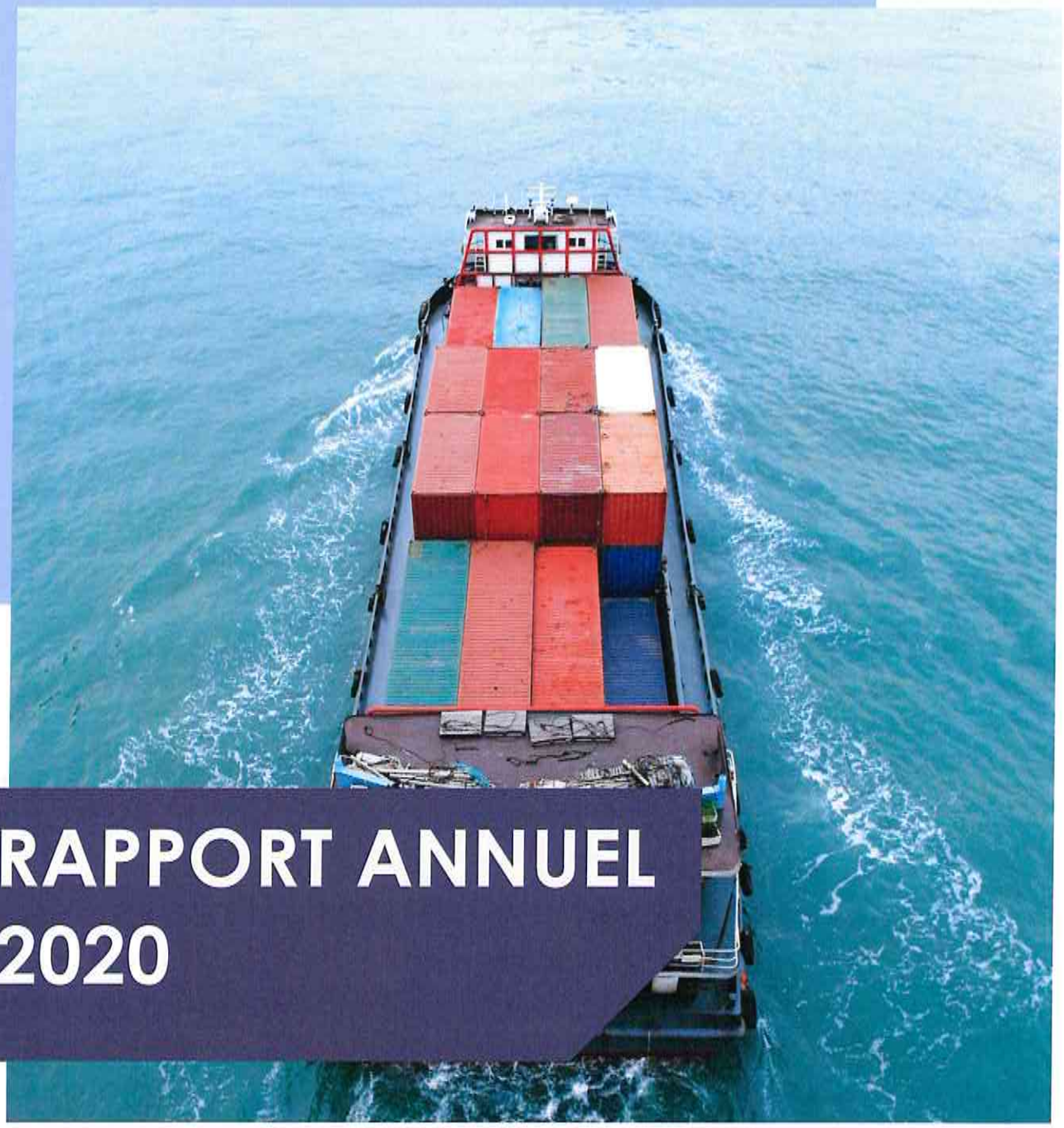
NCT&I NEW CALEDONIA TRADE & INVEST



RAPPORT ANNUEL 2020

NEW CALEDONIA TRADE & INVEST

E-mail : secretariat@ncti.nc
Site web : https://www.ncti.nc/
Page FB : newcaledoniatradeinvest
Page LINKEDIN : newcaledoniatradeandinvest

Tél. : (+687) 230 796 / 797
Adresse : 3, Rue Henri Simonin - Ducos
Nouvelle-Calédonie

SOMMAIRE

Le mot du président

1- Evolution du cluster
   - Ressources Humaines
   - L'assemblée Générale du 16 juin
2- Success stories à l'export
3- Services aux adhérents
   - Les adhérents
   - La connaissance des projets export
   - L'offre de service
   - Le plan de communication
   - La formation
4- Une antenne NCT&I à Fidji
5- Mission économique et renforcement des partenariats
   - L'Australie
   - Wallis et Futuna
   - Relations avec le SCRRE - Service de Coopération Régionale et Relations Extérieures
   - Pacific Trade and Invest
   - Travaux avec le monde économique local et international
6- Les propositions de NCT&I au monde politique
   - Les travaux de Mr Sutton sur l'intégration économique de la Nouvelle Calédonie dans son environnement régional et international
   - Plan de relance et fiscalité à l'export
   - La participation à NC Clusters et NC ECO

LE MOT DU PRESIDENT

La crise sanitaire mondiale et les périodes de confinement dans tous les pays du monde ont fait de l'année 2020 une année hors norme dont il est encore difficile à l'heure où nous écrivons ces lignes de tirer un bilan définitif. Cette crise aura permis de faire émerger plus que jamais des pratiques que le monde de l'export ne peut que soutenir car essentielles à une certaine continuité : webinaires, télétravail et toutes les formes de communications à distance. Prospection à distance, sourcing, études de marché à distance, telles sont les ressources à notre disposition pour poursuivre les travaux et les échanges avec nos partenaires, nos clients et surtout les prospects de nos adhérents dans l'attente de la réouverture des frontières nous permettant davantage de proximité et pragmatisme.

Dans ce contexte difficile de fermeture des frontières, NCT&I a régulièrement sensibilisé le gouvernement calédonien en faveur d'une ouverture à nos pays voisins COVID-free, que ce soit le Vanuatu, Fidji et la Nouvelle- Zélande. La création de « bulles » en bilatéral et sous conditions sanitaires strictes donnerait une bouffée d'oxygène à certains de nos chefs d'entreprises déjà investis (ou en cours de réflexion) dans les pays de la zone Pacifique.

Avec l'arrivée des vaccins, NCT&I continue à soutenir la mise en place de protocoles sanitaires facilitant la continuité des échanges et l'équilibre économique de nos entreprises qui exportent.

La diminution inévitable des flux, humains et commerciaux, lorsqu'ils n'ont pas été totalement interrompus, a désorganisé les activités économiques et la vie normale dans le monde. L'impact de la crise sanitaire sur un monde d'après est sans commune mesure depuis longtemps sur les coûts du fret des transports maritimes et aériens ...

Faut-il, pour autant, se détourner de l'export ?

NCT&I en 2020 a fait le choix de maintenir sa détermination à nous pousser, nous/ vous acteurs de l'export, à trouver les clés des marchés « du monde d'après ».

Nous avons sollicité le gouvernement pour trouver les moyens d'une présence sur les salons ou les pays cibles au plus vite (et donc un retour facilité), pour que le chiffre d'affaires export existant se maintienne et/ou reprenne.

Nous avons travaillé sur une offre de service et de formation pointue qui soit au plus près des besoins de nos adhérents et adaptée au contexte sanitaire.

Nous avons maintenu dans ce contexte économique très incertain l'embauche de Rhenaud Hette en tant que chargé de mission export à Fidji (en contrat VIE) et sommes ravis de l'avoir parmi nous depuis le 1er septembre pour maintenir et dynamiser cette relation économique avec notre voisin.

Plus que jamais engagé aux côtés des entreprises exportatrices et volontaires à se lancer vers l'export la promotion invest de notre territoire, NCT&I estime à ce jour son accompagnement d'autant plus important dans le contexte que nous vivons.

Ce rapport d'activité présente de manière exhaustive les actions du cluster sur 2020 et met en avant le dynamisme de notre association. Ce dynamisme, c'est à nos adhérents que nous le devons, et à nos partenaires. Je profite de l'occasion pour remercier nos fidèles partenaires calédoniens que sont la Province Sud dans sa constance au soutien du fonctionnement général des clusters calédoniens et le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie pour son support en dépit du contexte budgétaire fortement dégradé. Un remerciement vis-à-vis de l'Etat qui a su par l'évolution de ses dispositifs d'accompagnement à l'export donner un peu d'oxygène à nos adhérents ainsi qu'aux réseaux des Ambassades de France de la région Pacifique Sud qui hébergent les Délégués de Nouvelle-Calédonie avec qui nous entretenons un lien très proche et indispensable. Un mot pour nos partenaires économiques de l'axe indo pacifique, la FACCI, la FNZCCI, le Cluster Club Export Réunion, la CCISM, le Club des Affaires France Vanuatu qui nous permettent de mieux appréhender la situation économique et sanitaire dans ces pays et de continuer à maintenir ce lien de proximité si important.

Enfin un grand remerciement à nos adhérents, vous étiez encore 100 à nous avoir fait confiance en 2020 : sans vous le cluster NCT&I ne serait pas ce qu'il est aujourd'hui. Je salue le courage et l'engagement de tous nos adhérents pour maintenir une démarche à l'export envers et contre tout et à faire à leur échelle la promotion de notre magnifique ile et des savoir-faire et savoir-être des personnes qui la composent.

Alban GOULLET-ALLARD

1-Evolution du cluster

Ressources Humaines

Après une année 2019 relativement chaotique en ce qui concerne les ressources humaines, avec le départ d'Alban Goullet Allard de la direction, son remplacement temporaire pendant 4 mois, la démission de Marjorie Moulin du poste d'assistante et la mission écourtée du chef de projet PNG, NCT&I s'était fixé comme objectif de retrouver une équipe opérationnelle stable et efficace dont l'objectif serait de faire évoluer le cluster vers une proposition de valeur à ses adhérents qui lui permette de répondre également à un contexte financier de restriction budgétaire des financements publics.
Sandra Pilloton a été recrutée en septembre 2019 pour remplacer Marjorie au poste d'assistance de direction et 2020 a vu l'arrivée de deux nouveaux salariés :

Février 2020 :

Une nouvelle directrice, Cécile CHAMBOREDON a pris la tête opérationnelle du cluster à compter du 1er février 2020, en temps partiel. Dotée d'une solide expérience en achat international, métier qu'elle a exercé dans l'industrie pendant plus de 20 ans, Cécile a également des compétences en gestion de projet et management d'équipes qui doivent lui permettre d'élaborer et structurer l'offre de services de NCT&I à ses adhérents et venir épauler Sandra qui assure les fonctions comptables, secrétariat et communication du cluster. Formatrice en achat et commerce international, elle a conservé 1/5° de son temps pour se consacrer aux formations qu'elle dispense à la CCI pour le Bachelor Commerce International dont NCT&I est partenaire, l'EGC ou encore à l'Université de la Nouvelle-Calédonie en licence professionnelle.

Septembre 2020

Pour donner suite à la mission économique à Fidji en août 2019, le besoin de créer une antenne sur place à Suva a été clairement exprimé par les adhérents, et inscrit dans la feuille de route 2020 de NCT&I par le Conseil d'Administration. La définition de poste fut établie en février 2020, et le statut de VIE (Volontaire International en Entreprise) identifié comme statut le plus propice. Une fois l'offre postée sur la plateforme de Business France dédiée au recrutement des VIE, plus d'une centaine de CV ont été reçus et analysés par la directrice, et une short-list de 3 ont été présentés aux membres du Conseil d'administration en charge de Fidji. Les entretiens ont permis de sélectionner Rhenaud HETTE à compter du mois de mars avec l'objectif d'arrivée en avril sur le territoire. La crise sanitaire et les fermetures des frontières ont mis en suspens ce recrutement et c'est après une longue

réflexion sur la prise de risques (financière mais aussi quant à la faisabilité de faire arriver Rhenaud sur le territoire fidjien où l'attendent ses fonctions) que le Conseil d'Administration a confirmé le contrat à compter du 1er septembre. Rhenaud est donc arrivé en Nouvelle-Calédonie le 1er septembre, pour une prise de poste à distance en quatorzaine, et a pris ses marques au sein du cluster en présentiel à partir du 16 septembre en CDD dans un premier temps. Il a pu pendant une courte période de 4 semaines seulement rencontrer et faire connaissance avec les adhérents intéressés par le marché fidjien, et se former aux enjeux et fonctionnement du cluster aux côtés de Cécile et Sandra.

