout employé. « Pour embaucher des OP1 ou OP2, il faut avoir des employés OP3 ou OHQ qui puissent faire travailler ces gars-là. Et ceux-là sont très durs à trouver. »

A ce jour, la somme de travail est si importante que les clients doivent parfois prendre deux entreprises de plomberie sur le même chantier.

« Si un jeune est très motivé, et qu'il apprend vite, il a toutes les chances de se faire embaucher. Mais ce qui manque surtout c'est du personnel d'encadrement, des jeunes avec une formation solide. »

Technique

L'eau et le ciment un couple fragile

Qu'ils soient de fabrication locale ou importés, les ciments sont tous censés répondre à des normes exigeantes et leur utilisation implique des dosages précis, différents selon le type de ciment et d'ouvrage à réaliser. Si une dose d'eau permet au ciment de révéler ses propriétés mécaniques, de « prendre », un excès d'eau, en revanche, diminue ces mêmes propriétés. Après un temps plus ou moins long, fissures, effritements, infiltrations – un tas de mauvaises surprises ! – menacent le béton.

Pour en savoir plus, n'hésitez pas à contacter le service commercial de la société Holcim au 24 32 92

Comment ça marche?

Mécanisme

- Seule une partie de l'eau mise dans les bétons sert à l'hydratation du ciment et y restera après prise (eau de constitution).
- L'autre partie de l'eau rajoutée (plus de la moitié) servira à la mise en oeuvre du béton. Elle sera évacuée pendant ou après la prise du béton.
- La quantité d'eau de constitution étant constante, plus la quantité d'eau rajoutée au moment du coulage est importante, plus la quantité d'eau évacuée après la mise en oeuvre sera également importante.

