

M'info Métiers

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

Ça vous concerne...

Dépenser moins pour gagner plus

Fiches

Un devis « blindé »

**Vos questions
nos réponses**

Savoir-faire

Des neurones dans le chocolat
Un ébéniste en brousse



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie



Actu **CMA** 4

Ça vous **concerne** 6

Dépenser moins pour gagner plus

- **Achetez moins cher** L'exonération de TGI
- **Investissez malin** La défiscalisation
- **Des charges sociales plus light**
Baisse des cotisations patronales
- **Empruntez sans vous ruiner**
La cotation des entreprises
- **Témoignage** Le projet d'Yves Amole, à La Foa

Fiches **infos** 10

- **Un devis « blindé »**
pour travailler en toute sérénité

Vos **questions nos réponses** 12

Question de Monsieur Salomon,
artisan peintre en bâtiment

Savoir-**faire** 14

Philippe Perrichet pâtissier confis

- **Des neurones dans le chocolat**
Luc Gros, menuisier et ébéniste à la Foa
- **Un ébéniste en brousse**

Bon à **savoir** 18

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

C'est parti...

Proximité et services aux artisans sont les principes qui guident les élus consulaires et que je m'applique à défendre dans mon action quotidienne.

Ils ont aussi fondé notre décision de mieux communiquer avec vous et de faire de cette nouvelle revue **Info-Métiers** un véritable outil à votre service.

Info Métiers nous unira ainsi, tous les deux mois, dans une communication pratique basée sur l'information utile et nécessaire au développement de votre entreprise.

Nous nous attacherons aussi à mettre en valeur les métiers, la réussite des entreprises artisanales et des professionnels des métiers.

Ne sommes-nous pas le ciment social qui apporte aux populations, dans les quartiers et les villages, le service dont elles ont besoin et bien souvent l'écoute qu'elles ont perdu dans ce monde où l'échange entre les hommes tend à devenir l'exception ?

Oui, l'artisanat est la première entreprise du pays et cette nouvelle revue **Info Métiers** va le souligner : elle vous est destinée.

A tous, merci.

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 : Service économique
Alexia Basset / Romain Cordier
Direction technique/PAO : Patrick Strzemppek
Maquette / mise en page : Valérie Berger
Rédaction : Stéphane Camille
Impression : IRN - **Tirage** : 8 950 exemplaires
ISSN : en cours

LA FORMATION ça ne se rate pas, ça se rappe

Avec quelque 21 formations diplômantes et 450 apprentis stagiaires, le Centre de formation de la CMA joue un rôle important dans la qualification des jeunes. Les trois chambres consulaires se sont associées pour ouvrir le Point Apprentissage, regroupant toutes les offres. Et dernièrement, c'est au rythme du rap qu'elles diffusent le message. Un extrait ?

"Pour être un vrai pro, il faut se bouger les fesses

Se lever de bonne heure

Pour être à l'heure

Faut savoir être

Faut savoir faire

Faut même savoir paraître..."

Pas de doutes, si les jeunes bossent aussi bien qu'ils dansent, la relève est assurée.



« 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. »

Services

cyber hyper pratique

LE SITE INTERNET DE LA CMA

Après une journée de travail, s'il ne remplace le contact avec les conseillers de la Chambre, le site www.cma.nc vous permet de faire le lien et de guider vos démarches. Par entrées thématiques (création d'entreprise, fiche de paye, outils CMA, stages, dates, contrats de travail, modèles de devis et de factures...), cet outil interactif offre des documents à télécharger et permet d'échanger avec la CMA sans sortir de chez soi ou de son atelier.

Il enregistre une fréquentation en constante progression. Mis en ligne au mois de mars, avec déjà plus de 110 visites par jour, la nouveauté s'est avérée nécessaire. Le site internet, c'est la CMA accessible 24 heures sur 24 depuis chez vous.

Une nouvelle salle pour de nouveaux services

Le 2 août dernier, il y avait foule à la CMA pour l'inauguration de la nouvelle salle consulaire. Elle a été baptisée salle Gérard Bessières, en hommage à ce menuisier ébéniste, élu de la CMA, qui s'engagea sans compter au service des artisans et de la formation des jeunes. La salle, qui peut accueillir plus de 70 personnes, a été complètement rénovée. Equipée de tout le matériel audiovisuel nécessaire, elle peut désormais accueillir des manifestations à thème pour les artisans ainsi que des actions de formation et d'information au service des entreprises artisanales. Elle servira également pour les réunions de bureau et les commissions des élus, et permettra d'accueillir le public dans le cadre des expositions de la Maison des artisans.

Avec l'espace communication, le logiciel Devis facture, et le nouveau site internet, la salle Gérard Bessières s'intègre dans le grand programme de modernisation initié par la Chambre en 2006. Pour mieux vous servir.



Photo : P. Szrempak



Jean-Claude Merlet, le président de la CMA, présente la salle rénovée : grand espace, grand écran, fauteuils confortables...

Photo : P. Szrempak

Par ici les infos !

Accompagner les artisans, telle est la mission dans laquelle s'inscrit l'Espace Communication de la CMA. Avec plus de 600 visiteurs depuis sa création en janvier 2007, cet espace convivial rencontre un succès croissant. Documentation professionnelle, prix indicatifs, conseil, accès internet gratuit pour les artisans. Ouvert du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30 et de 13h à 16h50.

