



ÉTAPE 1 PARCOURS de l'installation

Avoir une idée



Objectif

Vous avez une idée ?
Vérifions si celle-ci peut se concrétiser sous la forme d'un projet !

► Idée, projet ? Quelles sont les différences ?

Quand on pense « installation », le fait d'avoir « une idée » et « un projet » peut se confondre alors que ce n'est pas du tout la même chose. Voici ce qui différencie une idée d'un projet...

	Une idée d'installation	Un projet d'installation
Définition	Intention ou envie de s'installer en agriculture.	Plan détaillé et structuré prêt à être réalisé.
Précision	Souvent vague, pas de choix définitif de production.	Production, lieu, et système définis.
Analyse technique	Absente ou superficielle.	Étude approfondie des besoins techniques et des méthodes de production.
Analyse économique	Non réalisée.	Chiffrage précis des investissements, charges et revenus prévisionnels.
Aspects juridiques	Peu ou pas envisagés.	Statut juridique, réglementations et autorisations pris en compte et intégrés.
Aspects humains	Motivation personnelle peu ou pas partagée par l'entourage	Vision clarifiée et partagée avec les personnes concernées (famille, proches, associés potentiels)
Foncier et bâtiments	Idée générale comme « trouver une propriété »	Un foncier caractérisé (surface, dénivelé, clôture, etc.), bâtiments et équipements identifiés.
Financement	Non prévu ou estimé grossièrement.	Plan de financement complet avec des ressources suffisantes mobilisées ou mobilisables.
Calendrier	Pas défini.	Un planning prévisionnel de mise en place.
Réseau et partenaires	Peu ou pas identifiés.	Fournisseurs, acheteurs, conseillers déjà contactés.
Niveau de maturité	Début de réflexion.	Prêt à passer à l'action.

À ce stade, la CAP-NC peut vous aider à construire votre projet avec méthode, efficacité, sans perdre de temps pour bien démarrer celui-ci.





ÉTAPE 1 PARCOURS de l'installation

Avoir une idée



► Passez à l'action !

Prenez rendez-vous à l'antenne la plus proche de la chambre d'agriculture et de la pêche

Que faire ?	Comment ? / Pourquoi ?
Participez à une réunion collective de l'installation (gratuit)	<ul style="list-style-type: none"> ► En vous inscrivant auprès de l'agent d'accueil à l'une des réunions planifiées selon la date et/ou le lieu le plus adapté à votre localisation. ► Consultez l'agenda des prochaines réunions en ligne sur www.cap-nc.nc
Faites-vous remettre un exemplaire de votre parcours personnalisé « CAP sur l'installation » (gratuit)	<ul style="list-style-type: none"> ► Lors de la réunion de l'installation ou en vous rendant à l'antenne de la CAP-NC la plus accessible pour vous. ► En téléchargeant le document sur www.cap-nc.nc. Tapez « CAP sur l'installation » dans le menu « Recherche »
Prenez connaissance du contenu de « CAP sur l'installation »	<ul style="list-style-type: none"> ► Comprendre les étapes ► Préparer les questions qui vous viennent en tête
Consultez le site de la CAP-NC pour glaner des informations techniques, lire les dernières actualités, etc...	www.cap-nc.nc
Consultez les sites web et informations des acteurs du monde rural et de la pêche	Agence rurale / provinces / DAVAR / IFEL / IVNC... Sites web disponibles sur notre page partenaires : cap-nc.nc/fr/partenaires
Prenez un premier RDV avec un conseiller économique (gratuit)	Suite à la réunion collective de l'installation, si vous souhaitez obtenir des informations adaptées à votre cas, aller plus loin dans votre idée, préciser certaines données et vous engager dans votre parcours de l'installation suivi par la CAP-NC.

► Que se passe-t-il ensuite ?

Arrêt du projet

- Décidément, ce n'est pas du tout ce que vous aviez en tête et vous décidez d'en rester là
- Ce n'est ni un problème ni un échec: vous avez décidé de ne pas vous lancer dans un projet hasardeux et avez ainsi certainement évité de vous endetter inutilement.

Temps de réflexion

- Vous avez besoin d'un temps de réflexion supplémentaire pour clarifier vos orientations.
- C'est une réaction saine car c'est une décision importante que vous vous apprêtez à prendre.
- Revenez nous voir quand vous aurez pris une décision.

Lancement du projet

- Vous êtes plutôt conforté(e) dans votre idée d'installation.
- Vous souhaitez transformer votre idée en projet concret.
- Prenez rendez-vous avec un conseiller économique. Celui-ci vous accompagnera dans cette démarche.

Ayez de bons réflexes dès le départ...