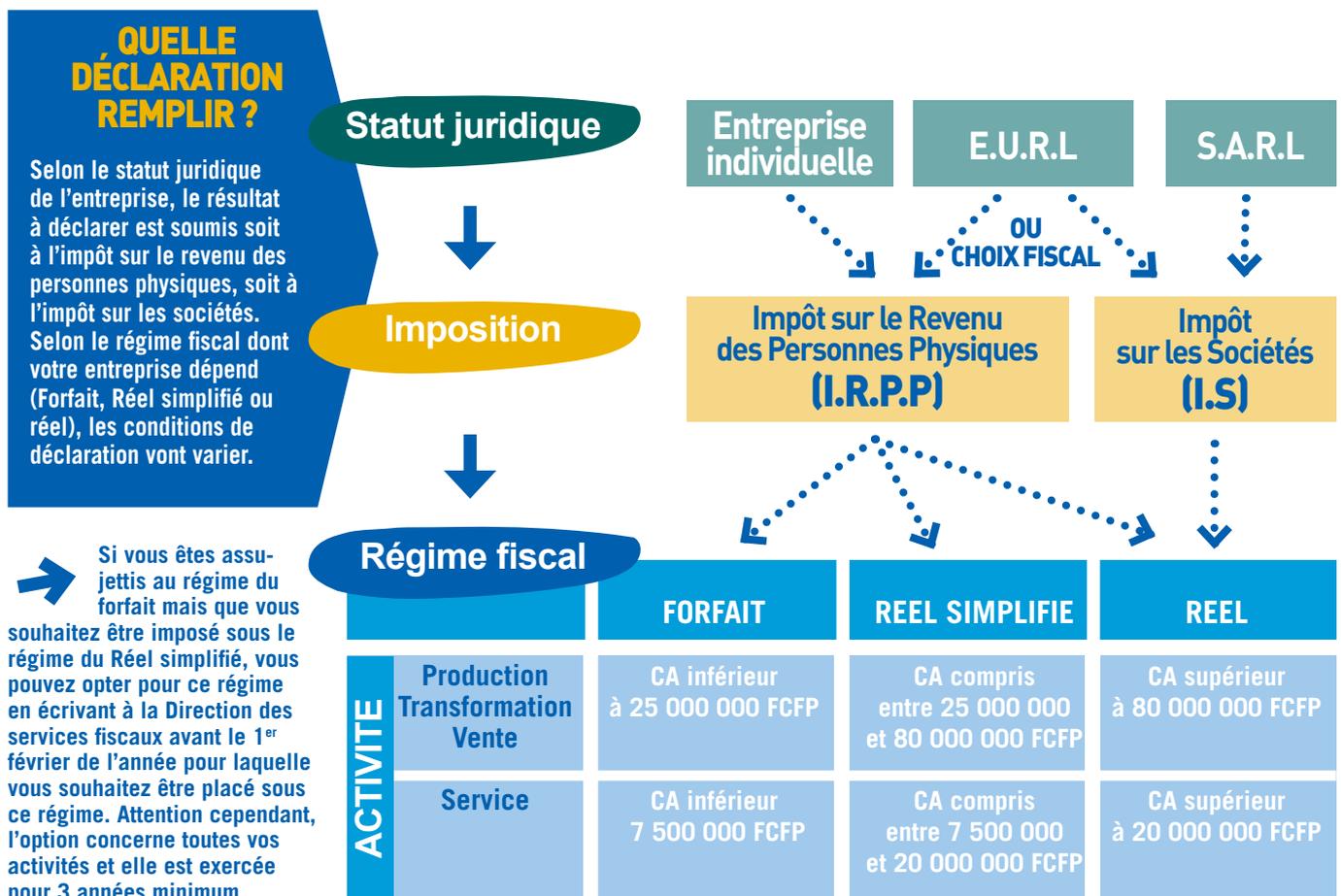
Conséquences

La perte de résistance est la conséquence la plus connue et la plus quantifiable. Mais il en existe d'autres :

- **porosité** : corrosion des aciers
- **ségrégation** : difficultés de mise en oeuvre
- **ressuage superficiel** : laitance affectant l'état de surface
- **fluage (déformation)**
- **retrait** : augmentation des risques de fissuration
- **augmentation du temps de prise du béton**

Comment remplir sa déclaration d'impôt ?

L'heure de déclarer vos revenus ou les bénéfices de votre entreprise approche à grands pas. Ça paraît compliqué quand on doit le faire soi-même, mais ça ne l'est pas tant que ça. Quelques conseils afin de vous simplifier la tâche et de faire des économies.



Pratique

- Les services fiscaux effectuent chaque année des permanences dans les communes de l'intérieur et des îles afin d'aider les entreprises à remplir leurs déclarations fiscales. Des communiqués dans les journaux passent chaque année pour vous informer des dates de ces permanences. Profitez-en !

- Le site internet des services fiscaux de Nouvelle-Calédonie (www.dsf.gouv.nc) propose de nombreuses informations pratiques. Il vous permet également de réaliser des simulations du montant de l'impôt que vous devrez payer. Si vous ne disposez pas d'un accès internet, des postes informatiques connectés à internet sont à votre disposition à l'espace communication.

LE FORFAIT, UN RÉSULTAT « ESTIMÉ »

Les services fiscaux n'exigent pas de comptabilité pour les entreprises soumises à ce régime, c'est pourquoi le bénéficiaire va être « forfaitaire », c'est à dire estimé à partir de quelques éléments que vous indiquez sur votre déclaration. Concrètement, vous déclarez :

- votre chiffre d'affaires (hors taxe) encaissé au titre de l'activité,
- le montant de vos achats en matières premières (achats de consommables),
- les salaires nets versés à vos salariés,
- les sommes que vous avez versées au titre de la sous-traitance.

Les autres charges de l'entreprise (loyers, carburant, assurances, amortissements des investissements ...)

sont prises en compte par un abattement de 50 %.

A partir des éléments que vous aurez déclaré, les services fiscaux calculeront le bénéfice forfaitaire de votre entreprise ainsi :

$$\begin{array}{l} \text{Bénéfice forfaitaire} \\ = \text{chiffre d'affaires} \\ - (\text{Achats} + \text{salaires nets} \\ + \text{sous-traitance HT}) \\ \hline 2 \end{array}$$

C'est à partir de ce bénéfice forfaitaire que sera appliqué l'impôt sur le revenu, calculé en fonction de la tranche de revenus « forfaitaire » et du nombre de parts fiscales dans votre foyer.

LE RÉEL, SIMPLIFIÉ OU PAS, ÇA VEUT DIRE QUOI ?

Le bénéfice réel est déterminé à partir des données issues de la comptabilité de l'entreprise. Pour son calcul, toutes les charges de l'entreprise sont déduites de tous les produits réalisés lors de l'exercice.

Cette comptabilité doit être réalisée en conformité avec la réglementation comptable en vigueur. Aussi, il est fortement conseillé de faire appel à un professionnel agréé pour faire réaliser cette comptabilité, et par là même votre déclaration de revenus.

L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS... À QUOI ÇA CORRESPOND ?

La déclaration à cet impôt est généralement remplie par votre comptable, puisque l'entreprise est d'office soumise au régime du réel. Mais, même si cette déclaration est réalisée par quelqu'un d'autre, vous en restez responsable pour les services fiscaux en cas de contrôle.