Grâce à une opportunité unique identifiée par Rose Wete à Suva, et proposée par la CPS, NCT&I a pu profiter d'un avion faisant l'aller-retour sur Suva pour que Rhenaud rejoigne la capitale Fidjienne le 6 octobre, et après une seconde quatorzaine à Nandi cette fois, il a pris son poste de chargé de mission export pour le compte de nos adhérents, dans un bureau basé au sein de l'Ambassade de France à Suva. Après les formalités multiples pour l'obtention du VISA adéquat, réalisé avec l'aide précieuse de l'ambassade de France à Suva, Rhenaud a pu commencer en statut VIE à compter du 1er décembre 2020. Il est embauché pour une période de 11 mois renouvelable une fois conformément à ce statut.

Les missions qui lui sont attribuées sont :

- La création d'un réseau de partenaires, institutionnels et privés sur la zone
- La cartographie des acteurs économiques Fidjiens.
- La réalisation des études de marchés sur les secteurs identifiés par les adhérents,
- La veille et le recensement des appels d'offres sur Fidji et dans la zone pacifique puis le partage, suivi et accompagnement de nos adhérents qui souhaitent se positionner.

L'équipe est donc désormais constituée de 3 salariés.

Octobre 2020

Deux étudiantes sont venues apporter un soutien lors d'un stage de deux mois.

Laura Mary en deuxième année de Bachelor à l'EGC du Pacifique Sud et Nara en dernière année d'école de commerce et de management de KEDGE à Marseille ont effectué des études de marché sur la Papouasie Nouvelle Guinée et sur le Vanuatu

L'assemblée Générale du 16 Juin

L'assemblée générale annuelle du cluster a eu lieu le 16 juin 2020. L'ordre du jour était la validation des rapports moral et financier de 2019. Le président, Alban Goullet Allard a rappelé que le cluster NCT&I (transverse et dédié à l'export) compte 99 adhérents et que les missions de 2019 ont été de promouvoir les services et produits calédoniens, d'accompagner les entreprises à structurer leur démarches export mais aussi d'investir en Nouvelle-Calédonie : point d'entrée pour les opportunités de marché.

Le développement du réseau a pu se faire au travers de :

- la présence au Salon de l'Agriculture à Paris d'une délégation calédonienne pilotée par le cluster
- La mission de diplomatie économique à Suva (Fidji) qui s'est déroulée du 29 juillet au 5 août (avec une mission préparatoire sur place en amont) en présence d'une quarantaine d'adhérents et du membre du gouvernement en charge de l'économie et relations extérieures.
- La mission économique à Port Moresby (PNG) qui a été l'aboutissement d'un travail de fond établi par la présence sur place d'un chef de projet économique pendant 5 mois. Pilotée par Christopher Lorho et accompagnée sur le terrain par le délégué calédonien Alexandre Lafargue, cette mission a permis aux 7 adhérents qui se sont déplacés de se projeter sur une installation de prospection sur place en 2020.

La présentation de la feuille de route 2020 faisait ressortir une montée en puissance de l'accompagnement aux adhérents via :

- la mise en place d'une newsletter,
- l'organisation de groupes de travail et réunions thématiques,
- la mise au point d'une veille sur les appels d'offres dans le Pacifique
- le recrutement d'un VIE - chargé de mission export à Fidji
- La réalisation d'une offre « INVEST » .

NCT&I souhaite continuer son travail de « réseautage » en renforçant sa présence dans les pays avec pour ordre de priorité l'axe indopacifique.

Cette assemblée générale n'était pas une assemblée élective et il a été porté à la connaissance des personnes présentes la démission de Sébastien SARRAMEGNA, membre du conseil d'administration. Par la suite, Hélène Artufel, directrice générale de la société SOPAC sera co-optée par le Conseil d'administration pour le remplacer parmi les 15 membres du CA.

Côté financier, la nomination d'un Commissaire aux comptes a été actée à compter de 2020.

2 -Success Stories à l'export des entreprises en 2020

Si 2020 fut une année particulière pour le monde entier, du fait de la crise sanitaire exceptionnelle qui a amené tous les pays du monde à réfléchir à leurs relations internationales, et la Nouvelle-Calédonie à l'instar de nombreux pays insulaires, à fermer ses frontières pour éviter l'arrivée du virus sur son territoire, le sujet du développement économique à l'international revêt une forme encore plus atypique.

La distanciation et la médiation des relations par les outils numériques sont devenues plus que jamais un enjeu majeur de la réussite à l'international.
Certaines de nos entreprises calédoniennes ont pu poursuivre leur développement grâce à une implantation démarrée antérieurement à la fermeture des frontières, d'autres ont réussi le tour de force de commencer leurs démarches commerciales sans aucun contact physique ...

Ci-après quelques exemples de succès d'entreprises calédoniennes pour confirmer que l'export c'est possible : (liste non exhaustive - merci aux adhérents qui ont accepté de témoigner)

Easy Skill EASY SKILL - AUSTRALIE / FIDJI

Easy Skill, adhérent NCT&I depuis 2017, est présente à l'international au départ de la Nouvelle-Calédonie ou de métropole. Avec deux antennes en Australie, et un bureau à Port Moresby, Easy Skill développe ses compétences dans le service de recrutement de ressources humaines. En 2020, l'entreprise a remporté son premier appel d'offres (4MF) auprès de Water Authority of Fiji, lui permettant d'initier sa stratégie de développement à Fidji.
En tant que société innovante d'ingénierie et de recrutement spécialisée dans le secteur des énergies, Easy Skill a été engagé pour fournir des services de conseil en ingénierie pour un examen approfondi en conception électrique.

Easy Skill, par sa présence et sa connaissance de l'Australie, a su répondre à la mise aux normes australiennes du système.

« Grâce à Easy Skill, nous avons réussi à résoudre un obstacle majeur en matière de basse tension dans notre conception de la nouvelle station de traitement des eaux. Cela nous a permis de voir et de reconsidérer certains aspects de la conception pour une réalisation sûre et efficace du projet. Nous sommes très reconnaissants de la présence d'Easy Skill sur le projet, qui nous permet d'avoir l'esprit tranquille et de nous assurer que la sécurité, la qualité et la conception globale de notre projet ne sont pas compromises. »
Rahul Sharma, Project Manager, WAF

VISUAL COM - GUAM

Société spécialisée dans le parcours clients (système de gestion de rendez-vous en ligne et de file d'attente virtuelle et physique) dont la zone d'activité est le Pacifique Sud, VISUALCOM a eu une première expérience réussie à GUAM.

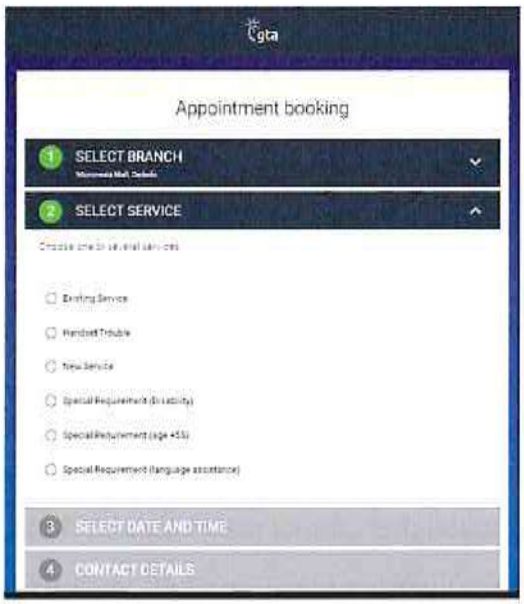
GTA (le client) est un fournisseur d'accès qui cherchait à maintenir son activité pendant le confinement issu de la crise sanitaire du Covid-19. L'accueil des clients était soumis, durant cette période, à des règles très strictes dont celle de contrôler en permanence le nombre de visiteurs simultanés dans le magasin.

VisualCom a su mettre son expertise dans le système de parcours clients « Orchestra » au service de GTA et personnaliser la solution pour qu'elle réponde au mieux à la demande et à l'urgence de la situation.

Le scénario élaboré pour GTA a simplifié la visite du client : A son arrivée, celui-ci scanne un QR Code et se voit attribuer un ticket virtuel sur son téléphone lui permettant de patienter en toute sécurité à l'extérieur de la surface de vente (dans son véhicule par exemple) garantissant ainsi la distanciation sociale. Lorsque son tour son téléphone sonne et lui indique quel est l'agent qui est prêt à le recevoir.

La présentation (via Teams) de la solution a convaincu GTA de déployer un « Pilote » dans l'un de ses 4 magasins qui restait ouvert durant le pic de la crise sanitaire que connaissait GUAM à ce moment-là.

Une première commande, réalisée à 100% à distance (de la vente à l'installation), qui a permis d'installer la confiance entre VisualCom et son client pour aboutir par la suite à un déploiement global dans les 4 magasins de GTA avec l'installation d'une prise de RDV en ligne.



Le paramétrage du matériel s'est fait dans l'atelier de VisualCom et a ensuite été expédié par DHL-EXPRESS ; La formation et le suivi du projet s'est déroulé en distanciel via Teams.

Cette commande a permis à VISUALCOM une augmentation de 30% de son chiffre d'affaires 2020 par rapport à 2019 et a placé la société Calédonienne à la 1ère place des représentants de la solution Orchestra de Qmatic de la zone APAC.

C'est à la suite de cette expérience à l'international et grâce à des partenaires communs, que Monsieur Philippe REAUD a décidé de rejoindre notre cluster pour capitaliser sur cette 1ère expérience à l'export et la dupliquer sur d'autres pays de la zone (Fidji, PNG, ...Etc).

SKAZY

Depuis plus de 18 ans, Skazy conçoit et développe des logiciels et des applications dédiées aux entreprises privées et aux organismes publics. C'est pourquoi notre équipe est en parfaite adéquation avec la réalité des besoins du marché. Dans ce sens, la suite logicielle Optimal a été développée pour faciliter la gestion des Ressources Humaines avec Optimal RH, et la gestion de flotte de véhicules avec Optimal Fleet.

En 2020, l'entreprise a commencé à développer un réseau de distributeurs dans les Dom-Tom et notamment dans les Caraïbes où elle a reçu un accueil chaleureux auprès d'une société déjà distributrice d'autres solutions logicielles mais qui désirait élargir son portefeuille de solutions auprès de ses clients.

Nos interlocuteurs travaillent sur une grande zone géographique : la Guadeloupe, la Martinique, la Guyane, Saint Martin et Saint Barthélemy. Ils connaissent donc les enjeux d'une collaboration à distance. Ce partenariat a débouché sur l'introduction du logiciel Optimal RH auprès de clients sur la Martinique mais nous espérons très bientôt pouvoir atteindre d'autres territoires.

BLUECHAM

La société Bluecham poursuit son développement à l'international et a réalisé 60% de son chiffre d'affaires à l'export sur les multiples pays de la zone Pacifique : Australie, Nouvelle-Zélande, Vanuatu, Fidji, Indonésie, Papouasie Nouvelle-Guinée, Polynésie, Wallis et Futuna. L'entreprise est spécialisée dans la mise en place de Plateformes Digitales Intelligentes pour le traitement automatisée de la connaissance au bénéfice des Objectifs de Développement Durable.

Adhérente depuis la création du cluster, Bluecham a malheureusement choisi de ne pas renouveler son adhésion en 2020.

GEOCAL

La société GEOCAL a poursuivi dans le contexte très particulier de 2020 sa démarche d'implantation d'une filiale en Polynésie-Française et au Vanuatu sur le domaine de la vente de service de géolocalisation. En plus d'être majoritaire dans la filiale en association avec

des acteurs locaux, nous commercialisons nos services et nous faisons du CA supplémentaire via les filiales (5% de CA supplémentaires générés via ces filiales en 2020)

INSIGHT

La société INSIGHT a travaillé sur les marché Fidjien et Vanuatais à l'accompagnement dans la structuration de la communauté géomatique via un évènement (PICTs) permettant notamment la mise en lien des communautés géomatiques de la région.

De nombreuses perspectives encourageantes de collaboration dans des secteurs d'excellence de la Nouvelle Calédonie, mais plusieurs difficultés de mise-en-oeuvre opérationnelle des projets : instabilité et turn-over des référents clients ; volet chronophage de devoir trouver à la fois le client, la solution et le financement, la crise COVID n'aidant pas aux déplacements pourtant primordiaux pour pérenniser les liens dans la région. Ces relations internationales restent dans tous les cas des expériences uniques et permettant une meilleure compréhension de la communauté du Pacifique et des liens potentiels qu'il nous faut encore renforcer.

