

# info **étiers**

La revue de la Chambre de métiers et de l'artisanat \* Nouvelle-Calédonie



## DOSSIER

### La réglementation économique en clair

## FICHE INFOS

### Les relations avec la banque

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

### La charte Calsol

## SAVOIR-FAIRE

### Menuisier Céramiste

# SEMAINE DE L'ARTISANAT

DU 9 AU 15 MAI 2011

[www.semaine-artisanat.nc](http://www.semaine-artisanat.nc)



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

# PÔLE EMPLOYEUR L'EMPLOI, SEF FACILE !



**Votre ligne directe pour recruter !**

Le Pôle Employeur du service emploi formation met 3 conseillers à votre disposition pour recueillir vos offres d'emploi et vous aider à sélectionner les meilleurs candidats. Pour déposer votre offre d'emploi rapidement et efficacement, appelez votre conseiller Pôle Employeur au 270 400 (ligne directe).

**Le Pôle Employeur du service emploi formation :**  
38, route de la Baie des Dames - Ducos - Le Centre.  
Ouvert du lundi au vendredi de 7h30 à 11h30 et de 12h15 à 16h.

# Sommaire

RÉTRO

4

ACTUS

5

FORMATION

10

**Agenda**

**La formation chauffe-eau solaire**

DOSSIER

12

**La réglementation économique en clair**

FICHE INFOS

18

**Les relations avec la banque**

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

20

DÉVELOPPEMENT DURABLE

22

**La charte Calsol**

L'ARTISAN NUMÉRIQUE

24

À VOTRE SERVICE

26

TROIS QUESTIONS À...

27

**Luc Bataillé**

VIE DE L'ARTISANAT

28

SAVOIR-FAIRE

30

**Serge Saint Pol, menuisier**

**Gaël Citeau, céramiste**

BON À SAVOIR

33

BOURSE DES ENTREPRISES

34



## Montrons-nous tels que nous sommes !!

Entreprenants, avec des savoir-faire et des réussites, au service des Calédoniens, audacieux, plein d'idées, et dynamiques ! Voilà les artisans. Voilà qui nous sommes. C'est le message de *La Semaine de l'Artisanat*, organisée par votre CMA, en partenariat avec l'Union professionnelle artisanale, avec ce slogan : « Entrez dans la plus grande entreprise de Nouvelle-Calédonie ». Un message à double entrée. D'une part inviter le grand public à aller dans les coulisses des entreprises, pour y découvrir la réalité et la passion d'exercer nos métiers. D'autre part, faire connaître l'artisanat et l'apprentissage, source d'insertion professionnelle des jeunes.

Cet événement, une première en Nouvelle-Calédonie, s'inscrit dans le Schéma Directeur 2010-2014 fixé par les élus de la CMA et répond à deux de ses objectifs : « Mieux faire connaître les acteurs de l'artisanat » et « promouvoir les savoir-faire spécifiques calédoniens ».

Au programme ? Le premier « Salon des savoir-faire calédoniens » pour montrer les métiers manuels en action, des visites en entreprises dans les trois provinces, des animations dans les communes, une journée portes-ouvertes au Centre de formation Lucien Mainguet et un grand jeu relayé dans les médias.

Durant sept jours, du 9 au 15 mai prochain, je vous invite à participer activement à cette Semaine, pensée pour vous et faite par vous.

Le Président  
Jean-Claude Merlet

## Nous contacter :

**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](mailto:cma@cma.nc)

Internet : [www.cma.nc](http://www.cma.nc)

### Antennes

#### Poindimié

Patrick Leblais

BP 155 - 98822

Tél. : 42 74 82

Fax : 42 74 11

[poindimie@cma.nc](mailto:poindimie@cma.nc)

#### Koné

Soukaïna Pesce

Belinda Mathelon

BP 641 - 98860

Tél. : 47 30 14

Fax : 47 30 17

[kone@cma.nc](mailto:kone@cma.nc)

#### Koumac

Arielle Pindon

BP 127 - 98850

Tél. : 47 68 56

Fax : 47 63 64

[koumac@cma.nc](mailto:koumac@cma.nc)

#### La Foa

Christian Fuzivala

BP 56 - 98880

Tél. : 46 52 86

Fax : 46 52 88

[lafoa@cma.nc](mailto:lafoa@cma.nc)

« InfoMétiers » est une publication de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie – Tél. : 28 23 37 - Directeur de publication : Jean-Claude Merlet  
Coordination : Laure Le Gall – Rédaction : Nelly Jutteau – Laure Le Gall – Nathalie Alcide  
Maquette/Mise en page : Patricia Lauzes – Régie publicitaire : Alcatraz - 28 63 01  
Impression : Artypo – Tirage : 11 000 exemplaires – ISSN : 1958 - 5411



Imprimé sur un papier respectant la norme :  
Forest Stewardship Council



## Ouverture de l'antenne de la CMA à La Foa

Mardi 1<sup>er</sup> mars, l'inauguration de la nouvelle antenne de la CMA à La Foa a été l'occasion de rappeler tout l'intérêt et la nécessité d'offrir des services de proximité aux artisans et porteurs de projets installés dans la région (600 artisans actuellement et 120 créateurs d'entreprises en 2010). Formalités d'inscription, appui à la création, accompagnement au développement, autant de services que vous pourrez désormais retrouver dans cette nouvelle antenne de La Foa.

**Horaires d'ouverture :** Du lundi au jeudi : 7h30-12h00 et 13h00-16h30  
Vendredi : 7h30-12h00 et 13h00-15h30 > **Tél. 46 52 86.**



## L'île des Pins poursuit sa formation

Après une première session consacrée à la réponse aux appels d'offre – financée par la province Sud et dispensée par la CMA – à la fin de l'année dernière, plusieurs chefs d'entreprises de l'île des Pins ont poursuivi leur programme de formation par un stage sur le calcul de prix, les devis et les factures. Durant deux jours, les artisans ont pu s'approprier des méthodes et apprendre à formaliser ces pièces administratives centrales pour assurer le bon déroulement de leurs relations commerciales et la rentabilité de leur activité.



## La Journée du travailleur indépendant à Hienghène

Organisée le 1<sup>er</sup> février dans les locaux de l'Association du Développement de Hienghène, la Journée du travailleur indépendant a rassemblé une quarantaine de personnes. L'objectif était d'aider à la professionnalisation des travailleurs indépendants, en les informant sur la prise de patente, la couverture sociale (CAFAT et AMG), la TSS, les formalités administratives ou encore les dates limites de déclarations. Plusieurs partenaires institutionnels (Direction de Développement Économique et de



l'Environnement, services fiscaux de Koné, Chambre de Commerce et d'Industrie, Chambre d'Agriculture, CMA, CAFAT), associatifs (OGAF de Pouébo, Nouvelle Calédonie Initiative, Association pour le Droit à l'initiative économique) et privés (Consultant RH et Groupama Gan) étaient représentés et ont répondu aux nombreuses questions des participants. Ces derniers ont pu aussi être conseillés individuellement et bénéficier des prestations des logiciels Eurêka de la CMA.

## La retraite en question

**Le dossier des retraites avance. Une réunion a eu lieu le 21 février au Gouvernement avec tous les partenaires concernés (DASS, ISEE, CMA, CCI, Chambre d'agriculture, Mutuelle des Patentés et libéraux). L'exécutif a demandé au Régime social des indépendants de proposer différentes hypothèses sur la mise en place d'une caisse de retraite par répartition pour les travailleurs indépendants, qui seront ensuite soumises aux professionnels. Plusieurs groupes de travail ont aussi été créés afin d'avancer pas à pas sur ce thème, en étudiant tous les paramètres du futur régime. Rappelons qu'à ce sujet, l'intérêt de la Chambre de métiers et de l'artisanat est de rechercher le meilleur intérêt pour les entreprises.**

## FISCALITÉ

### Patente : payer le juste prix

Lors de votre inscription ou lors de vos modifications auprès du Répertoire des métiers, la non déclaration ou l'inexactitude de certaines informations peut entraîner un calcul à la hausse du montant de la patente par les services fiscaux. En effet, ceux-ci appliquent le barème maximum de l'impôt en cas d'imprécision ou de manque de cohérence dans les informations déclarées : par exemple une activité de terrassement sans engins mentionnés. Activité principale, nombre de salariés, véhicules utilitaires, charges utiles, surfaces de locaux... Des renseignements précis et exacts, mis à jour en fonction de l'évolution de l'activité, sont indispensables pour le calcul au plus juste du montant de la patente. Ils sont également indispensables à l'Institut de la Statistique et des Études Économiques (ISEE) pour la justesse des données statistiques et économiques du pays.

### Rappel

*L'ISEE attribue à des fins statistiques un code caractérisant l'activité principale exercée (code APE). Cela ne saurait suffire à créer des droits ou des obligations en faveur de l'entreprise (délibération n° 9/CP du 6 mai 2010 portant approbation des nomenclatures d'activités et de produits de Nouvelle-Calédonie) telles que l'attribution de subventions par exemple.*

### Les prochains salons à la Maison des artisans

#### → Habitat Déco

Du 14 au 17 avril 2011 de 9h à 18h30 du jeudi au samedi et de 9h à 17h le dimanche.



#### → Salon de l'artisanat d'art de la Fête des Mères

Une mine d'idées cadeaux pour faire plaisir à toutes les mamans ! Du 21 au 28 mai 2011, de 9h à 18h.

#### → Exposition Art'east à Poindimié

L'association ART'EAST organise, du 24 au 28 mai 2011, une exposition dans les locaux de l'hôtel Tiéti Tera beach (ouverture le 24 à 14h).

#### → Salon des savoir-faire calédoniens

Du 12 au 15 mai 2011, les métiers manuels en action. Jeudi 12 mai réservé aux scolaires, vendredi 13 mai pour les scolaires et le grand public de 9h à 18h30, samedi 14 mai de 9h à 18h30 et dimanche 15 mai de 9h à 17h.

## ON SE MOBILISE !

### Entreprises : engagez-vous !

Le 28 avril 2011, l'Organisation internationale du travail (OIT) lance la 16<sup>e</sup> Journée mondiale de la santé et de la sécurité au travail. À cette occasion, le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie organise une opération de sensibilisation de tous les travailleurs sur le thème des relations de travail. Toute entreprise qui souhaite devenir partenaire de l'opération est invitée à débiter la journée du 28 avril sur un moment de réflexion en interne, autour d'un café, donnant l'opportunité à chaque salarié d'exprimer sa vision de ce qui pourrait améliorer les relations de travail. Une mobilisation générale visant à véhiculer une autre vision de la relation au travail au travers de mots simples comme respect, tolérance, dialogue, considération, solidarité... La Direction du Travail et de l'Emploi enverra à toutes les entreprises participantes, des affiches, des boîtes à suggestions ainsi que des bracelets portant le slogan : « *Au travail, respect et tolérance, je m'engage* ».

Contact : Mandy BRIZARD à la DTE > Tél. : 27 04 76.

## APPRENTISSAGE

### Repas gourmets à petits prix

Envie de déjeuner dehors ? Pensez à réserver au restaurant d'application du Centre de formation Lucien Mainguet. Les élèves des CAP restaurant et cuisine se plient en quatre pour vous servir, dans les règles de l'art, des menus savoureux et variés. Seule figure imposée : le menu complet (entrée, plat, dessert) à 1 200 F TTC défini à l'avance par le chef. Le restaurant n'ouvre que les jeudis et vendredis et les réservations se font 24h à l'avance. N'hésitez pas à appeler le 25 97 40 pour recevoir le calendrier d'ouverture ainsi que les menus détaillés.



### Nouvelle adresse pour l'UPA-NC

Vous pouvez désormais contacter l'Union Professionnelle Artisanale de Nouvelle-Calédonie, fédération apolitique qui défend les intérêts du secteur artisanal et regroupe plusieurs syndicats professionnels, à ces coordonnées :

Contact : Nathalie BEGUE  
20 rue du Général Mangin - Immeuble  
Le Passage 2<sup>e</sup> étage - BP 10314  
98805 Nouméa Cedex  
Tél. : 23 88 81 - Fax 23 88 82  
Email : upa@canl.nc







NOUVEAU

# Profils Pacifique s'installe à Bourail

Plus besoin de se déplacer sur Nouméa pour acheter ses tôles, profilés, visseries, gouttières, rails et montants placoplâtre ou produits préfabriqués tels que les abris de jardin en kit. Depuis le 14 février 2011, la société Profils Pacifique a ouvert ses portes sur le site de l'ancienne scierie de Bourail (aujourd'hui parc d'activités de Néméara). Elle offre une plateforme de distribution de produits du bâtiment mais également de produits de loisirs. Grâce à son partenariat avec les sociétés Limousin Marine et Pacifique Marine, l'entreprise propose aussi des bateaux et remorques en aluminium ainsi que les semi-rigides et des moteurs hors-bords.

Pour plus d'informations :  
Tél. : 797 951 ou 774 393

Email : [profilspacifique@nemeara.nc](mailto:profilspacifique@nemeara.nc)



socabois présente



## bardage, isolation, étanchéité...

des solutions innovantes pour tous les besoins.



**Soplutec**

**Écran pare-pluie pour parois verticales**

Écran pare-pluie polypropylène résistant UV, destiné aux maisons à isolation bois. Également disponible : Sopreflex : écran de sous-toiture bimatériau.



**Sopreflex**



**James Hardie**

James Hardie, leader mondial des produits de façade et d'isolation : panneaux de façade, toitures et plafonds et tous les accessoires de mise en œuvre. Une gamme souple d'utilisation, durable, bon marché et respectueuse de l'environnement.



**Termifilm**

**Solution complète anti-termite**

Solution préventive ultra efficace : évite la remontée des termites par les sols et bloque les remontées d'humidité.



**Monospace 35**

Routeur en laine de verre pour l'isolation des murs. **Monospace 35 Contact** : emballé d'un voile protecteur polypropylène pour une pose sans démanipulations.



**Therminov BI 10 et TRI 10**

À ventilation motorisée aluminium : feuilles qui remplacent 25 cm de laine de verre. Classe M1.