Il est donc important de comprendre comment ça marche...

Cet impôt frappe le bénéfice réalisé par la société. Il est de 15 % sur les 5 premiers millions puis de 30 % au-delà.

Exemple : si une société déclare un bénéfice net imposable de 9 millions, l'impôt appliqué sera de : 15 % sur 5 millions soit 750 000 XPF

Bon à savoir

- Vous pouvez déclarer vos cotisations sociales versées à la Mutuelle des Patentés Libéraux et à la CAFAT au titre du RUAMM. Celles-ci seront déductibles du montant de l'impôt.

Vous pouvez également déduire d'autres éléments à titre personnel (versements assurances vie, etc...). Les notices explicatives jointes aux déclarations indiquent tout cela.

- La future version d'Eurêka Tenue de comptes 2008 vous permettra d'obtenir directement les éléments à indiquer dans votre déclaration au forfait !

de 30 % sur les 4 millions restant, soit 1 200 000 XPF.

Les rémunérations des gérants sont considérées comme des charges de l'entreprise et viennent donc en déduction du bénéfice. Les gérants devront de ce fait, déclarer leurs revenus (rémunération de gérant) au titre de l'IRPP.

Actuellement, toute entreprise assujettie à cet impôt, et quelque soit son résultat, doit payer l'**Impôt forfaitaire Annuel (IFA)**, c'est-à-dire un minimum de 100 000 XPF.

Les sociétés doivent établir, en même temps que leur déclaration à l'IS, une déclaration de Contribution exceptionnelle de Solidarité (CES).

COMMENT REMPLIR MA DÉCLARATION DE REVENUS ?

Si vous êtes assujetti à l'impôt sur le revenu des personnes physiques, vous allez devoir remplir le formulaire IRPP, dans la catégorie des Bénéfices Industriels et Commerciaux

Exemple de déclaration de revenus IRPP pour une activité de services, soumise au régime du Forfait (- de 7.5 millions de CA annuel).

CADRE 3 BÉNÉFICES DES PROFESSIONS NON SALARIÉES		BÉNÉFICIAIRE DES REVENUS		
		VOUS	CONJOINT	PERSONNES À CHARGE
A - RÉGIME DU FORFAIT :				
• Bénéfices industriels et commerciaux				
— Activités de vente, fabrication, ou transformation	Chiffre d'affaires	EA	EB	EC
	Achats	ED	EE	EF
	Salaires	EG	EH	EI
— Activités de services	Chiffre d'affaires	FA	FB	FC
	Achats	FD	FE	FF
	Salaires	FG	FH	FI
• Bénéfices agricoles	Chiffre d'affaires	GA	GB	GC
• Bénéfices non commerciaux	Recettes annuelles	HA	HB	HC
— Cotisations retraites personnelles		GA	GB	GC
— Autres cotisations sociales de l'exploitant		GD	GE	GF
		8 238 540		
		3 150 260		
		450 000		
		140 000		
B - RÉGIME DU BÉNÉFICE RÉEL SIMPLIFIÉ :				
Report du résultat de la déclaration catégorielle				
• Bénéfices industriels et commerciaux		IA	IB	IC
• Bénéfices agricoles		JA	JB	JC
• Bénéfices non commerciaux		KA	KB	KC
— Déficit industriels et commerciaux		ID	IE	IF
— Déficit agricoles		JD	JE	JF
— Déficit non commerciaux		KJ	KB	KL
C - RÉGIME DU BÉNÉFICE RÉEL :				
Report du résultat de la déclaration catégorielle				
• Bénéfices industriels et commerciaux		LA	LB	LC
• Déficit industriels et commerciaux		LJ	LK	LL
D - PLUS-VALUES PROFESSIONNELLES :				
— Taxables à 15%		LD	LE	LF
— Taxables à 25%		LG	LH	LI

Vos Questions nos réponses

Question

Question de M. BOUTIN,
chef d'entreprise artisanale
dans le secteur du bâtiment.

Vaut-il mieux être imposé sous le régime
fiscal du forfait ou du réel ?



Réponse

Il n'y a pas de réponse type. Le régime du forfait est intéressant pour les entreprises qui ne supportent pas beaucoup de charges en dehors de celles qui sont déductibles (matières premières, salaires, sous-traitance).

Si, par contre, l'entreprise a d'autres charges importantes (amortissements, intérêts bancaires, loyers, assurances, carburants, patente élevée...) il peut devenir plus intéressant de déclarer le résultat réel de l'entreprise.