BLUESCOPE

L'année 2020 a vu chez Bluescope la construction d'une nouvelle unité de production à Port Vila au Vanuatu. L'enjeu réside dans le renforcement des capacités de production dans la zone Pacifique Sud et la nécessité d'occuper le terrain face à des concurrents asiatiques de plus en plus agressifs. La présence d'une équipe vanuataise sur place a permis de ne pas retarder cet investissement malgré l'impossibilité pour les équipes calédoniennes de se déplacer pour venir en renfort dans le cadre d'un tel chantier. La montée en puissance du pilotage de projet à distance et via les outils de visioconférence fut donc incontournable cette année, permettant également de minimiser certaines dépenses de fonctionnement habituelles.

ACTB Pacifique Sarl

Adhérent depuis 2018, ACTB témoigne de l'intérêt pour une entreprise comme la sienne de participer aux actions du cluster. Le succès vient d'abord par l'écoute du besoin.

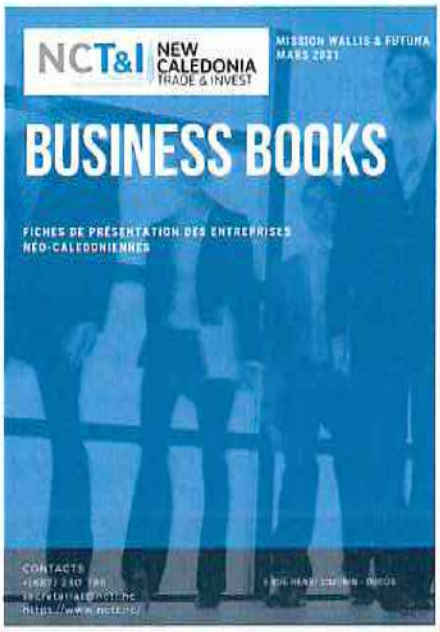
« Chaque lieu géographique amène à une compréhension différente. Le succès vient tout d'abord par l'aide et la force du réseau de NCT&I mais surtout par la bonne compréhension du besoin. Lorsque la compréhension du besoin est comprise, le succès suit. Nous décrivons donc notre succès par notre bonne écoute. »

CAFIA a répondu à une demande particulière d'un client de Futuna sur des portes de garages pour engins, pour un fabricant Allemand. Fabricant trouvé, achats négociés, transport et installation par notre technicien. CAFIA a pour ambition de développer son offre sur Fidji avec l'aide de Rhenaud, et a pu explorer le marché de Wallis et Futuna en 2020 (et en participant à la mission 2021 sur ce territoire)

Fabricant de meubles en bois, SEMA avait pu répondre en 2019 à des appels d'offre en Polynésie Française et identifier des partenaires installateurs sur place. Fort de ce relationnel et de la qualité reconnue de ses fabrications haut de gamme de mobilier, SEMA a gagné des marchés sur le territoire de Tahiti lui permettant de réaliser un chiffre d'affaires conséquent en 2020. Remplissant plusieurs containers dans ce contexte de crise sanitaire, c'est une entreprise calédonienne fière de se déclarer hautement exportatrice cette année.

3-Service aux adhérents

Les adhérents



NCT&I représente une centaine d'adhérents. 99 exactement avaient payé leur cotisation en 2019, et ils sont 100 à nouveau à avoir réglé leur cotisation à fin 2020 malgré un contexte très pessimiste sur le sujet de l'export et de l'international.

Ceci résulte de :
16 départs, 2 entreprises en difficultés financières qui souhaitent rester dans notre réseau et 1 dépôt de bilan. Les raisons des départs sont souvent un manque de projet export réel, soit lié à des orientations de recentrage sur son marché intérieur, soit parce que mal évalué lors de l'adhésion initiale, ou encore un constat pour donner suite à la fermeture des frontières de ne pas pouvoir se projeter à l'international. Dans un contexte de crise économique, c'est donc une économie que recherche l'adhérent démissionnaire.

Et 15 entreprises ont nouvellement adhéré en 2020 dans tous les domaines d'activités.
Nous espérons vivement que l'offre de service qui peut apporter une aide complémentaire à leurs actions vers leurs ressortissants sera une bonne raison de nous rejoindre à nouveau en 2021.

La connaissance des projets export :

En 2020, la nouvelle équipe a souhaité prendre le temps de bien connaître ses adhérents et leurs besoins ou projets à l'export. Outre un questionnaire sur les success stories administré chaque début d'année et qui permet de faire état des réussites de nos adhérents à l'export (voir partie 2), ce ne sont pas moins de 80 réunions individuelles qui ont eu lieu pour rencontrer nos adhérents ou les prospects.
Quinze entreprises calédoniennes prospectées ont été sensibles à nos services et douze d'entre elles ont adhéré à notre cluster. Il reste encore une trentaine d'adhérents à visiter dans ce cadre-là.

Chaque entretien donne lieu à un rappel ou une première information sur les outils d'aides à l'export. NCT&I fait la promotion des aides à l'export et des outils disponibles pour les entreprises calédoniennes qui souhaitent exporter lors de ces réunions individuelles. Par ailleurs un certain nombre de réunions ou webinaires permettent de diffuser des informations à l'attention de tous.
Ces réunions permettent de mieux les connaître, d'identifier les forces et les faiblesses qu'elles peuvent avoir sur les marchés à l'international. Un diagnostic export peut être envisagé et fait partie des premiers services proposés par le cluster dès l'adhésion.

En ce qui concerne les réunions à l'attention de tous, une présentation de l'outil d'assurance prospection de la BPI a eu lieu en mars 2020 avant la fermeture des frontières par Caroline Messin et Dominique Caignard de passage sur notre territoire. Bien que très attractif, cet outil de financement a fait l'objet de plusieurs dépôts de demande de la part de nos adhérents mais a été mis en suspens suite à la crise sanitaire en attendant la réouverture des frontières

4 livrets explicatifs ont été réalisés par Sandra dans l'objectif de rendre accessibles ces outils :

- Réduction d'impôt à l'export
- Le dispositif du VIE
- L'assurance prospection de la BPI
- L'offre de service

La réduction d'impôt à l'export est ainsi un outil qui est de plus en plus connu, et utilisé par les entreprises calédoniennes adhérentes.

L'enquête réalisée pour la seconde année par NCT&I auprès de ses adhérents sur cet outil permet de faire valoir que :

- 74% des répondants connaissent le dispositif
- 42% des répondants ont utilisé le dispositif sur l'exercice 2019-2020
- pour un montant exprimé que la plupart ont souhaité garder confidentiel.

Témoignage d'un adhérent : « Cette mesure nous a fortement aidé et encouragé à se lancer dans notre démarche export. Sans elle, je pense que nous aurions hésité. »

L'offre de service

L'objectif du cluster après cinq années d'existence et l'accompagnement de ses adhérents est de structurer son offre de service de telle sorte à :

- professionnaliser son accompagnement sur mesure à chaque adhérent
- identifier des pistes de financement dans le cadre du modèle économique du cluster
- piloter et manager les ressources de l'équipe salariée.

Cette offre de service a ainsi été mise au point et rédigée sous forme d'un catalogue et elle fut présentée aux adhérents à la réunion de rentrée de 2021. Cela a nécessité un très gros travail de fond qui donne désormais une lisibilité à la démarche export dans son opérationnalité quotidienne.

(Annexe 1- Offre de service -)

Service phare de l'offre, la réalisation d'études de marché est un poste important de toute démarche commerciale. Dans l'optique de promouvoir cet outil indispensable auprès de tous ses adhérents, et dans l'idée de réaliser des études de marché détaillées et exhaustives, NCT&I a posé sa candidature à l'agrément au Chèque Relance Export, attribué par Business France dans le cadre du plan de relance export. C'est avec fierté que le cluster a reçu cet agrément en novembre 2020, ce qui lui permet désormais de proposer ce service avec le support du chèque relance export pour financer ces études de marché.

(Annexe 2 - Agrément Business France - Chèque relance export)

Le plan de communication

NCT&I news

A compter du mois de juillet, NCT&I a diffusé une newsletter mensuelle à l'attention de ses adhérents et partenaires. L'objectif de cette newsletter est de réaliser une veille sectorielle sur tous les secteurs représentés par nos adhérents pour recenser des articles dans la presse internationale qui puissent soit challenger et apporter des nouvelles idées sur les activités de ces secteurs, soit apporter des outils / informations sur les financements des bailleurs de fonds et autres sources.

NCT&I news se veut une source d'inspiration pour « benchmarker » son offre et se confronter à un environnement international particulièrement concurrentiel. C'est aussi l'occasion pour le président ou la directrice d'informer rapidement sur le quotidien du cluster.

Newsletter

Nouveau Format

(Annexe 3 - NCT&I news)

Animation de la communication sur les réseaux sociaux :

En charge du déploiement de la communication du cluster, Sandra a pris en charge avec détermination le pilotage de nos pages FB et Linked-in , sans compter les nombreux emails d'informations divers qu'elle envoie régulièrement aux adhérents pour les informer, les solliciter ou les inviter à diverses réunions d'information.

Pour l'aider dans le déploiement du plan de communication et la réalisation des posts de qualité, Sandra a suivi en dernier trimestre une formation sur les outils du webmarketing, formation financée par le FIAF.

Nos réseaux sociaux se mettent à la disposition de nos adhérents pour la promotion de leur produits et services à l'export, quand ils ne font pas la mise en avant de l'écosystème que nous souhaitons faire connaître.

Rencontrer les adhérents chez eux – le 30 septembre

NCT&I pour la seconde édition de l'année rencontre sur le terrain ses partenaires, adhérents et prospects.
Journée riche d'échanges qui est toujours organisée dans le but de mieux se connaître et de pourvoir travailler ensemble plus efficacement tout en favorisant les liens de proximité.

La formation

<u>BACHELOR COMMERCE INTERNATIONAL EN ALTERNANCE A LA CCI</u>

NCT&I a largement contribué à la mise en place en 2017 de cette formation en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nouvelle-Calédonie. Avoir des personnes qualifiées et compétentes au sein des entreprises locales est essentiel pour réussir son positionnement sur les marchés mondiaux.

Les membres du cluster accompagnent régulièrement les formateurs, les étudiants tout au long de l'année en participant à l'ensemble des Rendez-Vous organisés par la CCI ALTERNANCE FORMATION, en participant aux jurys de recrutement, et aux jurys de soutenance de fin d'année mais aussi en faisant en sorte qu'une partie de ces étudiants motivés soient intégrés en tant qu'alternants au sein de leurs entreprises.

<u>Les rendez-vous de l'année 2020 :</u>

Le 27 février - Jury

6 élèves sur onze sont en alternance dans des entreprises adhérentes du cluster. (BISCOCHOC, SKAZY, SOCALAIT, SICA, GOODMAN FIELDER et PACIFIC TUNA)

Le 30 juin - Réseaux sociaux

NCT&I soutient les étudiants au travers d'interviews « j'explique ma mission / mes projets au sein de mon entreprise » qui seront par la suite positionner sur l'ensemble de nos réseaux Facebook, Linked-in et de notre chaine Youtube. L'objectif est de donner plus de notoriété à cette formation qui grâce à ces futurs jeunes diplômés permettra aux entreprises calédoniennes de se tourner sur d'autres marchés hors du territoire notamment dans la zone pacifique.

Cécile Chamboredon assurait cette année le cours de Plan d'action commercial à l'international, et Réseaux et partenariats. C'était l'occasion de maintenir une réelle proximité avec les étudiants de cette formation, de fournir des sujets d'exercices et de mise en situation terrain via les projets du cluster et de promouvoir les métiers de l'export auprès de la jeunesse calédonienne.

Le 9 septembre - Le bachelor fait peau neuve

Gaëlle NOZACH et David LECLERC sont invités à l'occasion d'un conseil d'administration à présenter les nouveaux programmes 2021 du BACHELOR COMMERCE INTERNATIONAL. La troisième promotion vient de se conclure par un succès et c'est l'heure du bilan. Ils souhaitent enrichir certains modules d'apprentissage mais également augmenter la durée de la formation initialement prévue sur 12 mois à une durée 15 mois. L'objectif est d'être plus en accord avec les besoins des entreprises, qu'ils ont pu détecter lors de « feedback manager/alternant » au cours des promotions précédentes mais aussi de suivre l'évolution économique toujours en mouvement. L'avis des membres du CA qui font partie de l'écosystème calédonien et de ses problématiques est important et permet de valider cette nouvelle orientation.

Janvier 2021 - Jury de sélection de la promotion 2021 - Cécile Chamboredon et l'entreprise SKAZY participent.

