

RAPPORT ANNUEL 2021



NEW CALEDONIA TRADE & INVEST

E-mail : secretariat@ncti.nc

Site web : <https://www.ncti.nc/>

Page FB : [newcaledoniatradeinvest](https://www.facebook.com/newcaledoniatradeinvest)

Page LINKEDIN : [newcaledoniatradeandinvest](https://www.linkedin.com/company/newcaledoniatradeandinvest)

Tél. : 230 796 / 797

Adresse : 3, Rue Henri

Simonin - Ducos

Nouvelle-Calédonie

SOMMAIRE

- 1- Evolution du cluster
 - Ressources Humaines
 - Assemblée Générale Ordinaire du 5 mai 2021
 - Indicateurs
- 2- Offre de services
 - Veille sur les appels d'offres (indicateurs)
 - Etudes de marché
- 3- Mission économique et renforcement des partenariats
 - Wallis et Futuna - Mars 2021
 - Notre présence à Fidji
 - Trade Expo New Caledonia - Fiji - Avril 2021
 - Travaux avec le monde économique local et international
 - Bastille Week - Nouvelle Zélande - Juillet 2021
 - Pacific Expo - Octobre 2021
- 4- Construction d'une « offre pays »
- 5- Propositions de NCT&I au monde politique
 - Vœu en matière d'intégration régionale et internationale de la Nouvelle-Calédonie
 - Contribution à la consultation des corps intermédiaires de la société calédonienne du 25 janvier 2021 au 25 mars 2021 sur l'avenir de la Nouvelle-Calédonie
 - Position fiscalité export NCT&I
- 6- Success stories
- 7- NCT&I dans la presse

Annexes :

- 1 - Indicateurs quantitatifs
- 2- Mission économique Wallis & Futuna : rapport détaillé
- 3- Bastille Day
- 4 - Pacific Expo - Retex
- 5 - L'offre Pays

1-Evolution du cluster

➤ Ressources Humaines



Le 22 février 2021 : Thanh An NGUYEN

Thanh An NGUYEN, étudiant en Bachelor Commerce International en alternance à la CCI a rejoint notre équipe le 22 février en tant que chargé d'études. Thanh An a pris en charge l'organisation des salons et Trade Expo de NCT&I, en dématérialisé et en présentiel (Seafood 2022) avec une grande rigueur. C'est l'occasion d'accompagner les adhérents dans la présentation en anglais de leur offre.

Il a également la charge de l'activité « networking » du cluster, via l'organisation des soirées network en particulier.

Son dynamisme et son professionnalisme sont déjà très appréciés des adhérents NCT&I.

Du 5 juillet au 27 août 2021 : Eileen HOGAN

Eileen HOGAN, étudiante en seconde année en Licence Langue étrangères appliquées à L'université de Nouvelle Calédonie est arrivée le 5 juillet et a pu se former au métier de chargée d'études. Eileen a réalisé une étude de marché répondant à la problématique : Le marché Polynésien représente-t-il un potentiel d'export fort pour les entreprises calédoniennes ?



Du 25 octobre au 17 décembre 2021 : Kyllian MARTIN

Kyllian MARTIN, étudiant en première année de BTS Commerce International au Lycée Lapérouse a intégré NCT&I le 25 octobre pour un stage de 8 semaines. Il a pu effectuer plusieurs missions dont une étude de marché sur le miel de Nouvelle Calédonie avec identification de données, de partenaires et de futurs clients mais également préparer des supports de communication sur le santal et mettre à jour des fiches pays.



Du 29 septembre au 20 novembre 2021 : Nancy NYADOUN

Nancy NYADOUN, étudiante en DUT GEA 2 - Gestion comptabilité et finance à l'université de Nouvelle Calédonie était présente pendant 7 semaines durant la dure période de confinement pour donner suite à l'arrivée du Covid sur le territoire. Les activités qui lui ont été confiées sont la recherche de data sur les procédures d'exportations, la recherche de données marchés et la recherche de données douanières import/export. Nancy a pu découvrir la démarche de prospection, le phoning et les récoltes de data, qui sont des clés pour nos activités export.



➤ L'assemblée générale ordinaire du 5 mai 2021

L'assemblée générale ordinaire du cluster a eu lieu le 5 mai 2021. Un ordre du jour règlementaire : rapport moral, rapport comptable et approbation du rapport financier 2020, affectation du report à nouveau du résultat 2020, quitus bilan moral et financier, présentation du plan d'action 2021, budget prévisionnel 2021, et élection du conseil d'administration.

Toutes les délibérations ont été acceptées à l'unanimité sans donner lieu à un débat. Les membres du Conseil ont été renouvelé pour deux ans.



ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE

NCT&I NEW
CALEDONIA
Support NCI by
New Caledonia Government TRADE & INVEST

MERCREDI 5 MAI

➤ Les indicateurs

116 RENDEZ-VOUS PERSONNALISES

- 48 PROSPECTS DONT (8 NOUVEAUX ADHERENTS)
- 68 ADHERENTS

7 ETUDES DE MARCHES

- SYRIUS
- SKAZY
- ISOTECHNIC
- INSIGHT
- BLUESCOPE
- KAHN & ASSOCIES
- ISOCA

21 REUNIONS ADHERENTS

- REUNIONS DE TRAVAIL : Wallis, Fidji, PF, PNG
- REUNIONS DIVERSES : Sujets divers avec adhérents

20 CONSEILS D'ADMINISTRATION

2278 APPELS D'OFFRES RECENSES ET COMMUNIQUEES

155 MAILS PERSONNALISES SUR APPELS D'OFFRES QUALIFIES

227 POSTS FACEBOOK et LINKEDIN

3111

MAILS aux ADHERENTS et
PARTENAIRES (relais infos ciblé, NCT&I news,
réunions....

1 MISSION ECONOMIQUE A WALLIS

2 SALONS VIRTUELS 

- FIJI NC TRADE EXPO - AVRIL 2021
- PACIFIC EXPO - OCTOBRE 2021

5 WEBINAIRES 

- 2 INVEST IN FIJI
- 3 EAU, ENERGIE, TRANSPORT

2 – Notre offre de services

- **Veille sur les appels d'offres** : Depuis le 1^{er} janvier 2021 une veille sur les appels d'offres de la zone Pacifique est recensée par Rhenaud et communiquées à tous les adhérents de façon hebdomadaire. Elle couvre le périmètre géographique du Pacifique Sud (hors Australie et Nouvelle-Zélande) dans tous les secteurs d'activité. En outre, aussi souvent que possible, et selon notre connaissance des marchés et des entreprises, une alerte par mail est faite sur les appels d'offres qui nous paraissent au plus près des compétences de chaque adhérent.