Soigner sa gestion



Un bon outil, pour faire du bon boulot... L'adage est connu, mais quand il s'agit de faire les comptes, le stylo et la calculatrice se révèlent parfois déficients ! Maintenant, grâce au nouveau logiciel Eurêka, vous disposez d'un outil adapté à toutes les entreprises artisanales locales. Il a fallu près de neuf mois pour mettre au point ce logiciel qui peut remplacer les carnets de devis et de factures. Mais il vous permet aussi de faire des devis plus précis, en calculant le prix unitaire de vos prestations, en fonction du taux horaire, du coût des fournitures...

Un pas de plus vers l'autonomie

Une formation à l'utilisation du logiciel est dispensée soit à la CMA, pour les communes du Grand Nouméa, soit dans les antennes ou les communes de l'intérieur. Tout acquéreur du logiciel est enregistré, afin qu'il puisse bénéficier de formations ultérieures ou des mises à jour susceptibles d'intervenir.

Le logiciel Eurêka Devis/Factures est vendu 20 000 francs (formation comprise) au siège ou dans les antennes de la CMA. La formation à son utilisation (10 heures) est dispensée au même endroit ou dans votre commune. C'est un produit entièrement adapté aux entreprises locales.

Les prochains salons

Les prochains rendez-vous DE LA MAISON DES ARTISANS
17^{ème} Salon Bât Expo
 du 4 au 7 octobre
Salon de l'Informatique
 du 25 au 28 octobre
Salon Téléphonie et Alarme
 du 23 au 25 novembre

Pacific connexion

Lors d'une des deux Assemblées générales annuelles des Chambres de métiers, à Paris, le président calédonien et ses confrères de Tahiti et Wallis conviennent ensemble que les stratégies mises en œuvre au niveau national concernent essentiellement les départements, mais sont peu adaptées aux spécificités des territoires du Pacifique.

Et c'est en particulier en faveur de Wallis, dont les besoins sont les plus criants, que les trois chambres reprennent l'idée, sinon la forme, d'une ancienne COREM (Conférence régionale des métiers). A l'heure où le petit territoire polynésien cherche à développer plusieurs secteurs afin de freiner l'émigration, le premier besoin précisément identifié concerne la gestion d'entreprise.

Formation à la gestion

La Chambre interprofessionnelle de Wallis (18 %), le Ser-

vice de l'inspection du travail et des affaires sociales (56 %) ainsi que les entreprises intéressées acceptent de participer financièrement à une opération de formation. Dispensée par le service économique de la CMA de Nouvelle-Calédonie, et sanctionnée par un certificat, elle va durer 24 heures, sur quatre jours. Très motivés, et pour la plupart munis de leurs ordinateurs portables, quatorze entrepreneurs ont répondu à l'appel, un nombre non négligeable lorsque l'on sait qu'à peine 380 petites entreprises et commerces sont répertoriés sur cette île.

Le président à Wallis

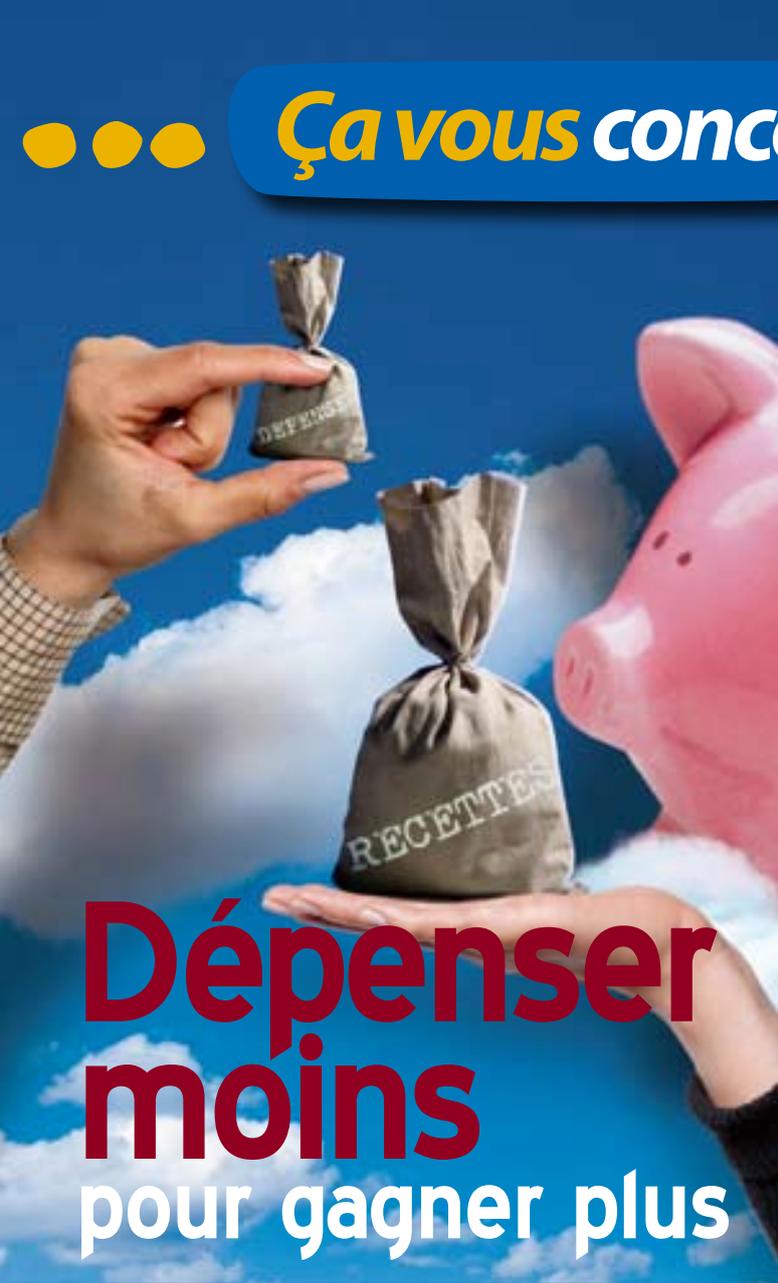
Quant à Jean-Claude Merlet, il a profité de cet événement pour faire une tournée à Wallis, afin d'inventorier les besoins futurs et de sensibiliser diverses autorités à une nécessaire stratégie régionale. Les