27 février 2021 : La remise des diplômes de la promotion 2020. 100% des étudiants ont obtenu leur diplôme.

Cécile CHAMBOREDON a assisté à la remise des diplômes qui s'est déroulée au Théâtre de Nouville.

4 -Une antenne NCT&I à Fidji

Rhenaud HETTE a pris son poste le 1er septembre à Nouméa en tant que chargé de mission export pour la zone Pacifique. Titulaire d'une formation technico-commerciale, Rhenaud a eu l'occasion d'évoluer pendant 24 mois au sein Provence Promotion, agence de développement économique ayant pour vocation d'attirer les investisseurs étrangers (et plus particulièrement issu du BREXIT) à Marseille.

(Annexe 4 - offre de mission - CV de Rhenaud)

Après un petit mois passé à Nouméa pour prendre le pouls de notre association, s'intégrer au sein de l'équipe et rencontrer 33 adhérents en RDV individuel et une quarantaine lors d'une réunion plénière avant son départ, Rhenaud a pu s'envoler pour Nadi, puis Suva, et s'installer dans son bureau prêté par l'ambassadeur de France à Suva, aux côtés de Rose WETE, déléguée calédonienne aux îles Fidji.

C'est l'occasion pour nous de remercier une nouvelle fois la CPS (Communauté du Pacifique Sud), les services du SCRRE en la personne de Rose WETE, et l'ambassade de France à Fidji pour les formalités, le VISA et l'accueil, sans qui ce déplacement n'aurait pu avoir lieu et à qui nous devons d'avoir pu accéder à Fidji en octobre 2020 dans un contexte de frontières fermées.

WELCOME TO FIDJI

NCT&I NEW CALEDONIA TRADE & INVEST

Nous tenons à remercier l'Ambassade de France à Fidji ainsi que la Communauté du Pacifique Sud pour avoir contribué activement au départ de Rhenaud à Fidji

N'hésitez pas à nous contacter pour tous vos projets export sur ce marché. Tél. : 230 796

Le 12 Octobre 2020

Rhenaud, chargé de mission à Fidji a pu grâce à l'aide de nos partenaires s'envoler vers Fidji.

Il sera basé à l'Ambassade de France à Suva et pourra commencer après sa quatorzaine son travail d'investigation et de prospection sur le marché Fidjien pour le compte de nos adhérents.

Très rapidement, ses missions se sont portées sur :

- La mise en place d'une veille exhaustive sur les appels d'offre : à Fidji dans un premier temps, puis couvrant la zone Pacifique Sud (sauf Australie et NZ pour le moment).
- La diffusion hebdomadaire de cette veille à tous les adhérents, avec en sus des mails personnalisés si identification d'AO correspondant au cœur de métier de nos adhérents.
- Les prises de contact avec les milieux institutionnels et privés de l'économie fidjienne.
- L'établissement d'un partenariat avec Investment Fiji et la Fiji Commerce & Employers Federation (FCEF).
- Le recensement d'éléments de prospection pour le compte de nos adhérents
- La réalisation d'études de marché sur mesure selon le cahier des charges établis par les entreprises calédoniennes.
- Une veille sur les projets financés (à venir) par les bailleurs de fonds dans la zone (diffusée dans les NCT&I news)

A compter de janvier 2021, une réunion plénière d'information sur le marché fidjien est organisée tous les deux mois.

« Mes 6 premiers mois à Fidji ont été particulièrement intenses. Une fois sorti de quatorzaine, j'ai été chaleureusement accueilli par l'équipe de l'Ambassade de France à Suva ainsi que Rose Wete. Rose m'a accompagné sur de nombreux RDV et m'a présenté en tant que représentant du secteur privé de Nouvelle-Calédonie à Fidji, à de nombreux de ses contacts durant ma période d'intégration. J'ai depuis pu me créer un réseau sur place, comprenant aussi bien des acteurs privés que publics (Investment Fiji / FCEF), avec lesquels j'entretiens des liens étroits ce qui nous ont permis de mettre en place des actions concrètes, comme la Fiji - New Caledonia Trade Expo avec Investment Fiji. Depuis mon arrivée, j'ai pu apprendre à connaitre davantage nos adhérents et à cerner ceux étant le plus intéressé par le marché Fidjien ainsi que ceux ayant le plus de potentiel. Je me focalise ainsi en ce moment sur la réalisation d'études de marché, la recherche de partenaires et la recherche de clients pour nos adhérents.

Je continue à en apprendre tous les jours sur l'écosystème à Fidji, les opportunités ainsi que les appels d'offres dans le pacifique, et retransmets toutes informations pertinentes à nos adhérents, afin de les faire monter en compétence et développer leur chiffre d'affaires à l'export. » Rhenaud Hette, à Fidji.

5 -Mission économique et renforcement des partenariats

La feuille de route 2020 établie en février faisait état de missions économiques à organiser au Vanuatu, Wallis et Futuna, Papouasie Nouvelle-Guinée. Y était également inscrite une participation au SEAFOOD de Bruxelles avec nos adhérents de la mer (Pescana, Pacific Tuna et Sopac) et au SIA de Paris ...

Force est de constater que la crise sanitaire est venue balayer une bonne partie de ces projets. Les salons ont été reportés, puis annulés et se profilent en virtuel en 2021 pour certains et les missions n'ont pu avoir lieu pour la majorité.

L'Australie

Mission diplomatico-économique à Sydney et Brisbane

Accompagnant la délégation calédonienne pilotée par Christopher Gygès, et composée de représentants de la Province Sud, de la CCI, et de NCT&I, Alban Goullet Allard et Cécile Chamboredon se sont rendus en Australie du 03 au 06 mars.

Une journée fut consacrée à un échange avec l'ambassadeur de France à Canberra pour la délégation diplomatique à laquelle le président de NCT&I fut convié pour porter la voix du monde économique.

Une matinée de travail dans les locaux de Business France Australie à Sydney a permis de se présenter et échanger sur les problématiques du tourisme, de l'énergie et du transport aérien... suivi de RDV avec la compagnie aérienne Virgin, et une société de croisière de niche à thématique environnementale.

29 mai : Rencontre avec le consul d'Indonésie

NCT&I a été ravi de recevoir le nouveau Consul Général d'Indonésie, Monsieur Hendra Satya PRAMANA dans ses locaux.

Les échanges ont porté sur l'organisation future d'évènements communs. Point également sur la situation POST C-19 et sur l'importance de créer des relations commerciales entre nos deux pays.

11 juin : Discussion entre pays francophones

Conjointement organisé par la CCI de Nouvelle-Zélande et NCT&I, une discussion "dématérialisée" entre pays Francophones des îles du Pacifique a pu avoir lieu. Les participants à cette discussion (Le Vanuatu, la Polynésie Française, Wallis et Futuna, ainsi que la Nouvelle-Zélande) ont pu évoquer plusieurs sujets :

- Point sur la situation COVID-19 et post Covid dans nos pays et impacts économiques attendus
- Opportunité de création de la bulle Pacifique Sud
- Préparation d'un message commun en vue des échanges au Forum des îles dont la date reste à confirmer

Les échanges actuels TRADE entre nos différentes régions et les opportunités import/export et comment mieux communiquer ensemble.

Du 23 au 26 Juillet : Journées économiques à Lifou

NCT&I a participé aux journées économiques qui se sont déroulées à Lifou et a pu rencontrer plusieurs entrepreneurs Loyaltiens pour qui l'export est une priorité dans leur développement

Ces échanges avec la Province des Iles Loyauté se sont achevés par la signature d'une Déclaration commune.

3 août : Discussion avec le Consul Général du Vanuatu

NCT&I entretient d'excellentes relations avec le Consulat Général du Vanuatu et a reçu ce jour Le Consul Général, Monsieur Serge MAHE.

Cette réunion a permis de faire le point sur la situation économique du Vanuatu (Post C-19 et Cyclone) comme sur la reprise des échanges commerciaux qui pourront être organisés dès l'ouverture des frontières.

21 août : Table ronde économique organisée par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie

NCT&I a été convié par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie pour participer à la table ronde économique au siège de la CPS ce vendredi 21 Août..

Cet évènement avait pour objectif de dresser un premier bilan économique suite à la crise sanitaire "Covid-19" et de faire émerger des propositions concrètes dans une perspective de relance de l'activité économique.

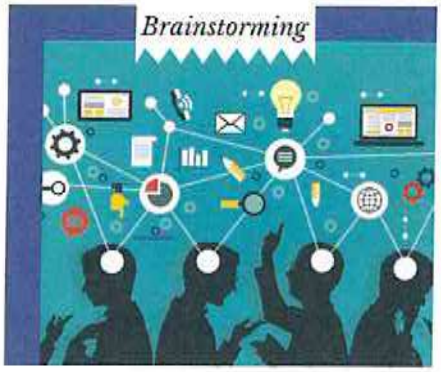
Les propositions formulées lors de cet évènement devraient être reprises dans le plan d'action pour le soutien et la relance de l'économie calédonienne.

25 août : Consultation pour stratégie régionale (FIP) - CPS

NCT&I était présent à la réunion de consultations organisée par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie dans le cadre de l'élaboration d'un nouveau plan stratégique régional - Stratégie 2050 pour le Continent Pacifique Bleu - adopté par les dirigeants du Forum des Iles du Pacifique (FIP).

Ces consultations ont pour but d'identifier les moteurs du changement (évènements, actions, décisions ...) dont les impacts influenceront de manière significative l'avenir de la région et de ses peuples.

27 août et 2 décembre : Brainstorming à la Province Sud



NCT&I a participé au brainstorming "10 idées innovantes et concrètes pour une action provinciale efficiente en faveur de la création d'emploi" organisée par la Province Sud.
La première étape de cette séance de brainstorming a été consacrée à un état des lieux de la situation économique (forces, faiblesses, menaces et opportunités).
Des exemples de leviers ont été mis en avant comme le financement de l'économie, le marché local et extérieur, l'aménagement du Territoire, les ressources humaines, la gouvernance et la place des institutions, le développement durable et l'économie circulaire.

14 septembre : Arrivé de Rhenaud au sein de l'équipe NCT&I

Rhenaud Hette est chargé de mission à Fidji. Il est à Nouméa pour 2 mois et pourra ainsi se familiariser avec le contexte économique et politique du Territoire.
La rencontre avec les adhérents pour recenser leurs besoins et commencer à orienter les recherches sur le marché Fidjien est sa priorité.

29 septembre : Une matinée pour l'INVEST

Cette matinée organisée à la demande de la Province Sud a réuni l'ensemble des parties prenantes de l'invest. Les objectifs étaient :

- se connaître et comprendre les enjeux de chacun
- définir "pourquoi on cherche des investisseurs"
- présenter les missions de chacun et identifier les doublons ou les trous dans la raquette
- proposer un mode de fonctionnement pour présenter une façade unifiée à des interlocuteurs / investisseurs étrangers

26 octobre : RDV avec le cabinet du ministre des Outre-mer Sébastien LECORNU

MINISTÈRE
DES OUTRE-MER
Liberté
Égalité
Fraternité

Membre dès la création de NC Eco au titre de NC Clusters, le président de NCT&I a rencontré Monsieur le ministre des Outre-Mer et a pu aborder plusieurs sujets qui nous sont chers :

- Comment mieux appréhender la stratégie de l'axe Indo Pacifique voulu par le chef de l'Etat et le rôle de l'AFD dans la région ;
- Comprendre et faire évoluer les accompagnements et aides aux entreprises françaises du Pacifique Sud (Convention MOM - Business France par exemple) ;
- Les possibilités d'un projet de création d'un réseau VIE Business France dans le Pacifique Sud ;
- Comment poursuivre l'intégration des entreprises calédoniennes dans les missions de diplomatie économique de l'Etat dans la région.

27 octobre : Webinaire – Chèque relance export en partenariat avec Business France

NCT&I a organisé avec son partenaire Business France un webinaire sur le chèque relance export.

Le chèque relance export fait partie des aides dont peuvent bénéficier les entreprises calédoniennes et qui rentrent dans le programme de relance export de l'Etat Français.

Nombres d'adhérents ont pu assister à cet évènement dans nos locaux mais également à distance. NCT&I est agrée Business France pour le Chèque Relance Export depuis novembre 2020.