Pour le savoir, une seule solution : comparer le résultat forfaitaire au résultat réel, et par conséquent, tenir ses comptes !

Même si les services fiscaux n'exigent pas la tenue d'une comptabilité conforme à la réglementation et ne demandent de déclarer que quelques éléments de votre activité, tenir vos comptes vous permettra de prendre des décisions de gestion, tel que le choix du régime fiscal le plus favorable.

La CMA a mis au point une méthode de tenue simplifiée des comptes pour les entreprises au forfait, dispensée dans son stage de gestion d'entreprise. Ce stage de 20 heures est dispensé sur Nouméa en fin de journée mais aussi dans les communes de l'intérieur en province Nord et dans les îles Loyauté. Vous pouvez acquérir en fin de stage le logiciel Eurêka Tenue Comptes, spécialement conçu pour les entreprises artisanales au régime fiscal du forfait.

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 2006
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

BÂTIMENT PLOMBERIE, 2003
ÉLECTRICITÉ, COUVERTURE
SARL - Affaire saine à reprendre - clientèle fidélisée
- Prix : 3 U

DUMBÉA

BOUCHERIE 1989
SARL - Boucherie en supermarché
- Bonne rentabilité - Prix : 40 U

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

NOUMÉA

COIFFURE MIXTE 1994
SARL - Bien localisée - Bonne rentabilité actuelle - Clientèle fidélisée
- Prix : 12 U

COIFFURE FAMILIALE 1984
EI - Excellente rentabilité - Bien localisé - Idéal pour 1 ou 2 professionnels - Remis à neuf en 2007
- Prix : 5,5 U

COIFFURE MIXTE 1967
Fonds - Salon remis à neuf - 45m²
- Bien localisé - Bonne rentabilité
- Prix : 7 U

COIFFURE MIXTE

1970
SARL - Clientèle très fidélisée
- Locaux très bien situés - Excellente rentabilité - Prix : 32 U

ESTHÉTIQUE

2005
SARL - Bien localisée - Local attractif et spacieux - Activité à développer
- Matériel neuf - Prix : 9 U

HORLOGERIE

1987
E.I - Clientèle fidélisée - très bonne rentabilité - Bail commercial permettant l'extension de l'activité
- Prix : 8,2 U

CARROSSERIE / TOLÉRIE / PEINTURE MÉCANIQUE AUTO

1986
SARL - Cession de la totalité ou d'une partie des parts - 5 employés qualifiés - Bonne rentabilité
- Prix : 18 U

MÉCANIQUE MOTO

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

PROVINCE SUD ET NORD

CONSTRUCTION MÉTALLIQUE

1970 - E.U.R.L. - Entreprise en bonne santé sur un marché très porteur - Très réactive - contrats sur l'année - Prix : 30 U

KOUMAC

FLEURS, PRÊT À PORTER,

CURIOS

1990
SARL - Très bien localisée - Bonne rentabilité - faible concurrence
- Prix : 11,7 U

**Pour tout complément d'information,
contacter Alexia Basset Service Economique
Tél : 28 23 37 - Email : alexia.basset@cma.nc**

Véronique Atoua, pizzaiola à Bourail

Photo : Stéphanie Camille



Son parcours

Son expérience dans la confection de pizzas remonte loin, puisqu'elle a commencé dès 1993 dans le métier, à Nouméa. De retour à Bourail, en 1996, elle s'associe avec une amie pour créer une nouvelle pizzeria. Des problèmes de gestion l'obligeant à fermer, elle trouve une place d'employée dans un snack mais ne perd pas de vue son objectif : travailler à son compte. Grâce aux aides de l'ADIE et de la province, elle parvient à remonter son entreprise il y a deux ans. Avant de trouver sa boutique, dans la rue principale de Bourail, elle suit la formation de gestion d'entreprise dispensée par la CMA, qui l'accompagne ensuite pendant quatre mois.

Aujourd'hui son « business » fonctionne bien et même très bien pendant les week-ends et les vacances scolaires, lorsque les gens de passage, Nouméens en majorité, viennent prendre des vacances dans la région. De 60 à 100 pizzas peuvent être alors confectionnées dans le week-end. Les clients viennent les chercher ou sont livrés, de Nandaï au nord jusqu'à Nessadiouh au sud, et bien sûr dans tous les petits villages satellites de Bourail : Téné, Poé, la Roche percée... « J'ai aussi une clientèle très importante qui vient des tribus environnantes ». Dans l'avenir, Véronique Atoua espère trouver un local et des fours un peu plus grands, afin de pouvoir proposer les tailles « géante » ou « familiale ». En attendant, n'hésitez pas à déguster ces mets aux consonances très locales : la Gaïac, la Banian, la Palétuviers... Ou encore la petite dernière, inventée par les enfants de Véronique : la Tamanou.