- Notez vos idées dans un carnet dédié (produits, clients, ressources...)
- Observez les pratiques locales : visitez d'autres fermes ou rencontrez des pêcheurs
- Prévoyez au moins 2 à 6 mois entre l'idée et les premières démarches concrètes

Contact

pour toute question relative à votre projet ou au parcours de l'installation :
service-eco@cap-nc.nc - 24 31 60

Pour accéder à tous les liens utiles de cette étape,

scannez ce QR-Code ►





ÉTAPE 2 PARCOURS de l'installation

Je passe de l'idée au projet



Objectif

Accompagner vos premières réflexions pour vous aider à transformer votre idée en un projet structuré, réaliste et viable, quelle que soit la filière choisie.

À la fin de l'étape 1, vous avez participé à une réunion collective puis décidé d'avancer concrètement sur votre projet. Vous avez pris un premier rendez-vous avec un conseiller économique de la CAP-NC. Bravo !

Pour passer de l'idée au projet il faut réfléchir, mûrir, rédiger, structurer... rendre votre idée suffisamment tangible et solide pour convaincre vos futurs associés et partenaires. Votre projet, une fois clarifié, va devenir votre feuille de route pour le lancement de votre activité.

En effet, s'installer en agriculture ou initier une activité de pêcheur implique souvent des investissements importants en matériel, semences, animaux, etc. Il faut prendre le temps pour explorer tous les aspects de votre projet. Ce n'est pas du temps perdu ! Bien au contraire, ce temps consacré au « mûrissement » de votre projet vous fera **gagner du temps et de l'argent** en évitant de potentiels surcoûts, des hésitations inutiles, des erreurs commises par négligence ou méconnaissance.

► Voici les prochaines actions à mener :

Que faire ?	Comment ? Pourquoi ?
<p>Signez votre convention d'accompagnement (prestation payante et engageante, selon formule choisie)</p>	<p>En prenant RDV avec votre conseiller économique qui va passer en revue avec vous les engagements de la convention</p>
<p>Travaillez à votre rythme tout en bénéficiant :</p> <ul style="list-style-type: none"> ► d'un accompagnement personnalisé ► d'un soutien technique ► d'un réseau de partenaires 	<p>Vous aurez des guides de travail pour canaliser vos efforts. Le conseiller économique...</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Vous accompagne dans la méthodologie ► Prépare avec vous les éléments incontournables et indispensables ► Identifie avec vous les points de précaution <ul style="list-style-type: none"> ■ via les techniciens des pôles Animal (PAN), Végétal (PVE), Alimentation et Développement Durable (PADD) et Pêche (PPE) ■ via les techniciens du dock des engrais ou de la plateforme machinisme qui vous informeront sur les produits et engins disponibles, leur tarif, les délais d'approvisionnement, etc. ■ via les techniciens provinciaux qui peuvent vous assister dans votre plan de production. Ceux-ci peuvent aussi vous indiquer les avantages et inconvénients liés à votre pratique culturale <p>Selon vos besoins, nous vous accompagnerons pour prendre contact avec :</p> <ul style="list-style-type: none"> ► les agents des provinces ou de l'Agence rurale pour étudier notamment les dispositifs d'aides disponibles ► les services vétérinaires ► les organismes de financement et assurances ► les syndicats, associations, coopératives, groupements de professionnels ► les organismes de certification des signes de qualité ► les acteurs et partenaires du secteur agricole et de la pêche





ÉTAPE 2 PARCOURS de l'installation

Je passe de l'idée au projet



À chaque étape, vous pouvez décider de faire marche arrière, de modifier des éléments, de changer de direction ou de faire une pause. Prendre le temps de réflexion avant d'agir n'est jamais une perte de temps !

Le parcours d'installation repose avant tout sur l'implication du porteur de projet, qui reste le premier acteur et le véritable moteur de sa réussite — La CAP-NC n'agit pas à votre place, elle vous accompagne à chaque étape pour concrétiser votre projet.

► Quelques bonnes questions à se poser...

- 1 Pourquoi voulez-vous vous installer ? Motivation économique, autonomie, passion ?
- 2 Quelle(s) activité(s) souhaitez-vous développer ? Culture, élevage, pêche, transformation ?
- 3 Avec qui porterez-vous ce projet ? Seul, en famille, en collectif, avec un associé ?
- 4 Où comptez-vous vous installer ? Le foncier est-il disponible ? Quel est son statut ? Est-il accessible et en adéquation avec votre projet ?
- 5 L'accès à l'eau est-il suffisant et sécurisé ? Source(s), quantité, saisonnalité, coûts, contraintes techniques ?
- 6 Quelles sont vos compétences actuelles ? Quelles formations vous manque-t-il ? Technique, gestion, numérique ?
- 7 Quel niveau d'investissement de départ votre projet nécessite-t-il s'agissant de matériel, d'intrants, de bâtiments, d'animaux, de plants, etc. ? Et quelle est votre capacité de financement ?
- 8 Quels seront vos débouchés ? Vente locale, marchés, restauration, transformation, exports, circuits courts ?
- 9 Avez-vous identifié les risques et leurs solutions ? Climat, ravageurs, maladies, finances, réglementation ?
- 10 Comment assurerez-vous votre revenu pendant le lancement ? Phase de mise en route longue, trésorerie, emploi transitoire ?
- 11 Gestion d'entreprise : savez-vous établir un classement efficace, suivre votre trésorerie et calculer vos coûts de production ?