6-Les propositions de NCT&I au monde politique en 2020

Rencontre avec Mr Sutton

Fin janvier, NCT&I rencontre Alastair Sutton dans le cadre de la mission qui lui est confié par le gouvernement calédonien : « L'Intégration économique de la Nouvelle-Calédonie dans son environnement régional et international : Quelles perspectives pour les relations extérieures de la Nouvelle- Calédonie d'ici 2040 ? »

Monsieur Alastair Sutton est un avocat spécialiste en droit économique européen et international, qui a travaillé à l'Union Européenne pendant 16 ans en tant que spécialiste des politiques de commerce extérieur et du droit du marché intérieur

Le rapport et les conclusions de Mr Sutton a été remis en janvier 2021 et fait état de certaines recommandations que nous avons porté lors de cet échange.
Quelques extraits :

« Des efforts remarquables ont été faits par le secteur privé ces dernières années, à la fois de manière indépendante (mise en place du cluster NCT&I en 2016) et avec le soutien du gouvernement. Si l'on tient compte du nombre de missions à l'étranger (salons, réunions avec des partenaires potentiels etc.) et des « *success stories* » de ces dernières années et puisqu'il est clair que « l'immobilisme » n'est pas envisageable, une base solide permettant de construire le « partenariat public-privé » indispensable au développement et à la mise en œuvre de la stratégie extérieure de la Nouvelle-Calédonie existe déjà. »

(Il s'agit de) :
Mettre à jour ou (initier) des études sur les marchés d'exportation clés et les mesures de promotion de l'export, les domaines dans lesquels l'investissement interne doit être encouragé, les mesures visant à encourager la coopération internationale dans des domaines tels que la science, la technologie, la santé et l'éducation, l'amélioration des voies de transport et de communication, dans le Pacifique, ainsi qu'avec l'Asie et l'Europe et les mesures facilitant le mouvement des personnes (touristes, hommes d'affaires et professionnels, étudiants, chercheurs, etc.).

Établir un groupe de travail avec Wallis et Futuna et la Polynésie afin de déterminer dans quelle mesure une approche commune de la politique économique extérieure est faisable et dans l'intérêt des trois territoires.

(Annexe 5 - Rapport d'Alastair Sutton)

Plan de relance et fiscalité à l'export

Lors de l'établissement du plan de relance de l'économie, NCT&I a rédigé une position concernant les mesures fiscales qui pourraient participer à la relance de l'économie sur le périmètre des exportations.

Deux propositions sont faites :

Proposition numéro 1 :

Maintenir et promouvoir la réduction d'impôts telle qu'elle existe aujourd'hui dans son périmètre et durée en accentuant le poids de la mesure :

- Augmenter le plafond à hauteur de 100 Millions de francs de dépenses et éligibles au lieu de 50 Millions et passer le taux à 60% des dépenses (au lieu de 50% actuellement) : les travaux de prospection et implantation à l'export s'étalent dans le temps sur une durée qui va de 3 à 10 ans et chaque pays nécessite une démarche différente.

- Transformer la réduction en CREDIT d'impôt. Il apparaît en effet qu'une entreprise qui se crée, plus particulièrement dans un environnement innovant comme le font les « start up » de la TECH calédonienne, doit imaginer dès la création son business plan avec un marché à la taille de ses ambitions et capacités, autrement dit souvent supérieur à la taille du marché local calédonien. L'export est dès lors partie prenante du projet dès la création et avant que l'entreprise ne soit bénéficiaire et ne paie des impôts. L'activation des périmètres de prospection éligibles à l'actuelle réduction d'impôt sur un mode CREDIT plutôt que REDUCTION serait un accélérateur de développement important pour des jeunes entreprises en scaling vers leur marché pertinent.

Proposition numéro 2 :

Une proposition innovante : créer une « zone franche immatérielle 3.0 » ouverte à toutes les entreprises exportatrices.

L'exportation = rentrée d'argent dans la balance des paiements. Aujourd'hui la Nouvelle Calédonie dépend principalement du nickel et de l'état français. L'objectif est donc d'augmenter la part export pour ramener de l'argent sur le territoire.

Nous proposons au gouvernement de se positionner sur un véritable plan de relance à l'export en s'attaquant à la structure de coût des produits et services exportés qui est la cause essentielle (avec les frais d'approche fret) de la difficulté à exporter sur les marchés extérieurs.

Déclencheur = chiffre d'affaires (CA) à l'export (hors secteur minier)

Mécanique : simple, basée sur des données totalement maitrisées par les services administratifs (DSF / Douanes).

Proposition : Défiscalisation et décharge totale (y compris 100% des charges sociales) dès le premier franc de CA de produits et services exporté sur le prorata exporté.

Assiette défiscalisée : part du CA exporté sur CA total. Les chiffres d'affaires sont des données connues, le prorata à l'export est connu.

(Annexe 6 - Position NCT&I dans le cadre de la loi de programmation fiscale)

NC Clusters et NC ECO : des positions partagées

L'année 2020 a été l'occasion pour le monde économique calédonien de se serrer les coudes et de se mobiliser ensemble sur des travaux et positions communes.

NCT&I a été plus particulièrement présent au sein de 2 organisations cette année.

NC Cluster

NOUVELLE-CALEDONIE
CLUSTERS
Accélérons nos filières

Après une période de tâtonnement en 2019, l'inter cluster s'est remobilisé. Cécile Chamboredon a participé activement à la réorganisation et la préparation de l'AG qui a donné naissance à NC Clusters, nouveau nom de l'inter clustering calédonien. Ce sont pas moins de 12 réunions de travail qui ont eu lieu pour aboutir à une soirée de l'intercluster avec les politiques calédoniens qui fut un véritable succès permettant à chacun de faire valoir les enjeux du clustering.

Le 2 décembre – Diner Rencontre

Adhérents, partenaires et institutions ont répondu présents à cet évènement de networking organisé par NC CLUSTERS.

Les présidents des clusters de Nouvelle-Calédonie actifs au sein de NC CLUSTERS ont démarré cet évènement par une présentation de leur cluster respectif avant de débattre sur les enjeux du clustering.

NC Eco – représentant le monde économique dans sa globalité

NC ÉCO

Une mobilisation unique des acteurs économiques pour l'avenir de la Nouvelle-Calédonie

« Lorsqu'un seul homme rêve, ce n'est qu'un rêve.
Mais si beaucoup d'hommes rêvent ensemble, c'est le début d'une nouvelle réalité. »

F. Hundertwasser

Contacts

Alban Goullet Allard - Président : presidence@ncti.nc
Zoltan Kahn - 1er Vice-Président
Dominique Lefeivre - 2ème Vice-Président
Frederic Reynaud - 3ème Vice-Président
Cécile Chamboredon - Directrice : direction@ncti.nc
Sandra Pilloton - Assistante direction : secretariat@ncti.nc
Rhenaud Hette - Chargé de mission export : mission@ncti.nc

ANNEXES

Annexe 1 : Offre de services

Annexe 2 : Agrément Business France – Chèque relance export

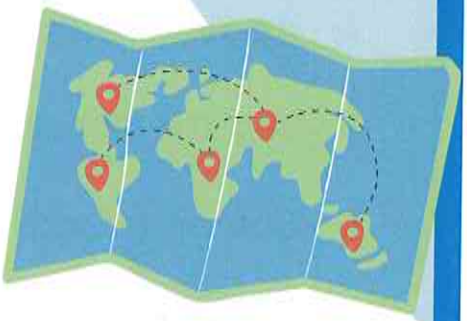
Annexe 3 : NCT&I news AVRIL 2021

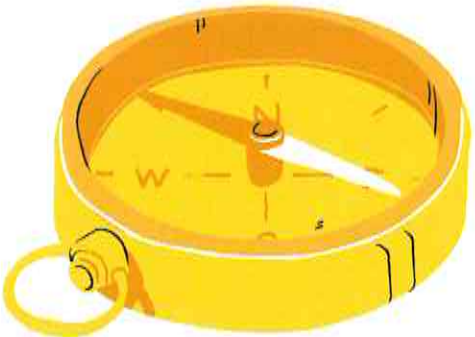
Annexe 4 : Offre de mission – CV de Rhenaud Hette

Annexe 5 : Rapport d'Alastair Sutton

Annexe 6 : Position NCT&I dans le cadre de la loi de programmation fiscale

OFFRE DE SERVICES





Edition 2020-2021

NCT&I NEW CALEDONIA TRADE & INVEST

OFFRE DE SERVICES

Sommaire

1 - Diagnostic export

2 - Etudes de marchés

3 - Déterminer un prix à l'export

4 - Appels d'offres

5 - Logistique / acheminement / frais d'approche

6 - Sourcing Salons

7 - Organisation de missions économiques

8 - Mise en relation / networking

9 - Prise de RDV BtoB

10 - Présentation / Guides des aides à l'export

11 - Accompagnement au remplissage des dossiers d'aides

12 - Formations / séance d'informations personnalisées

13 - Communication / promotion

Edition 2020-2021

NCT&I NEW CALEDONIA TRADE & INVEST

Bonjour Madame, Monsieur, le 13/11/2020

Merci pour votre candidature et votre dossier très complet. Après son étude, nous avons le plaisir de vous informer que votre entreprise est dorénavant **opérateur agréé pour le Chèque Relance Export**. Nous vous adressons dès que possible la convention contresignée.

Votre raison sociale sera affichée semaine prochaine sur la plateforme www.teamfrance-export.fr/ dans la rubrique ***Trouver des aides et financements/Financements publics***, pour l'information des entreprises françaises susceptibles de recourir à vos services.

Vous pouvez dès maintenant communiquer librement (pas de charte graphique ni de logo à utiliser, le label Relance Export, propriété de l'État, n'étant pas à utiliser) sur vos supports (plaquette, réseaux sociaux, signature Outlook, bannière web…) que vous êtes opérateurs accompagnant à l'international les PME-ETI françaises agréé au Chèque Relance Export.

Nous vous invitons à indiquer sur vos devis (ou autres supports de communication) la mention suivante :
Cette prestation est, sous conditions, éligible au dispositif d'aide du Plan de de relance export de l'Etat français pour les PME-ETI françaises via un « Chèque Relance Export ; renseignez-vous sur www.teamfrance-export.fr/ - rubrique Trouver des aides et financements/Financements publics. Certaines régions françaises peuvent également apporter une aide à cette prestation dans le cadre de leur politique de soutien à l'export ; renseignez-vous sur les conditions d'éligibilité et de cumul des aides sur le site www.teamfrance-export.fr de votre région.

Vous pouvez également diffuser la plaquette de présentation du Chèque Relance Export que vous avez reçue avec le dossier, et disponible également sur la Plateforme des solutions : https://www.teamfrance-export.fr/auvergnerhonealpes/solutions/cheque-relance-export, et expliquer à vos clients, PME et ETI française, que vos prestations sont potentiellement éligibles.

Pour la bonne information de vos clients, nous rappelons que l'agrément qui vous est attribué est un des 6 critères d'éligibilité d'un dossier de demande d'un Chèque Relance Export (CRE), les 5 autres étant :

1. Le statut de votre client (PME/ETI),
2. Son secteur d'activité (sujet du négoce),
3. Le type de prestation fournie,
4. Le pays visé (cf embargo),
5. Le nombre de CRE utilisé par l'entreprise.

