

Pensez-y !

• Exonération de TGI

Tous les artisans assujettis à l'impôt, qui sont en règle et tiennent une comptabilité, ont la possibilité de déduire la TGI. Votre cossier est soumis à la Direction des Douanes pour exonération. Votre concessionnaire peut traiter ce dossier pour vous. Le véhicule acquis hors TGI doit aussi servir exclusivement à l'usage professionnel.

renseignez-vous !

• Un outil malin : la carte carburant

À partir de deux véhicules professionnels ou 30 000 F par mois de pleins de carburant, il est malin de prendre une carte carburant. Pas d'argent à sortir au moment des pleins : le prélèvement est automatique, vous recevez une facturation mensuelle et disposez d'un différé de paiement gratuit. Avec la carte, vous pouvez régler votre carburant mais aussi l'entretien, vos achats en boutiques, les lavages, etc. La plupart des compagnies proposent des cartes, à différentes conditions.



Remerciements : Mobil, Shell, Groupe Jeandot et Alnaméto



**Siège
Nouméa :**
Tél. 28 23 37 - Fax 28 27 29
cma@cma.nc

**Antenne
de Koné :**
Tél. 47 30 14 - Fax 47 30 17
kone@cma.nc

**Antenne
de Poindimié :**
Tél. 42 74 82 - Fax 42 74 11
poindimie@cma.nc

**Antenne
de Koumac :**
Tél. 47 68 56 - Fax 47 63 64
koumac@cma.nc

**Antenne
de La Foa :**
Tél. 46 52 86 - Fax 46 52 88
lafoa@cma.nc



**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat**

Nouvelle-Calédonie

**Direction des Services
de Développement Economique**

10 avenue James cook
BP 4186 - 98846 Nouméa Cedex
Tél. 28 23 37 - Fax 28 27 29

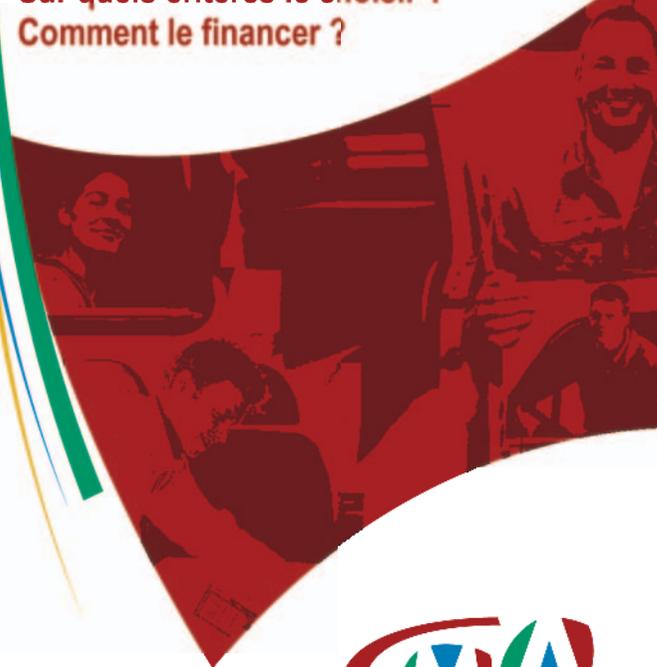
Pour en savoir plus
je consulte www.cma.nc

Suivez Le guide !

Bien choisir son véhicule professionnel

Au-delà de l'investissement qu'il représente et de son rôle pratique, le véhicule reflète l'image de votre entreprise.

**Sur quels critères le choisir ?
Comment le financer ?**



**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat**

Nouvelle-Calédonie

Conseille, accompagne, soutient les artisans

Selon votre métier et l'importance du transport dans votre activité, il vous faudra porter une attention particulière aux points suivants :

• le volume

De quel espace avez-vous besoin ? Comment doit être agencé l'arrière de votre véhicule ? Hauteur, largeur, profondeur sont des paramètres à prendre en compte pour choisir le modèle le mieux adapté.

• la charge utile

Quel poids maximal allez-vous transporter ?
Que transporterez-vous : marchandises, matériel, personnes ?

• la puissance moteur

En fonction de votre métier, la puissance moteur est aussi à prendre en considération. Plus elle est élevée, meilleur sera le confort de conduite.

Vous faites peu de déplacements et votre activité n'exige pas de transport de matériel ? Une simple voiture de ville est suffisante.