# SOCABOIS

*Aménager, Décorer, Rénover*

Duval - Angle des rues Eiffel/Forest - Tél. : 25 00 40 - E-mail : [vente@socabois.nc](mailto:vente@socabois.nc)



## PROMOTION



## La Nouvelle-Calédonie à la Foire de Paris

Pour la 23<sup>e</sup> année consécutive, la Nouvelle-Calédonie sera présente à la Foire de Paris qui se déroulera du 28 avril au 8 mai 2011. Les artisans qui souhaitent expédier leurs produits sont invités à se rendre à la Maison des artisans le mardi 5 avril de 09h30 à 17h30 dans la grande halle d'exposition pour procéder à la sélection et l'emballage. Les prix affichés sur les produits devront être mentionnés « TTC » en Euros. N'oubliez pas d'inclure dans le prix de vente le taux de TVA de 19,60 %, ainsi que la participation au budget de l'opération qui s'élève à 5 % sur les ventes réalisées. À noter que pour les ouvrages en or ou argent, les exposants doivent justifier de l'existence d'un importateur sur place à Paris qui se chargera des formalités douanières et acquittera les droits et taxes. Les invendus seront réexpédiés en Nouvelle-Calédonie.

**Contact : Bertrand VAN-HALLE > Tél. : 77 30 90.**

## Nord : des stages à la pelle !

Plusieurs stages de formations et réunions sont organisés à Koné et Koumac en avril et mai. **Prenez date !**

### Koné :

- ➔ Stage de gestion de l'entreprise, les 21 et 22 avril 2011
- ➔ Réunion d'informations sur la sécurité au travail et sur le travail en sous-traitance, fin avril 2011
- ➔ Formation Devis/Factures, mi avril 2011
- ➔ PEN (Passeport pour l'Économie Numérique) Informatiser ma gestion, le 12 avril 2011 et le 3 mai 2011
- ➔ PEN (Passeport pour l'Économie Numérique) Recherche d'informations sur Internet, le 5 mai 2011

### Koumac :

- ➔ Formation Eurêka Devis/factures, le 7 avril 2011
- ➔ PEN (Passeport pour l'Économie Numérique) Informatiser ma gestion, les 27 avril et 17 mai et Recherche d'informations sur Internet, le 18 mai

**Les inscriptions sont ouvertes, n'hésitez pas à contacter vos antennes CMA.**



## Déduction d'impôts pour les retraites par capitalisation

Pour constituer votre retraite, vous avez principalement le choix entre deux systèmes de capitalisation : l'assurance vie qui offre la possibilité d'une sortie en capital ou bien en pensions, et *l'article 97 du code territorial des impôts* qui permet, lui, une sortie exclusivement en rentes viagères. Dans les deux cas, vous pouvez bénéficier d'avantages fiscaux intéressants, sous forme de charges déductibles de vos revenus. En 2011, l'assurance vie vous permettra de déduire jusqu'à 275 000 francs, tandis que *l'article 97 du code territorial des impôts*, vous permettra de déduire jusqu'à 3 277 000 francs par foyer fiscal. Attention, n'oubliez pas de joindre à votre déclaration le ou les certificats de déductibilité fiscale fournis par votre compagnie d'assurance.







# OFFRE APPRENTIS

Un futur métier,  
de nouveaux besoins !



**25.84.00**

[www.bnpparibas.nc](http://www.bnpparibas.nc)



**BNP PARIBAS** | La banque et l'assurance d'un monde qui change

## Agenda

Nos formations s'adressent à un large public : artisans, conjoints d'artisan, salariés, chefs d'entreprise, personnes en insertion professionnelle... Les sessions se déroulent en général en soirée, à partir de 17 heures. Les prix indiqués sont pour les artisans. Se renseigner pour les autres publics (particulier, demandeur d'emploi etc...).

### \* INFORMATIQUE

#### ➔ Internet Explorer & Outlook Express

Personne connaissant le maniement d'un PC

18 au 21 avril > Nouméa

10 heures – 13 000 F

#### ➔ Initiation informatique Word-Excel

Personne sans aucune connaissance informatique

04 au 07 avril > Lifou

18 heures – Coût pris en charge en grande partie par la Province

26 au 05 mai > Nouméa

16 heures – 18 000 F

#### ➔ Perfectionnement Informatique Word Excel

Personne souhaitant utiliser efficacement les fonctions basiques de Word et Excel

23 au 25 mai > Lifou

24 heures – Coût pris en charge en grande partie par la Province

09 mai au 06 juin > Nouméa

30 heures – 32 000 F

### \* DEVIS-FACTURE-GESTION

#### ➔ Gestion d'entreprise > Logiciel EUREKA « Tenue de comptes »

Tout public - Futur créateur d'entreprise - Entrepreneur...

13 au 15 avril > Lifou

18 heures – Coût pris en charge en grande partie par la Province

16 au 27 mai > Nouméa

20 heures – 20 000 F

#### ➔ Devis Facture EUREKA

Tout public - Futur créateur d'entreprise - Entrepreneur, qui désire acquérir la maîtrise du logiciel « Eureka Devis Facture »

11 au 21 avril > Nouméa

10 heures – 20 000 F

### \* FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

#### ➔ Transport Routier de Personnes TRP

Pour les entrepreneurs ou créateurs d'entreprise dans le domaine du transport routier de personnes. Pour connaître la réglementation des TRP applicable à la Nouvelle-Calédonie et maîtriser le développement de son entreprise grâce à la gestion.

- Les obligations de l'entreprise
- La comptabilité simplifiée
- La commission des transports routiers de personnes
- Les différentes catégories de services de transports
- Les règles de circulation, la prévention et la sécurité routière

04 au 08 avril > Nouméa

23 au 27 mai > Nouméa

38 heures – 40 000 F

#### ➔ Pose de chauffe-eau solaire

Pour les artisans plombiers et techniciens d'entreprise d'installation de plomberie-sanitaire.

- Estimer la faisabilité de l'implantation d'un chauffe-eau solaire en fonction du lieu
- Choisir un système adapté et répondant au besoin du client
- Réaliser l'installation dans les règles de l'art et en sécurité, grâce à une plateforme mobile équipée d'une installation solaire thermique à monter

Fin du 1<sup>er</sup> semestre, dans les trois

Provinces

21 heures sur 3 jours-financement pris en charge en grande partie par les collectivités

#### ➔ Maître d'apprentissage

Pour tout collaborateur d'entreprise déclaré maître d'apprentissage (MA) au contrat, pour ceux qui viennent d'obtenir leur agrément de MA.

- Rappel des caractéristiques du contrat d'apprentissage
- Créer les conditions favorables à l'apprentissage : règle de communication avec le jeune, gestion des conflits, choix des méthodes adaptées pour apprendre
- Transfert de savoir-faire : rôle et fonction du MA, situation de travail dans la formation, méthodes et outils pédagogiques

11 mai > Koné

Juillet, août et septembre

### \* FORMATIONS À LA DEMANDE

Ces formations peuvent être organisées à la demande, et élaborées sur-mesure en fonction des besoins exprimés (entreprises, artisans, institutions...).

#### ➔ Conducteur de grue

#### ➔ Habilitation électrique

#### ➔ Réponse aux appels d'offres

### Où s'inscrire ?

À Nouméa, au Centre de formation Lucien Mainguet

1 rue Juliette BERNARD à Nouville :

La responsable de la Formation Continue

Anne Bousquet vous accueille de 07h30 à 12h00

et de 13h00 à 16h00, du lundi au jeudi et

le vendredi de 07h30 à 12h00 et de 13h00 à 15h00.

Tél. : 25 97 40 • Email : formation@cma.nc

Dans les antennes de la CMA à Koné, Koumac,

Poindimié, et La Foa un conseiller étudie votre besoin.

Accueil de 07h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h00,

du lundi au jeudi et le vendredi de 07h30

à 12h00 et de 13h00 à 15h00.

Tél. Koné : 47 30 14 • Tél. Koumac : 47 68 56 •

Tél. Poindimié : 42 74 82 • Tél. La Foa : 46 52 86

### Stages et ateliers collectifs

Pour organiser sur votre commune un atelier de création d'entreprise ou un stage de gestion, contactez province Sud : Christian FUZIVALA (La Foa) au 46 52 86, Tonina LANCHON au 28 23 37, province Nord : Soukaïna PESCE au 47 30 14, province des îles Loyauté : Caroline COURTOT au 28 23 37

# La formation

## Devis Facture EUREKA

Établir un devis clair, complet et descriptif puis restituer au client une facture conforme, voici deux étapes indispensables pour le bon fonctionnement de votre entreprise. On comprend donc pourquoi la formation au logiciel Eurêka Devis Facture remporte un tel succès.

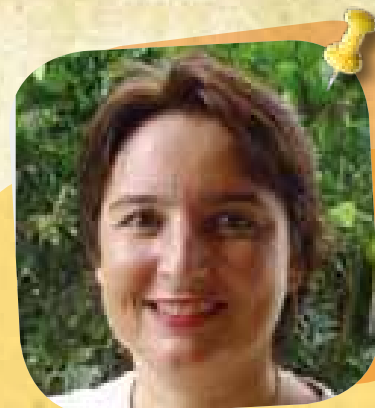


Le devis et la facture sont deux documents d'une importance capitale pour l'entreprise. Le devis représente un engagement à double sens, qui a valeur de contrat entre le client et le professionnel. Ainsi, le bon devis, fait le bon marché. La facture est quant à elle un élément comptable clé : elle permet la traçabilité des travaux pour le client et sert de justificatif pour l'artisan. Chacun de ces documents contient des informations obligatoires ou recommandées, et doit être élaboré avec précision. La Chambre de métiers et de

l'artisanat a créé le logiciel informatique EUREKA DEVIS-FACTURE pour permettre aux artisans d'élaborer ces documents « dans les règles de l'art ». Pour découvrir les fonctionnalités de ce logiciel, très simple et adapté à la petite entreprise artisanale, des stages, d'une durée de 10 heures, sont régulièrement proposés. Les participants y apprennent comment calculer leurs propres prix, réaliser des devis et factures conformes à la réglementation, élaborer une lettre de relance, et suivre les règlements de leurs clients.

**WENDY DAS NEVES, secrétaire dans l'entreprise DAS NEVES Plâtrerie SARL a suivi la formation Devis Facture EUREKA.**

J'ai récemment participé à la formation Devis Facture EUREKA grâce à une connaissance qui l'avait suivi et qui m'en a dit du bien. Avant d'être formée sur le logiciel, je travaillais sur Excel mais je trouvais cela intéressant de pouvoir sur un seul et même outil retrouver mes devis et mes factures. En plus d'être facile d'utilisation, le logiciel EUREKA offre la possibilité de savoir à tout moment où on en est du paiement des factures par les clients. Le cas échéant, une fonction nous avertit et on peut générer des lettres de relance automatiquement, c'est un vrai gain de temps !



**VALÉRIE IDOUX,**  
*la formatrice*

Le logiciel Eureka Devis-facture a été créé spécifiquement pour les artisans. C'est un outil qui facilite au maximum leurs démarches et leur permet de réaliser des devis et des factures de façon simple, rapide mais surtout propre. Et cela fait réellement la différence auprès de la clientèle ! Ce qui est intéressant aussi pour eux, c'est de centraliser au même endroit, c'est-à-dire sur le même logiciel, leurs devis et leurs factures.



### Fiche technique

**Où ?** Sur tout le Territoire  
**Comment ?** Cours et travaux dirigés sur la base de cas pratiques  
**Combien de temps ?** 10 heures sur 4 jours  
**Pour vous inscrire :** contactez-le Centre de formation Lucien Mainguet, Anne Bousquet au **27 97 40**



# La réglementation économique en clair

« Nul n'est sensé ignorer la loi », et pourtant de nombreux artisans méconnaissent la législation qui encadre leurs activités. Or, ne pas appliquer la réglementation en vigueur, c'est s'exposer à des risques : litiges avec les clients et les fournisseurs ou... sanctions des organismes de contrôle. Info Métiers a décrypté dans ses grandes lignes la délibération portant réglementation économique, un texte majeur qui concerne de nombreux métiers du secteur artisanal.





## \* Textes de référence

La délibération n° 14 du 6 octobre 2004 modifiée portant réglementation économique (téléchargeable sur le site [www.dae.gouv.nc](http://www.dae.gouv.nc)) s'applique à toutes les activités de production, de distribution et de services. Et plus particulièrement, dans le secteur de l'artisanat, aux :

- ➔ **Coiffeurs** (Art. 30 renvoyant à l'arrêté n° 442 du 23 février 1989).
- ➔ **Esthéticiennes** (Art. 36 renvoyant à la délibération n° 180 du 25 janvier 2001 portant réglementation professionnelle de l'esthétique en Nouvelle-Calédonie).
- ➔ **Bouchers charcutiers** (Art. 24 renvoyant à l'arrêté 86-312/CE du 15 décembre 1986 relatif aux conditions de vente au détail des viandes de boucherie et produits de charcuterie).
- ➔ **Boulangers** (Art. 22 renvoyant à la délibération n° 184 du 7 janvier 1999 relative à la réglementation des prix de vente du pain de fabrication locale).
- ➔ **Plombiers, électriciens, maçons, garagistes, photographes** (Art. 33 renvoyant à l'arrêté n° 87-194/CE du 30 septembre 1987 relatif aux travaux photographiques).
- ➔ **Laveries/Blanchisseries** (Art. 29).
- ➔ **Taxis** (Art. 35 renvoyant à la délibération n° 130/CP du 20 février 1997 réglementant les prix des transports effectués par les taxis).

## NOUVEAUTÉ

### ➔ Relation Client/Fournisseur : conditions générales de vente et convention unique

Dans une volonté de transparence, l'Art. 74 modifié en juin 2010, impose à tout fournisseur de produit auprès d'un distributeur (quelle que soit sa taille) de présenter ses conditions générales de ventes sur demande du client. Celles-ci comprennent la description du produit et service vendus, les conditions de ventes (livraison, fréquence...), le barème des prix et les conditions de règlements (délais, escomptes, ...).