Actions



président et secrétaire général de la CIP, le vice rectorat, le préfet et le directeur délégué de l'Agence française de développement lui ont fait part de leurs attentes et de leur intérêt pour cette démarche coopérative. Lors la remise des certificats par J.-C. Merlet et les autorités wallisiennes, deux priorités d'actions ont été définies : d'abord proposer la même formation sur Futuna, tout en assurant un

suivi des acquis sur Wallis ; ensuite dédier une partie de la formation à la Chambre interprofessionnelle, afin, par exemple, d'élargir le champ d'action de ses agents. Quoi qu'il advienne, les 12 stagiaires qui ont terminé la formation se sont déclarés très satisfaits, en attribuant une mention particulière à la clarté des explications d'Alexia Basset, leur formatrice en la circonstance.



Dépenser moins pour gagner plus

Bien que tous les artisans n'en soient pas informés, il existe plusieurs dispositifs d'aides qui avantagent les petites et très petites entreprises. Mises en place au niveau du pays ou de l'État, ces aides ne sont pas réservées aux grandes entreprises, loin s'en faut. Et la Chambre de métiers et de l'artisanat est là pour vous conseiller ou vous aider à monter un dossier. En attendant, suivez-nous pour un tour d'horizon des diverses mesures susceptibles de réduire vos coûts de production et d'investissement.

Achetez moins cher

L'exonération de TGI

Pour payer moins cher vos importations, voilà un dossier facile à monter ! Alors pourquoi s'en priver ?

Vos matières premières et emballages

Qu'ai-je à y gagner ?

Il permet à toute entreprise artisanale ou industrielle exerçant une activité de transformation (codes APE 151 à 366 E), d'être exonérée de TGI sur les matières premières et les emballages. L'exonération prend en compte le degré de transformation (ce qu'on appelle aussi « l'ouvrison ») que vous apportez aux matières premières ou aux produits semi finis importés pour les besoins de votre fabrication. Cette exonération permet à l'entreprise de minorer ses coûts de production.

Puis-je en bénéficier ?

Cet avantage est réservé aux entreprises calédoniennes, c'est-à-dire les personnes physiques ou morales :

- inscrites en Nouvelle-Calédonie au Registre du Commerce et des Sociétés, au Registre de l'Agriculture, ou au Répertoire des Métiers ;
- ayant en Nouvelle-Calédonie leur siège social ou un établissement stable et tenant une comptabilité selon les normes du Plan Comptable Général en vigueur ;
- assujetties à l'Impôt sur les Sociétés ou à l'Impôt sur le Revenu dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux, des bénéficiaires agricoles ou des bénéficiaires non commerciaux.

Comment procéder ?

Si vous répondez à ces trois critères, et que vous exercez une activité de transformation ou de conditionnement, il vous faut retirer un dossier de demande d'agrément puis le renvoyer complété à la Direction des affaires économiques. Cette demande est ensuite présentée au Comité des productions locales qui émet un avis, puis la décision est prise par le gouvernement. L'agrément est délivré pour une période de cinq ans.

A qui dois-je m'adresser ?

- à la Direction des affaires économiques
7 rue Galliéni, BP 2672 - Nouméa Cedex
Internet : www.dae.gouv.nc - Renseignements au 23 22 50

Quels sont les documents nécessaires ?

Pour que le dossier soit complet, celui-ci doit comprendre les éléments suivants :

- la présentation et la description de l'entreprise
- les matières premières et emballages importés
- les produits fabriqués
- un compte de résultat

Vos équipements professionnels

Qu'ai-je à y gagner ?

L'exonération de TGI sur l'achat de biens amortissables, c'est-à-dire tout l'équipement dont vous avez besoin pour faire fonctionner votre entreprise.

Puis-je en bénéficier ?

Oui, quel que soit votre secteur d'activité artisanal (alimentation, bâtiment, production, services).

Comment procéder ?

L'exonération de TGI vous est accordée systématiquement, sur simple demande à la Direction des douanes.

A qui dois-je m'adresser ?

Pour les investissements hors TGI :

- à la Direction des douanes,
1, rue de la République,
BP 13, Nouméa
Internet : www.douane.gouv.nc
Renseignements au 26 53 12

Quels sont les documents nécessaires ?

- Un justificatif d'inscription au registre du commerce (KBIS), registre de l'agriculture ou répertoire des métiers.
- Une attestation du comptable de l'entreprise certifiant que la comptabilité de celle-ci est conforme au plan comptable en vigueur. (Pour les entreprises au régime fiscal du forfait, la tenue de comptes sur le logiciel Eurêka est acceptée).
- Un justificatif de situation fiscale (IS,BIC,BNC,BA) à retirer auprès de la paierie de Nouvelle-Calédonie.

investissez malin

La défiscalisation

La défiscalisation n'est pas réservée aux grandes entreprises ! Elle est cumulable avec l'exonération de TGI sur les équipements professionnels.

Qu'ai-je à y gagner ?

