Publié sur *U2P* (https://www.u2p.nc)

Créer son entreprise

sylvie.fillot 05/05/2026

Créer son entreprise

Créer une entreprise en Nouvelle-Calédonie est un parcours structuré qui bénéficie d'un accompagnement centralisé, principalement via le **Guichet Unique**.

Voici les étapes chronologiques, les contacts clés et les outils pour lancer votre projet en 2026.

1. Étapes chronologiques de la création

Le parcours se divise généralement en quatre grandes phases :

Phase A : La préparation (L'idée au projet)

1. **Définir l'activité :** Vérifier si l'activité est réglementée (ex: BTP, transport, santé). EN SAVOIR PLUS
2. **Étude de marché et Business Plan :** Indispensable pour obtenir un financement bancaire. EN SAVOIR PLUS
3. **Choix du statut juridique :**
    - **Entreprise Individuelle (EI) :** Simple, mais patrimoine personnel et professionnel

confondus (sauf option IS).

- **Société (SARL, SAS, EURL) :** Création d'une personne morale distincte.
- **Patente :** Régime simplifié pour les petites activités.

Phase B : Les formalités administratives

4. **Rédaction des statuts :** (Uniquement pour les sociétés).
5. **Dépôt du capital social :** À la banque ou chez un notaire.
6. **Enregistrement à la Direction des Services Fiscaux (DSF) :** Obligatoire pour les actes de création.
7. **Immatriculation au RIDET :** C'est l'identifiant unique de votre entreprise en NC.

Phase C : L'immatriculation finale

8. **Inscription au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS)** ou au **Répertoire des Métiers (RM)** selon votre profil.
9. **Affiliation à la CAFAT :** Pour la protection sociale du dirigeant et des salariés.

2. Coordonnées et Liens Utiles

Le point d'entrée principal est le **Guichet Unique (CCE)**.

Organisme	Rôle	Lien / Contact
Guichet Unique (GIE CCE)	Formalités centralisées (RIDET, RCS, RM)	cce.nc / Tél: 24.27.00
CCI (Chambre de Commerce)	Commerce, Services, Industrie	cci.nc

Organisme	Rôle	Lien / Contact
CMA (Chambre de Métiers)	Artisans et diplômes requis	cma.nc
CAN (Chambre d'Agriculture)	Secteur primaire	can.nc
Direction des Services Fiscaux	Fiscalité et taxes (TGC)	services-fiscaux.nc
CAFAT	Cotisations sociales	cafat.nc

3. Outils et Aides au Lancement

Pour faciliter votre démarrage, plusieurs outils et structures de financement existent :

Outils de gestion et d'aide

- **Le Portail de l'Alternance et de l'Emploi :** Pour les aides à l'embauche.
- **TGC (Taxe Générale sur la Consommation) :** Utilisez les simulateurs de la DSF pour comprendre vos obligations de collecte.
- **Logiciels de facturation :** Privilégiez des outils locaux ou compatibles avec la réglementation fiscale calédonienne.

Organismes de financement (Hors banques)

- **ADIE :** Pour les micro-crédits et l'accompagnement des petits projets.
- **Initiative NC :** Prêts d'honneur à taux 0 (sans garantie personnelle).
- **BPI France (Antenne NC) :** Pour les projets innovants ou de grande envergure.

En Nouvelle-Calédonie, la gestion diffère sensiblement selon que vous soyez artisan, commerçant ou en profession libérale, car les obligations sociales et les structures de coûts ne sont pas les mêmes.

Voici les spécificités de gestion pour ces trois piliers de l'économie locale.

1. L'Artisanat (Le savoir-faire)

La gestion est ici axée sur la **rentabilité de la main-d'œuvre** et la conformité technique.

- **Calcul du taux horaire :** C’est l'étape cruciale. Vous devez intégrer vos charges fixes, vos outils, vos déplacements et votre protection sociale pour définir un tarif qui ne vous essouffle pas.
- **Gestion des devis et acomptes :** En NC, il est d'usage (et conseillé) de demander un acompte (souvent 30%) pour couvrir l'achat des matières premières avant de débuter un chantier.
- **Assurance Décennale :** Pour les métiers du bâtiment, c’est une obligation de gestion majeure pour protéger votre entreprise sur 10 ans.
- **Répertoire des Métiers (CMA) :** Vous dépendez de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat pour vos formations continues (gestion, comptabilité).

2. Commerces de Proximité (Le flux)

Ici, la gestion repose sur la **rotation des stocks** et l'attractivité du point de vente.