► Et la suite ?

Vous êtes mieux préparé(e), mieux outillé(e) pour passer à l'étape suivante.

- Un plan structuré vous permettra de définir les étapes et priorités, évitant les actions désordonnées et devoir défaire, refaire ou réparer des erreurs.
- La réflexion préalable vous aide à identifier les compétences manquantes et à vous former avant de commencer.
- Cette même réflexion permet aussi d'évaluer la faisabilité légale et réglementaire de l'activité.

En résumé, réfléchir et rédiger un projet maximise les chances de réussite et limite les échecs coûteux.

Contact

pour toute question relative à votre projet ou au parcours de l'installation :
service-eco@cap-nc.nc - 24 31 60

**Pour accéder
à tous les liens utiles
de cette étape,**

scannez ce QR-Code ►





ÉTAPE 3 PARCOURS de l'installation

Je réalise mon étude de marché



Objectif

Analysez si votre production répond à une demande réelle. Sur cette base, réorientez votre offre et votre mode de commercialisation selon les résultats de l'étude.

► Qu'est-ce qu'une étude de marché et pourquoi la faire ?

« Produire de bons produits ne suffit pas à générer du chiffre d'affaires. **Il faut les vendre en quantité suffisante, au bon prix et au bon moment**, c'est-à-dire à un prix qui correspond aux attentes des consommateurs et qui vous permet de dégager un revenu et des bénéfices ».

Une étude de marché consiste à collecter et étudier des données sur un marché spécifique pour comprendre les besoins, les comportements des consommateurs, ainsi qu'analyser la concurrence et les tendances du secteur.

Le but est de vous aider à prendre les décisions les plus éclairées possible en minimisant les risques liés au lancement de vos produits :

- Qui sont mes clients potentiels ?
- Quel est leur budget moyen ?
- Quels sont leurs lieux d'achat ?
- Que recherchent-ils en priorité : le prix, la qualité, le label, la provenance ?

Cette réflexion vous fournira des informations clés pour orienter vos circuits de vente.

► Vous ne savez pas par où commencer ? Faites-vous accompagner par la CAP-NC

Que faire ?	Comment ?
Consultez des données du marché des fruits & légumes si votre projet concerne ce type de filières.	Via les « Mercuriales ». Ce sont des statistiques très utiles car elles représentent les prix de première mise sur le marché des fruits & légumes. Elles sont collectées par la CAP-NC et vous permettent d'avoir une visibilité sur la tendance des prix pratiqués selon les produits, la saisonnalité et le volume . Ce sont des informations précieuses pour construire votre prévisionnel de production et de chiffre d'affaires. Les « Mercuriales » de la CAP-NC forment notamment, la base du bulletin mensuel des fruits & légumes publié par la DAVAR.
Obtenez des données générales du monde agricole et de la pêche.	Consultez le memento annuel de la DAVAR, disponible sur le site web : davar.gouv.nc
Prenez contact avec les structures travaillant sur la commercialisation des produits.	Contactez l'IFEL qui s'occupe des filières fruits et légumes et l'IVNC qui est en charge des filières viandes en Nouvelle-Calédonie.
Exploitez les données recueillies pour dimensionner votre projet.	Les conseillers économiques de la CAP-NC vous accompagnent dans la méthodologie pour exploiter au mieux les données recueillies. Notre rôle est de vous aider à structurer votre réflexion, à poser les bonnes questions et à identifier les informations clés pour évaluer le volume potentiel, la saisonnalité, les lieux de consommation, les prix pratiqués, la typologie de la clientèle avec des données concrètes, adaptées aux réalités du marché calédonien.





ÉTAPE 3 PARCOURS de l'installation

Je réalise mon étude de marché



► Les bonnes questions à se poser

Pour amorcer cette réflexion, notre équipe vous aide à structurer votre démarche à partir de questions simples mais essentielles. Ces interrogations vous permettront de mieux cerner votre projet, d'identifier les opportunités et de construire une offre adaptée à votre marché.

Il existe plusieurs méthodes simples et efficaces pour collecter les informations nécessaires. Voici une proposition pour structurer votre étude de marché.