Nous vous remercions pour votre contribution à ce dispositif.
Bien cordialement,

Un dispositif
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité
Opérateur mandaté
BUSINESSFRANCE

Cellule de gestion des agréments
Chèque Relance Export

agrementCRE@businessfrance.fr

FRET ET TRANSPORT

- ✓ **Le World trade disrupted after blockade of Suez Canal : Le commerce mondial perturbé après le blocage du canal de Suez .**

https://www.freshplaza.com/article/9306223/world-trade-disrupted-after-blockade-of-suez-canal/

- ✓ **Maersk envisage des routes aériennes pour contourner le canal de Suez bloqué**

https://www.maritimegateway.com/maersk-considers-air-routes-to-circumvent-blocked-suez-canal/

BANQUE, ASSURANCE, INVEST

- ✓ **Millions in claims**

Selon des sources du secteur du transport maritime, le propriétaire du navire, la société japonaise Shoei Kisen KK, peut compter sur des millions de réclamations, rapporte Het Parool. Plusieurs navires, dont le passage a été perturbé, auraient déjà des réclamations en cours. L'Evergreen est probablement assuré pour 100 à 140 millions de dollars de dommages à la coque et aux machines, ont déclaré des courtiers d'assurance à l'agence de presse Reuters.
https://www.freshplaza.com/article/9306660/stranded-suez-ship-s-owner-insurers-face-millions-in-claims/

- ✓ Attractivité : la France en perte de vitesse selon Kearney

La France est sortie du top 5 des destinations privilégiées par les investisseurs internationaux et occupe désormais la 6e place de l'indice de confiance élaboré par Kearney. (…) Conséquence de cette baisse de confiance, la plupart des notes globales des 25 pays les plus attractifs ont chuté et seuls cinq marchés font mieux que l'année précédente : les Emirats arabes unis, la Norvège, l'Autriche, le Portugal et le Danemark.
https://www.lemoci.com/attractivite-la-france-en-perte-de-vitesse-selon-kearney/

- ✓ **IBanFirst**

Fintech française spécialiste des paiements internationaux en forte croissance, a lancé en début d'année un service de « payment tracking », une nouvelle application qui permet à ses clients de suivre en temps réel le cheminement de leurs virements internationaux. Une facilité dont rêvent bien des responsables financiers d'entreprises ayant des flux financiers internationaux à gérer.
https://www.lemoci.com/finance-ibanfirst-lance-un-colissimo-du-paiement-pour-les-entreprises/

AGRICULTURE /ALIMENTATION

- ✓ **Le Gouvernement de Samoa publie un plan à 20 ans pour développer son économie**

Le rapport identifie quatre domaines prioritaires : tourisme, agriculture et pisciculture, économie numérique et mobilité du travail. Les programmes de travailleurs saisonniers seront notamment centraux dans la stratégie, alors qu'en 2019 ce sont plus de 3000 citoyens des Samoa qui sont partis travailler en Australie, et le Gouvernement espère faire monter ce chiffre jusqu'à 15 000.
http://www.pina.com.fj/index.php?p=pacnews&m=read&o=193039923860515298dcc72799c35f

- ✓ **Tandis que les abeilles meurent, la France importe du faux miel**

Confrontée au déclin du nombre d'abeilles, la production de miel français a considérablement chuté. Pour répondre à la demande, le pays importe les trois-quarts du miel consommé dans l'Hexagone, principalement depuis la Chine qui a augmenté sa production de 198 % en 5 ans. Or, elle est accusée de couper son miel avec du sucre liquide de riz ou de maïs.
https://www.novethic.fr/actualite/infographies/isr-rse/infographie-les-abeilles-meurent-et-la-france-importe-du-faux-miel-145670.html

- ✓ **Les principales marques de thon fournissent des efforts insuffisants pour lutter contre l'esclavage dans leurs chaînes de valeur.**

Alors que plus de 60% du thon mondial provient du Pacifique (environ 22 Mds USD), de nombreux scandales ont éclaté quant aux conditions de travail des pêcheurs, allant du non-paiement des salaires à du harcèlement moral et physique. Le dernier rapport du Business and Human Rights Resource Centre expose ainsi ces pratiques en montrant que seules 4 des 35 marques majeures de thon ont mis en place des mesures pour lutter contre ces abus.
http://www.pina.com.fj/index.php?p=pacnews&m=read&o=44349177605c0b1b878fd002d3090e

- ✓ **Le marché agro-alimentaire chinois … tendances**

https://www.lemoci.com/agroalimentaire-la-chine-marche-porteur-mais-toujours-complexe/

MINES / MATIERES PREMIERES

- ✓ **Bois, métaux, plastique, verre … Aucune matière première n'est épargnée par la crise globale entraînée par de nombreuses pénuries**

https://www.decision-achats.fr/Thematique/strategie-achats-1236/Breves/Penurie-matieres-premieres-nous-risquons-sombrer-nouvelle-dependance-359112.htm

https://www.usinenouvelle.com/article/quand-la-hausse-des-prix-des-matieres-fait-trebucher-la-production-de-cables.N1079294

- ✓ **Inflation des matières premières**

Le ministre de l'Économie, Bruno Le Maire, a assuré que l'État était disposé à se pencher sur un certain nombre de propositions pour soutenir les entreprises face aux situations de surcoûts et de pénuries de matières premières
https://www.batiactu.com/edito/inflation-matieres-premieres-bercy-pret-a-revoir-regles-61604.php?MD5email=9e632220a6fabd863b69e0704cdebae5&utm_source=news_actu&utm_medium=edito&utm_content=article

- ✓ **Les marchés du lithium et du cobalt reviennent à la vie**

https://www.lesechos.fr/finance-marches/marches-financiers/les-marches-du-lithium-et-du-cobalt-reviennent-a-la-vie-1299546

- ✓ **Pollution en Arctique**

Norilsk Nickel révèle avoir payé une amende record après sa condamnation par la justice russe
https://www.vivafrik.com/2021/03/19/pollution-en-arctique-norilsk-nickel-revele-avoir-paye-une-amende-record-apres-sa-condamnation-par-la-justice-russe-a40178.html

ACCORDS INTERNATIONAUX

- ✓ **La bulle de voyage entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande ouvrira le 19 avril.**

A partir de cette date, les australiens et néo-zélandais pourront voyager librement et sans quarantaine entre les deux pays (à noter que les Néo-zélandais pouvaient déjà voyager en Australie, hors Western Australia, depuis octobre 2020). La Première Ministre néo-zélandaise Jacinda Ardern a cependant indiqué que les voyageurs devraient se préparer à rapidement changer leurs plans si la situation sanitaire venait à évoluer. La bulle opèrera avec un système à trois niveaux (continu, en pause ou suspendu) en fonction de la gravité de la situation.
https://www.abc.net.au/news/2021-04-06/new-zealand-covid-quarantine-free-travel-bubble-australia/100050572

- ✓ **Palaos ouvrira une bulle de voyage avec Taiwan à partir du 1er avril**

Palaos, qui est l'un des rares pays à être exempt de Covid, ouvrira ses portes aux touristes taiwanais après un an de fermeture de ses frontières. La bulle de voyage commencera avec un vol la semaine du 1er avril transportant 110 passagers. L'objectif est d'avoir deux vols par semaine.
https://www.fijitimes.com/palau-to-open-travel-bubble-with-taiwan-from-next-month/

- ✓ **Evoquant un "préjudice", la Chine surtaxe le vin australien pour potentiellement cinq ans**

https://www.lecourrieraustralien.com/evoquant-un-prejudice-la-chine-surtaxe-le-vin-australien-pour-potentiellement-cinq-ans/?goal=0_db5d1942a5-db0174f72b-99539458&mc_cid=db0174f72b&mc_eid=f31ac5e933

BTP CONSTRUCTION

- ✓ **Fidji - Le gouvernement chinois investit plus de 30 millions de dollars dans la construction de jetées**

Des ingénieurs chinois attendent l'approbation de leur permis de travail pour se rendre à Fidji et commencer la construction de la première des 10 nouvelles jetées. Deux jetées seront construites comme premier lot à Kiuva Village, et une autre sera située près de Warwick
https://fijisun.com.fj/2021/03/17/china-invests-30m-plus-for-fijis-jetties/

ENERGIE

- ✓ **La France lance une grande offensive nucléaire, soucieuse de son avenir énergétique**

https://www.novethic.fr/actualite/energie/energie-nucleaire/isr-rse/la-france-lance-une-grande-offensive-nucleaire-soucieuse-de-son-avenir-energetique-149670.html?utm_source=AlertesThematique&utm_campaign=25-03-2021&utm_medium=email

ENERGIE (suite)

- ✓ **A l'initiative de la France**

Sept pays européens ont signé le 14 avril un engagement à mettre fin aux financements publics d'exportations liées à des projets d'énergie fossile et à réorienter leurs soutiens à l'export vers des projets « durables » dans le cadre d'une coalition surnommée 'Export Finance For Future (E3F)'.
https://www.lemoci.com/wp-content/uploads/2021/04/884-CP-Export-Finance-for-Future-E3F.pdf
https://www.lemoci.com/financements-export-sept-pays-sengagent-a-se-retirer-des-energies-fossiles/

BAILLEURS DE FONDS

- ✓ **La BAD et l'AFD réaffirment leur forte coopération dans des secteurs clés, y compris l'action climatique**

https://www.adb.org/news/adb-afd-reaffirm-strong-cooperation-key-sectors-including-climate-action?utm_source=news&utm_medium=email&utm_campaign=alerts

- ✓ **Améliorer l'accès et la valeur des services de santé en PNG : Financer les lignes de front : plan de passation de marché**

L'objectif de développement est de contribuer à accroître l'utilisation de services de santé essentiels de qualité dans les provinces du bénéficiaire soutenues par le projet.
https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/366241616723975828/papua-new-guinea-east-asia-and-pacific-p167184-improving-access-to-and-value-from-health-services-in-png-financing-the-frontlines-procurement-plan?cid=WBW_AL_whatsnew_EN_EXT

- ✓ **Fidji Projet d'intervention d'urgence COVID-19 : Plan de passation de marché**

Prévenir, détecter et répondre à la menace que représente le COVID-19 et renforcer les systèmes nationaux de préparation à la santé publique dans la République des Fidji.
https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/629811616986335871/fiji-east-asia-and-pacific-p173903-fiji-covid-19-emergency-response-project-procurement-plan?cid=WBW_AL_whatsnew_EN_EXT

- ✓ **Projet de reconstruction et d'amélioration des infrastructures de Vanuatu : Plan de passation de marchés**

L'objectif de développement du projet de reconstruction et d'amélioration des infrastructures au Vanuatu est de reconstruire et/ou d'améliorer la résistance aux catastrophes et au climat de certains biens du secteur public dans les provinces touchées par le cyclone tropical (TC) Pam, et de fournir une réponse immédiate et efficace à une crise ou une urgence admissible.
https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/546271616562328081/vanuatu-east-asia-and-pacific-p156505-vanuatu-infrastructure-reconstruction-and-improvement-project-procurement-plan?cid=WBW_AL_whatsnew_EN_EXT

- ✓ **Projet de renforcement du réseau électrique de Majuro : Plan de passation des marchés**

Le projet soutiendra les objectifs de la République des Îles Marshall en matière d'énergie renouvelable et de réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES) grâce à des investissements dans le réseau de distribution de Majuro.
https://www.adb.org/projects/documents/rmi-49450-007-pp?utm_source=weekly&utm_medium=email&utm_campaign=alerts

- ✓ **Projet de réponse et de développement du système de protection sociale de Fidji COVID-19 : Plan de passation de marché**

Atténuer l'impact de la crise COVID-19 sur les revenus des chômeurs et des sous-employés, et accroître l'efficacité et l'adaptabilité du système de protection sociale.
https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/168651615858086166/fiji-east-asia-and-pacific-p175206-fiji-social-protection-covid-19-response-and-system-development-project-procurement-plan?cid=WBW_AL_whatsnew_EN_EXT

REVUE DE PRESSE- FIDJI

- ✓ **FIJI VILLAGE**

Fiji-New Caledonia e-Trade Expo : une plateforme unique où les entreprises calédoniennes et fidjienne peuvent commercer.
https://www.fijivillage.com/news/Fiji-New-Caledonia-eTrade-Expo-a-unique-platform-where-businesses-can-trade-easily-fr854x/

- ✓ **FBC NEWS**

Le salon virtuel TRADE EXPO offre des opportunités aux entreprises de Nouvelle-Calédonie et de Fidji
https://www.fbcnews.com.fj/news/expo-to-provide-opportunities-for-local-traders/

- ✓ **FIJI LIVE**

Le gouvernement fidjien cherche à créer une passerelle avec la Nouvelle-Calédonie pour commercer librement pendant la pandémie actuelle et des pourparlers sont en cours pour formaliser un accord bilatéral.
https://fijilive.com/news/2021/04/fiji-new-caledonia-to-create-trade-pathway/72314.Fijilive

- ✓ **FIJIAN GOVERNMENT**

Lancement de la plateforme à l'Ambassade de France à Suva en présence du Ministre Fidjien du c**ommerce, des échanges, du tourisme et des transports, Monsieur Faiyaz Koya**
https://www.youtube.com/watch?v=dXKdTA7g6iU

- ✓ **RADIO NEW ZEALAND**

Le salon virtuel TRADE EXPO coorganisé par Investment Fiji et New Caledonia Trade and Invest (NCT&I), et soutenue par les gouvernements fidjien, français et néo-calédonien, devrait permettre de développer les relations bilatérales.
https://www.rnz.co.nz/international/pacific-news/440301/trade-expo-aims-to-develop-french-fijian-relations

- ✓ **FIJI ONE**

Craig William Strong, directeur de Investment Fiji, et notre représentant à Fidji, Rhenaud Hette ont donner une interview sur la chaîne Fiji One, mercredi 07 Avril 2021 à 06h30 (heure de Nouvelle-Calédonie).
https://fb.watch/4UzOgafE3o/

REVUE DE PRESSE – NOUVELLE-CALEDONIE

- ✓ **LES NOUVELLES CALEDONIENNES**

Le cluster New Caledonia Trade and Invest a ouvert mercredi, avec la structure Investment Fidji, un salon dématérialisé, crise de la Covid oblige, pour mettre en contact des entreprises calédoniennes et fidjiennes. Selon NCT & I, les opportunités de développement sont réelles.
https://www.lnc.nc/article/nouvelle-caledonie/economie/economie-fidji-cherche-un-partenaire-de-meme-taille-avec-qui-batir-des-cooperations

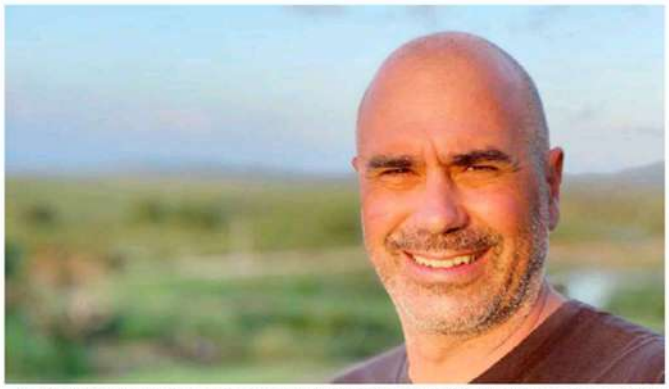
ENTRETIEN AVEC Zoltan Kahn, premier vice-président de New Caledonia Trade & Invest

« Fidji cherche un partenaire de même taille avec qui bâtir des coopérations »

Le cluster New Caledonia Trade and Invest a ouvert mercredi, avec la structure Investment Fidji, un salon dématérialisé, crise de la Covid oblige, pour mettre en contact des entreprises calédoniennes et fidjiennes. Selon NCT & I, les opportunités de développement sont réelles.