- **Gestion des stocks et inventaire :** Un stock trop important est de l'argent immobilisé ; un stock trop faible est une perte de vente. Il faut calculer votre "seuil de réapprovisionnement".
- **Marge commerciale :** Suivre de près le coefficient multiplicateur entre le prix d'achat (souvent impacté par le fret et les taxes douanières en NC) et le prix de vente.
- **Réglementation des prix :** Attention, certains produits de grande consommation (le "panier de produits de consommation courante") sont encadrés par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.
-

Hygiène et Sécurité : Pour les commerces alimentaires, la gestion inclut le respect strict des normes de la DAVAR (services vétérinaires).

3. Professions Libérales (Le conseil et le service)

La gestion est simplifiée mais exige une **rigueur fiscale et temporelle** accrue.

- **Gestion du temps (Time Tracking) :** Votre produit, c'est votre temps. Utiliser des outils pour mesurer le temps passé par dossier est essentiel pour facturer au plus juste.
- **Comptabilité de trésorerie :** Contrairement aux commerçants, vous gérez souvent votre comptabilité sur les "encaissements/décaissements" (recettes réelles perçues).
- **Prévoyance sociale :** En tant qu'indépendant libéral (souvent au régime de la "Patente"), votre couverture sociale est minimale. Une part importante de votre gestion financière doit être allouée à une retraite complémentaire et une prévoyance privée.
- **Indépendance et Déontologie :** Suivre les règles de votre ordre (Avocats, Médecins, Experts-comptables) ou de votre syndicat professionnel.

Tableau Comparatif des Priorités de Gestion

Secteur	**Priorité n°1**	**Organisme de Référence**	**Outil Clé**
Artisanat	Rentabilité du chantier	CMA	Logiciel de devis/facture
Commerce	Rotation du stock	CCI	Caisse enregistreuse (POS)
Libéral	Optimisation fiscale/sociale	URSSAF/CAFAT & Fisc	Agenda / CRM

Outils spécifiques au contexte calédonien

1. **L'Accompagnement de Proximité :** La CCI et la CMA proposent des "diagnostics de gestion" gratuits ou subventionnés pour les petites structures.
2. **La TGC (Taxe Générale sur la Consommation) :**
    -

Artisans/Commerçants : Vous la collectez sur vos ventes et la déduisez sur vos achats.

- *Libéraux :* Selon votre chiffre d'affaires, vous pouvez être en franchise de TGC (ne pas la facturer), ce qui est un avantage concurrentiel auprès des particuliers.

Vérifier si l'activité est réglementée

Vérifier si une activité est réglementée est la première étape cruciale pour éviter un refus d'immatriculation. En Nouvelle-Calédonie, cette vérification se fait auprès d'interlocuteurs spécifiques selon la nature de votre métier.

Voici comment et où effectuer cette vérification pour vos domaines cibles.

1. Où vérifier ? (Les interlocuteurs par secteur)

A. L'Artisanat (BTP, Alimentation, Services)

C'est la **CMA (Chambre de Métiers et de l'Artisanat)** qui contrôle les qualifications.

- **Quoi vérifier :** Pour de nombreux métiers (maçon, électricien, coiffeur, boulanger), un diplôme (CAP, BP) ou une expérience professionnelle de 3 ans est obligatoire.
- **Contact :** Le Centre de Formalités des Entreprises (CFE) de la CMA.
- **Outil en ligne :**
  Fiches réglementations par métier de la CMA.

B. Le Commerce et les Services (Transport, Sécurité)

Pour les commerces de proximité et les services, c'est la **CCI** ou des directions gouvernementales spécifiques.

- **Transport (VLC, TCP, Marchandises) :** Contactez la **DITTT** (Direction de l'Infrastructure, de la Topographie et des Transports Terrestres).
-

Sécurité privée : C'est le **Haut-Commissariat** qui délivre les agréments.

- **Débits de boissons :** La vérification se fait auprès de votre **Province** (Sud, Nord ou Îles).

C. Les Professions Libérales (Santé, Droit, Conseil)

- **Santé (Médecins, Infirmiers, Kinés) :** La **DASS-NC** (Direction des Affaires Sanitaires et Sociales) est l'organe de contrôle. Vous devez y enregistrer votre diplôme.
- **Expert-comptable / Architecte :** Vérifiez auprès de l'Ordre professionnel correspondant en Nouvelle-Calédonie.

2. Comment vérifier ? (La méthode)

Pour ne rien oublier, suivez ce protocole :

1. **Consulter le portail Service-Public.nc :** Le site regroupe une liste exhaustive des activités soumises à condition.
    - Lien direct : Exercer une activité réglementée
2. **Vérifier le "Code NAF" envisagé :** Sur le site de l'**ISEE**, recherchez l'activité correspondant à votre projet pour voir si des mentions de réglementation apparaissent dans la description du code.
3. **Le test du Guichet Unique :** Lors de votre pré-inscription sur cce.nc, le système vous signalera généralement si des pièces justificatives (diplômes, agréments) sont nécessaires pour l'activité choisie.