Objectif	Méthodes / Sources
Définissez votre produit	Décrire ses caractéristiques, ses usages, ses avantages
Identifiez vos clients cibles	Segmentation : âge, secteur, localisation, habitudes, grossistes, particuliers
Veillez à appréhender les besoins et attentes de vos futurs clients	Questionnaires, entretiens, observation de terrain
Estimez la taille de votre marché	Données ISEE, études existantes, enquêtes, Mercuriales
Identifiez vos concurrents	Recherche terrain, internet, salons, réseaux professionnels
Analysez les offres concurrentes	Comparaison des prix, qualité, image, distribution
Déterminez vos avantages concurrentiels	Analyse de points forts et faiblesses, retours clients
Identifiez les canaux de distribution possibles	Vente directe, circuit court, circuit long, grossistes, détaillants, coopératives, export
Étudiez les tendances du marché	Historique des ventes, évolution de la demande, produits alternatifs (Mercuriales)
Identifiez les contraintes externes	Contexte économique, normes réglementaires, effet social, contraintes techniques, environnementales, légales

Votre conseiller pourra vous aider à mettre en évidence les Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces au sein d'une matrice.

L'étude de marché vous permet de mieux connaître votre environnement, vos clients et vos concurrents. Elle vous aide à construire un chiffre d'affaires prévisionnel en vous appuyant sur des données concrètes pour orienter vos choix de produits, des circuits de vente et des prix pratiqués.

Elle permet aussi de préciser vos besoins en approvisionnements, en matériel et en technicité. Tous ces facteurs vont modeler en partie les investissements et les charges prévisionnelles.

Contact

pour toute question relative à votre projet ou au parcours de l'installation :
service-eco@cap-nc.nc - 24 31 60

Pour accéder à tous les liens utiles de cette étape,

scannez ce QR-Code ►





ÉTAPE 4 PARCOURS de l'installation

Je construis mon prévisionnel financier



Objectif

Identifier les principaux besoins de financement à l'installation, les aides disponibles et les partenaires bancaires ou institutionnels mobilisables en Nouvelle-Calédonie.

Qu'est-ce qu'un « prévisionnel » ?

Le « prévisionnel » est un terme **générique** désignant un document regroupant vos planifications (temps) et estimations (volumes), qu'il s'agisse de production, de récolte, de charges ou de chiffre d'affaires.

Un plan prévisionnel financier est destiné à estimer la **faisabilité**, la **rentabilité** et la **viabilité** du projet.

En agriculture ou dans la pêche, le démarrage d'un

projet demande souvent beaucoup de temps et plus de moyens que dans d'autres secteurs : les cycles de production peuvent être longs, les recettes décalées et les besoins de trésorerie sont d'autant plus importants en phase de lancement. C'est pourquoi il est fortement recommandé de construire en amont une **étude financière la plus réaliste et la plus solide possible**.

► Le plan de financement prévisionnel et la faisabilité

Les besoins	Les ressources
Le prévisionnel de financement liste tous les besoins au démarrage du projet tels que les investissements en équipements (bâtiments, armement, véhicules, engins, clôtures, etc.), le stock initial, la trésorerie, etc.	Une fois le montant total des besoins estimé, il faut trouver les ressources pour les financer : apport personnel, prêts bancaires, subventions, organismes financeurs non-bancaires (voir « partenaires »)
Si vous avez réussi à mobiliser des ressources suffisantes pour financer tous vos besoins au démarrage, vous aurez bouclé votre plan de financement prévisionnel et votre projet devient faisable	

► Le compte d'exploitation prévisionnel et la rentabilité

Le **compte d'exploitation prévisionnel** est un tableau qui regroupe toutes les recettes et dépenses liées à votre activité agricole sur une période donnée (en général, une année) :

- Recettes : chiffre d'affaires issu des ventes, aides, subventions...
- Dépenses :
 - Charges d'exploitation** : achats (semences, carburant, aliments, charges fixes), frais généraux (cotisations sociales, assurance, frais télécom, etc.), formation, études ou prestations externes, frais financiers,...
 - Amortissement des investissements** : achat ou aménagement de terrain ou de bateau, matériel de production (tracteur, outils, matériel de sécurité et de pêche...), construction ou rénovation (hangar, clôtures, etc.),
- Lorsque votre activité génère des recettes suffisantes pour couvrir toutes les dépenses, parvient à rémunérer votre travail et permet de dégager, accessoirement, un bénéfice, votre projet est considéré comme rentable.





ÉTAPE 4 PARCOURS de l'installation

Je construis mon prévisionnel financier



► Le prévisionnel de trésorerie et la viabilité

Le plan de trésorerie est un tableau qui permet de suivre à fréquence régulière (par jour/semaine/mois) l'ensemble des entrées et sorties d'argent liées à votre activité.

Il vous aide à anticiper les besoins de trésorerie tout au long de l'année, notamment durant les périodes de tension quand les entrées sont inférieures aux sorties. Vous pouvez ainsi mieux anticiper vos négociations avec votre banquier, réfléchir aux solutions pour équilibrer vos comptes et respecter vos échéances en vous appuyant sur un document concret.

Si votre trésorerie est maîtrisée et suffisante pour permettre de faire face aux besoins récurrents, **votre projet est viable**.

Et le business plan, c'est quoi et ça sert à quoi ?