Cette opération avec Fidji s'inscrit-elle dans la foulée des discussions avec l'Australie ou la Nouvelle-Zélande ?
Après plusieurs années de construction de réseaux ou de réalisation de services depuis la Nouvelle-Calédonie pour les adhérents, nous avons décidé d'accentuer notre effort sur certains pays, et Fidji a été le premier, où nous avons vraiment une stratégie d'approfondissement de la relation. En août 2019, une délégation de quarante-cinq chefs d'entreprise calédoniens, représentant notamment sept secteurs stratégiques, s'est rendue là-bas. Nous avions « validé » l'opportunité de relations d'affaires croisées. Puis, nous avons réussi à y établir un permanent, basé à l'ambassade de France.
Si ce modèle fonctionne, nous voudrions le dupliquer en Australie, sans doute en Nouvelle-Zélande, et possiblement dans un pays d'Asie du Sud-Est.

Comment se déroule concrètement l'actuelle manifestation ?
Rhenaud Hette, le permanent qui représente les entreprises calédoniennes à Fidji, fait un travail remarquable d'exploration, d'analyse et d'interface. Comme nous sommes ennuyés avec la Covid-19 – nous ne pouvons pas nous déplacer -, un forum dématérialisé a été organisé par NCT & I *via* notre agent et son partenaire Investment Fidji. Cette opération remplace le forum annuel, prévu tantôt ici, tantôt à Suva, aujourd'hui irréalisable. C'est la première fois que la Nouvelle-Calédonie a une démarche de coopération économique au long cours, structurée, profonde, et qui avance étape par étape.


« Les échanges peuvent être intensifiés », note Zoltan Kahn. En 2019, des produits alimentaires et du papier fidjiens ont été importés, pour 784 millions de francs. L'export s'est élevé à 8 millions dans l'alimentation. Photo DR

Qu'en attendez-vous ?
Tout d'abord, c'est un important forum promotionnel. Sur le site, cinquante-cinq entreprises fidjiennes, et autant de Nouvelle-Calédonie, ont décidé de participer. Bref, un espace pour de la visibilité. Ensuite, des contacts commerciaux sont attendus, tout comme, troisième point, des contacts de type « invest », c'est-à-dire la recherche de partenaires. Nous sommes persuadés, vu le contexte économique à Fidji, qu'il y a des opportunités en termes d'investissement, par exemple de prises de participation. Nous le pensons, Fidji cherche un partenaire de même taille économique avec qui bâtir des coopérations. La perspective de construction d'un accord de coopération commerciale et économique a été évoquée par le passé, et n'est pas exclue.

Quel est aujourd'hui l'état des flux ?
Ce sont de petits volumes. Nous exportons assez peu à Fidji. Des opérateurs ont en revanche des structures qui ont une activité sur place, comme la Calédonienne des Eaux. En outre, nous importons de Fidji essentiellement des produits de l'agroalimentaire, tels que des biscuits.

Quelles sont maintenant les opportunités de marché repérées ?
Lors de notre séjour, nous avions signé un MoU (Memorandum of understanding ou protocole d'entente, Ndlr) avec le ministère de l'Agriculture. Nous avons exporté de la génétique et de la technique d'élevage. Il y a une opportunité dans le secteur primaire. Une opportunité de coopération aussi sur l'agriculture végétale. Dans le secteur de la santé, les discussions sont bien avancées, pour l'accueil ici de malades fidjiens et l'envoi de médecins et de matériels médicaux. Par ailleurs, il y a de forts besoins de construction à Fidji, notamment dans le logement intermédiaire et supérieur, mais aussi une vraie demande d'infrastructures de base – routes, ouvrages d'art, réseaux... –. Nous avons aussi noté des possibilités de travail dans le domaine de l'ingénierie, des bureaux d'études. Enfin, existe une demande fidjienne de coopération dans le secteur des mines. Des contacts ont été pris avec des spécialistes calédoniens.

Quels sont les freins identifiés au développement des échanges ?
Le premier, c'est la Covid-19. Les liaisons sont difficiles. Nous aimerions que soit réellement étudiée la possibilité d'une bulle entre les deux territoires, qui sont tous les deux « Covid free » et sérieux. Conséquence de la crise sanitaire mondiale sur le tourisme, il y a beaucoup d'hôtels à vendre à Fidji. Deuxième frein aux échanges croisés, c'est la méconnaissance. Or le pays n'est pas loin, dispose d'un marché de près d'un million d'habitants, abrite tous les bailleurs de fonds, et est très structuré.

Propos recueillis par Yann Mainguet

- ✓ **MADE IN**

Depuis le 7 avril dernier, la Trade Expo Fidji – Nouvelle-Calédonie a ouvert ces portes. Pendant un mois, 87 entreprises calédoniennes et fidjiennes se prêtent au jeu de la vitrine commerciale virtuelle dans six secteurs différents. L'objectif étant de développer les relations commerciales entre ces deux territoires.
https://madein.nc/rubriques/economique-et-social/2581-une-ouverture-a-la-zone-pacifique-depuis-son-bureau?dt=1618528761830

- ✓ **OCEANE FM**

Au micro de Océane FM, Cécile CHAMBOREDON, directrice du cluster NCT&I nous parle du salon virtuel « Fidji – New Caledonia Trade Expo 2021 ». A retrouver sur la chaine youtube New Caledonia Trade and Invest
https://www.youtube.com/watch?v=2JEt5CwlnWI

RELAI DE COMMUNICATION – LES ORGANISATIONS ADHERENTES ET PARTENAIRES ONT RELAYE

- ✓ **GOUVERNEMENT**

https://gouv.nc/actualites/08-04-2021/de-la-nouvelle-caledonie-fidji-en-ligne?fbclid=IwAR3OnvNIbmtkNL5KvP-TtHReiqfZ4WDnV3BkX2Z4-HY7-Fy9kHSD9VvlHLk

- ✓ **CHOOSE NC**
- ✓ **CCI**

https://www.cci.nc/actualites/nct-i-lance-un-salon-virtuel-unique-pour-favoriser-les-echanges-commerciaux-avec-fidji

- ✓ **CPME NC**
- ✓ **FINC NC**
- ✓ **CANC**

https://webapp.canc.nc/la-fiji-nc-trade-expo-cest-maintenant/

- ✓ **CMA**

https://www.cma.nc/votre-cma/actualites/fiji-nc-trade-expo-plateforme-dematerialisee

- ✓ **SIDNC**
- ✓ **MEDEF**

https://www.medef.nc/evenements/fiji-new-caledonia-trade-expo-plateforme-virtuelle

LES PAGES FACEBOOK à LIKER et PARTAGER

- ✓ **TRADE EXPO NC**

https://www.facebook.com/FijiNewCaledoniaTradeExpo

- ✓ **NEW CALEDONIA TRADE INVEST**

https://www.facebook.com/newcaledoniatradeinvest

- ✓ **INVESTMENT FIJI**

https://www.facebook.com/investmentfiji

Fiche de Poste / Offre de mission

Chargé de mission EXPORT FIDJI

Contexte

Le **chargé de mission EXPORT** CALEDONIA – FIDJI est chargé de promouvoir la commercialisation des produits & défendre les solutions avantageuses (techniques/commerciales/géographiques/culturelles) des entreprises adhérentes à un cluster pour tout projet d'export sur le territoire des iles Fidji.

Ceci dans un souci d'influer sur les choix décisionnels/politiques (pactes ou accords commerciaux, accès aux appels d'offres, lois, règlements, décrets, etc.) établis par les institutions et les décideurs, et en relation étroite avec le délégué de la Calédonie aux iles Fidji. Il sensibilise les personnes influentes (directeurs de projet, chefs de projet, directeurs d'entreprises, politiciens, diplomates, etc.) aux intérêts et avantages de solliciter les groupes et les adhérents calédoniens qu'il représente. Pour y parvenir, il doit à la fois analyser les différents enjeux et les partager avec les adhérents concernés qui sont décisionnaires de la stratégie, mettre en contact les différents intervenants et assurer la circulation de l'information entre eux.

Il doit être capable d'évaluer rapidement l'importance d'une information, afin d'anticiper l'évolution d'une situation et de réagir avec rapidité et efficacité. Les dossiers qu'il traite peuvent être techniques mais il devra surtout pour cela s'appuyer sur l'expertise des adhérents. On ne lui demande pas de maitriser la technique de chaque entreprise / produit dont il vante les mérites à l'export, mais d'avoir la curiosité nécessaire pour approfondir les dossiers et pouvoir représenter les entreprises en leur nom quand nécessaire. De même, il suit attentivement les évolutions législatives & organisationnelles dans les domaines pour lesquels il est engagé pour les faire connaître aux adhérents.

Il est également chargé de participer à la définition, la mise en œuvre et le suivi opérationnel des actions de promotion et de valorisation du groupe qu'il représente. Pour ce faire, il réalise une analyse fouillée de son environnement : intervenants, délais, opinions, etc. Il identifie les menaces et les opportunités.

Il agit pour cela sous la responsabilité hiérarchique du directeur du cluster avec lequel il est en contact permanent et assure un reporting hebdomadaire. Il bénéficie de son expérience et doit s'appuyer sur l'équipe NCT&I pour assurer ses missions et faire valoir ses limites.

Objectifs :

- Participer à l'identification des entreprises calédoniennes ayant la capacité export et/ou celles de s'investir à Fidji (démarche déjà largement entreprise par le cluster mais à compléter)
- Réaliser des études de marché pour le compte des adhérents du cluster sur le pays de Fidji et parfois à l'international sur la zone géographique Pacifique dont le hub est Fidji.
- Préparer et organiser les missions économiques individuelles ou en groupe sectoriel souhaitées par les adhérents qui viennent à Fidji pour développer leur chiffre d'affaires export et identifier les Joint-Ventures entre sociétés fidjiennes.

D'un point de vue général

- Connaître parfaitement les adhérents
  - Leurs services, leurs références, leurs objectifs à l'export sur la zone Pacifique
- Identifier les sociétés Fidjiennes afin de favoriser la création de JVs
- Accompagner la définition de la stratégie commerciale des adhérents dans la zone en étant force de propositions avec l'aide du directeur du cluster.
- Préconiser des solutions adaptées aux clients
- Prendre part aux actions commerciales et marketing
- Prospecter et développer sur sa zone des opportunités de commercialisation

---

- Se tenir au courant de l'actualité locale et internationale (projet, acteurs techniques, droit, politique, économie, etc.) avec le soutien des acteurs diplomatique français basé sur place.
- Analyser l'information et participer à la rédaction de la Newsletter Pacifique coordonnée par le directeur du cluster
- Maîtriser les techniques et outils de communication
- Acquérir puis disposer d'un excellent réseau
- Faire preuve d'éloquence et d'aisance rédactionnelle
- Parler l'anglais et le français
- Gérer des projets et être capable de rapporter ses activités avec régularité et rigueur

Savoir-être

- Sens du compromis
- Autonomie et goût du challenge
- Investissement personnel et grande disponibilité
- Sens de l'écoute et du dialogue

Localisation : (100% Nouméa)

Formation / Expérience

- INGENIEUR D'AFFAIRES **(Spécialisation :** B**usiness Developer)**, Analyse financière, Gestion de projet, Business international, techniques de vente et de communication, Géopolitique.
- Avoir une expérience dans la prospection internationale et la gestion d'un portefeuille clients / projets
- Être capable d'animer un réseau de partenaires, d'identifier des projets et d'accompagner des entreprises jusqu'à la concrétisation du projet.