La défiscalisation vous permet d'être exonéré jusqu'à 25 % du montant de vos biens d'investissement. Lorsque vous créez puis développez votre entreprise, les premiers frais sont considérables. La plupart d'entre vous sont obligés d'acheter du matériel, ou même un local, quand il ne faut pas le faire construire ! Aussi la défiscalisation vous permet-elle d'acquérir à moindre coût des biens mobiliers (matériels, équipements, mobilier...) et des biens immobiliers (locaux industriels, constructions hôtelières...)*.

Puis-je en bénéficier ?

Oui, quel que soit votre secteur d'activité artisanal (alimentation, bâtiment, production, services)

Comment procéder ?

La défiscalisation vous est accordée sous réserve d'agrément de votre dossier qui doit convaincre du bien-fondé de votre demande. Ce dossier étant complexe à réaliser, c'est un cabinet de défiscalisation qui peut vous aider à le monter. Si votre investissement s'élève à moins de 37,5 millions de francs, c'est le cabinet local qui jugera de la validité de votre dossier, sans passer par le ministère de l'Economie et des Finances en Métropole.

A qui dois-je m'adresser ?

- à un cabinet de défiscalisation.
- Il en existe plusieurs en Nouvelle-Calédonie.

Quels sont les documents nécessaires ?

- Statuts à jours et KBIS (si société)
- Comptes annuels des 3 derniers exercices ou déclarations fiscales
- Attestations CAFAT et fiscale
- RIB d'entreprise néo-calédonienne
- Factures justifiant le coût d'acquisition des biens mobiliers aidés.

*Condition importante : vous vous engagez à ne pas vendre vos biens durant 5 ans.

Des charges sociales plus light. Baisse des cotisations patronales

Il arrive que des artisans ou de petites entreprises hésitent à embaucher, de crainte d'avoir à payer des cotisations disproportionnées. Grâce à une loi de pays votée en 2001, les cotisations patronales concernant des rémunérations au SMG ou inférieures à 1,3 fois le SMG font l'objet de réductions dégressives.

Qu'ai-je à y gagner ?

Vous pouvez obtenir jusqu'à 50 % de réduction sur vos charges patronales, voire 75 % de réduction si vous exercez principalement vos activités hors du Grand Nouméa (Nouméa, Dumbéa, Mont-Dore et Païta).

Puis-je en bénéficier ?

Tout employeur peut bénéficier de ces réductions s'il emploie des travailleurs au SMG ou à moins de 1,3 fois le SMG. Par contre, elles ne s'appliquent pas si vous bénéficiez par ailleurs d'un abattement de cotisations.

Comment procéder ?

Quelques gestes simples sont indispensables. Il vous faut :

- fournir à la CAFAT, aux dates d'exigibilité, vos déclarations nominatives pour chacun de vos salariés

- mentionner sur ces déclarations pour chaque salarié :

- le numéro d'assuré
- le nombre d'heures de travail effectuées durant le trimestre et la rémunération brute correspondante qui ne peut en aucun cas être inférieure au SMG.

La rémunération est ensuite calculée par la CAFAT qui vous envoie un relevé du calcul pour chaque salarié au début du trimestre suivant.

Alors seulement vous pouvez déduire de vos cotisations patronales le montant de la réduction accordée.

A qui dois-je m'adresser ?

- à la CAFAT, Service du Recouvrement BP L5 98849 Nouméa cedex.

Internet : www.cafat.nc

Renseignements au 25 58 16 ou 25 58 09.

A savoir :

Plus le salaire est élevé, plus la réduction est faible.

Le relevé nominatif du calcul de la réduction par salarié qui vous est envoyé par information ne tient pas lieu de lettre de crédit.

Concrètement

Soit un salarié que vous rémunérez au SMG. Si votre cotisation patronale est de 116 892 F.CFP par trimestre, vous bénéficiez d'une réduction de 50 %, soit 58 446 F.CFP. Ou bien, si vous exercez hors du Grand Nouméa, vous bénéficiez d'une réduction de 75 %, soit 87 669 F.CFP.

Soit un salarié que vous rémunérez à 400 000 F.CFP par trimestre. Si votre cotisation patronale est de 129 880 F.CFP pour trois mois, vous bénéficiez d'une réduction de 15 694 F.CFP.

Attention : n'oubliez pas que les salaires sont fixés par les conventions collectives. Avant d'embaucher au SMG, vérifiez bien que ce salaire correspond à la qualification et au poste de votre futur salarié.

Empruntez sans vous ruiner

La cotation des entreprises



Il vous faut emprunter pour investir. Quoi de plus normal ? Mais vous ne voulez pas vous lier les mains en vous endettant outre mesure. De plus, des dépenses imprévues risquent de se présenter, entraînant des découverts bancaires. La solution : faire coter votre entreprise par l'IEOM (L'Institut d'Emission d'Outre-Mer).

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA) est à votre disposition pour vous conseiller et orienter vos démarches, afin de faciliter la réalisation de vos dossiers. N'hésitez pas à contacter le service économique.



ET SI ON COMMENÇAIT PAR BIEN GÉRER ?



Le logiciel de gestion Eurêka conçu par la CMA pour les entreprises artisanales au régime du forfait fiscal facilite la tenue de vos comptes

et par là même, la constitution des dossiers qu'il est indispensable de monter pour obtenir la plupart des exonérations. Afin de bénéficier de taux d'emprunts préférentiels, par exemple, la cotation de votre entreprise par l'IEOM sera facilitée si vous joignez à votre dossier les tableaux de bord que vous complétez sur votre ordinateur. Mais les avantages accordés aux artisans calédoniens ne s'arrêtent pas à ces mesures. Les diverses aides à l'emploi et les subventions provinciales feront l'objet d'un prochain dossier d'Info Métiers.

Qu'ai-je à y gagner ?