La main et la pâte

Partie d'Italie, elle a conquis le monde entier. Il ne s'agit pas de Monica Bellucci, ni de Claudia Cardinale, mais de la fameuse pizza. Plus exactement, elle est originaire du sud italien, de Naples, où elle est encore un mets très populaire. En Italie, la pizza se sert souvent en début de repas, comme un hors-d'œuvre. Et la pâte est fine.

Si l'étymologie du mot est incertaine, on sait qu'il désignait pendant longtemps une simple galette de blé, ou fouace, garnie d'un peu d'huile et d'épices. Depuis que les explorateurs espagnols du XV^{ÈME} siècle ont rapporté la tomate, originaire d'Amérique du Sud, cette solanacée est venue agrémenter la galette italienne. Ajoutez un peu de basilic,

quelques tranches de mozzarella (succulent fromage à base de lait de buffle), enduisez d'huile d'olive et vous obtenez une « margherita », la base de toutes les pizzas. Depuis, la pizza s'est mondialisée et diversifiée. De nombreux autres ingrédients ont fait leur apparition.

La pizza à emporter est un plat rapide à préparer, et à livrer, encore chaude (s'il vous plaît, monsieur le livreur !). Le pétrissage de la pâte (à la main bien meilleure qu'en machine) commence le matin. Sous nos latitudes, la chaleur des fours n'est pas négligeable. Enfin il faut travailler tard le soir et surtout les jours où la majorité des clients, eux, ne travaillent pas. Une pizza chaude, un soir de détente, après la plage... fin valable !

Robert Dominé, ambulancier à La Foa

Les anges de la route



Photo : Stéphanie Camille

Robert Dominé, Olivier Quesnel, Denis Dominé

Il y a des métiers, comme ambulancier, qui ne se pratiquent pas sans une certaine dose de courage et d'humanité. L'ambulancier n'est ni médecin, ni psychologue, ni pompier, ni mécanicien, ni chauffeur, mais un peu tout cela à la fois.

En brousse, les ambulanciers arrivent souvent les premiers sur les lieux des accidents de la route. Là il faut parler avec les blessés, établir un premier diagnostic, appliquer les premiers soins... C'est à partir de leur compte-rendu que le SAMU décide ou non d'intervenir. Le contact humain est essentiel : discuter avec les victimes, et même les distraire, sont des réflexes aussi importants que les gestes techniques, afin d'éviter tout mouvement de panique. Le sang-froid et l'esprit d'initiative permettent d'intervenir efficacement, en suivant une

méthode d'intervention rigoureuse. Lors d'une désincarcération, il est indispensable de connaître la structure d'un véhicule afin de ne pas faire n'importe quoi. Enfin, les longues distances au volant requièrent vigilance et prudence. En brousse, un ambulancier parcourt en moyenne 60 000 kilomètres par an ! Les missions pouvant intervenir 7 j /7 et 24 h /24, seuls un rythme et une hygiène de vie particuliers permettent de gérer la fatigue.

Une formation d'environ 5 mois mène à l'obtention d'un CCA (Certificat de capacité ambulancier). Si l'on est déjà auxiliaire ambulancier depuis au moins 3 ans, la formation est réduite à 5 semaines. Un complément, le Certificat de formation aux activités des premiers secours routiers (CFAPSR), est indispensable pour les interventions sur accident.

Son parcours

Robert Dominé a passé son enfance à Wallis (il parle couramment le faga uvea) avant que ses parents ne s'installent en Calédonie. Revenu du service militaire en 1979, bien que titulaire d'un bac pro en mécanique auto, il préféra devenir ambulancier. Sa formation de mécanicien ne lui a pas été inutile, loin s'en faut, d'autant que pendant longtemps il ne s'occupa que des urgences. Il est désormais à la tête d'une entreprise de 6 personnes, dont 3 font partie de sa famille.