- **Annexe 1 : indicateurs quantitatifs**

- **Les études de marchés :**



Grace à l'incentive du chèque relance export pour lequel NCT&I est agréé par Business France, notre équipe réalise des études de marché dans la zone pacifique et plus particulièrement à Fidji grâce à Rhenaud sur la base d'une méthodologie désormais bien ficelée :

- Rédaction de l'expression du besoin par l'adhérent.
- Entretien et écriture du cahier des charges de l'étude et livrable attendu par les parties.
- Emission d'un devis par NCT&I envers le client.
- Confirmation de la commande et demande de financement par le chèque relance export par le client.
- Exécution de la prestation et rendu au client, avec souvent des rendus intermédiaires et échanges sur livrable attendu.
- Facturation et récupération du chèque auprès de Business France.

3 – Mission économique et renforcement des partenariats

➤ Wallis et Futuna (Annexe 2)



La mission économique a permis aux membres de la délégation de NCT&I de rencontrer en 3 jours l'ensemble des acteurs du territoire : les institutions de Wallis et Futuna, la CCIMA, les entreprises et patentés du territoire.

Du point de vue BtoB, business to business, des partenaires ont été identifiés pour la mise en place de projets économiques. 15 jours après notre retour une entreprise était en train de rédiger les statuts de sa nouvelle filiale sur Wallis avec un partenaire local et les entreprises du BTP répondaient à des appels d'offre émis par l'administration de Wallis et Futuna

La mission s'est avérée servir de catalyseur des acteurs institutionnels et économiques avec une nécessité de compréhension et d'échanges sur les enjeux économiques du territoire, : comment protéger la production locale, comment faire en sorte de mettre en place une relation gagnant/ gagnant entre les entrepreneurs partenaires, comment faire monter en compétence les personnes opérationnellement parlant, comment créer un écosystème qui donne envie à la jeunesse wallisienne de revenir chez elle, telles furent à plusieurs

reprises les sujets de nos échanges avec l'administration supérieure, l'assemblée territoriale, et bien sur la CCIMA et les autres fédérations rencontrées. C'est avec respect de la culture de chacun et dans l'altérité que notre délégation a participé aux débats.

- Partageant un diagnostic sur les cinq faiblesses capitales du territoire pour un développement économique,
- Etroitesse et irrégularités des marchés
- Obstacle voire impossibilité du financement
- Crunch de compétence à la fois technique, mais aussi de gestion, de structuration, de sens de l'entreprenariat
- Fret et transport passager
- Foncier

Nous proposons de passer à l'action et de signer un accord cadre de coopération dont les champs et les dispositifs possibles de soutien à la coopération sont décrits. (cf - nos propositions en annexe)

Une fois cet accord rédigé, partagé, et signé entre la CCIMA et NCT&I, il conviendra de mettre en place un comité de suivi des résultats et d'évaluation des politiques publiques associées soutenant le dispositif.

Une mission qui aurait dû pour cinq participants se prolonger sur Futuna mais qui pour raison COVID-19 détectés sur le territoire a dû s'arrêter. De même l'accord n'a pas encore été signé ni mis en œuvre du fait de la fermeture des deux territoires dans la foulée immédiate de notre mission.

➤ Notre présence à Fidji

Rhenaud HETTE, chargé de mission export depuis le 1er octobre 2020

Résultats :

VEILLE SUR LES APPELS D'OFFRES DANS LE PACIFIQUE :

- Veille hebdomadaire = 52 mails de veille
- Nombre d'appels d'offres repartagés à nos adhérents (2278 dont Fidji : 492 appels d'offres dont Pacifique : 1786 appels d'offres)
- Avis d'attribution Polynésie Française : 227
- Envoi personnalisé d'appels d'offres : 155
- Plan de passation de marchés partagés : 59



46% des adhérents ayant répondu à un appel d'offres international ont pris connaissance de cet appel d'offre par le biais de NCT&I (sondage réalisé en mai 2021, basé sur un échantillon de 13 adhérents ayant répondu à un appel d'offres international).

La mise en place de ce service a suscité des retours très positifs des adhérents : (merci à eux pour leur feedback)

Verbatim :

« Merci pour ton email. Je te confirme que nous sommes intéressés par cet AO »

« Merci pour le transfert de ces deux opportunités. Ton suivi d'AO est toujours très précieux »

« Merci pour ce relai d'info, j'avais en effet vu ça, on s'est penché dessus rapidement avec la team ce matin et c'est très intéressant. »

« Excellent merci c'est tout à fait dans nos cordes, 2 livrés aux iles Loyauté déjà »

« Je tenais à te remercier sincèrement pour ce contact direct spécifique à notre activité. Nous n'avons finalement pas pris le parti de nous positionner [...] mais apprécions tout particulièrement le fait que tu saches penser à nous lorsque cela s'avère opportun. Nul doute que la prochaine consultation pourra être la bonne !

« Je profite également de cet échange pour te remercier de ton travail et ton implication. [...] Nous espérons concrétiser le plus vite possible" »

ETUDES DE MARCHÉ



Dans le cadre de notre offre de services un focus a été réalisés sur les études de marchés, de prospection et d'identification de partenaires. Nous avons éprouvé cette année notre méthodologie de travail qui consiste à :

- Un temps de rédaction du cahier des charges / besoins exprimés par l'adhérent
- L'identification des moyens utilisés et livrables attendus
- L'envoi du devis et accompagnement à obtention de chèque relance export
- La réalisation de l'étude avec envoi de livrable intermédiaire si besoin
- Livraison du rendu et échange avec le partenaire
- SAV

En préalable à certaines études, nous réalisons également des travaux de pré-études permettant de cerner les premières données des potentiels de marché.

Rhenaud a réalisé cette année 5 études sur le marché Fidjien dans des domaines très diversifiés ainsi que 2 études sur la zone pacifique élargie. Le caractère confidentiel de ces études ne permet pas d'en dire plus.

ORGANISATION DE LA « FIJI-NEW CALEDONIA TRADE EXPO » :

NCT&I a organisé en partenariat avec Investment Fiji, un salon virtuel du 7 avril au 7 mai. Ce salon virtuel a permis aux entreprises calédoniennes d'exposer leurs produits et services à destination du marché Fidjien mais aussi obtenir des mises en relation entre entreprises calédoniennes et acheteurs fidjiens pour générer des leads.