3. Les points de vigilance pour vos secteurs

Secteur	Point de blocage fréquent	Justificatif demandé
BTP / Artisanat	Absence de diplôme spécifique	Diplôme ou attestation de 3 ans de salariat
Commerce Alim.	Normes d'hygiène locales	Agrément de la DAVAR
Prof. Libérales	Reconnaissance du diplôme	Inscription à l'ordre ou enregistrement DASS

Secteur	Point de blocage fréquent	Justificatif demandé
Transport	Capacité professionnelle	Certificat d'aptitude de la DITTT

> **Astuce :** Si votre activité est "mixte" (ex: vous fabriquez et vendez), vous devez vérifier les deux côtés de la réglementation. Un menuisier (artisan) qui vend des meubles importés (commerçant) doit répondre aux critères de la CMA et de la CCI.

L'étude de marché et le business plan

L'étude de marché et le business plan (BP) sont les fondations de votre projet. En Nouvelle-Calédonie, ces documents ne servent pas qu'à convaincre les banques (BNC, BCI, Société Générale, OPT), ils servent aussi à valider la viabilité de votre projet dans un marché restreint et insulaire.

1. L'Étude de Marché : Comprendre le terrain calédonien

Le marché local est étroit (environ 270 000 habitants). Une analyse fine est indispensable.

Les données à collecter

- **La demande :** Qui sont vos clients ? (Particuliers, entreprises, collectivités). Quelle est leur zone de chalandise (Nouméa, Grand Nouméa, Brousse ou Îles) ?
- **L'offre (La concurrence) :** Qui sont vos concurrents directs (même activité) et indirects (ex: grandes surfaces pour un petit commerce) ?
- **Les prix :** Pratiquez-vous des prix "Calédoniens" ? (Prendre en compte le coût élevé de la vie et des importations).

Où trouver les chiffres ?

- **L'ISEE (Institut de la Statistique) :** Le site indispensable pour connaître la population d'une commune, le panier de consommation et les chiffres d'affaires des secteurs. (isee.nc)
- **Les Observatoires de la CCI/CMA :** Ils publient des notes de conjoncture régulières

sur le commerce et l'artisanat.

- **Le terrain :** En NC, rien ne remplace l'enquête directe (questionnaires auprès des futurs clients, visites de concurrents).

2. Le Business Plan : Formaliser la stratégie

C'est votre feuille de route pour les 3 premières années.

Le volet rédactionnel (L'Executive Summary)

- **Présentation du porteur :** Pourquoi vous ? Vos diplômes pour l'artisanat ou votre expérience en libéral.
- **Le projet :** Ce que vous apportez de nouveau (ex: commerce de proximité avec horaires décalés).
- **La stratégie commerciale :** Comment allez-vous vous faire connaître ? (Radio Rythme Bleu, Facebook, affichage, bouche-à-oreille).

Le volet financier (Le prévisionnel)

C'est ici qu'interviennent les chiffres clés :

1. **Le plan de financement :** De quoi avez-vous besoin pour démarrer (matériel, stock, local, caution) et comment le financez-vous (apport personnel, prêt, aides) ?
2. **Le compte de résultat prévisionnel :** Votre chiffre d'affaires estimé moins vos charges (loyer, électricité, CAFAT, TGC).
3. **Le plan de trésorerie :** Mois par mois, l'argent qui entre et qui sort. **Crucial en NC** à cause des délais de livraison et de paiement.

3. Outils et Aide à la rédaction

Vous n'avez pas à faire cela seul. Plusieurs outils et organismes vous accompagnent :

Outils en ligne

- **CCI Business Builder :** Un outil interactif de la CCI pour rédiger votre BP pas à pas. (business-builder.cci.nc)
-

Modèles de la CMA : Pour les artisans, des modèles de comptes prévisionnels adaptés aux métiers techniques.

Accompagnement humain

- **Les conseillers CCI / CMA :** Ils proposent des ateliers "Réussir son Business Plan".
- **L'ADIE :** Si vous avez un petit projet (micro-entreprise), ils vous aident gratuitement à monter votre dossier financier.
- **Initiative NC :** Ils expertisent votre BP avant d'accorder des prêts d'honneur.

4. Spécificités pour vos secteurs

- **Artisanat :** Votre BP doit inclure le calcul de votre **déboursé sec** (coût des matériaux) et de votre **marge brute**.
- **Commerce :** L'emplacement est la clé. Votre étude de marché doit analyser le flux de passage devant la boutique.
- **Professions Libérales :** Votre BP est souvent plus simple (pas de stock), mais doit mettre l'accent sur votre capacité à facturer un nombre d'heures suffisant chaque mois.

Conseil pratique : Pour un commerce de proximité en 2026, n'oubliez pas d'intégrer dans votre BP une partie "digitale" (click & collect ou visibilité sur les réseaux sociaux), car les habitudes de consommation évoluent aussi sur le Caillou.

0comments