Si ces conditions sont négociées avec le client commerçant, elles doivent être reprises dans une convention unique, qui comprend également les accords de coopérations commerciales et tout autre service fourni par le client ou le fournisseur et non compris dans les obligations d'achat et de vente. Cette convention unique doit être conclue avant le 31 mars de chaque année, ou dans un délai de deux mois suivant la première passation de commande.

À ce jour, 115 produits ont des prix réglementés. Parmi eux, la baguette de pain, le poulet, le café, la saucisse de Toulouse, le jambon blanc, l'épaule, les bougies de ménage non parfumées locales... selon leur conditionnement, leur poids, leur provenance ou leur marque.  
(Voir arrêté n° 2010-2715/GNC du 3 août 2010)

## Deux questions à la Direction des Affaires Économiques (DAE)

### → À quoi sert cette délibération portant sur la réglementation économique ?

**Nicole Pehau**, chef du service de la consommation et des professions réglementées : Cette délibération comprend deux grandes parties. Une partie consommation et une partie concurrence. Toute la partie consommation règle les relations entre consommateurs et entreprises : artisans, commerçants ou prestataires de services. L'autre partie vise à assurer le bon fonctionnement du marché en édictant des règles entre entreprises, pour garantir le respect de l'ordre public économique. Le but étant de mettre toutes les entreprises sur le même pied d'égalité et que le consommateur s'attende aux mêmes prestations et aux mêmes règles de la part de toutes les entreprises.

**Guillaume Caroff**, chef du service de la concurrence et de la répression des fraudes : L'intérêt de cette réglementation est d'éviter les dérives qui pourraient nuire d'une part aux consommateurs de manière directe, mais aussi aux entreprises et donc, indirectement, aux consommateurs. Comme, par exemple, par l'abus de position dominante d'opérateurs économiques qui imposeraient à leurs partenaires de leur octroyer des avantages injustifiés. Un autre écueil que l'on cherche à éviter est celui d'entreprises qui se mettraient d'accord pour gonfler artificiellement les prix de vente aux consommateurs ou aux professionnels, ce qui nuirait à la libre concurrence.

### → Quelles sont les entorses récurrentes à la réglementation que vous constatez chez les artisans ?

**Nicole Pehau** : On a énormément de réclamations de la part des consommateurs concernant la non délivrance de devis, d'ordre de réparation ou encore de facture non conforme au devis établi. Mais aussi des réclamations sur la qualité et la conformité des travaux, mais cela ne relève pas de notre compétence. Dans beaucoup de cas, on essaye de trouver un accord à l'amiable qui sera dans l'intérêt de tout le monde, en faisant



rééditer une facture dont le montant est conforme au devis signé ou aux travaux réalisés par exemple. Lors de nos contrôles, nous relevons souvent des problèmes de facturation. Il faut savoir qu'il est obligatoire de délivrer une facture, à la demande du consommateur ou si le montant dépasse les 5 000 francs cfp. Dans tous les cas, il est important d'en garder un double en cas de contrôle par les services de la DAE. C'est d'ailleurs dans leur intérêt, car si un jour il y a un litige avec un consommateur et qu'ils n'ont pas établi de facture, cela sera compliqué de le traiter. Et ils pourront toujours être accusés de n'avoir pas fait les choses conformément à la réglementation. Tandis que s'ils ont une facture, on pourra tout de suite vérifier. C'est dans leur intérêt comme celui du consommateur.

De même, les factures sont nécessaires pour faire leur déclaration aux services fiscaux et facilitent aussi la tenue de leur comptabilité.

Enfin, toujours lors de nos contrôles, on constate des défauts d'affichage des prix. Il est obligatoire d'afficher à l'extérieur et au comptoir les prix des prestations, ainsi que sur les produits vendus.

### → Professions réglementées

Certaines professions (coiffure, esthétique, taxi, ambulances...) sont soumises à obligation de diplôme ou autorisation d'exercice (vous pouvez consulter la DAE ou directement la CMA sur ce sujet).



# Le partenaire des professionnels de la boucherie

Depuis 1963, l'OCEF fournit aux boucheries calédoniennes des viandes locales de qualité à la satisfaction d'une grande majorité des consommateurs.\*

Lorsque la production locale s'avère insuffisante, nous importons les viandes nécessaires à un approvisionnement régulier du marché.



\*Étude OMNISCOPE réalisée sur un échantillon de 900 personnes - mars 2010.



# PAITA STEEL

[www.paitasteel.nc](http://www.paitasteel.nc)  
Tél/Fax : 35 16 06  
Gsm : 78 63 19



GRILLES DE PROTECTION

PORTAILS

CLÔTURES

GARDES CORPS

PAITA STEEL FERRONNERIE - BP 7429 - 98890 Païta - E-mail : [alweiss@canl.nc](mailto:alweiss@canl.nc)  
Déplacement GRATUIT sur Nouméa et Grand Nouméa

## \* En cas de contrôle...

La DAE comprend trois services : un service des études économiques, le service de la concurrence et de la répression des fraudes, et le service de la consommation et des professions réglementées. Elle a avant tout un rôle d'information et de médiation. Une quinzaine d'agents de terrain veille sur tout le Territoire au respect de la réglementation par le biais de contrôles inopinés. En cas de manquement à la réglementation, les agents envoient un courrier invitant le professionnel à s'y conformer. Lors d'un nouveau contrôle, si le professionnel n'a toujours pas rempli ses obligations, les agents de la DAE rédigent un procès verbal d'infraction transmis au parquet. Ce dernier décidera ou pas d'engager des poursuites, auquel cas la DAE est dessaisie du dossier. En outre, la procédure de transaction permet d'éviter la case tribunaux, si le professionnel accepte de régler la sanction (validée par le procureur de la République). Cette procédure présente l'avantage d'être plus rapide et souvent moins onéreuse.

En cas de pratiques restrictives de concurrence, le président du Gouvernement peut également engager une action devant la juridiction civile ou commerciale. Il peut notamment demander à la juridiction saisie la cessation des pratiques et la réparation des préjudices subis.

Enfin, il existe aussi des sanctions administratives prononcées par le Gouvernement, sur la base d'un rapport de la DAE, pour les infractions concernant le respect des règles de concurrence. Les peines encourues sont les fermetures administratives provisoires et des amendes.

## ➔ Le devis (Art. 26)

Un devis détaillé est obligatoire, préalablement à l'exécution des travaux, à la demande du consommateur ou dès lors que le montant estimé (devis compris) est supérieur à 20 000 F.CFP ou 50 000 F.CFP pour le secteur automobile.

Certaines mentions sont obligatoires :

- ➔ date
- ➔ nom et l'adresse de l'entreprise
- ➔ nom du client
- ➔ lieu d'exécution de l'opération
- ➔ quantité et prix de chaque prestation (heures de main d'œuvre, mètre linéaire ou mètre carré) et produit nécessaire à l'opération
- ➔ frais de déplacement
- ➔ somme globale à payer hors taxes et toutes taxes comprises
- ➔ durée de validité de l'offre
- ➔ indication du caractère payant ou gratuit du devis
- ➔ mention « devis reçu avant l'exécution des travaux », date et signature du consommateur.

**Le prestataire doit conserver le double du devis.**



## ➔ Affichage des prix et étiquetage (Art. 5 à 26)

Des règles d'affichage et d'étiquetage de prix doivent être respectées par les professionnels. Les prix doivent être affichés à l'extérieur comme à l'intérieur du lieu de vente (au comptoir par exemple), ils doivent être lisibles, rédigés en langue française, mentionner la qualité et la composition des produits (loi datant 1905 sur le délit de tromperie) et préciser la date limite de consommation. Les bouchers-charcutiers doivent récapituler sur un tableau d'affichage le prix des viandes par catégorie et dénomination spécifique du morceau (pas d'appellation culinaire) et selon leurs poids. Le prix du produit doit aussi figurer sur ou à proximité de celui-ci.

En cas de pré-emballage, les règles s'appliquent de la même manière. L'étiquetage doit préciser la date limite de vente, les conditions de conservation et, si le produit a été décongelé, sa date limite de consommation. Aussi, en cas d'utilisation d'une balance, l'instrument doit être contrôlé et le professionnel ne doit pas faire payer la tare, c'est-à-dire l'emballage.

## Pour plus d'informations

La DAE dispose d'une permanence téléphonique assurée par un contrôleur (Tél. : 23 22 60) pour répondre aux réclamations des consommateurs, mais aussi aux professionnels qui souhaitent plus d'explications sur la réglementation en vigueur (élaboration de facture, affichage des prix...). Attention, la DAE n'a qu'un rôle de conseil et n'est pas habilitée à rédiger ou valider des documents commerciaux. Dans certains cas, l'expertise d'un juriste s'avère indispensable.

# Les sanctions pécuniaires

Les sanctions pécuniaires encourues, conformément à l'article 131-13 du code pénal, peuvent être lourdes. De 17 900 francs cfp à 53 700 francs cfp par infraction pour un défaut d'affichage ou d'étiquetage (Article 89 et 90), à 8 500 000 francs cfp pour un défaut de facturation entre client et fournisseur (Art. 101).

## \* Comment rédiger une facture à l'attention du consommateur ? (Art. 46, 47, 48)



Délivrer une facture est obligatoire lorsque le client en fait la demande ou lorsque le montant TTC est supérieur ou égal à 5 000 Fcfp.

- date
- nom, adresse du prestataire et numéro Ridet
- nom du client
- date et lieu d'exécution de la prestation
- décompte détaillé, en quantité et prix, de chaque prestation et produit fourni ou vendu
- somme totale à payer hors taxes et toutes taxes comprises ainsi que la nature et le montant des taxes.

### Le prestataire doit conserver un double.

De même, dans les relations entre professionnels, l'Art. 73 impose l'établissement de factures entre clients et fournisseurs ou prestataires de services précisant les mentions suivantes :

- nom des parties et adresses
- date de la vente ou de la prestation de service
- quantité
- dénomination précise du bien ou de la prestation
- prix unitaire des produits ou marchandises vendus
- prix unitaire HT
- taux et montant de la taxe correspondante pour les prestations soumises à taxation,
- toute réduction de prix acquise à la date de la vente
- prix de vente détail maximum licite (en cas de réglementation de prix)
- somme nette totale à payer
- date du règlement
- conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle résultant de l'application des conditions de vente
- taux des pénalités exigibles le jour suivant la date de règlement inscrite sur la facture.

Le règlement est réputé réalisé à la date à laquelle les fonds sont mis, par le client, à la disposition du bénéficiaire ou de son subrogé.

NOS ANNÉES D'EXPÉRIENCES  
SONT VOS MEILLEURES GARANTIES !



## DESINSECTISATION

Cafards, scolopendres, tiques, puces, fourmis, araignées, mouches, moustiques, ...



## DERATISATION

Postes d'appâtage sécurisés  
Raticide de dernière génération

GSM. 77 87 16  
TEL. 27 64 59



La qualité depuis 1982



## DETERMITAGE

- Avant et après construction.  
- Préventif - Curatif.  
- Traitement des charpentes par injecteurs et pulvérisation

## DEMOUSTICATION

Pulvérisation / Thermonébulisation  
Lutte contre gîtes larvaires

### NOUVEAU PIÈGE GREEN TERMITES

le moyen le plus sûr, le plus écologique et le moins coûteux pour protéger votre habitation des termites



DEVIS GRATUIT - CONTRAT - GARANTIE

UTILISATION DES PRODUITS DE DERNIÈRE GÉNÉRATION - EFFICACITÉ ET SÉCURITÉ

VILLES - BÂTIMENTS - COLLECTIVITÉS - COMMERCE - ÉCOLES  
MILIEUX HOSPITALIERS - MUNICIPALITÉS - ADMINISTRATIONS  
INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRE - ...

21 DUO3 24 RUE REAUMUR BP 6383 98806 NOUMEA CEDEX

E-mail : formula4d@formula4d.nc • Fax : 28 46 48

Certifié distributeur et d'application de produits antiparasitaires autorisés par le Ministère de l'Agriculture





# Les relations *avec la banque*

**Votre banquier est un interlocuteur incontournable pour votre entreprise. Comment entretenir de bonnes relations avec lui ? Quelles sont les solutions bancaires adaptées à vos besoins de financement ?**



## \* Les trois piliers des bonnes relations

### ➔ La transparence

Votre banquier est un interlocuteur important pour vous, car il vous permet d'investir ou de faire face à un besoin immédiat de trésorerie. De son côté, il doit évaluer le risque qu'il prend en vous faisant confiance. Donnez-lui les moyens de se rassurer ! Dès la création de votre entreprise, vous devez demander l'ouverture d'un **compte professionnel** (cf. page 20), présenter votre projet ou votre entreprise et discuter avec votre banquier des produits et services bancaires qui vous seront utiles pour la gestion de votre activité (autorisation de découvert, cotation IEOM, escomptes...). Toutes les opérations de l'entreprise, qu'il s'agisse de recettes ou de dépenses, doivent transiter par ce compte professionnel. **Vos dépenses personnelles doivent être prélevées sur un compte particulier distinct.**

**Plus votre banquier est informé, plus il est à même de vous proposer des solutions adaptées aux besoins et à la situation de votre entreprise, même en cas de difficulté.**

### Votre situation évolue ?

Pensez à informer votre banquier de tout changement dans votre situation professionnelle : projets d'extension, nouveaux marchés, besoins financiers à court, moyen ou long terme, etc.

### ➔ La gestion

Tenir vos comptes vous permet de connaître la situation de votre entreprise et de prendre les décisions nécessaires pour assurer son évolution. Cela est indispensable pour **anticiper et mesurer des éventuelles** difficultés de trésorerie (délais de paiement des clients, baisse du chiffre d'affaires...)

**Parlez de ces éventuelles difficultés à votre banquier sans attendre !** Sachez que votre banquier ne peut intervenir dans votre gestion, mais il peut répondre à un besoin. Il vous appartient donc, en tant que chef d'entreprise, de savoir tirer la sonnette d'alarme au bon moment. Les documents comptables (même une tenue de compte personnelle) et administratifs (devis signés...) que vous lui remettez sont des atouts majeurs dans la relation de confiance avec votre banque.