- Exposition virtuelle en partenariat avec Investment Fiji, le gouvernement de Nouvelle-Calédonie par l'intermédiaire de sa déléguée sur place Rose WETE et l'ambassade de France à Fidji.
- Un sponsoring sur la communication de la part du groupe BRED.
- Médiatisation importante dans les deux territoires
- Une dizaine de prises de contacts (résultats mitigés en partie dû à l'épidémie de Covid-19 sur le territoire une semaine après l'évènement)



Investment **Fiji**



NCT&I NEW CALEDONIA
Supported by New Caledonia Government
TRADE & INVEST

➤ Trade Expo Fiji – New Caledonia – Avril 2021

Résultats en quelques chiffres :

- 900 visiteurs sur la plateforme (52% des visiteurs localisés à Fidji, 27% en Nouvelle-Calédonie, 7% en Nouvelle-Zélande, 4.5% aux USA et 3% en Australie).
- 3 100 pages ont été visitées,
- 73 messages sans leads export ont été reçus dont 64 messages pour Investment Fiji et 9 pour NCT&I
- 8 leads export ont été comptabilisés en ces termes :

(B. : souhaite acheter du cacao à des producteurs fidjiens + vendre son chocolat à Fidji, a contacté les exposants concernés. B. : souhaite sourcer des produits bio et naturels à Fidji, a contacté les exposants concernés. Green Gold Kava : souhaite exporter ses produits, contact direct NCT&I. Kundan Singh : souhaite importer du pain et des pâtisseries de Nouvelle-Calédonie, manifestation d'intérêt pendant le lancement. International Shopfittings Fiji Ltd : intéressé pour collaborer avec S. et a entamé des discussions pour créer une joint-venture. Tropik Wood : contacté pour des demandes d'informations, Pure Fiji : souhaite trouver un distributeur pour leurs gel hydroalcoolique en Nouvelle-Calédonie. Drinkware Products : contact pour trouver des acheteurs en Nouvelle-Calédonie (entreprise Australienne).

Le Gouvernement de Nouvelle-Calédonie a apporté son support pour l'organisation de l'évènement de lancement ainsi que financièrement pour le cocktail (via Rose Wete). L'ambassade de France a également apporté son support pour l'organisation et a mis à disposition la résidence de l'ambassade.

La plateforme ainsi que les évènements de lancement et de clôture ont été sponsorisés par la BCI et la BRED Bank.

ORGANISATION DE WEBINAIRES

- 08/09/21 : Webinaire sur la thématique : « comment investir à Fidji ? » en partenariat avec Investment Fiji, PSC Consulting, BRED Bank et Cessions Acquisitions
- 28/09/21 : Webinaire sur les opportunités d'investissement à Fidji



ORGANISATION DE RÉUNIONS FIDJI

- 16/01/21 : Bilan des premiers mois à Fidji
- 16/03/21 : Point Fidji, présentation de la Trade Expo, actions en cours
- 18/05/21 : « Comment répondre à un appel d'offres de la BAD ou de la Banque Mondiale ? »
- 16/11/21 : Point sur Fidji et la réouverture des frontières, projets en cours et à venir
- Organisation de trois réunions sur le sujet « Agriculture / génétique » entre les parties prenantes de la Nouvelle Calédonie et Fidji



ET AUSSI :

- Réponse aux questions spécifiques des adhérents sur des sujets divers :
- Comment créer son entreprise à Fidji, les régulations et taxes à l'export à Fidji, mises en relation, demande d'informations et constitution d'une base de données réglementaires (disponible sur l'espace adhérents)
- RDV avec les acteurs locaux et constitution d'un réseau (adhésion à FCEF, Investment Fiji, entreprises, WAF, organisations internationales, gouvernement...)
- Rencontre, envoi d'informations et mise en relation d'entreprises Fidjiennes intéressées par le marché calédonien
- Sélection d'articles de presse pour les adhérents et veille sur les opportunités de business.
- Traduction de documents administratifs sur la création de société à Fidji et sur les incitations à l'investissement
- Traduction de documents ou vidéos pour les adhérents
- Participation à des webinaires afin de retransmettre le contenu à nos adhérents



➤ Travaux avec le monde économique local et international : une année bien animée

13 janvier : Réunion d'information Fidji



Tous les deux mois une réunion d'information présentée par Rhenaud notre chargé de mission à Fidji aura lieu.

Il s'agit d'informer les adhérents des avancées sur la connaissance toujours plus importante du marché Fidjien, des opportunités, des partenariats possibles et de l'actualité économique comme politique.

27 janvier : Réunion de rentrée adhérents



Franc succès pour cette réunion de rentrée de l'année 2021 où les adhérents sont venus nombreux.

Plusieurs points ont été évoqués : (notre vision pour 2021, notre avenir financier, notre fonctionnement, l'agenda de l'année, notre feuille de route et notre plan de communication pour 2021).

10 février : Consultation des corps intermédiaires



Les corps intermédiaires de la société civile calédonienne ont été appelés à se prononcer sur les grandes thématiques et les notions fondamentales associées à la réflexion sur l'avenir de la Nouvelle-Calédonie (identité, souveraineté, ...) dans le débat référendaire via un questionnaire mis en ligne par le Haussariat.

NCT&I s'est mobilisé pour rédiger des propositions et 4 réunions de travail ont permis de finaliser un rendu (annexe 3)

12 février : Webinaire – chèque relance V.I.E



Notre partenaire Business France à l'occasion de ce Webinaire a répondu à plusieurs questions que les adhérents NCT&I se posent :

Les modalités de recrutement et de coût du dispositif V.I.E piloté par Business France

Comment obtenir une indemnisation de 5 000 Euros pour l'embauche de cette personne sous statut VIE dans le cadre du plan de relance

Easy Skill, adhérent NCT&I ainsi que Rhenaud Hette, V.I.E basé à Suva ont pu apporter leurs témoignages et enrichir

ce Webinaire de 45 minutes.

3 mars : mission économique Wallis et Futuna



17 entreprises calédoniennes sont parties à Wallis pour rencontrer les acteurs des institutions locales mais aussi créer des partenariats économiques entre nos deux pays.

Les adhérents NCT&I présents lors de cette mission ont apprécié l'accueil chaleureux et la qualité des échanges qu'ils ont pu avoir avec l'ensemble des entreprises locales rencontrées à l'occasion de rendez-vous BtoB. Notre partenaire la CCIMA WF a largement contribué à

la réussite de cette mission et NCT&I souhaite continuer et mettre en place un cadre de coopération dans un avenir proche.

20 mars : le COVID fait un passage sur le territoire : Communiqué de presse



NCT&I se mobilise, prépare et diffuse un communiqué de presse.

16 avril : Audition consultation sur l'avenir



Les membres du cluster NCT&I ont pu être auditionnés et remettre leur contribution répondant ainsi à la consultation sur l'avenir de la Nouvelle-Calédonie demandée par l'Etat

21 avril : Rencontre avec le Consul d'Indonésie



NCT&I est ravi d'avoir reçu le nouveau Consul aux affaires économiques d'Indonésie, Monsieur Tjoki Aprianda Siregar. Le Gouvernement Indonésien organisera la seconde édition de la PACIFIC EXPOSITION du 27 au 30 Octobre 2021. Tous les Pays et Territoires du Pacifique sont attendus à y participer.

NCT&I a répondu présent à cette invitation et a mis en avant ses expériences et points de vue à propos du développement économique de la région

29 avril : Soirée network – Thème Wallis



NCT&I a organisé sa première soirée network de l'année autour du thème Wallis. L'objectif était simple : se rencontrer, échanger et partager les expériences de chacun sur le thème de l'export.

Dans une ambiance tamisée et festive une mini rétrospective de la mission Wallis a été effectuée.