Le business plan regroupe toutes les étapes précédentes en un document de synthèse qui vous permet de présenter de manière claire, structurée, argumentée et valorisante votre projet. Ce document est fortement recommandé pour les parties prenantes concernées par

votre projet, telles que des financeurs, des associés, des institutions, des partenaires. Cela leur permet de mieux comprendre et évaluer la capacité de votre projet à atteindre les objectifs fixés.

Quel est le rôle de la CAP dans tout ça ?

Elle vous accompagne tout au long de la construction de votre étude financière et de l'élaboration de votre business plan.

Quoi ?	Comment ?
De la méthodologie pour ne rien oublier	<ul style="list-style-type: none"> ► Un guide étape par étape ► Des outils prévisionnels ► Un appui technique pour les prévisionnels ► Des conseils et orientations sur les financements mobilisables, cumulables
Un réseau pour faciliter vos démarches	<ul style="list-style-type: none"> ► Une orientation vers les personnes ressources ► Une mise en relation avec les partenaires externes ou internes
Une écoute active	<ul style="list-style-type: none"> ► Un accompagnement personnalisé, à votre rythme ► Un soutien bienveillant

Parlons d'argent pour convaincre, sécuriser et être crédible !

- Un projet sans plan de financement réaliste ne convaincra aucun financeur sérieux
- Un bon financement est celui qui sécurise l'activité dès les premiers mois
- Les banques demandent souvent un apport personnel et la présentation d'un prévisionnel crédible

Contact

pour toute question relative à votre projet ou au parcours de l'installation :

service-eco@cap-nc.nc - 24 31 60

Pour accéder à tous les liens utiles de cette étape,

scannez ce QR-Code ►





ÉTAPE 5 PARCOURS de l'installation

J'effectue les démarches administratives



Objectif

Comprendre et réaliser les démarches d'enregistrement obligatoires pour donner une existence officielle à votre entreprise agricole ou de pêche.

► **Officialisez votre projet en immatriculant votre entreprise**

Une fois votre projet validé sur les plans technique, économique et financier, il est temps de procéder aux démarches administratives pour officialiser la création de votre exploitation/entreprise. C'est une étape très importante qui doit être planifiée avec rigueur au risque de devenir un vrai casse-tête.

► **Faites-vous accompagner par la CAP-NC dans toutes ces démarches !**

1 Avant l'immatriculation

Quoi ?	Comment ?
<p>Choisissez votre statut juridique en fonction des choix réalisés lors des étapes précédentes. Vous pouvez créer une entreprise en nom propre (entreprise individuelle) ou une société ; dans ce cas, la rédaction des statuts est obligatoire et nous vous recommandons de prendre l'attache d'un professionnel.</p> <p>Votre choix aura des implications administratives, sociales et fiscales tout au long de la vie de votre entreprise. (voir fiche étape 6 « Je lance mon activité »)</p>	<p>Prendre conseil auprès de la CAP-NC</p> <p>Rédaction des statuts :</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Cabinet juridique ► Cabinet d'expert-comptable ► Cabinet d'avocat
<p>Selon votre activité, préoccupez-vous d'obtenir les autorisations spécifiques. Certaines démarches réglementaires peuvent en effet être obligatoires (ICPE, forage, autorisation SIVAP, etc.). Il est important de les anticiper dès la conception de votre projet même si les demandes sont à déposer après l'immatriculation de l'entreprise.</p>	<p>Selon votre activité, la CAP-NC vous informera ou vous orientera sur les bons interlocuteurs internes (pôle végétal, pôle animal, pôle alimentation et développement durable ou pôle pêche) ou externes.</p>

2 Démarche d'immatriculation

Actions	Où et comment ?
<p>S'immatriculer au RIDET* est obligatoire pour toute entreprise ou activité professionnelle. Avec cette démarche, vous obtenez un numéro RID et un code correspondant à l'Activité Principale de votre Établissement (APE).</p> <p>Les activités agricoles, d'élevage et de pêche sont exonérées de la patente. Tant que votre activité n'a pas réellement démarré, le RIDET peut être provisoire (max. 1 an) et la contribution au RUAMM ne sera pas activée.</p>	<p>À la CAP-NC (antenne la plus proche)</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Site web : guichet-entreprises.nc
<p>L'inscription à la CAFAT/RUAMM se fait automatiquement lors de votre immatriculation au RIDET* via guichet.entreprises.nc. Les chefs d'entreprise individuelle et sociétaires doivent cotiser au RUAMM (voir site cafat.nc). Il faut bien choisir votre formule et option</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Formule d'intégration partielle ou complète, ► Option pour la prestation en espèces (indemnités journalières) <p>Même si vous êtes déjà couvert par un statut salarié ou retraité, vous devez être affilié en tant qu'indépendant. Nous vous invitons à consulter le site de la CAFAT pour valider vos options.</p>	<p>Guichet entreprise Centre de Formalité des Entreprises de la CAPNC (antenne la plus proche)</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Site web : cafat.nc

* Au 1^{er} janvier 2027, le Ridet et le RCS devraient avoir disparu au profit du Registre Unique des entreprises.