### ➔ Le dialogue

Il est important de demander à votre banquier les différents produits et conditions qu'il peut vous proposer et de savoir les solliciter à l'avance. Le découvert n'est pas toujours la solution la plus adaptée et la moins coûteuse ! Plus vous anticiperez vos besoins et en parlerez avec votre banquier, plus vous serez gagnant.

# PARTICIPEZ !



SUPPLEMENT DETACHABLE



## SEMAINE

# DE L'ARTISANAT

DU 9 AU 15 MAI 2011

[www.semaine-artisanat.nc](http://www.semaine-artisanat.nc)



## ENTREZ

### DANS LA PLUS GRANDE ENTREPRISE DE NOUVELLE-CALEDONIE

En partenariat  
avec :



Les Nouvelles  
calédoniennes

THEME 2011

## ENTREZ DANS LA PLUS GRANDE ENTREPRISE DE NOUVELLE-CALÉDONIE

**La première édition de la Semaine de l'Artisanat organisée par la Chambre de métiers et de l'artisanat et l'Union Professionnelle Artisanale de Nouvelle-Calédonie se déroulera du 9 au 15 mai 2011.**

Fil rouge de cette édition 2011, le thème, « Entrez dans la plus grande entreprise de Nouvelle-Calédonie » est un message à double entrée :

- C'est un moyen de faire connaître et de rapprocher le grand public de ce secteur économique de première importance. C'est aussi l'occasion d'encourager les jeunes à se former et à rejoindre une profession de l'artisanat, source de réussite professionnelle.
- C'est une invitation au grand public à entrer dans les coulisses pour y découvrir la réalité et la passion d'exercer un métier de l'artisanat !

### LE SAVIEZ-VOUS ?

L'artisanat en Nouvelle-Calédonie :  
une puissance économique.

- 40 milliards de chiffre d'affaire
- 16 milliards de valeur ajoutée
- Plus de 11 500 entreprises artisanales
- Plus de 20 000 actifs, dont 5 000 conjoints impliqués dans l'entreprise, 456 apprentis et 4 743 salariés
- 6 % d'augmentation des effectifs chaque année, depuis 2008
- 250 métiers répartis dans 4 secteurs d'activité

### FAITES DECOUVRIR

250 METIERS !

métiers de bouche	métiers du bâtiment	métiers des services à la personne	métiers de la production
			
boulangier pâtissier charcutier boucher chocolatier etc.	terrassement assainissement maçon charpentier menuisier plombier peintre électricien carreleur installateur sanitaire installateur climatisation plâtrier-plaquiste serrurier-métallier etc.	fleuriste photographe taxi ambulancier coiffeur esthéticien laverie teinturerie pressing couturier secrétariat mécanicien carrossier etc.	ébéniste feronnier sculpteur imprimeur bijoutier joaillier chaudronnier soudeur cordonnier horloger infographiste maréchal-ferrant etc.



## SOYEZ ACTEURS

### DE LA PREMIERE SEMAINE DE L'ARTISANAT EN NOUVELLE-CALEDONIE !

Vous êtes plus de 11 000 à avoir choisi un métier de l'artisanat par vocation, avec l'envie d'apporter un service de qualité, l'envie de créer, d'être indépendant...

Pour la première fois, votre Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie (CMA-NC) et l'Union Professionnelle Artisanale de Nouvelle-Calédonie (UPA-NC) organisent une semaine entièrement dédiée à l'artisanat, à vos métiers, à votre savoir-faire !

### POURQUOI UNE SEMAINE DE L'ARTISANAT ?

- > **Faire connaître** au plus grand nombre un secteur économique incontournable de la Nouvelle-Calédonie.
- > **Sensibiliser** les jeunes sur des métiers d'avenir.  
Cette semaine sert à informer sur les **250 métiers** proposés. Elle peut aider les jeunes pour leur orientation professionnelle et leur faire découvrir l'apprentissage de 16 à 25 ans.
- > **Promouvoir** les valeurs de l'artisanat.  
Le savoir-faire, l'indépendance, l'esprit d'entreprise, la proximité.

### DES AVANTAGES POUR MON ENTREPRISE !

#### > Clientèle et notoriété

- Je vais à la rencontre de nouveaux clients, je fidélise ma clientèle et j'optimise mes ventes.
- Je me distingue de mes concurrents en mettant en avant mes compétences, mes formations et mon savoir-faire.
- Je me sers de la Semaine de l'Artisanat comme vitrine pour valoriser mon métier et partager ma passion.
- Je suis présent sur le site Internet de la Semaine de l'Artisanat (coordonnées de mon entreprise et logo)
- J'apparais sur le programme de la manifestation distribué en grand nombre au public.
- Je bénéficie d'une importante couverture médiatique pendant la manifestation (presse, radio, Internet) et dispose d'un kit de communication pour valoriser ma participation.

### KIT DE COMMUNICATION A VOTRE DISPOSITION !

Programmes, affiche, autocollants...  
Ces supports permettent d'identifier ma participation à la Semaine de l'Artisanat.  
Je les utilise !





# COMMENT PARTICIPER

## A LA SEMAINE DE L'ARTISANAT ?

**Devenez un ambassadeur de votre savoir-faire en participant à la Semaine de l'Artisanat. Une ou plusieurs de ces manifestations vous intéressent ? Inscrivez-vous jusqu'au 8 avril 2011 !**

### > Les journées portes-ouvertes en entreprise

Ouvrez les portes de votre entreprise ou de votre atelier et faites découvrir votre travail au quotidien. Échangez sur votre métier, vos matières premières, vos produits et services. Faites participer vos visiteurs et intéressez-les à votre profession !

### > Le grand jeu de l'Artisanat en Fête

Durant la Semaine de l'Artisanat, un jeu relayé à la radio et dans la presse permettra au public de gagner des lots et des bons cadeaux.

Soyez partenaire de ce jeu en offrant des bons cadeaux. Ainsi, bénéficiez de la publicité faite autour du jeu (presse et Internet) et faites-vous connaître du public !

### > Le salon des savoir-faire calédoniens

Organisé du 12 au 15 mai à la Maison des Artisans à Nouméa, ce salon présente pour la première fois les métiers manuels en action. Faites découvrir votre savoir-faire dans une des cinq ambiances : alimentaire / service / bâtiment / production / artisanat d'art.

Artisans des trois provinces, participez en tant qu'exposant, fabriquez sur place, démontrez et expliquez vos techniques au public et vendez vos productions.

Le Salon des savoir-faire calédoniens se veut ludique et pédagogique.



## INSCRIPTIONS

## PROGRAMME ET INFORMATIONS

[www.semaine-artisanat.nc](http://www.semaine-artisanat.nc)

## LA SEMAINE DE L'ARTISANAT C'EST AUSSI...

### > Une journée portes-ouvertes au Centre de Formation d'Apprentis Lucien Mainguet

Découvrez les formations proposées par le CFA de la CMA-NC, rencontrez les apprentis et formateurs et renseignez-vous sur la formation par alternance pour devenir Maître d'Apprentissage.

### > Des conférences-débats

Pour rencontrer et échanger avec les partenaires de l'entreprise autour de thèmes d'actualité.

### > La soirée de l'Excellence Artisanale

Une grande soirée en l'honneur de professionnels méritants : remise de médailles de la Reconnaissance Artisanale et de titres (Artisan « en son métier » et Maître Artisan « en son métier »).

# BCIzen

## Gardez la maîtrise de votre compte en toute sérénité

### L'alerte anti-dépassement !

**BCIzen** est un système d'alerte qui vous permet de recevoir un SMS ou un e-mail :

- > lors du franchissement de la **limite Zen** que vous avez fixé vous-même (par exemple : "je veux être averti quand mon compte passe en dessous de 25 000 F"),
- > **puis** lorsque votre compte approche la limite de votre autorisation de découvert.

### BCIzen, quel avantage ?

Vous êtes alerté du franchissement de votre **limite Zen** ?

Réagissez immédiatement et évitez un dépassement non autorisé ! Ayez le réflexe **BCIzen** !

Renseignez-vous dans votre agence ou au **25 69 90**.

### Votre compte en direct, c'est aussi :

**BCInet** : votre banque en ligne par internet.

**BCIcom** : les informations essentielles par SMS : le solde de votre compte, vos 10 dernières opérations et votre encours de cartes bancaires.

**BCIdirect** : des télé-conseillers spécialisés à votre écoute.

**BCInet, BCIcom et BCIzen** sont des services soumis à la tarification en vigueur stipulée dans les barèmes de la BCI.



Banque Calédonienne d'Investissement



## CONSEILS PRATIQUES

### POUR FACILITER VOTRE PARTICIPATION

#### Quelques points pour faciliter votre participation à la Semaine de l'Artisanat.

##### > Avant la semaine

- Vérifiez auprès des organisateurs que vos modalités de participation ont bien été enregistrées (jours et horaires d'ouverture de votre atelier, emplacement de votre stand, etc.).
- Informez votre clientèle et le public de votre participation à la Semaine de l'Artisanat en utilisant les outils qui vous seront fournis dans votre Kit de communication (Programmes, affiches, etc.).
- Impliquez vos fournisseurs et clients dans la démarche de valorisation de votre activité, cela peut aussi être bénéfique pour eux.
- Préparez en amont votre visite d'atelier ou votre participation au salon avec une petite présentation orale, avec vos cartes de visites à distribuer. Pourquoi ne pas prévoir une distribution d'échantillon ou une dégustation ?!

##### > Pendant la semaine

Présentez vos matières premières, vos procédés de fabrication et vos productions finales.  
Impliquez votre entourage, vos salariés et vos apprentis. Pourquoi ne pas proposer à ces derniers de présenter leur formation et tout ce qu'ils (elles) ont appris ? Leur intervention aura beaucoup d'impact auprès des jeunes.  
Proposez, si possible, à vos visiteurs de mettre la main à la pâte !

##### > Après la semaine

N'oubliez pas de remettre à la CMA-NC votre Fiche bilan qui nous permettra de mesurer l'impact de la Semaine de l'Artisanat : nombre de visiteurs, nouveaux contacts pris, retombées commerciales...

*Patentés, Libéraux, Artisans, Etudiants, Retraités, Gérants..*

## Votre mutuelle complémentaire

**TARIF SPECIAL FAMILLE  
RENSEIGNEZ-VOUS**

Floriane  
28 86 73 ou 96 82 67

**RUAMM 40%  
+  
MPL 60%  
=  
100% Remboursé \***

**KONE**

ZI du pont Blanc - Lot Cassis  
42 84 68



**NOUMEA**

85 route de l'anse vata  
28 15 97

## LES ORGANISATEURS



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat

Nouvelle-Calédonie

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

Outil d'accompagnement du développement de l'artisanat en Nouvelle-Calédonie, la Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) mène de nombreuses actions en faveur du maintien et du développement économique des entreprises, leur apporte conseils et assistance technique et contribue au développement local.

### > Contacts et infos

#### PROVINCE NORD

**Koné** > Soukaïna Pesce : Tél. 47 30 14 - mèl. kone@cma.nc

**Koumac** > Arielle Pindon : Tél. 47 68 56 - mèl. koumac@cma.nc

**Poindimié** > Patrick Leblais : Tél. 42 74 82

mèl. poindimie@cma.nc

#### PROVINCE SUD ET ILES LOYAUTÉ

**Nouméa** > Laure Le Gall et Nathalie Alcide : Tél. 28 23 37

mèl. laure.legall@cma.nc - mèl. nathalie.alcide@cma.nc

**La Foa** > Christian Fuzivala : Tél. 46 52 86 - mèl. lafoa@cma.nc



### > L'Union Professionnelle Artisanale de Nouvelle-Calédonie

L'UPA-NC est une fédération apolitique qui existe depuis 1984 et qui défend les intérêts du secteur artisanal. L'objectif est la défense et la promotion des métiers et des entreprises artisanales auprès des différentes instances locales.

Plusieurs syndicats professionnels sont adhérents à l'UPA-NC : la Boulangerie, la Boulangerie/Pâtisserie, l'Esthétique, le Transport Sanitaire, la Coiffure, les Taxis, les Electriciens, les Bouchers, le Groupement des Artisans Océaniens, l'Union des Commerçants et Artisans du Mont-Dore...

### > Contact

Nathalie Begue

20 Rue du Général Mangin

Immeuble Le Passage 2<sup>e</sup> étage

BP 10314 - 98805 Nouméa Cédex

Tél. 23 88 81/Fax 23.88.82

mèl. upa@canl.nc

## Le Pacifique, c'est avec Aircalin !

Port-Vila	16 000 <sup>F</sup>
Nandi	37 000 <sup>F</sup>
Brisbane	40 000 <sup>F</sup>
Auckland	41 000 <sup>F</sup>
Sydney	43 000 <sup>F</sup>
Wallis	48 000 <sup>F</sup>
Papeete	61 000 <sup>F</sup>

*Les voyageurs.*

26 55 00 - [www.aircalin.com](http://www.aircalin.com)

Tarifs hors taxes, sous réserve de disponibilité. Montant des taxes à partir de 12 000<sup>F</sup> selon la destination. Renseignements et réservations auprès de votre agence.





# NOUVEAU RENAULT MASTER, TAILLÉ SUR MESURE



PLUS DE 350 VERSIONS.  
DISPONIBLE EN TRACTION ET EN PROPULSION  
JUSQU'À 1400 KM D'AUTONOMIE\*

À partir de

**3 300 000** F/prix HTGI

www.renault.nc

NOUVEAU RENAULT MASTER

**3**  
ANS  
DE GARANTIE



CHANGEONS DE VIE  
CHANGEONS L'AUTOMOBILE



**SODAUTO** - Autochrome de Magenta - Nouméa - Tél : 25 05 05 - E-Mail : sodauto@stgij.nc  
Nos agents : Nouméa technic auto - 25 27 12 / Autoport fond - 47 23 23 / Gli Automobiles Koumac - 47 10 05 / ALL Poinindji - 42 58 00



## \* Différentes solutions bancaires

Il existe des solutions bancaires adaptées selon les besoins de financement de votre entreprise :

### ➔ À COURT TERME

#### ➔ La facilité de caisse

Il s'agit d'un découvert accordé sur une période courte, en général inférieure à 6 mois, et destiné à faire face à des besoins ponctuels de trésorerie.