Grâce à la cotation, vous pouvez connaître la santé financière de votre entreprise telle que l'apprécie la banque centrale. Quant à votre banque, elle se basera sur cette cotation pour vous accorder des taux de crédit et des pénalités de découverts plus intéressants.

Puis-je en bénéficier ?

Oui, toutes les entreprises artisanales inscrites au Répertoire des métiers peuvent en bénéficier.

Comment procéder ?

Vous pouvez faire la demande de cotation auprès de votre banquier ou directement à l'IEOM. Cet organisme vous fournira alors une fiche à remplir à laquelle vous joindrez les documents mentionnés ci-après. Votre entreprise sera cotée de 3 à 9 (3 étant l'excellence). Vous pourrez ainsi obtenir un taux d'intérêt (taux de réescompte) plus intéressant ainsi que des avantages en matière de découverts bancaires.

A qui dois-je m'adresser ?

- à votre conseiller bancaire
- à l'Institut d'émission d'outre-mer (IEOM)

Agence de Nouméa
19, rue de la République
B.P. 1758

98845 Nouméa Cedex

Internet : www.ieom.fr

Renseignements au 27 58 22

ou agence@ieom.nc

A savoir :

En cas de graves difficultés de trésorerie compromettant la solvabilité de votre entreprise, la cote 9 lui est attribuée et elle annule toute possibilité de réescompte.



Témoignage

Le projet d'Yves Amole, à La Foa

Depuis 2003, Yves Amole, 43 ans, envisage de créer une boulangerie industrielle. Il se rend compte que, suite à la fermeture d'une des deux boulangeries de La Foa, où il est né, la plupart du pain livré sur La Foa provient d'autres communes. Pour réaliser son projet, Yves Amolé a besoin d'acquérir de l'équipement, un terrain, et de faire construire un bâtiment, un investissement qui se monte tout de même à environ 43 millions. « Monter un tel dossier n'est pas facile. Heureusement la CMA m'a beaucoup aidé. Et quand je suis arrivé devant mon banquier et les organismes avec un dossier aussi bien ficelé, les portes se sont ouvertes. » La Province lui accorde une subvention. L'ICAP, l'Institut calédonien de participation, s'associe également dans l'entreprise. La défiscalisation lui est accordée sur le matériel de boulangerie. L'affaire n'a pas encore démarré mais son créateur a désormais tous les atouts en main. Il ne reste plus qu'à lui souhaiter bon courage pour la suite et longue vie à son entreprise !

Le devis

UN DEVIS « BLINDÉ », POUR TRAVAILLER EN TOUTE SÉRÉNITÉ

Avec le logiciel Euréka Devis-Facture, le devis n'est plus un casse-tête. Mais pour que l'entrepreneur et son client sachent à quoi s'en tenir, rappelons les principes de cette étape préalable à tout travail.

UN BON DEVIS FAIT UN BON MARCHÉ

Il est le principal support de la négociation commerciale au départ d'une affaire et devient ensuite un élément de saine gestion tant au niveau de l'étude des prix de revient qu'à

celui de la facturation finale. Il constitue aussi un document juridique : rédiger correctement un devis, c'est régler d'avance l'ensemble des problèmes liés à un marché. La CMA a conçu le logiciel Euréka Devis-Facture pour répondre aux besoins des artisans. Ce logiciel permet de :

- calculer les prix ;
- de réaliser des devis et factures ;
- de suivre les règlements des clients.

SA VALEUR LORSQU'IL EST ACCEPTÉ

Le devis accepté fait la loi des parties et s'impose à elles, créant des obligations bilatérales :

Pour l'entrepreneur

Il crée l'obligation fondamentale d'exécuter l'ouvrage dans les règles de l'art, selon les modalités et pour le prix convenu, en ayant pris les contrats d'assurance que la réglementation lui impose.

Pour le client

Il crée l'obligation fondamentale de payer le prix convenu, aux époques convenues si les stipulations de paiement fractionné ont été acceptées, ou à

la réception en l'absence de demandes de règlements fractionnés.

QU'EST-CE QU'UN DEVIS ?

Le devis est un état détaillé des travaux à entreprendre et des fournitures nécessaires à leur exécution (production, construction, installation, réparation...) comprenant l'estimation des dépenses.

La réalisation d'un devis avant le début des travaux est obligatoire pour toute somme supérieure à 20 000 F. Il doit être considéré comme un contrat liant les deux parties et, en tant que tel, doit être le plus précis possible. Il doit être établi en double exemplaire.

**Pour avoir valeur de contrat,
le devis doit être signé
par l'artisan et le client,
avec la mention
« BON POUR ACCORD »
écrite par le client.**

Le contenu du devis

L'artisan

s'engage à exécuter tels travaux, à tels prix, dans tels délais et telles conditions.

Le Client

accepte ces conditions, passe commande des travaux et s'engage à effectuer les règlements de telle manière.

Avantages

- Fixe le cadre de votre intervention ;
- Evite des discussions finales et des remises en question.

Inconvénients

- Exige une grande précision dans la description des travaux et une délimitation claire des tâches comprises et non comprises.

Devis forfaitaire

Le prix global est fixé de façon forfaitaire dès la conclusion du contrat et ne peut être modifié par la suite. Le devis forfaitaire en prix doit prévoir un détail précis des prestations.

Avantages

- Exécution plus rapide du devis ;
- Gain de temps.