5 mai : Assemblée Générale Ordinaire



Nombreux adhérents, partenaires et prospects sont venus assister à l'assemblée générale ordinaire qui s'est déroulée dans nos locaux. Plusieurs points ont été abordés : Approbation du rapport moral 2020, rapport comptable et approbation du rapport financier 2020, Quitus bilan moral et financier, présentation du plan d'action 2021, présentation du budget prévisionnel 2021 et surtout l'élection du conseil d'administration. Les membres qui forment le conseil d'administration ont renouvelé leurs mandats après un vote à l'unanimité.

24 juin : Rencontre avec la Province des Iles



Réunion de travail constructive avec le Président de la Province des Iles. Monsieur Jacques Lalié, le cluster maritime et le cluster Open.

Des perspectives de partenariats public/privé pour un développement économique & social et une intégration régionale

24 juin : Visite du Haussaire à BISCOCHOC



Biscochoc, adhérent NCT&I, et exportateur de chocolat a reçu la visite du Haut-Commissaire, Monsieur Patrice Faure.

Biscochoc a montré son savoir-faire et la grande qualité de ses produits qui lui ont permis d'être sélectionné pour représenter la Nouvelle-Calédonie à la Grande Exposition du fabriqué en France qui s'est tenu au Palais de l'Elysée cette année.

6 juillet : Soirée Network Papouasie Nouvelle Guinée



Carton plein pour la 2ème soirée network organisée sur le thème de la Papouasie Nouvelle-Guinée au Club House Le Bintz.

Une présentation avec Christopher Lorho (réfèrent PNG au sein du cluster) et Alexandre Lafargue (délégué pour la Nouvelle-Calédonie) qui a pu mettre en avant les opportunités réelles d'export pour les entreprises calédoniennes.

17 - 18 juillet : Bastille Week en Nouvelle-Zélande



La BASTILLE WEEK a été l'occasion pour quatre entreprises calédoniennes de présenter leurs produits sur le marché français "La Cigale French Market" d'Auckland.

Franc succès auprès des nombreux Aucklandais présents à cet évènement et qui ont particulièrement apprécié la qualité, les parfums et les saveurs de nos archards, chocolats et produit de beauté de la marque Botanik.

16 juillet : Document Oui/Non – discussion sur l'avenir institutionnel de la NC



Les membres du conseil d'administration ont assisté à la présentation du document d'information sur les conséquences du "oui" et du "non" présenté par le Haussaire, Monsieur Patrice Faure.

27 juillet : Réunion Crédit Carbone



NCT&I a été ravi d'accueillir Conservation International Nouvelle-Calédonie.

Au cours de cette réunion, plusieurs sujets ont pu être abordé :

Identifier en quoi la Nouvelle-Calédonie peut être un pays d'investisseurs dans le CREDIT-CARBONE

Comprendre comment biodiversité et sa conservation et crédits carbone se rejoignent et comment positionner la NC dans cette équation.

18 juillet : Réunion sur la PNG à la CCI



Christopher Lorho, référent PNG au sein du cluster, Guillaume Martineaud et Cécile Chamboredon ont présenté un projet concret de développement de l'axe indopacifique pour l'économie calédonienne à la CCI.

Il s'agit d'informer TotalEnergies Green Gaz and LNG en Papouasie Nouvelle-Guinée, d'une offre calédonienne regroupant plusieurs secteurs d'activité : logistique (transport aérien avec Aircalin), santé, logement, éducation, formation et tourisme.

L'objectif est d'associer les entreprises calédoniennes à ce gigantesque projet énergétique et de générer des retombées en Nouvelle-Calédonie.

5 août : Rendez-vous avec le cabinet FORREST



NCT&I a rencontré le cabinet de Monsieur Mickaël FORREST, membre du 17ème gouvernement en charge de la promotion internationale du tourisme mais surtout en lien avec le Président du Gouvernement pour le suivi des relations extérieures.

Les membres du CA ont pu présenter notre structure et son mode d'action, et aussi échanger sur le déploiement de la stratégie commerce extérieur de nos adhérents dans la zone pacifique plus particulièrement, comme sur la promotion de la Nouvelle-Calédonie dans le paysage des affaires

9 août : Rendez-vous avec le cabinet DIGOUE



NCT&I a rencontré Monsieur Digoué et les membres de son cabinet et a exprimé son souhait de participer à la vision de ce que la Nouvelle-Calédonie peut et doit faire en matière d'échanges économiques avec son environnement international et régional.

"Les secteurs de l'export, du tourisme, du transport aérien (et maritime) et de l'attractivité invest sont les secteurs économiques à mettre en synergie pour participer à une présentation commune et unique de notre pays"

17 août : Webinaire Investment in Fidji



NCT&I a organisé un Webinaire "Investment in Fiji" avec notre partenaire Investement Fiji, le mercredi 8 Septembre de 14h à 15h.

Ce webinaire a porté sur les thèmes suivants : Comment investir aux Fiji (processus), Secteurs d'investissement, Opportunités d'affaires, Accès aux investisseurs étrangers, Mesures d'incitation fiscale, Valoriser votre entreprise et soutien aux négociations.

27 août : Renfort RH à NCT&I



NCT&I accueille régulièrement des stagiaires. Porteurs de nouvelles compétences ils sont une vraie valeur ajoutée à notre équipe de salariés.

Merci à Eileen qui a réalisé une étude de marché sur la Polynésie Française tout en complétant les missions et objectifs assignés par l'UNC.

15 septembre : Confinés mais actifs



Premier conseil d'administration en mode virtuel pour ce début de confinement strict décidé par le Gouvernement de la Nouvelle Calédonie. NCT&I reste proche de ses adhérents et continue à préparer, développer et répondre à leurs problématiques liées à l'export.

Confinés mais actifs plusieurs webinaires orientés "invest out" début septembre et "invest in" fin septembre connaissent un réel succès et intéressent de plus en plus d'entreprises calédoniennes. L'export reste un formidable levier pour augmenter son chiffre d'affaires et sa rentabilité.

28 septembre : Webinaire « INVEST OUT »



Plusieurs points pour cette réunion :

Tour de table des investisseurs intéressés par Fidji (projet d'investissement, secteur d'activité, maturité du projet, activités...)

Analyse des opportunités du Symposium de l'investissement (<https://www.investinfiji.org/>)

Mise en relation / rapprochement des investisseurs ayant des projets similaires / Présentation des incitations en détail et en bilingue / Services d'accompagnement de NCT&I à Fidji en

temps de Covid et questions / réponses.

8 octobre : Réunion de travail : Polynésie Française



La première réunion de travail sur la Polynésie Française a été pilotée par Alexandre DESCHAMPS, membre de notre conseil d'administration et référent sur la Polynésie Française ainsi que Cécile CHAMBOREDON, directrice NCT&I.