#### ➔ Le découvert

Destiné à couvrir les besoins de trésorerie plus permanents de l'entreprise, il doit être justifié par la nature même de l'activité de l'entreprise : crédit clients, cycle de production, stocks...

#### ➔ L'escompte

Il s'adresse aux entreprises qui sont payées par effets de commerce. Cette formule permet de bénéficier d'une avance de trésorerie par cession de l'effet de commerce. La banque se réserve le droit de ne pas escompter un effet de commerce si l'émetteur présente un risque de non paiement à l'échéance de l'effet de commerce. À ce titre le refus d'escompte pour ce motif doit inciter l'artisan à la plus grande prudence vis-à-vis de son client.

#### ➔ Les avances en Loi Dailly

Ce dispositif concerne principalement les règlements publics. Il permet d'obtenir une avance de trésorerie sur des factures acceptées par l'administration. Dans la pratique l'artisan signe une convention générale, dite convention LOI DAILLY, avec la banque puis cède les factures acceptées via un bordereau de cession Dailly. En général l'avance de trésorerie n'excède pas 80 % de la facture.

### ➔ À MOYEN ET LONG TERMES

#### ➔ Les prêts à l'investissement

Ils sont destinés à financer aux côtés des apports en fonds propres et de l'autofinancement tout investissement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise.

#### ➔ Les prêts de trésorerie

Ils peuvent dans certains cas se substituer au découvert quant à leur destination. Il vise à renforcer le fonds de roulement de

l'entreprise par la mise à disposition de capitaux à moyen ou long terme.

#### ➔ La cotation IEOM

En remettant vos éléments comptables à votre banque et en demandant une cotation de l'Institut d'Émission d'Outre Mer, vous obtiendrez une note dite « cotation IEOM », qui vous permettra ensuite de bénéficier d'un taux de réescompte lors d'un emprunt bancaire.

Ce taux dit « taux réescomptable » est un taux bonifié par l'IEOM en faveur des entreprises de production sur le secteur de Nouméa et du grand Nouméa, et de toutes les entreprises sans distinction de leur activité sur tout le reste du Territoire. Pour Nouméa et le grand Nouméa, c'est le code APE qui détermine l'éligibilité au réescompte. Des états financiers ou des prévisionnels pour les nouvelles entreprises sont indispensables pour obtenir une cotation favorable à ce dispositif. Début 2009, le taux réescomptable est de 4,75 % hors TOF et assurance.

### ➔ Des outils pour vous aider

#### Des conseillers pour vous accompagner

Nous vous accompagnons gratuitement dans le suivi et la gestion de votre entreprise. Rencontrez-nous au siège, dans nos antennes, et lors de nos permanences dans les communes de l'intérieur et des Îles.

#### Le programme Eureka

Conçu pour les artisans soumis au régime fiscal du forfait, le logiciel EUREKA tenue de comptes vous permet de tenir vos comptes simplement et d'éditer tous les états nécessaires à l'établissement d'une bonne communication avec votre banquier (compte de résultat, situation de trésorerie, crédits clients, ...).

#### Le stage de gestion

Suivre un stage est nécessaire pour apprendre à se servir du logiciel EUREKA tenue simplifiée de comptes.

Vous y apprendrez aussi à élaborer et à analyser un compte de résultats et un bilan. **Contact : Anne Bousquet, au Centre de formation Lucien Mainguet au 25 01 73.**

#### Le Centre de Gestion des Métiers (CEGESMET)

Association de type loi 1901, notre Centre de Gestion peut tenir votre comptabilité, vous conseiller et vous orienter dans vos différents choix de gestion.

**Tél. Nouméa : 27 43 70 – Tél. Koné : 42 77 20.**



Sud Pacifique

## SPEC Consultants SARL

Pour les PME/PMI, Artisans, Commerçants ...

➔ Michel MESSEAUD (Mob. 77-20-85)  
Valérie TRINCHERO (Mob. 79-08-10)  
vous accueillent en leurs bureaux :  
Nouméa > 29 bis, rue René Coty – Mont  
Vénus – Tél. : 23-21-52 – Fax : 28-69-45  
Koné : ouverture le 2 mai 2011  
E.mail : sudpacifique@lagoon.nc

- ➔ Conseils en gestion
- ➔ Études et Évaluations de sociétés
- ➔ Transmissions de Sociétés
- ➔ Vie Sociale de l'Entreprise
- ➔ Constitutions
- ➔ Modifications
- ➔ Assemblées
- ➔ Radiations

Désormais, votre magazine InfoMétiers répondra aux questions, parmi celles les plus fréquemment posées par les artisans aux conseillers de la CMA ou à ses partenaires.

////////////////////

## \* J'ai récemment créé mon entreprise et je n'ai pas encore ouvert de compte bancaire professionnel.

### Est-ce vraiment important ?

C'est indispensable ! En effet, vous avez besoin au quotidien d'un compte bancaire professionnel dans le cadre de votre activité. En ouvrant votre compte professionnel, d'une nature juridique différente de votre compte privé, vos opérations professionnelles et commerciales vont pouvoir être séparées de celles que vous réalisez en tant que particulier. Cette séparation favorise, dans une optique comptable, le regroupement des opérations liées à votre activité, et permet d'éviter toute confusion possible entre compte professionnel et compte privé lorsque vous communiquez vos coordonnées bancaires à des tiers (partenaires commerciaux, organismes professionnels, mandataires, etc...)

## \* Mon banquier m'a demandé de le contacter dans les plus brefs délais concernant un « besoin de trésorerie ».

### Qu'est-ce que c'est exactement ?

La trésorerie est la somme d'argent qui reste sur le compte bancaire, compte tenu de la somme déposée au moment de l'ouverture du compte, modifiée au fur et à mesure par différentes opérations (retraits, chèques, dépôts, prélèvements, etc.). Ce solde qui ne cesse de varier, est en principe positif et donc disponible sur le compte. Mais il peut arriver que la trésorerie soit négative : le compte est débiteur (on doit de l'argent à la banque) et on parle alors d'un « besoin de trésorerie ».



Pour limiter le « besoin de trésorerie », il faut essayer de réduire le plus possible les décalages de trésorerie, et pour cela vous devez :

- établir et envoyer les factures dès la prestation réalisée ;
- préciser les délais de règlement aux clients (essayer de les réduire si ils sont trop importants) ;
- assurer le suivi de paiements et mettre en place un système de relance efficace ;
- limiter les stocks au niveau nécessaire ;
- essayer d'obtenir des fournisseurs des délais de paiement plus longs.

**Professionnels, particuliers, collectivités** Tél. : 260 260

EMC vient chez vous récupérer vos métaux non ferreux et vous les rachète cash\*

- Aluminium : 60 cfp/kg
- Câbles aluminium : 35-45 cfp/kg selon calibre
- Cuivre : 200-260 cfp/kg
- Câbles cuivre : 30-150 cfp/kg selon calibre
- Bronze : 180-220 cfp/kg
- Inox : 50 cfp/kg

\*Tous les déchets et les déchets, nous les rachetons à la source pour le compte de nos clients professionnels

Ouvert en continu : Lundi/Jeu. : 7h-19h30 • Vendredi 7h-19h30 • Samedi : 7h-11h

**Collecter, Valoriser, Recycler, c'est notre métier**





**\* Il y a plus de 10 années que j'exerce le métier de plombier et aujourd'hui, je me retrouve avec des archives qui prennent de la place. Combien de temps dois-je garder mes factures et autres documents ?**

En tant que travailleur indépendant, vous êtes amenés à fournir et à recevoir de nombreux documents, il est donc bon de savoir qu'il est nécessaire d'en garder certains durant une période précise :

➔ **Clients fournisseurs**

**10 ans**

Le livre journal côté et paraphé, et le livre d'inventaire côté et paraphé, le grand livre et le livre de caisse.

➔ **Correspondances et documents commerciaux**

**10 ans**

Factures, bons de commandes et bons de livraisons. Quittances, reçus, relevés de compte et tout document permettant d'apporter la preuve d'un paiement.

➔ **Administration fiscale**

**6 ans**

*Pour le réel ou réel simplifié*

Livres de commerce obligatoires, livres et documents annexes, pièces de recettes et de dépenses, registres de transfert d'actions et d'obligations et feuille de présence aux assemblées générales pour les sociétés.

*Pour le forfait*

Registres récapitulés par année présentant le détail des achats avec les factures et autres pièces récapitulatives, le livre journal tenu au jour le jour présentant le détail des recettes.

➔ **Direction des affaires économiques**

**1 an**

Originaux et copies des factures réunies en liasses par ordre chronologique.

➔ **CAFAT**

**5 ans**

Tous documents nécessaires à l'exercice du contrôle des agents, livre de paye, pièces comptables relatives aux traitements et salaires.

**OSSATURE BOIS.**  
**LAMELLÉ COLLÉ.**  
**COUVERTURE.**  
**CHARPENTE.**

**ECOBOIS** Concept

Bureau sur DUCOS

**ECOBOIS CONCEPT**  
**TEL : 25 50 88**  
[www.ecoboisconcept.nc](http://www.ecoboisconcept.nc)



- ➔ Service énergie de la DIMENC Lony Tokie > Tél. 27 17 24
- Esméralda Natua > Tél. 27 48 43

## La Charte Calsol : un gage de qualité pour les artisans installateurs de chauffe-eau solaires

La charte Calsol permet à ses adhérents, ayant suivi une formation à la pose de chauffe-eau solaire, de faire reconnaître leurs qualifications. Bientôt, seuls les signataires de cette charte seront habilités à travailler sur les chantiers subventionnés.

Le Comité territorial pour la maîtrise de l'énergie (CTME), composé de l'ADEME et du Gouvernement s'est donné un objectif ambitieux : en 2015, 40 % des foyers calédoniens produiront de l'eau chaude avec l'énergie du soleil. « Cela signifie qu'il faut doubler le rythme d'équipement des logements en chauffe-eau solaires », explique Alexandre Loiseau, chargé de mission énergie et effet de serre à l'ADEME. Cela veut dire aussi disposer de professionnels qualifiés.

### \* Formation chauffe-eau solaire : passage obligé pour devenir adhérent

Ainsi a été mise en place la formation chauffe-eau solaire. Une plate-forme mobile capable de se déplacer sur tout le Territoire pour former sur trois jours les installateurs présentant des compétences en plomberie. « Ce stage est le pré-requis minimum pour pouvoir à adhérer à la charte. Mais suivre la formation n'est pas la seule condition, souligne Alexandre Loiseau. À l'issue du stage les professionnels sont évalués selon différents critères. Si l'artisan est jugé apte, il peut signer cette charte. L'adhésion est volontaire et gratuite. L'idée est de mettre en avant les qualifications des artisans du Territoire. »

### \* Promotion des artisans qualifiés

L'objectif de la charte Calsol, reconnue par le gouvernement et l'ADEME, est de participer à la structuration de la filière en encadrant l'activité d'installation de chauffe-eau solaire. C'est aussi une reconnaissance pour



Pose de Chauffe Eau Solaire - Sessions prévues en juillet, août, septembre dans les 3 provinces. Pour vous inscrire : contactez-le Centre de formation Lucien Mainguet, Anne Bousquet au 25 97 40.

les installateurs qualifiés et un gage de confiance pour les acquéreurs. « Prochainement, différents outils de communication seront mis à disposition auprès des artisans signataires de la charte pour faire valoir leurs compétences. Et quand la liste d'artisans « labellisés » sera suffisamment conséquente, on demandera à ce que toutes les opérations d'installations de chauffe-eau solaires subventionnées par les pouvoirs publics soient effectuées par les signataires ».

### Les dix commandements de la charte Calsol

La charte Calsol énonce en dix « points solaires » les conditions d'une bonne pratique et les engagements de service dus au client. Les signataires sont tenus de renouveler leur adhésion tous les deux ans. En cas de manquement vérifié aux engagements qu'ils ont pris, leur référence peut être retirée des listes d'installateurs CALSOL reconnu par le CTME.



l'environnement, c'est plus qu'un métier

6 Rue Georgette Mourin,  
Zone Industrielle de Normandie, Nouméa

☎ 439 693 - 790 669

Collecte et Traitement

Batteries  
usagées



Horaires d'ouverture:  
du lundi au jeudi 7h30 - 11h30 / 13h-17h  
Vendredi 7h30 - 11h30 / 13h-16h  
Samedi 7h30 - 11h30

[www.recycaledonie.com](http://www.recycaledonie.com)

## UN SERVICE PERSONNALISÉ, POUR UNE GESTION FACILITÉE DE VOS DÉCHETS

### LOGATION DE CONTENANTS

Bac, Euroconteneur  
Benne, Compacteur,



### COLLECTE DE DÉCHETS

Déchets Industriels Banals  
Déchets verts - Déchets métalliques  
Déchets inertes - Déchets recyclables  
DASRI

### CONSEIL ET ASSISTANCE TECHNIQUE

Etudes déchets  
Audit gestion déchets  
Identification de filières



E-mail : [commercial@vivaenvironnement.nc](mailto:commercial@vivaenvironnement.nc)

Tél : 26 47 57 / Fax : 26 47 37

1 rue Papin - ZI Ducos  
BP 7100 - 98801 Nouméa

**Initiez-vous gratuitement à l'informatique et à l'Internet !**

Des centaines d'artisans ont déjà leur Passeport. Pourquoi pas vous ? Avec le Passeport pour l'économie numérique, bénéficiez d'une initiation adaptée à vos usages professionnels.

**Simple :** choisissez l'une des sessions, inscrivez-vous par téléphone, suivez votre initiation, recevez votre Passeport et un dossier informatif complet ciblé en fonction de votre activité.

**Rapide :** les sessions durent moins de deux heures et se déroulent en fin d'après-midi.

**Près de chez vous :** à Nouméa, dans l'une de nos trois antennes du Nord, et dans les îles.

**Gratuit :** suivez autant de sessions que vous le voulez gratuitement, et en plus bénéficiez d'avantages avec nos partenaires.