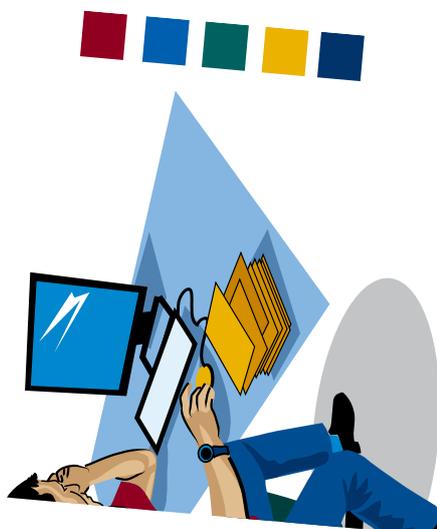
Inconvénients

- Problèmes de l'imprécision du devis et des contestations que cela peut entraîner : modifications...

LES TYPES DE DEVIS

Devis descriptif

Les devis sont fixés pour chaque article et les différentes prestations proposées sont décrites et chiffrées. Le prix final est indiqué et les montants énoncés pour chaque article ou prestation constitueront la base d'accord au moment de la facturation finale.



Plus le devis est clair et précis, moins il y a de difficultés au moment du paiement des travaux. La CMA vous conseille de mentionner dans votre devis les éléments suivants.

- 1 **Le lieu et la date.**
- 2 **Votre nom, adresse, téléphone et numéro de Ridet.**
- 3 **Le numéro du devis.**
- 4 **Le nom et l'adresse du client.**
- 5 **La description précise des travaux.**
- 6 **La nature précise des fournitures.**
- 7 **Le prix à payer**

Il doit faire l'objet d'un calcul complet car il est l'un des éléments fondamentaux en fonction duquel le client prend sa décision. Par prix, le client entend la somme qu'il aura à déboursier pour les travaux prévus. Il est indiqué en HT et TTC.

- 8 **La durée des travaux.**
- 9 **L'échelonnement et les modalités de paiement :**
 - l'échelonnement des paiements suivra logiquement l'avancement des travaux (délais à prévoir) ;
 - préciser le mode de paiement ;
 - fixer les délais de paiement ;
 - fixer la durée de validité du devis.

TOUS TRAVAUX SUPPLÉMENTAIRES OU MODIFICATIONS DOIVENT FAIRE L'OBJET D'UN AVENANT ÉGALEMENT SIGNÉ.

Vos Questions nos réponses

LE DEVIS...?

Question

Question de Monsieur Salomon, artisan peintre en bâtiment

En prévision de la réalisation de travaux chez un client, j'ai réalisé un devis. J'ai omis de faire signer le client, mais celui-ci m'a donné un accord verbal. A la fin des travaux, j'ai remis à mon client ma facture qu'il a refusé de me payer au motif que le prix était trop élevé. Comment dois-je faire pour me faire payer ?

Réponse

L'acceptation verbale par le client n'est pas suffisante, elle doit être constatée par l'apposition de la signature du client précédée de la date et de la mention « Bon pour accord » écrite de sa main.

Dans le cas qui nous est soumis par cet artisan peintre, le devis qu'il a rédigé ne peut pas être considéré comme un contrat faisant la loi des parties. Ce refus du client de payer sa facture constitue un cas classique de litige. Nous conseillons à cet artisan, en l'absence de preuve d'un accord avec son client, de trouver une solution amiable en recherchant éventuellement, l'appui d'un agent du service économique de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, qui pourrait conduire, si les deux parties le souhaitent, une action de médiation débouchant sur une solution acceptable pour les deux parties.

Tout recours auprès du tribunal, en l'absence de preuve, s'avérerait compromis.

Nous insistons sur la nécessité, avant tout démarrage de travaux ou de prestations, d'établir un devis détaillé et accepté par écrit par le client en suivant les neuf points essentiels qui doivent figurer dans son contenu tel que précisés dans la fiche info présentée.

Bourse des entreprises

AVEZ-VOUS DÉJÀ PENSÉ À REPRENDRE UNE ENTREPRISE ?

Reprendre une entreprise, c'est mobiliser son expérience et ses compétences au profit d'un nouveau projet professionnel, sans repartir de zéro.

Transmettre son entreprise, c'est ne pas mettre la clé sous la porte quand vous décidez de prendre votre retraite. C'est aussi ne pas licencier vos employés. C'est également transmettre ce que l'on a construit pendant des années...

Anticiper est le maître mot. Et le service économique de la CMA peut vous guider dans vos démarches de cession ou de reprise.

A VENDRE

NOUMÉA

POSE DE STORES

El vend Matériel et véhicule (20 000 km) nécessaires à l'activité de pose de stores. Fort potentiel de développement. Clients professionnels fidélisés
Date de création : 2006

COIFFURE MIXTE

S.A.R.L - Bien localisée
Bonne rentabilité actuelle
Clientèle fidélisée
Date de création : 1981

COIFFURE MIXTE

El située dans un petit complexe commercial. Bail commercial de 2006 et faible loyer. Activité à développer.
Date de création : 2006

COIFFURE FAMILIALE

El - Excellente rentabilité
Bien localisé
entièrement rénové en 2007
Date de création : 1984

COIFFURE MIXTE

Fonds Salon coiffure mixte remis à neuf - 45m²
Bien localisé - Bonne rentabilité
Date de création : 1967

COIFFURE MIXTE

SARL créée en 1970
Clientèle très fidélisée
Locaux très bien situés
excellente rentabilité
Date de création : 1970

ESTHETIQUE

El - Locaux spacieux
4 pièces de soins
+ un espace commercial
Date de création : 1998

ESTHETIQUE

SARL - Bien localisée
Local attractif et spacieux
Activité à développer
Matériel neuf
Date de création : 2005

HORLOGERIE

E.I - Clientèle fidélisée
très bonne rentabilité
Bail commercial permettant l'extension de l'activité
Date de création : 1987