ÉTAPE 5 PARCOURS de l'installation J'effectue les démarches administratives



Suite du tableau “Démarche d'immatriculation”

Actions	Où et comment ?
<p>La déclaration d'existence à la DSF se fait automatiquement lors de votre immatriculation au RIDET via le guichet unique entreprise.</p> <p>Nous vous invitons à consulter la fiche technique dédiée à la fiscalité pour valider vos options.</p>	<p>Direction des Services Fiscaux</p> <p>► Site : dsf.gouv.nc</p>
<p>S'immatriculer au RCS* est obligatoire pour les entreprises sous forme sociétaire. L'inscription au RCS* permet d'obtenir l'extrait K-bis qui est la pièce d'identité de la société. Cette démarche est payante.</p>	<p>À la CAP-NC (antenne la plus proche)</p>
<p>L'autorisation de pêche côtière s'obtient auprès de chaque province. Elle est indispensable pour exercer l'activité de pêche professionnelle et l'immatriculation au RAP.</p> <p>L'autorisation de pêche hauturière s'obtient auprès du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.</p>	<p>Service de la pêche des provinces Service du parc naturel de la mer de Corail et de la pêche du gouvernement.</p> <p>Direction des affaires maritimes (DAM)</p> <p>► gov.nc/direction/affaires-maritimes</p>
<p>S'immatriculer à la CAP-NC n'est pas obligatoire mais cette démarche atteste de votre statut d'agriculteur/de pêcheur professionnel. Sous réserve de remplir les conditions requises par la CAP-NC (obtenir un minimum de 500 points), l'obtention de votre carte professionnelle vous donne accès aux services de la CAP-NC ainsi qu'aux mesures d'aide publique dédiées (Etat, Provinces, gouvernement de la Nouvelle-Calédonie).</p> <p>La CAP-NC vous accompagne dans l'obtention de votre carte de patron pêcheur.</p>	<p>À la CAP-NC (antenne la plus proche)</p>
<p>Ouvrir un compte bancaire professionnel au nom de l'entreprise. En entreprise individuelle, si ce n'est pas une obligation il est fortement recommandé d'ouvrir un compte dédié à votre activité professionnelle. Pour toute autre forme juridique, l'ouverture d'un compte bancaire professionnel est une obligation.</p>	<p>Établissements bancaires</p>

Que retenir de cette fiche ?

- Anticipez vos démarches administratives dès la phase de préparation. Elles peuvent prendre du temps et se compliquer si vous n'y prêtez pas attention.
- La CAP-NC vous accompagne dans vos formalités d'immatriculation.
- Les trois démarches principales (RIDET, RCS, carte agricole) peuvent être réalisées en une seule fois à la CAP-NC.
- L'inscription au RIDET actif, sur le site guichet-entreprises.nc, active automatiquement votre affiliation au RUAMM et votre immatriculation fiscale. Vous pouvez le faire avec la CAP-NC.
- L'inscription au registre de l'agriculture et de la pêche nécessite la validation de la DAVAR pour les agriculteurs et les éleveurs.
- Le numéro RIDET est indispensable pour émettre des factures.
- Certaines aides publiques sont conditionnées à l'enregistrement complet : RIDET + registre de l'agriculture et de la pêche.

Contact

pour toute question relative à votre projet ou au parcours de l'installation :

service-eco@cap-nc.nc - 24 31 60

Pour accéder à tous les liens utiles de cette étape,

scannez ce QR-Code ►



* Au 1^{er} janvier 2027, le Ridet et le RCS devraient avoir disparu au profit du Registre Unique des entreprises.



ÉTAPE 6 PARCOURS de l'installation

Je lance mon activité !



Objectif

Finaliser les dernières étapes clés pour un démarrage réussi.

► Ça y est, votre projet prend vie !

Maintenant que vous avez établi votre plan d'installation, votre business plan et obtenu votre immatriculation, il est temps de passer à la mise en œuvre concrète de votre activité.

► Préparez le démarrage de votre activité

Avant de produire ou de vendre, assurez-vous d'avoir :

- activé votre RIDET et vos immatriculations sociales (CAFAT, CRE, etc.) ;
- ouvert un compte bancaire professionnel dédié à l'activité. Le cas échéant, contactez votre chargé de compte pour échanger sur votre plan de trésorerie prévisionnel ;
- souscrit les assurances nécessaires : responsabilité civile, assurance des bâtiments, du matériel, de votre production (auprès de la CAMA), etc.
- vérifié que vous disposez de toutes les autorisations et agréments nécessaires : ICPE, urbanisme, normes sanitaires, attestation d'exonération de TGC, etc.
- pris contact avec les partenaires requis si vous souhaitez être certifié (Bio Pasifika, Agriculture responsable, Certifié authentique, Pêche responsable) ou adhérer à un syndicat, un groupement ou une association pouvant vous être bénéfique et utile.