## Le Passeport pour l'économie numérique

### \* NOUMÉA > Tél. : 28 41 42

#### B.A.-ba de l'informatique et Internet

- ➔ Mardi > 12/04/2011 > 16h-18h
- ➔ Jeudi > 05/05/2011 > 16h-18h
- ➔ Jeudi > 26/05/2011 > 16h-18h

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Mardi > 05/04/2011 > 16h-17h
- ➔ Jeudi > 21/04/2011 > 16h-17h
- ➔ Mardi > 03/05/2011 > 16h-17h
- ➔ Mardi > 10/05/2011 > 16h-17h
- ➔ Jeudi > 19/05/2011 > 16h-17h
- ➔ Jeudi > 07/06/2011 > 16h-17h

#### La recherche d'informations sur Internet

- ➔ Jeudi > 14/04/2011 > 16h-17h30
- ➔ Mardi > 17/05/2011 > 16h-17h30
- ➔ Jeudi > 09/06/2011 > 16h-17h30

#### Mon entreprise sur le Web

- ➔ Jeudi > 07/04/2011 > 16h-17h30
- ➔ Jeudi > 28/04/2011 > 16h-17h30
- ➔ Mardi > 24/05/2011 > 16h-17h30

#### Sécuriser mon système informatique

- ➔ Mardi > 19/04/2011 > 16h-17h30
- ➔ Jeudi > 12/05/2011 > 16h-17h30

### \* POINDIMIÉ > Tél. : 42 74 82

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Mardi > 19/04/2011 > 9h-10h
- ➔ Mardi > 10/05/2011 > 9h-10h

#### La recherche d'informations sur Internet

- ➔ Mercredi > 11/05/2011 > 9h-10h30

### \* KOUMAC > Tél. : 47 68 56

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Mercredi > 27/04/2011 > 16h-17h
- ➔ Mardi > 17/05/2011 > 16h-17h

#### La recherche d'informations sur Internet

- ➔ Mercredi > 18/05/2011 > 16h-17h30

### \* KONÉ > Tél. : 47 30 14

#### B.A.-ba de l'informatique et Internet

- ➔ Mardi > 07/06/2011 > 16h-18h

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Mardi > 12/04/2011 > 16h-17h
- ➔ Mardi > 03/05/2011 > 16h-17h

#### B.A.-ba de l'informatique et Internet

- ➔ Mardi > 07/06/2011 > 16h-18h

#### Sécuriser mon système informatique

- ➔ Jeudi > 09/06/2011 > 16h-17h30

#### La recherche d'informations sur Internet

- ➔ Jeudi > 05/05/2011 > 16h-17h30

### \* LA FOA > Tél. : 46 52 86

#### Informatiser ma gestion d'entreprise

- ➔ Mardi > 26/04/2011 > 16h-17h

#### B.A.-ba de l'informatique et Internet

- ➔ Mardi > 19/04/2011 > 16h-18h



**Pour en savoir plus**

**Rendez-vous sur [www.cma.nc](http://www.cma.nc), rubrique « Passeport » en colonne de droite.**

#### ➔ Le B.A.-ba de l'informatique et Internet

Pour ceux qui débutent : vocabulaire de base, qu'est-ce qu'un ordinateur, comment le choisir... Un bon moyen de découvrir que l'informatique c'est accessible et utile !

#### ➔ La gestion informatisée de mon entreprise

Pour ceux qui veulent savoir quels sont les avantages d'une gestion informatisée et avoir un aperçu du fonctionnement d'un logiciel de tenue simplifiée de comptes et d'un logiciel de réalisation de devis et de factures.

#### ➔ Mon entreprise sur le Web

Pour découvrir l'utilité d'un site Web pour l'entreprise et mieux comprendre ce qu'est la vente en ligne.

#### ➔ Internet, outil de recherche et de découverte de nouveaux marchés

Pour être efficace dans ses recherches d'information sur le Web, avec des exemples de sites utiles au chef d'entreprise.

#### ➔ Sécuriser mon système informatique

Pour ceux qui maîtrisent déjà l'informatique mais désirent en savoir plus sur les virus, les données à protéger, ce qu'il faut sauvegarder et comment.







## INFO FUTÉE

Nouvellement créé, l'Observatoire Numérique Nouvelle-Calédonie est une association loi 1901 qui a pour mission d'accompagner les acteurs territoriaux dans l'analyse et l'élaboration d'outils d'aide à la décision dans le domaine du développement des technologies de l'information et de la communication, notamment liées à Internet, à la téléphonie (fixe, mobile) et aux multimédias (TNT). Elle a pour objectifs d'être un centre de ressources en matière de veille, d'observer et d'identifier des projets structurants et innovants et de mettre en réseau des acteurs de Nouvelle-Calédonie en vue d'un partage d'expérience notamment avec la France et la zone Pacifique. @[www.observatoire-numerique.nc](http://www.observatoire-numerique.nc)



## UN ARTISAN SUR LE WEB

Vitrine web de la jolie boutique du quartier latin, le site de l'enseigne *Les Fleuristes* vous offre à voir en images des exemples de bouquets et compositions florales. Idéal si vous êtes en manque d'inspiration, ou si vous cherchez des idées originales pour des événements particuliers (naissances, mariages, décès...). Le site propose aussi de passer vos commandes, livraisons et transmissions florales en ligne pour vous éviter un déplacement en ville. @[www.lesfleuristes.nc](http://www.lesfleuristes.nc)



## SITE UTILE

## Les pros de la construction écolo

Créé en 2009, le comité Calédonien de l'Eco Logis (CCEL) rassemble les professionnels de Nouvelle-Calédonie sensibles à la protection de l'environnement dans le secteur du BTP au sein d'une association loi 1901. Ce comité s'est donné pour rôle d'assurer un pool de compétence, d'expertise et d'échanges d'informations et de soutenir des opérations architecturales et techniques dans la qualité environnementale. Son site Internet présente ses actions mais propose aussi un annuaire des prestataires adhérents, par liste alphabétique et par type d'activité (bardage, construction bois, toiture, solaire, espaces verts...). Très pratique pour identifier rapidement les professionnels à même de construire un logis respectueux de l'environnement.



@[www.ccel.nc](http://www.ccel.nc)



## La formation continue

Le GRETA INC est un organisme de formation pour adultes relevant de l'Éducation Nationale.

### La GRETA c'est une réponse :

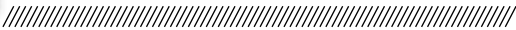
- Sur l'ensemble du Territoire
- De proximité
- De formation sur mesure
- Dans différents secteurs (Bâtiment, industriel, sécurité, hôtellerie, restauration, sanitaire et social, tertiaire et services, enseignement général, langues, VAE)

### Formations

- Qualifiantes, diplômantes
- Modulaires
- Individualisées
- Au GRETA dans nos ateliers, dans l'Entreprise
- Pendant et hors temps de travail

Validation des acquis de l'expérience : VAE  
 Un droit individuel -  
 Votre expérience, votre atout pour un diplôme.





## Paul Sanchez Retraite et rebond !



Il est l'un des permanents fondateurs de la Chambre de métiers et de l'artisanat. Au moment de la création de la Compagnie consulaire, il sillonnait les routes du Territoire en Citroën Méhari pour recenser les premiers artisans inscrits au Répertoire des métiers. En tant qu'animateur économique puis chef du service économique, il a passé plus de vingt années au service des professionnels, prodiguant conseils, accompagnement, et formation. Homme de terrain, il a particulièrement œuvré en province des îles Loyauté et a activement contribué à la naissance de la Case de l'entreprise à Lifou. Avec passion et pragmatisme, il a fait grandir la Chambre de métiers et de l'artisanat, au sens propre comme au figuré. Depuis 2005, il a occupé le poste de Secrétaire Général de la CMA, fonction aujourd'hui reprise par Olivier DUGUY. Et oui, Paul SANCHEZ part pour d'autres horizons : sa retraite bien méritée s'annonce active. Ça tombe bien, il a de l'énergie à revendre !

## NOS PERMANENCES ET VISITES D'ENTREPRISES

Retrouvez les agents de la Chambre de métiers et de l'artisanat, pour des conseils gratuits, à partir de 9h00 dans les mairies suivantes :

### \* Province Nord

**Belinda MATHELON**

**POYA**

➔ Mercredi 13 avril

**VOH**

➔ Mercredi 11 mai

**Arielle PINDON**

**OUEGOA**

➔ Mardi 5 avril et mardi 03 mai

**POUM**

➔ Lundi 9 mai

**POUEBO**

➔ Mercredi 27 avril

**Patrick LEBLAIS**

**HIENGHENE**

➔ Mardi 03 mai

**HOUAÏLOU**

➔ Mardi 5 avril

**KOUAOUA**

➔ Mardi 17 mai

### \* Province Sud

**Christian FUZIVALA**

**LA FOA**

➔ Chaque lundi et chaque mardi

**BOURAIL**

➔ Chaque mercredi et chaque jeudi

**BOULOUPARIS**

➔ 15/04 - 29/04 - 13/05 - 27/05

**THIO**

➔ 8/04 - 22/04 - 6/05 - 20/05

### \* Visites d'entreprises Province îles Loyauté

(sur RDV au 28 23 37)

**Caroline COURTOT et Kevin WENGER**

**LIFOU**

➔ Lundi 11 avril et lundi 09 mai

**MARE**

➔ Lundi 18 avril (permanence le matin à l'antenne provinciale)



## ESPACE COMMUNICATION

### Nouvelle édition du guide du travailleur indépendant de la CAFAT

La CAFAT a réuni dans ce guide les principales informations sur la protection sociale du travailleur indépendant. Ce guide vous donne un premier éclairage sur les démarches à effectuer, vos cotisations sociales et les prestations auxquelles vous pouvez prétendre. Vous pouvez vous le procurer gratuitement à la CAFAT ou à l'Espace communication de votre CMA ou bien le consulter en ligne sur le site : [www.cafat.nc](http://www.cafat.nc)

# TROIS QUESTIONS À...



**LUC BATAILLE,**  
*chef de la Cellule Koniambo*

◆ **Dans le cadre de la démobilisation, en quoi consistent les missions de la Cellule Koniambo ?**

Le passage du chantier de l'Usine du Nord en phase de production impliquera la démobilisation des activités liées à la construction.

La coordination de cette démobilisation globale fait d'ores et déjà l'objet d'une réflexion avancée de la part de la province Nord, qu'une expertise extérieure confortera dans les prochaines semaines. Les différents partenaires institutionnels, consulaires, ou socioprofessionnels, sont impliqués dans ce processus d'accompagnement que la province Nord charge la Cellule Koniambo de coordonner. Ce travail a démarré dès le début de l'année 2010, en préparation de la démobilisation des chantiers de terrassement.

◆ **La démobilisation des activités de terrassement constitue la première étape du processus global de démobilisation de l'Usine du Nord, quelle est la démarche engagée ?**

La Cellule Koniambo a pris en charge l'animation d'un groupe de travail « démobilisation terrassement », réunissant mensuellement les différents partenaires : l'Industriel, les Chambres consulaires, la Maison de l'Entreprise, Cap Emploi, Ecko, la DEFIJ et la DAF-PN, SOFINOR, la Celeco-BTP et les groupements d'entreprises BEN/ SAS. Une réunion se tient ainsi tous les mois à l'antenne de la Chambre de métiers de Koné, qui met gracieusement ses locaux à disposition. Diverses actions en découlent, telles que la conception et l'envoi d'un questionnaire aux entreprises de terrassement

intervenant sur le site de l'Usine, suivi d'une rencontre individualisée systématique, afin d'identifier les difficultés et besoins d'accompagnement nécessaires, la présentation par la CELECO-BTP, qui a conventionné avec la Cellule Koniambo, des perspectives de chantiers de BTP, la recherche de solutions de reclassement d'opérateurs auprès des différents opérateurs miniers. La Chambre de métiers était également présente aux cotés des partenaires sur le site de Vavouto via le « Guichet démobilisation », de novembre 2010 à début février 2011. À raison de 2 permanences hebdomadaires, ce Guichet a eu pour objectifs de recevoir et d'accompagner les entreprises et salariés démobilisés dans leurs démarches.

◆ **Quelles sont les prochaines étapes de la démobilisation ?**

La première phase de démobilisation a concerné 98 engins de terrassement (soit 49 % des engins de terrassement) sélectionnés à l'aide de plusieurs critères établis en collaboration étroite entre KNS et le BEN/ SAS. Ces 98 engins correspondent à 44 entreprises, soit environ 130 salariés. La démobilisation des activités de terrassement de l'Usine du Nord va se poursuivre. La prochaine échéance se situe courant juin prochain, l'ensemble des engins étant appelé à quitter le chantier en fin d'année 2011. Les actions de la Cellule Koniambo, en collaboration avec les autres partenaires, se poursuivront sur 2011 afin d'accompagner les prochaines phases de démobilisation. La démobilisation des autres secteurs d'activités de l'Usine sera l'occasion de renforcer le partenariat entre les nombreux acteurs impliqués dans ce processus, qui s'inscrit dans l'organisation globale envisagée par la province Nord.

# CAFIA

## LES SPECIALISTES

PROFESSIONNELS & PARTICULIERS



SAV ASSURÉ  
depuis 30 ans

Équipement

MACHINES & ACCESSOIRES

16 route de la Baie des Dames - Ducos - Tél. 28 30 60 - Email : [cafia@lagoon.nc](mailto:cafia@lagoon.nc)



## **Note de conjoncture :** *comment se porte l'artisanat ?*

**La note de conjoncture est un véritable indicateur de l'état de santé des entreprises artisanales, elle évalue l'activité, la trésorerie, les investissements et l'emploi dans les quatre grands secteurs de l'artisanat que sont le bâtiment, les services, la production et l'alimentaire. C'est un état des lieux de la situation des entreprises artisanales sur l'ensemble du pays et un reflet de la situation réelle et vécue par les chefs d'entreprise.**

**Cette note de conjoncture est envoyée à l'ensemble des décideurs : Haut-Commissariat, Gouvernement, Congrès, provinces, communes, etc., dans l'objectif de leur permettre d'appréhender au mieux le secteur des métiers.**

### **\* Les artisans consultés**

Pour réaliser cette note de conjoncture, chaque semestre votre Chambre de métiers et de l'artisanat interroge parmi vous un panel de 250 artisans grâce à un questionnaire. Toutes les réponses sont anonymes et sont utilisées uniquement à des fins statistiques.