CARROSSERIE / TOLERIE / PEINTURE MECANIQUE AUTO

S.A.R.L - Cession de la totalité ou d'une partie des parts
5 employés qualifiés
Bonne rentabilité
Date de création : 1986

MECANIQUE MOTO

SARL Très bonne rentabilité
Clientèle fidélisée
Affaire stable offrant un potentiel de développement intéressant
Date de création : 1988

CONSTRUCTION METALLIQUE

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

GRAND NOUMÉA

PLOMBERIE ASSAINISSEMENT

El - Excellente affaire à reprendre
Saine - Très bonne rentabilité
Contrats sur 2 ans
Date de création : 2000

DUMBÉA

BOUCHERIE

S.A.R.L
Boucherie en supermarché
12 employés - Bonne rentabilité
Date de création : 1989

FABRICATION DE BOUGIES

E.U.R.L - Fabrication artisanale
Bonne rentabilité
Potentiel de développement important sur le territoire
Date de création : 1994

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

Philippe Perrichet, pâtissier confiseur

Des neurones dans le chocolat

En puisant dans l'histoire et le patrimoine océaniques, Philippe Perrichet a créé des produits originaux de standing international. Avec lui, la tradition, c'est l'avenir.

Philippe Perrichet aime l'aventure, l'innovation. Après un CAP, suivi par dix ans d'apprentissage et de perfectionnement, elles l'ont mené jusqu'en Australie, puis en Calédonie où un passage dans la grande distribution lui permet d'évaluer les besoins et goûts des habitants. Il ouvre alors sa propre enseigne.

L'établissement trouve vite ses marques. Mais l'artisan ne veut pas s'arrêter là et invente une confiserie typiquement calédonienne. S'il lui faut un an pour trouver la texture, la saveur et le séchage idéals, le fruit de son labeur prospère depuis huit ans : ce sont les « Pierres du Bagne », à base de chocolat et de meringue, dont la confection reste un secret professionnel. Cette gourmandise qui résiste aux hautes températures et au voyage, demande un « travail de titan », chaque « pierre » étant faite à la main...

Comme d'autres métiers culinaires, celui de boulanger-pâtissier requiert de la passion sans laquelle il est difficile de commencer le travail à 3h du matin, y compris dimanches et jours fériés. L'équipe de Philippe Perrichet accueille des apprentis : sa responsable de boulangerie et sa seconde de laboratoire

ont-elles été quasiment formées de A à Z puis promues en interne. C'est aussi le cas d'un jeune maçon qui a quitté le bâtiment pour la viennoiserie et que l'artisan a formé à tel point que « maintenant, sa production est équivalente à la mienne, et ça c'est vraiment formidable. » D'autres stagiaires passent régulièrement, de quelques jours à plusieurs semaines,

pour découvrir le métier ou se perfectionner. Philippe Perrichet ne craint pas de transmettre son savoir-faire. Il y a quelques années, il part trois mois former un pâtissier français en Australie. Résultat : « Le gars vient de revendre son commerce, à prix d'or ! »



Photos : M. Le Clébard

Cœur d'écolo

Retour sur le Caillou. Philippe met au point un nouveau produit qui s'inspire d'un emblème calédonien : le Cœur de Voh... un cœur praliné au riz soufflé, enrobé de chocolat noir.

Le succès est immédiat. Ses produits originaux sont bientôt vendus sous douane.

Depuis juillet, on peut même les trouver dans les épiceries fines en Métropole. Des comités d'entreprises le sollicitent. La publicité ? Inutile.

Yann Arthus-Bertrand s'en est déjà chargé : sa photo du « Cœur » a fait le tour du monde. Sur chaque étui vendu, un pourcentage du bénéfice est reversé à l'Association pour la sauvegarde du patrimoine de Voh. « Pour protéger la mangrove... C'est une manière d'apporter mon petit grain de sable à la protection de notre environnement. »

Son nouveau délice à peine lancé, l'inventeur en expérimente déjà un autre. Il s'agit d'une recette très française adaptée à un produit très océanien. C'est aussi surprenant que savoureux et fondant. Mais, chut ! On en ne vous en dit pas plus. Rendez-vous à la fin de l'année ...



Luc Gros, menuisier ébéniste à la Foa

Un ébéniste dans la brousse

Il a la soixantaine sereine de l'artisan accompli, dont les affaires marchent comme il l'entend. Luc Gros, ébéniste à La Foa, a préféré s'installer en brousse.



Photos: P. Strzempak

Voilà trente-cinq ans que l'ébéniste est à son compte. Marié à une Calédonienne, Luc Gros avait depuis longtemps prévu de venir terminer sa carrière professionnelle sur la Caillou quand il s'est installé à La Foa, il y a quatre ans. Sur la commune, l'un des deux menuisiers ne travaille presque plus, et l'autre veut s'arrêter. Luc Gros commence donc par lui louer son local, y installe son matériel. Le promoteur d'un nouvel hôtel sollicite son savoir-faire pendant plus d'un an : une chance et une excellente publicité ! Quant à la population, elle n'est pas mécontente d'avoir sous la main un menuisier sérieux et ponctuel. Cependant, un problème de taille demeure : impossible de trouver du personnel qualifié. *« Alors je me suis mis en tête d'aller chercher des gars intéressés, titulaires au minimum d'un CAP du territoire, et de les former au métier. »* Ça se passe très bien pour l'un d'eux, qui travaille depuis deux ans et à qui le patron confie désormais des projets complets. Pour répondre à la demande, qui ne cesse d'augmenter — près de 30 à 40 % par an ! —, l'artisan forme un employé à l'ébénisterie, et un autre à la menuiserie fine. *« Nous ne faisons ni charpente, ni chantier, sauf bien sûr lorsque nous allons poser des ouvrages entièrement préparés à l'atelier. »*

30 à 40 % de croissance par an !