Un paysagiste recherchera plutôt le volume. Un maçon peut transporter une tonne de sable et aura donc besoin de puissance.

Les concessionnaires automobiles sauront vous conseiller en fonction de vos besoins. Réfléchissez-y avant vos visites et comparez les modèles sur ces différents critères.

Equipements :

tendance au confort et à la sécurité

Ces dix dernières années, de gros efforts ont été faits sur la sécurité : ABS et airbag sont le plus souvent proposés. Climatisation, vitres électriques, fermeture des portes centralisée à distance : le confort n'a pas été oublié. Les finitions sont soignées, les espaces insonorisés, les matériaux ont évolué (les bennes en alu sont moins lourdes mais tout aussi résistantes).

La CAFAT a mis en place une opération pour "La prévention des risques routiers professionnels". Des aides financières pour aménager votre véhicule sont attribuées. Renseignez-vous !

(www.cafat.nc)

LE VÉHICULE DE SOCIÉTÉ OU VOITURE COMMERCIALE



À l'origine destiné aux particuliers, ce véhicule a été adapté aux besoins des professionnels. Pour être considéré comme véhicule utilitaire et **porter cette mention sur la carte grise**, la voiture ne doit comporter que **deux places, sans banquette arrière**.

LA FOURGONNETTE



Elle permet des transports raisonnablement volumineux : **moins de 4 m³**.

Les modèles PARTNER chez Peugeot, KANGOO chez Renault et BERLINGO chez Citroën offrent 3 à 4 m³ de volume et 600 à 800 kg de charge utile.

LE FOURGON



Équipé d'une caisse **fourgon tolé**, son **volume et ses dimensions** varient pour atteindre **20 m³**.

Les petits modèles de type TRAFIC chez Renault, EXPERT chez Peugeot et JUMPY chez Citroën vont de 5 à 8 m³ et offrent 1 000 à 1 200 kg de charge utile.

Les gros modèles de type MASTER pour Renault, BOXER chez Peugeot et JUMPER chez Citroën vont de 7,5 à 20 m³ et proposent 1 à 1,6 tonnes en charge utile.

Un camion fourgon peut être équipé spécifiquement pour répondre à une utilisation précise : déménagement, camion magasin ou véhicule atelier.

LE CHÂSSIS



Si vous visez des applications particulières, vous pouvez commander un châssis autonome qui sera équipé par d'autres constructeurs spécialisés.

Votre concessionnaire peut vous proposer un frigo, un plateau, une grue, une benne, un hayon élévateur et toutes autres adaptations complémentaires.

Les délais de livraison et le budget sont alors en rapport avec du sur-mesure.



Bien souvent, l'artisan achète cash son véhicule, l'entretien dans le garage qui le lui a vendu et le revend à son repreneur, dans le cadre de la transmission de l'entreprise. À ce schéma « traditionnel » s'ajoutent des solutions plus souples comme :

• Le crédit bail

Ce contrat engage trois parties : l'organisme de crédit, le concessionnaire et l'artisan. C'est l'organisme de crédit qui possède le véhicule mais cette méthode de financement permet à l'artisan d'en devenir propriétaire à l'issue de la période de financement et du paiement de l'intégralité des loyers. Ceux-ci sont moins élevés que dans un crédit classique. Il n'y a pas de contrainte kilométrique. La valeur de rachat du véhicule est fixée à l'avance.

• La location longue durée (LLD)

Ce contrat se prend directement auprès du concessionnaire. Celui-ci vous met à disposition un véhicule pour une durée donnée, un kilométrage défini au préalable et un loyer fixé. Au terme de la location, le véhicule est restitué au concessionnaire.

Les contrats sont majoritairement conclus sur une durée de quatre ans. Leur étendue varie selon les options, passant de la simple extension de garantie à la prise en charge complète de l'entretien, hors carburant.

Si les coûts de ces prestations peuvent paraître élevés, c'est souvent parce que l'acheteur n'a jamais fait le total des frais réels qu'entraîne un véhicule entretenu « au quotidien ».

• Pensez à la défiscalisation !

Votre concessionnaire peut vous accompagner sur ce point. Vous pouvez aussi vous adresser à un cabinet spécialisé pour monter votre dossier. Le taux de rétrocession de base est de 25 à 30 % du montant de l'investissement, qu'il soit TTC ou hors TGI.

Toutes les activités artisanales ne sont pas éligibles et le véhicule doit servir uniquement à l'usage professionnel.