Du temps où il n'existait aucun ambulancier privé au nord de La Foa, les trajets pouvaient être longs. Depuis, le secteur s'est considérablement développé. « Avec l'instauration du RUAMM, le nombre des missions de roulage a explosé. »

Quant au métier, « il faut l'aimer, sans quoi ce n'est même pas la peine », souligne son fils Denis qui raconte que, quelques jours plus tôt, il a pratiqué un accouchement au bord de la route. « Quand le médecin est arrivé, la tête du bébé était déjà sortie ! » Le père comme le fils soulignent l'importance du contact humain, la meilleure partie du métier d'après eux, pour que tout se passe bien quels que soient le caractère et la pathologie du client. « Tout le monde nous connaît. Il n'est pas rare que lors d'un transport les clients nous révèlent des astuces sur la pêche, la chasse ou la cuisine... » Et quand on demande à Robert si toutes les situations dramatiques auxquelles il est confronté ne déteignent pas sur le moral, il se fait philosophe : « Non. On sait bien qu'on est seulement de passage sur cette terre. »

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

A compter du 1^{er} novembre 2007

Salaires minimum garanti (SMG)

715,17 F par heure

120 864 F par mois (base 169 H)

Salaires minimum agricole garanti (SMAG)

607,89 F par heure

102 733 F par mois (base 169 H)

Boulangerie pâtisserie

Valeur du point : 783 F

Jour férié chômé le lundi de Pâques

A compter du 1^{er} janvier 2008

Industrie

Valeur du point : 700 F

Jour férié chômé le lundi de Pâques

Commerce et divers

Valeur du point : 703 F

Jour férié chômé le lundi de Pâques

Bâtiment et travaux publics

Valeur du point : 806 F

Jour férié chômé le lundi de Pâques

Hôtels, bars, cafés, restaurants et assimilés

CATÉGORIES	TAUX HORAIRES	SALAIRE MENSUEL
I	715,17	120 864
II	739,64	125 000
III	763,31	129 000
IV	810,65	137 000
V	887,57	150 000
VI	1 106,50	187 000

(SMG au 01/11/07)

Jour férié chômé le lundi de Pâques

Industries extractives mines et carrières

Valeur du point : 662 F

Jour férié le lundi de Pâques*

Coiffure

Valeur du point : 834 F

Jour férié le lundi de Pâques

Esthétique

Valeur du point : 1 038 F

Jour férié le lundi de Pâques

Transports sanitaires terrestres

Valeur du point : 1 033 F

Jour férié le lundi de Pâques

* Liste des jours fériés chômés
non communiquée pour 2008

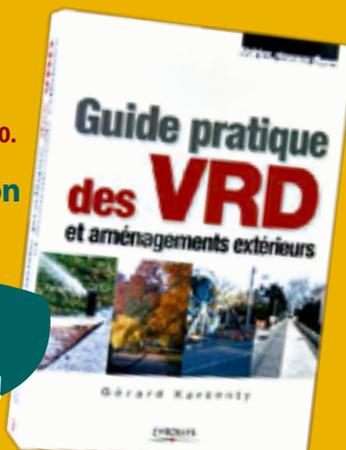


Votre espace communication

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 Lançon
Tél. : 28 23 37

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



CHANGEMENTS DE GÉRANCE Restez branchés

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 !

Echéances fiscales*

Période : février mars

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

Avant le ...

10 février 2008

- paiement des cotisations de la mutuelle
du commerce pour le mois de janvier

15 février 2008

- déclaration nominative des salaires versés
au cours de l'année 2007

28 février 2008

- versement de la TSS collectée au cours
de l'année 2007 pour les entreprises
soumises au régime fiscal du Forfait (at-
tention, la TSS versée à des sous-traitant
est déductible du versement de la TSS
collectée auprès des clients)

- paiement du 1^{er} acompte de l'impôt sur
les sociétés 2008 pour les sociétés clôtu-
rant leurs comptes au 31 juin.

- paiement du 2^{ème} acompte de l'impôt sur
les sociétés 2008 pour les sociétés clôtu-
rant leurs comptes au 28 février.

- paiement du solde de l'impôt sur les
sociétés 2007 pour les sociétés clôturant
leurs comptes au 31 octobre.

10 mars 2008

- paiement des cotisations de la mutuelle
du commerce pour le mois de février 2007

31 mars 2008

- déclaration à l'impôt sur le revenu des
personnes physiques pour les entreprises
au régime fiscal du forfait pour l'année
2007.

- Paiement du 1^{er} acompte de l'Impôt sur
le revenu des personnes Physiques 2008.

- paiement du 2^{ème} acompte de l'impôt sur
les sociétés 2006 pour les sociétés clôtu-
rant leurs comptes au 31 mars 2007.