► Si vous embauchez du personnel, il dépendra de la convention collective agricole.

dtenc.gouv.nc/reglementation-en-ligne/conventions-accords-collectifs-travail

N'oubliez pas de réaliser les démarches légales nécessaires pour vos salariés :

si CDD ou CDI	si dispositif TESA
<ul style="list-style-type: none"> ► Déclaration préalable à l'embauche (DPAE) ► Élaboration d'un contrat de travail (conseillé) ► Déclaration nominative trimestrielle CAFAT + paiement des cotisations ► Déclaration trimestrielle CRE-Humanis + paiement des cotisations 	<ul style="list-style-type: none"> ► Adhésion au dispositif TESA : cafat.nc/tesa-2 ► Remplissage du carnet TESA, qui remplace le bulletin de salaire ► Paiement des cotisations à la CAFAT (dont CRE) ► malakoffhumanis.com/entreprises/accueil/

► Démarrer votre production

Que vous soyez, selon votre cas de figure, en train d'appliquer les conseils techniques, de suivre vos prévisions de travaux, d'achat, de semis, de plantation, ou encore de planifier vos sorties en mer, **vous êtes au cœur de votre métier**. Pensez à noter et garder une trace de vos pratiques et de vos constats ; vous pourrez en avoir besoin plus tard pour répliquer les bons modes opératoires, apporter des améliorations, éviter de répéter des erreurs, échanger avec d'autres professionnels, etc.





ÉTAPE 6 PARCOURS de l'installation

Je lance mon activité !



Quelques points à vérifier avant de vous lancer sur le marché et d'effectuer vos premières ventes :

- ▶ Prospectez ou relancez les partenaires et clients potentiels identifiés dans votre étude de marché ;
- ▶ Vérifiez que vos tarifs sont bien adaptés à vos clients : intermédiaires, clients finaux, prix de gros, prix au détail ;
- ▶ Mettez en place une stratégie de communication adaptée à votre mode de commercialisation : réseaux sociaux, signalétique, bouche-à-oreille, marchés, site web, etc.
- ▶ Si vous souhaitez labelliser votre production et disposer ainsi d'un label de qualité, contactez un technicien du Pôle Alimentation et Développement Durable qui vous guidera dans vos démarches.

Quelques conseils pour le suivi de votre activité

Que faire ?	Comment ?
Mettez en place des documents pour suivre vos recettes et dépenses , que ce soit par écrit avec des carnets ou informatiquement avec des fichiers ou logiciels adaptés.	Prenez rendez-vous avec les centres de gestion agréés de la CAP-NC qui peuvent vous aider à vous organiser.
Mettez en place une gestion administrative rigoureuse : classement des documents (classeurs, bannettes, numérotation, etc.).	Les centres de gestion agréés de la CAP-NC peuvent vous aider à vous organiser ou délivrer ce service (prestation payante).
Poursuivez vos démarches pour obtenir les aides financières auxquelles vous êtes éligible.	Relancez les organismes financeurs, envoyez vos documents justificatifs mis à jour.
Mettez en place une tenue comptable pour piloter votre activité.	Contactez un centre de gestion agréé de la CAP-NC qui saura vous accompagner et vous conseiller quant aux bonnes pratiques de gestion ou consultez un cabinet comptable, si besoin.
Mettez en place des rappels pour les échéances fiscales et sociales.	Consultez le magazine <i>La Calédonie agricole</i> publié par la CAP-NC pour anticiper et garder en mémoire toutes les échéances fiscales et sociales que vous devrez respecter.
Continuez à vous informer régulièrement et à vous former en fonction des évolutions de votre secteur d'activité.	Le centre de formation de la CAP-NC vous informe et propose des formations adaptées. Consultez aussi le guide de la formation.

Contact

pour toute question relative à votre projet ou au parcours de l'installation :

service-eco@cap-nc.nc - 24 31 60

Centres de gestion comptables :

cgs@cap-nc.nc

à La Foa au 41 10 73

ou à Bourail au 44 23 48

cgn@cap-nc.nc

à Pouembout au 42 40 40

ou à Koumac au 42 35 08

Pour accéder
à tous les liens utiles
de cette étape,
scannez ce QR-Code ►





ÉTAPE 7 PARCOURS de l'installation

Je gère mon activité



Objectif

Identifier les actions nécessaires pour bien piloter votre activité dans l'objectif de la pérenniser.

Vous voilà lancé ! Prenez votre entreprise en main et soyez prêt à être multi-casquette !

Gérer une activité agricole demande en effet de la rigueur, de l'anticipation, une bonne connaissance de votre environnement et des notions de gestion. Voici une vue d'ensemble des actions essentielles pour piloter efficacement votre exploitation : de la planification à la commercialisation, en passant par la gestion et le suivi technique.