Les sujets abordés ont été les suivants : présenter une synthèse des besoins des adhérents NCT&I exprimés via un questionnaire en amont, présenter une cartographie des acteurs polynésiens, partenaires et réseaux NCT&I sur cette destination et identifier un premier plan d'actions en attendant la perspective d'une mission économique sur place. .

La première réunion de travail sur la Polynésie Française a été pilotée par Alexandre DESCHAMPS, membre de notre conseil d'administration et référent sur la Polynésie Française ainsi que Cécile CHAMBOREDON, directrice NCT&I.

14 octobre : L'Etat échange avec le monde économique



A l'occasion de la visite officielle en Nouvelle-Calédonie de Monsieur Sébastien LECORNU, Ministre des Outremer, notre président, Alban GOULLET ALLARD, représentait le monde des relations internationales et la présence économique de la Nouvelle-Calédonie dans l'axe indopacifique.

27 octobre : Pacific Expo 2021



Le gouvernement indonésien avec le soutien des gouvernements australiens et néo-zélandais a organisé le second salon PACIFIC EXPOSITION : IT'S PACIFIC TIME du 27 octobre jusqu'au 30 octobre 2021 en mode virtuel.

Cette 2^{ème} édition a visé de manière optimiste à relancer l'économie du Pacifique et à la pérenniser. En gardant à l'esprit que les frontières étaient fermées, tous les pays et territoires du Pacifique ont participé.

NCT&I a mobilisé ses adhérents dans différents secteurs d'activité et c'est 5 stands et 28 entreprises qui ont représenté le monde économique de la Nouvelle Calédonie

27 octobre : cérémonie d'ouverture – PACIFIC EXPO 2021



A l'occasion de l'ouverture du salon virtuel "Pacific Exposition 2021" le Consul Général d'Indonésie et NCT&I ont organisé un déjeuner en présence de certains des adhérents/exposants participants.

Tous ensemble, en respectant les gestes barrières, nous avons assisté à la cérémonie d'ouverture qui s'est déroulée en présentiel en Nouvelle-Zélande et à distance pour les autres pays.

15 novembre : Réunion avec notre adhérent AFD



économique et consolidation du lien social et territorial).

NCT&I a rencontré Madame Virginie Bleitrach, directrice de l'AFD ainsi que Thomas de Gubernatis, directeur adjoint nouvellement arrivé sur le territoire. Après une présentation du cluster, plusieurs sujets ont été évoqués : Le mandat régional de l'AFD dans le Pacifique : prêts/subventions, le financement des collectivités locales, les actions dans le périmètre (climat, études sur le potentiel de diversification

16 novembre : Réunion d'information Fidji



NCT&I organise de façon bimestrielle des réunions dans l'objectif de tenir ses adhérents informés de la situation à Fidji ainsi que de potentielles opportunités d'affaires.

L'ordre du jour était :

Point sur Fidji : update : (covid, économie post-covid, estimations pour 2022, ouvertures des frontières, secteurs porteurs)

Point sur les projets à venir

Bilan des actions de Rhenaud HETTE sur place depuis 1 an

17 novembre : Réunion de travail : Wallis & Futuna



sur Wallis, ceux déjà attribués et une projection sur les projets à venir.

NCT&I a décidé de refaire un point sur la dernière mission qui s'est déroulée en mars 2021 en imaginant une ouverture prochaine entre nos deux territoires.

La réunion a été orientée BTP / construction avec plusieurs sujets traités par Cécile CHAMBOREDON : Les conclusions de la mission Wallis et l'approche que NCT&I souhaite avoir avec ses partenaires wallisiens, le récapitulatif des appels d'offres en cours

23 novembre : Réunion Papua New Guinea



La Papouasie Nouvelle Guinée est un marché en plein essor : Une trentaine de responsables de petites et moyennes entreprises calédoniennes à la recherche de nouveaux marchés dans les pays voisin du Pacifique étaient réunis à l'occasion du passage du délégué calédonien à Nouméa

Les domaines d'activité sont nombreux : santé, construction/BTP, mais aussi pêche, aquaculture, agriculture, produits manufacturés et services Alexandre LAFARGUE, délégué pour la Nouvelle-Calédonie en PNG et Christopher LORHO, référent PNG

ont présenté ce nouveau marché mais aussi "l'offre pays calédonienne" NCT&I qui sera proposée au groupe TotalEnergies

25 novembre : VISIO Ambassade de France à Fidji



NCT&I représenté par son président, Alban Goulet Allard ; son premier vice-président, Zoltan Kahn; sa directrice Cécile Chamboredon et Rhenaud Hette, chargé de mission à Fidji ont souhaité la bienvenue à Monsieur François-Xavier Léger, nouvel ambassadeur de France à Fidji.

Cet entretien très cordial a permis de renouveler nos remerciements pour l'accueil de Rhenaud dans les locaux de l'ambassade et fut aussi l'occasion de présenter la stratégie NCT&I dans l'axe Indopacifique.

1er décembre : Réunions avec Alexandre Lafargue



Compte tenu de la présence d'Alexandre LAFARGUE, deux réunions de travail ont été organisées. La première dans le domaine du BTP et la deuxième dans le domaine de l'énergie.

L'objet était de mieux cerner le potentiel d'implantation des entreprises calédoniennes en PNG dans ces différents domaines mais aussi de récolter les besoins et demandes de nos adhérents intéressés par l'export dans ce pays voisin.

5 décembre : chèque relance export - outil d'accompagnement du plan de relance.



Cécile Chamboredon, directrice NCT&I, répond au magazine Objectif de décembre 2021 sur le chèque relance export qui permet aux entreprises exportatrices de bénéficier d'une aide financière pour leurs démarches des prospections.

Le rôle du cluster pendant la crise sanitaire, et le bilan de cette année 2021 pour l'ensemble de ses adhérents qui ont toujours garder le cap vers l'export fait également partie des questions/réponses qui ont été abordées.

➤ **Bastille Day au marché Français de la Cigale à Auckland (annexe 3)**

NCT&I a organisé la sélection et l'acheminement logistique des produits calédoniens qui ont fait l'objet d'une présentation sur un stand sur le marché Français la Cigale « French Market » à l'occasion des animations Françaises du 14 juillet en Nouvelle-Zélande.

Cette initiative proposée et financée par le gouvernement calédonien en la présence de la déléguée calédonienne, Cécilia Madeleine basée à Wellington a permis de renouer les liens avec nos partenaires Pacific Trade & Invest, la Chambre de Commerce et GTI NZ représentante de New Caledonia Tourism en Nouvelle-Zélande. Grâce à Sally Peppermans et Cécilia Madeleine les achards calédoniens ont pu être dégustés et vont peut-être trouver un débouché sur ce marché. Ce fut également l'occasion pour BOTANIK de présenter ses produits cosmétiques à base de substances naturelles calédoniennes et évaluer son potentiel. Sans oublier l'incontournable gamme VOLCANIC de BISCOCHOC qui permet de montrer notre dynamisme à l'international...