Rhenaud HETTE

PROSPECTEUR EN DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE TERRITORIAL

24 ans
Permis B, véhiculé

CONTACT

+33 6 09 39 08 77
rhenaud.hette@kedgebs.com
ID Skype : Rhenaud Hette

222 avenue amiral muselier
83130 La Garde

- *Double compétence technique et commerciale*
- *Autonomie*
- *Réactivité*
- *Adaptabilité*
- *Polyvalence*

COMPÉTENCES

LANGUES
Français : Natif

Anglais : Courant
Score TOEIC : 935/990

Espagnol : Niveau B2

INFORMATIQUE

Word, Excel, PowerPoint, MS Project, Catia

PSC1 : Formation premiers secours

CENTRE D'INTÉRÊT

Guitare
VTT de descente (DH)
Surf
Cuisine
Voyages : Royaume-Uni, Espagne, Panama, Vietnam, Brésil, Portugal...

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

RÉCEPTIONNISTE
Surfivor Porto | Octobre 2019 - Janvier 2020

- Accueil et réception des clients
- S'assurer du confort et du bien-être des clients au quotidien
- Entretien de l'auberge de jeunesse

CHEF DE PROJET PROSPECTION IT
Provence Promotion | Septembre 2017 - Septembre 2019

- Prospection internationale : salons et veille (déplacements : Royaume-Uni, Espagne, Israël, USA...)
- Gestion autonome d'un portefeuille clients / projets
- Détection, suivi et accompagnement des projets jusqu'à leur finalisation
- Représentation d'entreprises auprès de partenaires locaux
- Création et animation d'un réseau de partenaires au sein de l'écosystème local

RESPONSABLE LOGISTIQUE ET HÉBERGEMENT À KEDGENCY
Kedge Toulon | Septembre 2016 - Septembre 2017

- Prospection, suivi et transformation des prospects au programme Ingénieur d'Affaires
- Organisation et gestion des déplacements de l'équipe sur l'ensemble de la France (150 déplacements)
- Consolidation budgetaire auprès du trésorier

VOLONTARIAT INTERNATIONAL AU PANAMA
TeachPTY | Juin 2017 - Août 2017 (10 semaines)

- Améliorer la communication via les réseaux sociaux
- Développer le recrutement des volontaires
- Donner des cours d'anglais aux enfants de l'école

FORMATION

MSC INGÉNIEUR D'AFFAIRES
Kedge Business School - Campus Toulon, La Garde | 2016 - 2019

Marketing B to B, Analyse financière, Gestion de projet, Business international, Techniques de vente et de communication, Géopolitique
Spécialisation : Business Development

DUETI "BACHELOR INDUSTRIAL ENGINEERING"
Glyndwr University, Pays de Galles | 2015 - 2016

Manufacturing management, Maintenance systems, Individual project, Professional english lectures

DUT GÉNIE MÉCANIQUE ET PRODUCTIQUE
Université du Sud Toulon Var, La Garde | 2013 - 2015

Conception mécanique, Production, Sciences des matériaux, Management, Gestion de projets

L'Intégration économique de la Nouvelle-Calédonie dans son environnement régional et international

Quelles perspectives pour les relations extérieures de la Nouvelle-Calédonie d'ici 2040 ?

Par Alastair Sutton

Ce rapport a été commandé par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.

Monsieur Alastair Sutton est un avocat spécialiste en droit économique européen et international, qui a travaillé à l'Union Européenne pendant 16 ans en tant que spécialiste des politiques de commerce extérieur et du droit du marché intérieur.

Ces trente dernières années, il a exercé en tant que consultant en droit international et économique à Bruxelles.

Depuis la rédaction de ce rapport, l'accord commercial Pacer Plus a été ratifié par le Parlement des Iles Cook le 16 octobre 2020. Ce processus légal portant à huit le nombre de parties ayant ratifié l'Accord, celui-ci entrera en vigueur en décembre 2020.

Propositions NCT&I

Concernant la proposition de loi de programmation fiscale en Nouvelle Calédonie relative à l'export.

Dans le cadre de la préparation d'un projet de loi de programmation fiscale, le membre du gouvernement en charge de l'économie souhaite recueillir les propositions des acteurs du monde économique, dont NCT&I.

Sont attendues notamment une revue des mesures d'ordre fiscal dont certaines pourraient être modifiées ou créées afin d'inciter au développement de l'économie ou améliorer la compétitivité des produits et services exportables.

Les orientations et objectifs souhaités par le membre du gouvernement sur cette loi de programmation fiscale sont les suivants :

. apporter une visibilité du cadre fiscal calédonien sur les 5 prochaines années
. moderniser la réglementation fiscale (+ simple/+ accessible)
. renforcer l'équité fiscale entre les acteurs
. inscrire la fiscalité calédonienne comme outil de développement économique et social autoentretenu, dans une démarche de développement durable.

L'esprit de la loi tend à la simplification de l'existant, notamment pour permettre une meilleure utilisation des dispositifs en place, en tenant compte des contraintes budgétaires.

Version du 06 août 2020

Sommaire

I - Premier bilan sur la mesure principale existante à ce jour : la réduction d'impôt pour dépenses à l'export et proposition d'évolution.

II - Une proposition innovante : Agir sur la structure de coût à l'export

✓ La Réduction Impôt Export : OUI

Le 12 Juin 2018, le gouvernement de la Nouvelle Calédonie adopte un projet de loi du pays qui permettra aux entreprises de bénéficier d'un crédit d'impôt pour les dépenses liées aux prospections commerciales en vue d'exporter, et d'un avantage fiscal pour compenser les centimes additionnels à l'exportation dont sont redevables les sociétés qui exportent.

Cette mesure s'est inscrite dans le cadre de la stratégie de soutien à l'exportation (plan OSE - Orientation pour le Soutien à l'Export), mise en œuvre par le gouvernement en 2016.

La loi du pays n°2018-17 du 21 Septembre 2018 a institué une réduction d'impôt pour dépenses à l'exportation et portant diverses dispositions d'ordre fiscal, à compter du 1er janvier 2019.

La réduction d'impôt est égale à la moitié du montant des dépenses de prospection commerciale directement liées à des démarches ou opérations d'exportation. Cette réduction d'impôt est plafonnée à 50 millions de francs sur quinze ans à compter « de celui au titre duquel a été déposée la première déclaration spéciale de réduction d'impôt pour dépenses à l'exportation conforme au modèle prescrit par l'administration ». La réduction d'impôt est égale à 50% des dépendes éligibles au titre de chaque exercice.

Les dix dépenses éligibles sont les suivantes (Arrêté n°2018-2837/GNC du 27 novembre 2018) :

1. les frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale en vue d'exporter ;

2. les dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients ;

3. les dépenses de participation à des salons et à des foires-expositions ;

4. les dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise en vue d'exporter ;

5. les frais de traduction et d'interprétation ;

6. les dépenses de protection des droits de la propriété industrielle sur les marchés étrangers ;

7. les dépenses de mise aux normes obligatoire pour la mise sur le marché d'un produit ou d'un service destiné à l'exportation ;

8. les honoraires des avocats liés à la conclusion de contrats internationaux ;

9. les frais d'adaptation d'un produit ou d'un service au marché étranger concerné ;

10. les dépenses de personnel affecté directement à la réalisation d'opérations d'exportation.

En janvier 2020, NCT&I a réalisé une enquête auprès de ses adhérents et des commissaires aux comptes de Nouvelle-Calédonie pour identifier le niveau de connaissance et d'usage de cette nouvelle disposition. Nous avons eu plus de 30 réponses au questionnaire diffusé et les points clés à retenir sont les suivants :

- sur 105 adhérents, 34 ont répondu en totalité au questionnaire et 30 connaissaient la loi (souvent du fait de la communication du cluster)
- 28 pensaient l'utiliser et 22 venaient de faire leur déclaration fiscale en intégrant cette déduction.
- **Tous confirment l'intérêt de la mesure et la nécessité de le pérenniser**, et
- Surtout de le faire connaître : NCT&I a donc organisé un plan de communication sur cette thématique tant auprès de ses adhérents que des commissaires aux comptes (50% déclaraient en janvier ne pas connaître cette loi) pour qu'ils puissent la présenter à leurs clients.
- La très grande majorité confirme une grande facilité à déployer la mesure et l'intégrer dans la déclaration fiscale et reconnaissent que la simplification administrative est au rendez-vous à ce sujet.

✓ La position et proposition numéro 1 de NCT&I

- maintenir et promouvoir la réduction d'impôts tel qu'elle existe aujourd'hui dans son périmètre et durée **en accentuant le poids de la mesure** :

  - **Augmenter le plafond à hauteur de 100 Millions** de francs de dépenses et éligibles au lieu de 50 Millions et passer le taux à 60% des dépenses (au lieu de 50% actuellement) : les travaux de prospection et implantation à l'export s'étalent dans le temps sur une durée qui va de 3 à 10 ans et chaque pays nécessite une démarche différente.

  - **Transformer la réduction en CREDIT d'impôt.** Il apparaît en effet qu'une entreprise qui se crée, plus particulièrement dans un environnement innovant comme le font les « start up » de la TECH calédonienne, doit imaginer dès la création son business plan avec un marché à la taille de ses ambitions et capacités, autrement dit souvent supérieur à la taille du marché local calédonien. L'export est dès lors partie prenante du projet dès la création et avant que l'entreprise ne soit bénéficiaire et ne paie des impôts. L'activation des périmètres de prospection éligibles à l'actuelle réduction d'impôt sur un mode CREDIT plutôt que REDUCTION serait un accélérateur de développement important pour des jeunes entreprises en scaling vers leur marché pertinent.

✓ Proposition numéro 2 : une proposition innovante : créer une « zone franche immatérielle 3.0 » ouverte à toutes les entreprises exportatrices.

L'exportation = rentrée d'argent dans la balance des paiements.
Aujourd'hui la Nouvelle Calédonie dépend principalement du nickel et de l'état français.
L'objectif est donc d'augmenter la part export pour ramener de l'argent sur le territoire. Nous proposons au gouvernement de se positionner sur un véritable **plan de relance à l'export**.

Notre proposition : S'attaquer à la structure de coût des produits et services exportés qui est la cause essentielle (avec les frais d'approche fret) de la difficulté à exporter sur les marchés extérieurs.

Déclencheur = chiffre d'affaires (CA) à l'export (hors secteur minier)

Mécanique : simple, basée sur des données totalement maitrisées par les services administratifs (DSF / Douanes).

Proposition : Défiscalisation et décharge totale (y compris 100% des charges sociales) dès le premier franc de CA **produits et services** à l'export sur le prorata exporté.

Assiette défiscalisée : part du CA exporté sur CA total.
Les chiffres d'affaires sont des données connues, le prorata à l'export est connu.

Avantages : **Simplicité de mise en place**	**Risques :** - Pour l'heure, **hors mine**, la base d'application est très faible : la base d'entreprises exportatrices aujourd'hui est réduite. **Donc réforme à faible impact vu la faiblesse du secteur exportateur hors mine.** - Que cela génère une activité d'import /ré-export (puisque défiscalisée) → la Calédonie devient un Hub. - Pertes de recettes fiscales = compte tenu de la faiblesse du secteur exportateur actuel l'enjeu est faible. Encore une fois tout chiffre d'affaire à l'export réalisé n'enlève rien à la situation actuelle.
Opportunités : **- Unification des aides à l'export** - générer des nouveaux exports qui n'existeraient pas sans ça. - **créer de l'emploi en Nouvelle Calédonie** et donc - Redistribution dans les activités fiscalisées localement via la consommation des salariés des entreprises bénéficiaires = déversement sur la chaîne de valeur calédonienne.	**Menaces :** **- Que ce soit une réussite** = la Calédonie devient un vrai pays exportateur en sus du Nickel, et donc : amélioration de notre balance augmentation du PIB et amélioration de toute la chaine de valeur dépensée augmentation de la richesse du pays. - que l'export ne rapporte rien à la Nouvelle Calédonie parce que les entreprises qui vont mieux connaître l'international délocaliseront leurs structures et leurs salariés dans les pays à faible fiscalité : ici nous abordons un autre sujet sensible, celui de l'INVEST qui fera l'objet d'une autre proposition.