Nouveauté en 2011, pour coller au plus près de la réalité, le panel représentatif sera désormais composé de nouveaux ressortissants à chaque étude. Vous êtes donc susceptibles d'être contactés chaque début d'année (janvier) et milieu d'année (juillet) pour donner votre point de vue et votre ressenti sur votre situation professionnelle. Vous contribuez ainsi à démontrer l'importance du poids économique de l'artisanat en Nouvelle-Calédonie.

### **\* Fin 2010 : les conclusions**

L'année 2010 aura été en demie teinte pour les entreprises artisanales calédoniennes. Après la dégradation importante du volume d'activité au cours du premier semestre, le second semestre a connu de meilleurs résultats et un redressement du volume d'activité. Ce meilleur volume général d'activité s'accompagne d'une progression des investissements et d'un maintien de l'emploi, et d'une


amélioration de la trésorerie des entreprises artisanales en provinces Sud et Nord.

Les résultats montrent que le niveau d'activité dans les secteurs du bâtiment et de la production a connu une progression, tandis que celui de l'alimentation a subi une baisse importante et celui des services a connu un léger ralentissement.

### **\* Début 2011 : les tendances**

Si toutefois la prudence reste de mise, car selon les prévisions seulement 28 % des artisans prévoient d'investir au premier semestre 2011, on peut tout de même constater que de manière globale, la situation des entreprises artisanales calédoniennes tend à s'améliorer.

Pour exemple, les chefs d'entreprises se veulent globalement optimistes, avec 13 % des entreprises artisanales prévoyant d'embaucher !



**Retrouvez l'intégralité de la note de conjoncture sur le site [www.cma.nc](http://www.cma.nc)**  
**Et pour plus d'informations, contactez Caroline COURTOT**  
**Tél. : 28 23 37**  
**Courriel : [caroline.courtot@cma.nc](mailto:caroline.courtot@cma.nc)**

## Quand RÉSILIER n'est pas METTRE HORS TENSION

Grâce à une vaste campagne lancée en mars 2010 à l'attention des professionnels, EEC groupe GDF Suez s'engage pour la prévention des risques électriques sur les chantiers. Désormais, toute personne en charge de travaux (particulier, promoteur, donneur d'ordre) devra être en possession d'une confirmation écrite de mise hors tension, délivrée par EEC. Une précaution plus que nécessaire pour garantir la sécurité et protéger la vie des opérateurs.



Face au constat d'accidents graves évités de justesse, EEC a décidé d'agir. En effet, des agents d'EEC interviennent parfois en urgence sur des chantiers, alors que des opérateurs commencent des travaux sans que le site soit hors tension. C'est donc souvent sans en avoir clairement conscience que le monde professionnel côtoie le danger électrique. Un danger contre lequel il est possible de se prémunir, notamment en clarifiant certains termes et en mettant en place de nouvelles procédures.

### LA RÉSILIATION N'IMPLIQUE PAS LA MISE HORS TENSION

Voilà ce que plusieurs enquêtes menées auprès de la clientèle ont démontré : la confusion dans les termes de « résiliation » d'une part et de « mise hors tension » d'autre part. En effet, la résiliation consiste en la rupture de votre contrat d'abonnement électrique. Cependant, si l'alimentation est effectivement suspendue au coffret, le site reste toutefois raccordé au réseau public de distribution. Ainsi, une telle suspension de la fourniture électrique ne signifie absolument pas que l'ensemble du site soit bel et bien mis hors tension.

### UN FORMULAIRE DE CONFIRMATION

Désormais, à chaque résiliation, un questionnaire est rempli de manière à en déterminer la cause précise. Qu'il s'agisse d'une vente, d'une réhabilitation, d'une démolition ou d'une rénovation, il vous faudra procéder à la demande de mise hors tension auprès du chargé de clientèle d'EEC. Les agents interviennent ensuite rapidement pour sécuriser l'ensemble du site. Une confirmation écrite vous sera alors envoyée (par mail, fax ou courrier postal) dans un délai maximum de 72 heures, seule garantie pour débuter des travaux en toute sécurité. À noter que le formulaire est en deux parties : l'une à conserver, l'autre à remettre à l'opérateur sur le terrain.

### DES RISQUES SOUS-ESTIMÉS

Souvent négligés, les risques d'électrocution et d'électrisation sont pourtant omniprésents : avant même le début des travaux, pendant la phase de démolition ou en cours de chantier, lorsque des câbles EEC sont déplacés. Et Albert Halko, responsable de la relève et en charge de cette campagne de sécurité, d'ajouter que « jusqu'à la fin du chantier, il y a un risque, notamment quand on veut couper un câble EEC qui n'est pas hors tension. Pourrait atteindre 400 volts, la décharge peut être fatale ». Il poursuit en rappelant qu'il est « strictement interdit d'intervenir sur des ouvrages EEC comme de déposer un coffret de comptage ».



*Avant de démolir un bâtiment...*



*En cours de chantier, avant de manipuler un câble EEC...*



*En fin de chantier, avant de couper un câble EEC...*

### SENSIBILISER À DE NOUVEAUX RÉFLEXES

L'ensemble du personnel EEC a été formé à cette nouvelle procédure, depuis les agents d'accueil clientèle et de la plateforme téléphonique à ceux qui œuvrent sur le terrain. S'il faudra du temps pour que ce dispositif devienne familier et tende à s'installer comme norme, l'information doit cependant être relayée à toutes les équipes par les donneurs d'ordre. C'est pourquoi 300 lettres à ce sujet ont d'ores et déjà été adressées aux professionnels du secteur sur l'ensemble du territoire. Désormais, ayez le réflexe de vous assurer de la mise hors tension du site auprès de EEC, votre sécurité autant que votre vie en dépendent.



## Serge Saint Pol, menuisier

### Des maisons du sol au plafond

Serge Saint Pol exerce son métier de menuisier bois depuis près de trente ans avec toujours autant de passion. Il a mis aujourd'hui son talent au service de l'habitat social et construit des maisons en bois de la toiture jusqu'au plancher.

Si les conditions météo le permettent, il ne faut pas plus d'un mois à Serge pour construire une maison de 70 m<sup>2</sup>, avec deux chambres, de « A à Z ». Une fois la dalle de béton achevée, il se charge de « la toiture, la charpente, les cloisons, le coffre intérieur et extérieur, les menuiseries de fenêtres, la terrasse... ».

Serge a débuté sa carrière à Nouméa avant de s'installer dans le nord, il y a dix ans.

« Je n'aimais pas trop la ville, alors j'ai trouvé du travail à Koumac chez un menuisier ».

Il y restera six ans avant de se mettre à son compte en 2004, aidé par sa femme qui se charge de sa comptabilité sur les logiciels EUREKA Tenue simplifiée des comptes et EUREKA Devis Factures. « Je fais les devis à la main et ma femme les tape sur l'ordinateur, l'informatique c'est pas mon truc », confie-t-il.

#### \* Des maisons en tribus

L'artisan travaille essentiellement pour l'association renouveau TEASOA, une structure qui rassemble les communes de la province Nord, et dont l'activité est répartie entre l'aide subventionnelle et

technique à l'habitat, la construction de logements sociaux destinés aux personnes âgées ou handicapées, et l'accession aidée à la propriété. « Je construis entre six et huit maisons par an dans les tribus », indique Serge. « Je ne vois les clients qu'à la réception des travaux. Apparemment ça marche bien, je n'ai jamais eu de remarques », pour ne pas dire que des bons retours. Dans son dock installé dans la zone artisanale de Koumac, il construit aussi des maisons en kit. « Pour certains marchés, je fabrique des panneaux à l'atelier et les livre ensuite aux maçons qui les montent eux-mêmes ».

#### \* Le travail du bois

« J'aime travailler le bois et créer quelque chose ». Ce qu'il ressent lorsque il achève une maison ? « Depuis le temps, plus grand chose », avoue Serge qui reconnaît tout de même ressentir une certaine satisfaction à montrer son travail à ses enfants.

Le menuisier travaille surtout le « radiata, un bois de pin traité à cœur ce qui évite les termites et les champignons. Ce n'est pas un bois local, ici on n'a que le pinus mais il n'est pas toujours droit et parfois il est vert et pas assez sec ». Son travail exige des calculs

méticuleux, « pour ne pas qu'il y ait de chutes ». Il faut aussi « savoir lire un plan et avoir une conscience professionnelle, surtout pour les finitions du chantier ».

#### PARCOURS

Serge se destinait plutôt à devenir électricien, mais il suivra finalement les pas de son père, lui aussi menuisier. Il passe son CAP menuiserie, à tout juste 19 ans, au Lycée Petro Attiti dans le quartier de Rivière salée à Nouméa. Il commence par travailler dans des menuiseries de Ducos puis dans une entreprise de maisons pré-fabriquées en bois, « c'est là que j'ai appris le métier de charpentier ». Puis, il entame un tournant dans sa carrière, pour des raisons économiques, et devient chauffeur d'engins, avant d'installer des conduites sous-terraines téléphoniques pour l'Office des Postes et Télécommunications. Serge s'installe ensuite à Koumac et travaille chez un menuisier de la place avant de se mettre à son compte il y a sept ans.



# Partenaire de l'Édition Calédonienne

- Revues
- Dépliants
- Packaging
- Calendriers
- Cartes postales
- Étiquettes
- Carnets, Faire-parts
- Cartes de visites
- Tampons
- Recyclage de cartouches



Pour vos devis :  
Tél. **28 32 99**

[www.artypo.nc](http://www.artypo.nc)



NOUS IMPRIMONS EN RESPECTANT L'ENVIRONNEMENT

# Artypo

maître imprimeur

DUCOS - 16815 RTE DE LA BAIE DES DAMES

artypo@artypo.nc - 28 32 99



ILOT VERT

ARTYPO QUARTIER LATIN 6 BIS RUE BICHAT

ilot.vert@lagoon.nc - 27 23 67



## Gaël Citeau, céramiste

### Un homme en chemin

Plus qu'un savoir-faire, Gaël Citeau considère la céramique comme une quête, les potiers comme « *des gens en chemin* ». Selon lui, l'argile capte tout, même ce dont on n'est pas conscient. « *C'est un reflet de soi permanent* ».



## PARCOURS

Gaël Citeau est aide soignant la nuit et potier le jour. Il y a quatorze ans, il rencontre celui qui deviendra « *son maître* », David Louveau, reparti en France depuis. « *Je l'ai rencontré au marché Moselle où il vendait ses pots* ».

L'élève apprend à faire tourner un atelier avant d'apprendre la technique. « *Comme un paysan, pour qui il y a un temps pour labourer, un temps pour semer... En poterie, il y a des cycles. Un temps pour tourner, un temps pour préparer les émaux, un autre pour faire des tests...* ».

Gaël réalise sa première exposition en 2003 dans la galerie Arte Bello, depuis il expose régulièrement au centre culturel coréen dans le Quartier latin à Nouméa. En septembre dernier, il expose cinquante théières en Corée, toutes ses pièces sont vendues. L'artiste donne aussi des cours à la carte dans son atelier à Dumbéa.

« *Les plus anciennes traces humaines sont des poteries* », rappelle Gaël Citeau.

La civilisation qui a le plus développé de techniques sont les Chinois qui pratiquent la haute température depuis 3000 ans. Leur savoir-faire s'est ensuite affiné en Corée et au Japon.

« *Les asiatiques ont une grande culture de la poterie, notamment avec la cérémonie du thé, un rituel presque sacré. Un japonais peut s'endetter sur plusieurs générations pour un seul bol !* ».

### \* Pot de terre contre pot de fer

« *Certaines civilisations ne se sont jamais croisées, pourtant on constate des similitudes sur leurs poteries* ». Comme par exemple, « *certain motifs géométriques que l'on retrouve sur les lapitas et sur des objets de la civilisation pré-colombienne* ». Malheureusement, « *en Nouvelle-Calédonie, la tradition s'est éteinte il y a un siècle avec l'arrivée des marmittes en fer plus solides* ». Quant à l'émail, il aurait été découvert « *par accident* ». Lorsqu'« *un jour, du sable du désert et des cendres du feu de bois se sont déposés dans les fours, sur les poteries* ».

Ainsi naissait la pâte égyptienne, la première glaçure.

### \* « Beaucoup de labeur et peu de félicité »

Gaël trouve son matériau de base, l'argile, dans les anciens lits des rivières de Dumbéa. Il la façonne à l'eau, la tourne avant de recréer la pierre avec une première cuisson, appelée « *biscuit ou dégourdi* ». « *À ce stade, l'argile reste poreux et fragile, comme les pots de jardin* ». Vient ensuite l'application de l'émail qu'il mélange à l'eau pour obtenir une crème qu'il applique par « *trempage ou arrosage* ». La poterie sèche ensuite à l'air libre avant d'être cuite à nouveau pendant dix à douze heures à 1 300 degrés, dans un four à gaz, « *ce qui me permet de jouer avec le feu pendant la cuisson pour obtenir différentes teintes* ». En utilisant les hautes températures, Gaël s'inscrit dans la tradition orientale de la céramique. « *Plus la poterie chauffe, plus elle sera solide* ». Une véritable école de la patience. « *Le travail de la terre, c'est beaucoup de labeur et peu de félicité. Je fais souvent le parallèle avec les musiciens. On pratique la céramique comme on pratique un instrument ou encore un art martial* ».



**Attention : Le SMG a augmenté au 1<sup>er</sup> janvier. Nous vous rappelons que les éléments constitutifs de la rémunération ne doivent pas conduire au versement d'une rémunération inférieure au SMG soit : 828,40 F par heure 140 000 F par mois (base 169h).**

### \* Salaires minimums, valeur du point et jours fériés et chômés

Pour les mois de avril et mai 2011  
par secteur et conventions collectives.