➤ **Pacific Expo (annexe 4 – RETEX)**

NCT&I a répondu à la sollicitation du gouvernement indonésien avec le soutien des gouvernements australiens et néo-zélandais pour organiser le second salon PACIFIC EXPOSITION : IT'S PACIFIC TIME du 27 octobre au 30 octobre 2021.

Cette initiative visait de manière optimiste à relancer l'économie du Pacifique et à la pérenniser. En gardant à l'esprit que les frontières étaient fermées, tous les pays et territoires du Pacifique étaient invités à y participer.

Déroulement en 3 programmes virtuels qui comprenaient :

1. L'exposition des produits et services, opportunités d'investissement, tourisme de destinations, coopération technique et programme de formation : sous forme de stands virtuels durant 4 jours consécutifs sans interruption.
2. Les business Matching qui aidaient les entreprises à trouver des partenaires commerciaux dans la région : NCT&I fut le point focal/relais pour les échanges et la mise en relation entre les visiteurs et les entreprises calédoniennes du salon durant ces 4 jours.
3. Les forums ont rassemblé les décideurs, les entrepreneurs et des experts pour partager expériences et points de vue à propos du développement économique de la région post-covid : un forum sur le trade, l'investissement et l'économie créative, un forum sur le tourisme, un forum sur la santé et un forum sur la pêche durable dans le Pacifique pour lequel la Nouvelle-Calédonie avait un speaker

Il est essentiel de participer et mettre en avant notre territoire et nos services pour se faire connaître dans cette région à grande majorité sous influence anglo-saxonne et asiatique.

Thanh An et Sandra ont coordonné la réalisation des stands sectoriels permettant de mettre en avant les produits et savoir faire des 28 entreprises calédoniennes qui ont tenté l'expérience. Ce fut l'occasion de travailler avec les acteurs du territoire (, CCI, CMA, Agence Rurale, SCRRE et Gouvernement ...) pour la mise en valeur de nos savoirs faire

4 – La construction d’une « offre pays » à destination de la Papouasie Nouvelle Guinée. (annexe 5)

NCT&I a organisé et piloté la réalisation d’une présentation de nos capacités en matière de santé, formation, éducation et RSE dans une offre commerciale globale à destination d’un acteur majeur en plein déploiement en Papouasie Nouvelle Guinée.

Articulée autour d’une volonté de rendre ce territoire accessible et proche (création d’une ligne aérien directe entre Nouméa et Port Moresby par Aircalin) de nous, et d’une offre santé de qualité et sur capacitaire, notre offre pays a été travaillé avec les entreprises et portée par notre référent PNG, Christopher Lorho, lui-même présent via une filiale à Port Moresby.

5 - Les propositions de NCT&I au monde politique

- **Covid : Vœu en matière d’intégration régionale et internationale**
- **Avenir référendaire : Contribution à la consultation des corps intermédiaires de la société calédonienne du 25 janvier 2021 au 25 mars 2021 sur l’avenir de la Nouvelle-Calédonie**
- **Fiscalité : Propositions sur une fiscalité export NCT&I**

6 - Success stories



La société Easy Skill, adhérent NCT&I depuis 2017, propose et développe ses quatre services (Recruter/Contracter, Mobiliser, Former et Ingénierie/Projets) à travers le monde. Son implantation sur l'axe Indo Pacifique, avec ses bureaux de Nouméa, Brisbane, Adelaide, Perth, Port Moresby, Lyon et Maputo, lui permet de rayonner à travers le monde sur les secteurs Minier, Oil&Gas et Défense.

En Australie, Easy Skill est implanté depuis avril 2014 (Brisbane). S'en est suivi l'ouverture du bureau d'Adélaïde en août 2017 et plus récemment l'ouverture de Perth en Février 2022.

« Malgré la fermeture de l'état d'Australie Occidentale pendant la totalité de la crise Covid, nos équipes ont pu sécuriser 8 contrats depuis nos bureaux de Brisbane et Adelaide avec des ingénieurs sur place et en télétravail. La réouverture récente des frontières inter état, couplée à l'implantation de notre bureau de Perth nous fait percevoir un développement prometteur dans cette région. »



EPUREAU est un acteur du développement durable dans le domaine du traitement de l'eau (usées, potables, industrielles ou de qualité hospitalière), du prélèvement jusqu'au rejet dans le milieu naturel.

Ses 40 ans d'évolution et d'expérience dans le Pacifique lui ont permis de se développer à l'international avec l'appui depuis 2019 du Groupe Marbour en créant des entités sur le même modèle telles qu'Epureau Marseille, Côte d'Ivoire ou l'île de la Réunion. « Nos clients sont autant des collectivités publiques (Provinces, mairies...), que des acteurs majeurs du monde industriel calédonien ».

Principales réalisations récentes : des références dans le domaine médical avec le Médipôle, le Centre Hospitalier du Nord et la clinique de Nouvelle-Calédonie de l'eau brute à la production d'une eau de qualité pharmaceutique pour le centre de dialyse, mais également en eaux usées avec le traitement des boues de matières de vidange par séchage solaire, des piscines publiques avec les Centres Aquatiques de Magenta et La Foa, les stations d'épuration des bases vies de KNS 6000 EH. Sur le site de Poum, EPUREAU a également construit son plus gros réservoir d'eau potable d'une capacité de 1 000 m³, entièrement en bois. Pour être au plus près de ses clients en Province Nord, une agence EPUREAU Nord est également présente à Baco. EPUREAU est également doté de son propre laboratoire d'analyses d'eaux.

Durant l'année 2021, EPUREAU a répondu à de nombreux appels d'offres AO et à des intentions de soumissionner. Les zones d'exports concernées sont la Polynésie Française, le Vanuatu, Fidji, Kiribati ainsi que Wallis et Futuna.



Nord Avenir accompagne le développement économique du territoire de la province Nord en soutenant les initiatives locales, avec pour axe le rééquilibrage économique, conformément aux orientations des accords de Matignon-Oudinot et de l'Accord de Nouméa.

Soutient également des porteurs de projet et des entreprises en renforçant leur capacité à se développer et elle favorise l'émergence d'acteurs économiques privés, de taille significative.

Durant l'année 2021, la société a eu l'occasion de participer au salon Trade Expo Fidji -New Caledonia, en mode dématérialisé ce qui a permis la reprise de contact avec les interlocuteurs Fidjien.

Rhenaud Hette a aidé la mise en relation avec les parties prenantes Fidjiennes, en organisant plusieurs rencontres / webinaire pour lever les freins à la concrétisation d'un accord commercial avec les clients potentiels sur la génétique porcine.



L'entreprise GT Industries est spécialisée dans le domaine pétrolier (stations-services, dépôts HC, gaz) dans le respect des standards des clients (ExxonMobil, Total, SSP/Shell) tant au niveau de la conception des projets et/ou de leurs réalisations. Du fait de son travail sur sites SEVESO, sur sites ICPE et dans le contexte d'une forte culture SST pétrolière, les chantiers GT Industries se déroulent en sécurité intégrée.