Le savoir-faire de Luc Gros a tôt fait de lui apporter des clients qui savent qu'il excelle autant dans le moderne que dans le classique. Sa gamme est large : du stratifié au bois précieux. Luc Gros n'utilise que du contreplaqué marine, car *« le contrepla-*

qué ordinaire ne convient pas à l'ébénisterie. » De même, l'approvisionnement en bois du pays (sang dragon, kaori, hêtre...) est très irrégulier. Il lui faut parfois recourir au bois d'importation, excessivement cher. *« J'envisage d'aller chercher mon propre bois dans les pays de la région, mais bien sûr, je préférerais ne travailler qu'avec des essences locales. »*

« Une clientèle attachante »

Si Luc Gros n'a pas eu besoin d'aides, son épouse a bénéficié d'une subvention de la province afin d'ouvrir un petit magasin de meubles. Pour trouver des employés, la MIJ lui a donné un coup de pouce non négligeable car *« il faut six mois de travail et de formation au minimum pour qu'un employé devienne 'rentable' »*. Sa clientèle commence à s'élargir, de Boulouparis à Bourail ... il lui arrive même des commandes de Koumac, Poindimié ou Canala. Sur Nouméa, c'est une clientèle de luxe qui lui commande cuisines et mobilier. *« En Europe, les cuisines aménagées sont monnaie courante depuis longtemps. Il n'y a pas la même culture du meuble ici, où les gens vivent beaucoup dehors, avec un mobilier simple. Mais la demande de confort est en progression, et mes clients de mieux en mieux renseignés. »*

L'homme est heureux à La Foa. *« En brousse, pas d'embouteillages pour aller au boulot... Le village est agréable, proche de la capitale, et on y trouve l'essentiel. Quant à nos clients du Nord, il leur revient moins cher de se fournir chez nous qu'à Nouméa. Et surtout, en brousse, ce ne sont pas les mêmes rapports : on a une clientèle attachante. »*



Des cotisations à verser, un employé à rémunérer, des jours fériés à planifier... Voici les principaux chiffres et dates qui vous seront utiles.

Salaires minimums

valeur du point et jours fériés chômés
par secteurs et conventions collectives

pour la période octobre novembre 2007

A compter du 1^{er} janvier 2007

Salairé minimum garanti (SMG)

710,06 F par heure

120 000 F par mois (base 169 heures)

Jours fériés chômés les 1^{er} et 11 novembre

Salairé minimum agricole garanti (SMAG)

603,55 F par heure

102 000 F par mois (base 169 heures)

Bâtiment et travaux publics

Valeur du point : 790 F

Jour férié chômé le 11 novembre

Commerce et divers

Valeur du point : 690 F

Jour férié chômé le 1^{er} novembre

Hôtels, bars, cafés, restaurants et assimilés

Catégories	Taux horaires	Salairé mensuel
		au 1 ^{er} /03/07 (169 H)
I	710,06	120 000 F
		(SMG AU 01/01/07)
II	721,89	122 000 F
III	733,73	124 000 F
IV	786,98	133 000 F
V	863,91	146 000 F
VI	1 082,84	183 000 F

Jour férié chômé le 11 novembre

Industrie

Valeur du point : 686 F

Jour férié chômé le 11 novembre

**Industries extractives
mines et carrières**

Valeur du point : 649 F

Pas de jour férié chômé
pour la période

A compter du 20 février 2007

Boulangerie pâtisserie

Valeur du point : 773 F

Jours fériés chômés
les 1^{er} et 11 novembre

A compter du 1^{er} mars 2007

Coiffure

Valeur du point : 818 F

Jours fériés chômés
les 1^{er} et 11 novembre

Esthétique

Valeur du point : 1 027 F

Jour férié chômé le 1^{er} novembre

Transports sanitaires terrestres

Valeur du point : 1 024 F

Jour férié chômé le 1^{er} novembre

Echéances fiscales

Avant le ...

10 octobre et 10 novembre

- paiement des cotisations de la mutuelle
du commerce pour les mois de septembre
et octobre 2007

15 octobre

- paiement des cotisations CRE et IRCAFEX
pour le 3^{ème} trimestre 2007

31 octobre

- paiement des cotisations CAFAT
pour le 3^{ème} trimestre 2007

- paiement de la CES du 3^{ème} trimestre 2007 pour
les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés

- paiement TSS du 3^{ème} trimestre 2007 pour
les entreprises soumises au régime fiscal du réel
simplifié ou du réel

- paiement du solde de l'IRPP 2006

- déclaration de l'impôt sur les sociétés pour les
sociétés clôturant leurs comptes au 30 juin 2007

30 novembre

- paiement du solde de l'impôt sur les sociétés
2006 pour les sociétés clôturant leurs comptes
au 30 juin.



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

Où êtes-vous ?

Informations sur l'entreprise, invitations à des
réunions, salons d'artisans, actions de forma-
tions, revue info métiers, ... autant d'informa-
tions que près de 1000 artisans ne reçoivent
plus suite à un changement d'adresse qu'ils
n'ont pas signalé à notre service du répertoire
des métiers !

Pour conserver le lien entre votre entreprise et
votre CMA, pensez à venir informer notre ré-
pertoire des métiers (Nouméa, Koné, Koumac,
Poindimié, Case de l'Entreprise à Lifou) de
toute modification concernant votre entreprise.