#### → Salaire minimum garanti (SMG)

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011

**828,40 F** par heure - **140 000 F** par mois (base 169h)

#### → Salaire minimum agricole garanti (SMAG)

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011

**704,14 F** par heure - **119 000 F** par mois (base 169h)

#### → Boulangerie pâtisserie

À compter du 1<sup>er</sup> mai 2010

Valeur du point : **847 F**

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Classification des emplois modifiée

Jour férié chômé : 1<sup>er</sup> mai

#### → Industrie

À compter du 1<sup>er</sup> septembre 2010

Valeur du point : **730 F**

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Jours fériés chômés : lundi de Pâques et 1<sup>er</sup> mai

#### → Industries extractives mines et carrières

À compter du 1<sup>er</sup> septembre 2010

Valeur du point : **688 F**

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Jour férié chômé : 1<sup>er</sup> mai

#### → Coiffure

À compter du 1<sup>er</sup> avril 2010

Valeur du point : **856 F**

Avec modification des coefficients hiérarchiques

À compter du 1<sup>er</sup> septembre 2010

Modification des coefficients hiérarchiques

Jour férié chômé : 1<sup>er</sup> mai

#### → Esthétique

À compter du 1<sup>er</sup> mai 2010

Valeur du point : **1 042 F**

Classification des emplois modifiée

Jours fériés chômés : lundi de Pâques et 1<sup>er</sup> mai

Les fêtes légales suivantes sont des jours fériés, ces jours ne sont pas forcément chômés : 1<sup>er</sup> janvier, lundi de Pâques, 1<sup>er</sup> mai, 8 mai, Ascension, lundi de Pentecôte, 14 juillet, 15 août, 24 septembre, 1<sup>er</sup> novembre, 11 novembre et 25 décembre.

#### → Transports sanitaires terrestres

À compter du 18 février 2010

Valeur du point : **1 000 F**

Avec modifications des conditions de travail

et de classification des emplois

Jours fériés chômés : lundi de Pâques et 1<sup>er</sup> mai

#### → Bâtiment et travaux publics

À compter du 1<sup>er</sup> septembre 2010

Valeur du point : **827 F**

Avec modification des coefficients hiérarchiques

Jours fériés chômés : lundi de Pâques et 1<sup>er</sup> mai

#### → Commerce et divers

À compter du 1<sup>er</sup> avril 2010

Valeur du point : **730 F**

Avec modification des coefficients hiérarchiques

À compter du 1<sup>er</sup> septembre 2010

Modification des coefficients hiérarchiques

Jour férié chômé : 1<sup>er</sup> mai

**Le code du travail de Nouvelle-Calédonie est en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> mai 2008. Vous pouvez le consulter à l'espace communication ou en ligne sur le site de la Direction du Travail : [www.dtenc.gouv.nc](http://www.dtenc.gouv.nc), ainsi que les accords de votre branche d'activité et les grilles de salaires minimum.**

### \* Échéances fiscales

Les dates indiquées sont les dates d'exigibilité par la pairie du Territoire, avant le :

#### 10/04 → MUTUELLE

Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de mars 2011.

#### 15/04 → CRE IRCAFEX

Paiement des cotisations CRE et IRCAFEX pour le 1<sup>er</sup> trimestre 2011.

#### 30/04 → DNS

Dépôt de la déclaration nominative des salaires 2010 aux services fiscaux.

#### 30/04 → CAFAT

Paiement des cotisations CAFAT pour le 1<sup>er</sup> trimestre 2011.

#### → CES

Paiement de la CES du 1<sup>er</sup> trimestre 2011 pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés.

#### → TSS

Paiement TSS du 1<sup>er</sup> trimestre 2011 pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel.

#### → IRPP

Dépôt de la déclaration des revenus 2010 des entreprises soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physique au régime du réel simplifié ou du réel.

#### → RS

Dépôt de la déclaration d'activité des entreprises soumises au RS et clôturant leur exercice au 31/12/2010.

#### → IS

Paiement du 1<sup>er</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises clôturant leurs compte au 30/09.

Paiement du 2<sup>e</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/05.

Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/12/2010. Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2010 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/12.

#### → MUTUELLE

Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de avril 2011.

#### 31/05 → IS

Paiement du 1<sup>er</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises clôturant leurs compte au 31/10.

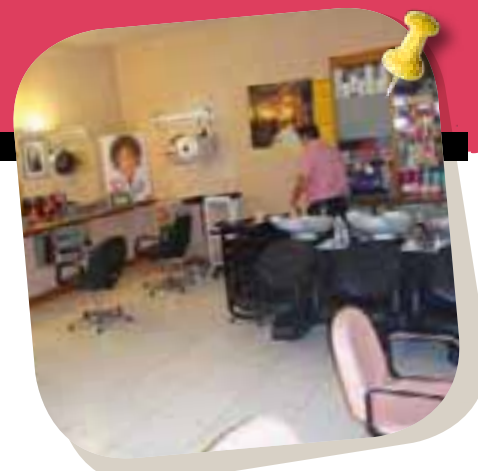
Paiement du 2<sup>e</sup> acompte de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises clôturant leurs compte au 30/06.

Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31/01/2011. Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2011 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31/01.



## Transmettre reprendre une entreprise, la CMA à vos côtés !

Conseils personnalisés, discrétion et expertise : les services de développement économique de la Chambre de métiers et de l'artisanat sont à votre service. Sur l'ensemble du Territoire, nos conseillers vous aiguillent gratuitement dans vos projets de cession ou de reprise.



### NOUMÉA

#### → Coiffure mixte

SARL – Salon de coiffure très bien situé, ayant « pignon sur rue » – Local de 44 m<sup>2</sup>, rénové en 2009 – Clientèle habituelle et fidèle (depuis 15 ans) – Potentiel de 3 coiffeurs  
Possibilité pour le repreneur de location de fauteuils  
**Prix : 11 U** – Date de reprise > 1975  
Rayonnement > Nouméa

#### → Entretien et nettoyage de gouttières et toitures

EI – Activité spécialisée – Matériel opérationnel, clé en main  
Potentiel de développement (clientèle de particuliers, activités supplémentaires, embauche de personnel, actions sanitaires et écologiques) – Possibilité de reprise de bail d'un F2 – Repreneur polyvalent, dynamique et réactif recherché – **Prix : 3 U négociable** – Date de création > 2008  
Rayonnement > Provinces Sud & Nord

#### → Esthétique

SARL (Associée unique) – Vente du fonds artisanal et des parts de la société ou possibilité de mise en location  
Gérance – Local aménagé avec tout le matériel nécessaire pour l'activité – Matériel en bon état et opérationnel  
Clé en main – Discrétion du lieu appréciée par la clientèle  
Potentiel de développement de l'activité – **Prix : 13 U**  
Date de reprise > 2004 – Rayonnement > Nouméa

#### → Coiffure mixte

SARL (Associée unique) – Salon aménagé – Clientèle très fidélisée, importance donnée à l'accueil – Représentation de plusieurs grandes marques – Potentiel de développement de l'activité (avec 2 salariés en coiffure, extension des jours et horaires d'ouverture) – **Prix : 10 U** – Date de création > 1990  
Rayonnement > Nouméa – Province Sud

#### → Coiffure hommes

EI – Salon aménagé – Local refait à neuf, bien situé en centre ville, avec parking public – Clientèle fidélisée, de proximité  
Très bonne rentabilité – **Prix : 7 U (Notaire offert)**  
Date de reprise > 1997 – Rayonnement > Nouméa

#### → Coiffure mixte

SARL – Clientèle très fidélisée – Locaux très bien situés  
Excellente rentabilité – **Prix : 28 U** – Date de création > 1970

#### → Coiffure hommes

EI – Salon aménagé 2 fauteuils – Local rénové en 2007, bien situé en galerie du centre ville – Clientèle fidélisée – Très bonne rentabilité – **Prix : 5,5 U** – Date de création > 1984  
Rayonnement > Provinces Sud & des îles Loyauté

#### → Coiffure mixte > URGENT (Cause santé)

SARL vend salon de coiffure aménagé et spacieux (3 bacs, 9 coiffages, local de 75 m<sup>2</sup>) – Situé rue Clémenceau face à l'immeuble Le Botticelli – Salon et quartier à fort potentiel, convenant à coiffeur ambitieux – Possibilité pour le repreneur de location de fauteuils – Bail renouvelé – Belle affaire à saisir – **Faire offre** – Date de création > 1994  
Rayonnement > Nouméa (voir photo ci-dessus)

#### → Horlogerie

EI – Clientèle très fidélisée – Bonne rentabilité  
Bail commercial permettant l'extension de l'activité  
**Prix : 8,2 U négociable** – Date de création > 1989  
Rayonnement > Nouméa – Grand Nouméa

#### → Construction métallique

EURL – Entreprise très réactive Investissements récents dans un véhicule, du matériel et de l'outillage  
**Prix : 50 U (à débattre)** – Date de création > 1970  
Rayonnement > Provinces Sud & Nord

### KOUMAC

#### → Menuiserie bâtiment

EI – Local aménagé, situé en zone artisanale – Matériel entretenu – Clientèle de proximité – Bonne rentabilité  
Potentiel de développement – Location du local (220 000 F.CFP par mois) ou possibilité de vente globale local + habitation + fonds artisanal (50 millions de F.CFP)  
**Prix : 7,5 U** – Date de création > 1968  
Rayonnement > Koumac & Province Nord

### MONT-DORE

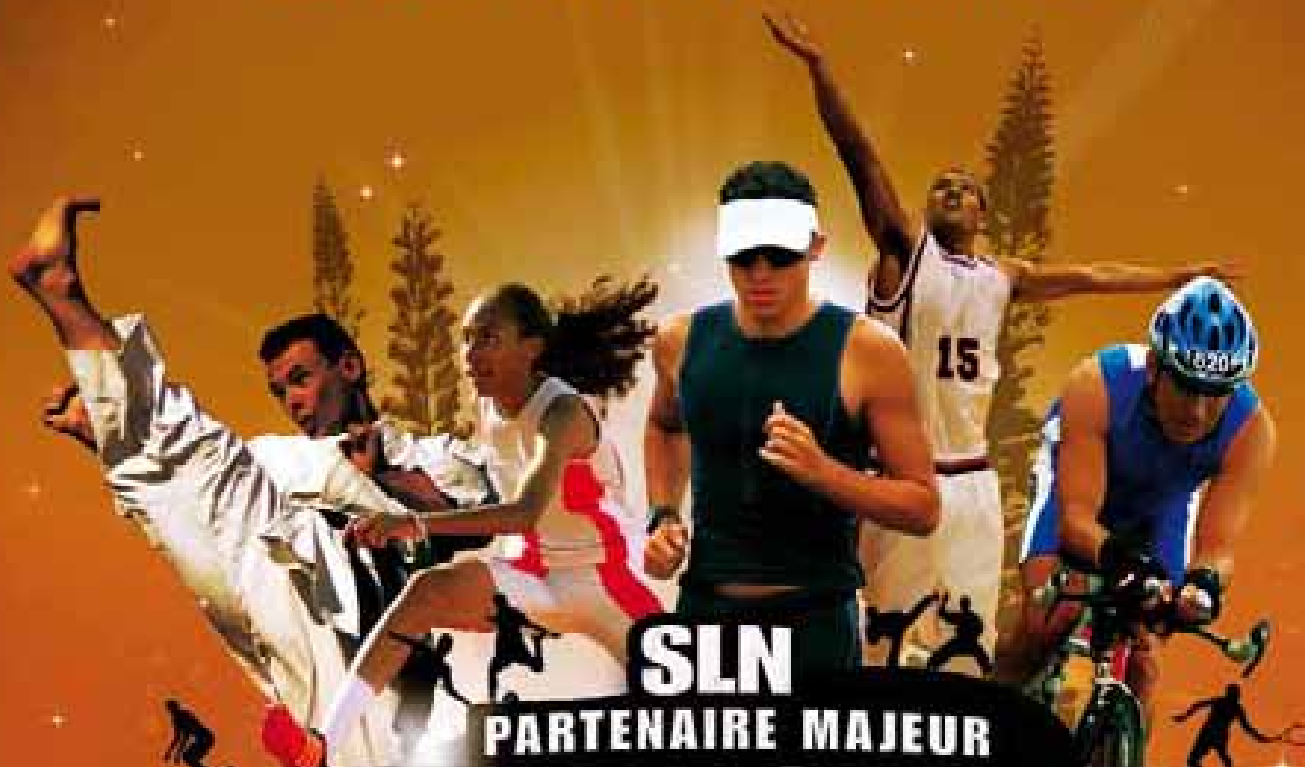
#### → Mécanique automobile

EI – Activité spécialisée – Matériel nécessaire à l'activité opérationnel – Très bonne rentabilité – Fort potentiel de développement de l'activité (clientèle de particuliers, embauche de personnel) – Repreneur expérimenté nécessaire et consciencieux dans la mécanique  
Transmission du savoir-faire à travers un accompagnement  
Formation par le vendeur – **Prix : 15 U (Stock compris)**  
Date de création > 2005 – Rayonnement > Provinces Sud, Nord & des îles Loyauté

Pour tout complément d'information, contactez  
**Caroline COURTOT**, Services de Développement Économique  
Tél. : 28 23 37 • [caroline.courtot@cma.nc](mailto:caroline.courtot@cma.nc) • Consultez aussi  
la bourse des entreprises à vendre sur [www.cma.nc](http://www.cma.nc),  
rubrique téléchargements/vie de l'entreprise.



*La fusion des performances*



**SLN**  
**PARTENAIRE MAJEUR**  
**JEUX DU PACIFIQUE**  
**NC 2011**



des produits  
au cœur de l'innovation  
pour 2011



Compagnie de Fabrication  
et de Préfabrication



**CFP**

Au service des professionnels

35, rue Auer - BP 7285 98801  
Nouméa Cedex  
Tel : 27 38 58 - Fax : 28 53 53  
ventes@cfp.nc  
www.cfp.nc

Lotissement ZIZA  
Païta  
Tel : 44 58 59 - Fax : 44 58 60  
païta@cfp.nc  
www.cfp.nc

  
Je produis  
calédonien