En 2021, l'entreprise a participé aux réunions dédiées aux projets en Papouasie Nouvelle-Guinée avec l'ambition de développer son marché dans la région Pacifique. Parmi les pays cibles, l'entreprise souhaite également prospecter en Polynésie Française et à Wallis & Futuna.



Connectic System est une entreprise calédonienne de services informatiques créée en 1994 par Philippe Pirrone. Spécialisée dans la vente, la location et le développement de systèmes de caisses automatisées pour le traitement des espèces, l'entreprise développe et distribue également des solutions technologiques dans le domaine des kiosques de paiements et les automates de dépôts d'espèces en Nouvelle-Calédonie.

En 2021, l'entreprise a pu exporter des automates en Polynésie Française. La principale difficulté rencontrée était le service à distance dans le cadre de la fermeture des frontières : formation des équipes pour la mise en place, la maintenance... L'entreprise exporte également ses biens et services au Vanuatu et souhaite prospecter prochainement la Papouasie Nouvelle-Guinée.

VisualCom **QMATIC** RESELLER VisualCom représente les solutions Qmatic et aide les organisations à connecter leurs visiteurs à leurs services grâce à des solutions innovantes de gestion du parcours client. VisualCom propose un produit unique : Le menu numérique "ClicAndPublish" pour les snacks et restaurants qui souhaitent mettre en avant leur menu.

En 2021, l'entreprise a réalisé une démonstration en ligne auprès de prospects en Polynésie Française (notamment des banques), et a remporté un appel d'offres afin de fournir la Caisse de Prévoyance Sociale à Tahiti. Cette success story représentait un réel défi pour l'entreprise réalisant cette toute première installation en Polynésie Française.



Du conseil à l'ingénierie médicale, en passant par la logistique et le stockage, INTERMED représente aujourd'hui une équipe de 70 personnes, dont le savoir-faire permet de profiter d'un service et d'un support technique d'une qualité incomparable sur le Territoire.

INTERMED travaille depuis toujours en étroite collaboration avec les plus grandes marques du domaine médical, afin d'apporter aux professionnels de santé des solutions innovantes et sur mesure dédiées au bien-être de leurs patients.

Durant l'année 2021, INTERMED a réalisé de nombreuses actions à l'export, notamment avec l'envoi de matériel médical dans les zones de Tahiti ainsi que Wallis et Futuna malgré les nombreuses difficultés de se déplacer du fait de la crise du COVID 19



La SICA NC est une entreprise locale, spécialisée dans la fabrication d'aliments pour animaux et forte de 40 ans d'expérience. Au fil des ans, l'entreprise a développé diverses gammes de produits afin de répondre aux besoins des éleveurs calédoniens mais également dans la région

pacifique.

En 2021, la SICA a exporté des containers vers la Polynésie Française et Wallis et Futuna.



ISOTECHNIC est une société 100% Calédonienne spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de panneaux isolants depuis le début des années 90. Avec plus de 1 000 000 m² de panneaux produits et installés par des professionnels agréés, ISOTECHNIC est reconnu comme le fabricant de référence dans le domaine de l'isolation destinée à la couverture, le bardage et les solutions modulaires.

En Août 2021, l'entreprise exporte un container FCL 40' HC en direction de la Polynésie Française pour un total de 700m² de toiture de type panneaux sandwich en tôle ondulée pour la construction de bâtiments sur l'île de Tahiti.

7 – NCT&I dans la presse

REVUE DE PRESSE EN NC



International

POUR LA RELANCE, PENSEZ EXPORT !

Le Chèque relance export est une aide publique nationale du plan France Relance initié par le gouvernement français et destiné aux PME et entreprises de taille intermédiaire (ETI). La bonne nouvelle, c'est que les entreprises calédoniennes peuvent aussi en bénéficier. Cette aide est ouverte jusqu'au 1^{er} octobre 2021. Et si vous en profitez pour mettre le cap vers l'export ?

L'intérêt du dispositif Chèque relance export est d'accompagner et de booster les entreprises dans leur démarche à l'exportation. Pour en bénéficier, il faut s'adresser à l'un des organismes habilités à fournir les prestations éligibles. Sur le territoire, NCT&I (New Caledonia Trade & Invest) a obtenu son agrément auprès de Business France en novembre dernier. Ce cluster, entièrement dédié à l'export, accompagne depuis cinq ans les entreprises calédoniennes pour développer leurs marchés extérieurs.

son potentiel et sa capacité à l'exportation. Très souvent, les entreprises qui nous consultent commencent par structurer leur offre et monter en compétences sur le marché local. NCT&I est là pour soutenir les entreprises visant ces marchés extérieurs et faciliter leur démarche.

Qui peut en bénéficier ?

Les PME (incluant les TPE) et ETI de tous les secteurs d'activité (à l'exception du négoce, sauf produits alimentaires). Sont considérées comme PME les entreprises dont l'effectif est inférieur à 250 salariés et dont le chiffre d'affaires n'exécède pas 50 millions d'euros. Sont considérées comme ETI les entreprises dont l'effectif est compris entre 250 et 5 000 salariés et dont le chiffre d'affaires n'exécède pas 1 500 millions d'euros.

Montant du Chèque relance export

Une entreprise peut être éligible à un maximum de deux Chèques relance export par prestation (collective et individuelle), soit quatre dossiers par entreprise.

- Jusqu'à 2 000 € pour une prestation d'accompagnement individuel : audit et diagnostic export, structuration de la stratégie export, priorisation des marchés, prospection individuelle, communication, étude de marché, etc.
- Jusqu'à 1 500 € pour une prestation d'accompagnement collectif vers des marchés cibles : prospection collective, rendez-vous professionnels, etc.
- Jusqu'à 2 500 € pour la participation à un pavillon France sur un salon à l'étranger.

Les échanges commerciaux ont été fortement impactés par la crise liée à la pandémie. C'est pourquoi il est nécessaire de se préparer aujourd'hui à exporter demain. Les perspectives d'avenir sont réelles pour les entrepreneurs calédoniens. Pensons avenir, pensons export.



Le formulaire d'éligibilité pour la demande de Chèque relance export est en ligne sur le site www.iamfrance-export.fr
Plus d'informations sur :

Entreprendre ▾

Formations & accompagnements

Information économique ▾

Aéroports ▾

Les éco

Accueil > Toute l'actualité de la CCI > NCT&I lance un salon virtuel unique pour favoriser les échanges commerciaux avec Fidji

NCT&I lance un salon virtuel unique pour favoriser les échanges commerciaux avec Fidji



REVUE DE PRESSE EN NC

Les podcasts

Réécoutez les émissions, les sessions et les chroniques diffusées sur Océane FM.