► **Ne restez pas seul face à vos questionnements, faites un point régulier avec la CAP-NC !**

Action	Modalités
Planifier : suivez la feuille de route réalisée lors de la construction de votre projet (prévisionnel de production, plan d'affaires).	À ce stade, votre plan de production est effectif. Si vous souhaitez le vérifier, le modifier, nos services techniques et nos conseillers économiques peuvent vous aider à en vérifier le réalisme et vous challenger sur les hypothèses adoptées.
Gérer les ressources : organisez les moyens humains, matériels et financiers nécessaires à votre activité.	Au quotidien, il faut organiser le travail, le planning selon le prévisionnel et vous adapter aux aléas du moment. Nous sommes à vos côtés pour essayer de trouver les réponses les plus adaptées à vos questionnements. N'oubliez pas les formations en alternance et en continu de l'organisme de formation de la CAP-NC pour monter en compétences et faire monter en compétences vos salariés, associés et partenaires.
Réaliser le suivi technique : surveillez la croissance de vos plantations, cherchez à prévenir les maladies, les ravageurs, etc. Soyez attentifs à la récolte, au stockage, au transport, etc.	Contactez nos techniciens du pôle animal, végétal ou du pôle pêche Consultez les fiches techniques du magazine La Calédonie agricole (toutes sont disponibles sur cap-nc.nc) et le site phytoone.nc pour identifier les maladies, les ravageurs et les moyens de lutte en Nouvelle-Calédonie. N'hésitez pas également à faire appel au Labo Vert de la CAP-NC pour vous assister dans leur identification. Faites analyser votre sol auprès du Dock des engrais...
Commercialiser et/ou transformer	Contactez le pôle Alimentation et développement durable (PADD) pour vous assister dans la recherche de débouchés, la mise en place de signes de qualité distinctifs, étudier les potentiels de transformation et de valorisation de vos produits.
Gérer votre entreprise	Contactez nos centres de gestion agréés (CGA) pour accompagner votre organisation administrative : <ul style="list-style-type: none"> ► tenir des cahiers de recettes et de dépenses, ► conserver et classer vos documents (Éditer des fiches de paie, ne pas rater les échéances fiscales et sociales, etc.) La tenue comptable de votre activité est un outil indispensable pour le pilotage de votre activité.





ÉTAPE 7 PARCOURS de l'installation

Je gère mon activité



Suite du tableau **“faire un point régulier avec la CAP-NC !”**

Action	Modalités
Pilotez avec soin votre activité en analysant les éléments dont vous disposez et ajustez vos pratiques si nécessaire.	Les équipes de la CAP-NC peuvent accompagner le pilotage technique et économique de votre activité. N'oubliez pas d'analyser annuellement votre bilan et votre compte de résultat pour apporter les actions correctives nécessaires et potentiellement développer, recentrer ou réorienter votre activité.

Quelques conseils pratiques

- ▶ **Tenez un carnet de bord** et notez toutes les opérations réalisées, les dates, les observations.
- ▶ **Utilisez des outils numériques** : applications de gestion agricole, météo, suivi des cultures.
- ▶ **Formez-vous régulièrement** et participez à des salons, des forums, des groupes de producteurs.
- ▶ **Anticipez les risques** climatiques, sanitaires, économiques. Prévoyez des plans B !
- ▶ **Collaborez et échangez** avec des agriculteurs, des coopératives, des techniciens agricoles.

Et ensuite ?

À plus long terme, votre réflexion portera sur les possibilités suivantes :

- 1** Pérenniser et consolider votre activité en conservant la même dimension et en augmentant la robustesse de l'exploitation via des contrats annuels, en constituant des fonds de réserve, etc. Il s'agira pour vous de devenir un acteur incontournable du marché ;
- 2** Développer la variété et la gamme de votre production, le nombre de vos points de vente ou envisager leur exportation ;
- 3** Envisager de renforcer votre entreprise par la mise en place de partenariats afin de répartir les risques et de renforcer la pérennité de l'entreprise.
- 4** Vendre votre entreprise quand elle sera au sommet de sa forme est un moyen de s'agrandir (même activité en plus grand), de se réorienter (autres produits, autres activités) ou de prendre votre retraite ;
- 5** Préparer la transmission de votre entreprise en raison de son importance patrimoniale, en la planifiant au moins 5 ans avant l'échéance.

Contact

pour toute question relative à votre projet ou au parcours de l'installation :

Cellule économique : service-eco@cap-nc.nc - **24 31 60**

Centres de gestion agréés : cgs@cap-nc.nc ; cgn@cap-nc.nc

Pôle animal : poleanimal@cap-nc.nc

Pôle végétal : polevegetal@cap-nc.nc

Pôle pêche : polepeche@cap-nc.nc

Pôle de l'alimentation et du développement durable : devdurable@cap-nc.nc

Pour accéder
à tous les liens utiles
de cette étape,
scannez ce QR-Code ▶