TRADE EXPO 2021

NOUVELLE-CALÉDONIE - FIDJI
7 AVRIL - 7 MAI

PODCAST



DNC

www.dnc.nc
Demain en Nouvelle-Calédonie

POLITIQUE MUNICIPALES ÉCONOMIE SOCIÉTÉ INITIATIVES PACIFIQUE CONSO ENVIRONNEMENT SANTÉ CULTURE SPORTS

Recherche...



ÉDITO

Vite des solutions !

17 JUIN 2021, 12:05

VOIR PLUS

GALERIE PHOTOS



Accueil / Économie / Un mois de plus pour développer l'export sur Fidji

16 JUIN 2021, 11:53

Un mois de plus pour développer l'export sur Fidji



Et si l'export dans le Pacifique permettait aux chefs d'entreprise calédoniens d'étendre leur marché ? Le cluster NCT&I en est convaincu. C'est pour cette raison qu'il a mis en place, en avril, une plateforme virtuelle facilitant les échanges commerciaux entre les deux territoires. Ce dispositif inédit devait se terminer fin mai. Il vient d'être prolongé d'un mois.

« 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 », argumente le cluster NCT&I, qui travaille depuis 2019 au développement de l'export dans la région. Il y a deux ans, une quinzaine de chefs d'entreprises s'étaient

déplacés à Fidji afin de se faire que l'archipel a de véritables bailleurs de fonds.

EN CONTINU

Huit candidates à Miss NC
17 JUIN 2021, 12:06

Report du mouvement à la clinique
17 JUIN 2021, 12:05

Ruamm : les syndicats en alerte
17 JUIN 2021, 12:05

VOIR PLUS



Actu.nc

Vous informer, sans rien cacher

recherche...



Un 1er salon commercial virtuel avec Fidji

identifiant ou e-mail

Mot de passe

Se souvenir de moi

Connexion

Inscription

Mot de passe oublié ?

Newsletter

S'abonner à la

REVUE DE PRESSE EN NC

Publié le
15
Avr. 2021

UNE OUVERTURE À LA ZONE PACIFIQUE DEPUIS SON BUREAU



Cécile Chamboredon, directrice de NCT&I

MADE IN

FEDERATED STATES OF MICRONESIA

PALIKIR

87 ENTREPRISES PRÉSENTES SUR LE SALON

En 2019, une mission comprenant une quarantaine d'entreprises calédoniennes – accompagnées par le cluster – s'était rendue à Fidji afin d'identifier le réel potentiel du territoire. En retour, une mission devait être organisée afin d'accueillir les entreprises fidjiennes pour qu'elles étudient des domaines tels que la santé, l'agriculture ou le minier... Malheureusement, en raison de la crise sanitaire, ce projet a été abandonné.

Néanmoins, en mars 2020, l'association a finalisé le recrutement de Rhenaud Hette, un chargé de mission export pour le positionner à Suva, aux Fidji. « Il est présent depuis octobre, pour le compte de NCT&I, afin de développer le marché Fidjien », précise la directrice. Dès lors, le chargé de mission a pu accroître les relations avec le partenaire Investment Fidji. Et de ces relations est née l'idée de réaliser ce Trade Expo. « L'évènement a commencé le 7 avril, et ce pour un mois. Le but est de développer des relations commerciales entre les entreprises fidjiennes et calédoniennes, dans les deux sens », reprend Cécile Chamboredon.

NOUVELLE-CALÉDONIE

JEUDI 8 AVRIL 2021 | 8

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'accrocher 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 partenariat, basé à l'ambassade de France.

Si ce modèle fonctionne, nous voudrions le dupliquer en Australie, sans doute en Nouvelle-Zélande, et éventuellement dans un pays d'Asie du Sud-Est.

Comment se déroule concrètement l'actuelle manifestation ?

Rhenaud Hette, le partenaire qui représente les entreprises calédoniennes à Fidji, fait un travail remarquable d'exploration, d'analyse et d'interface. Comme nous



« 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 élevée à 8 millions dans l'alimentation. Photo DFI

tôt à Suva, aujourd'hui irremplaçable. 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.

Qu'en attendez-vous ?

Tout d'abord, c'est un important forum promotionnel. Sur le site,

« 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 construc-

tion sont de petits volumes. Nous exportons assez peu à Fidji. 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.

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 de médecins fidjiens et l'envoi de médicaments 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 sommes en attente que soit réellement étudiée la possibilité d'une bulle entre les deux territoires, qui soit tous les deux « Covid free » et sécurisés. Conséquence de la crise sanitaire mondiale sur le tourisme, il y a beaucoup d'hôtels à vendre à Fidji.

et présente 43 entreprises calédoniennes membres du cluster. Chaque entreprise en vitrine sur cette plateforme. À l'inverse, les entreprises fidjiennes représentent six secteurs : santé et cosmétique, biens manufacturés, industries primaires, prestations de



FIJI NEW CALEDONIA TRADE EXPO

Fiji-New Caledonia eTrade Expo: a unique platform where businesses can trade easily

By Navitalai Nalvalurua

Thursday 08/04/2021



Minister for Commerce and Trade Faiyaz Koya. [Image: Fiji Government]

IN DEPTH



COVID-19 vaccination rollout in Fiji

Prime Minister Voreqe Bainimarama says he is getting vaccinated because it is what we all must do to defeat this pandemic once and for ...

1 day ago

Health Ministry continues to trace, screen and test all contacts of current COVID-19 cases in Fiji

Contact tracing continues for most parts of Suva. Mon 19th Apr Tue 20th Apr Wed 21st Apr Thu 22nd Apr Sat



Expo to provide opportunities for local traders

Koroi Tadulala Multimedia Journalist ktadulala@fbc.com.fj @koroiFBCNews

APRIL 8, 2021 5:48 AM



HEADLINES

- COVID-19: 125 new COVID-19 another death reported
- NEWS: Temporary closure Supermarket, Haul
- COVID-19: 48 hour lockdown
- NEWS: Medical personnel Health Ministry
- COVID-19: Delayed Services Department

POPULAR STORIES

- 150 new COVID-19 infections identified
- Pravlin, Jitu Estate con...



NEWS: National budget date confirmed HOT TOPICS: COVID-19

Fiji, New Caledonia to create trade pathway

Apr 07, 2021 06:06:31 PM

The Fiji government is looking to create a pathway with New Caledonia to trade freely during the current pandemic and talks are underway to formalise a bilateral agreement.

Speaking during the launch of the virtual Fiji/New Caledonia Trade Expo in Suva today, Minister for Commerce and Trade Faiyaz Koya said it is important to formalise trade and investment linkages to grant businesses predictability and certainty.



"I firmly believe that this expo is a pinnacle of working in collaboration to create a win-win situation. Our presence here today, illuminates our strong partnership.

"It demonstrates that we are forward-looking in terms of creating the enabling conditions required to support our businesses in transitioning to a better future," he said.



FIJI NEW CALEDONIA TRADE EXPO






RNZ Home News Radio Podcasts & Series Topics Pacific

News Programmes Schedules How to Listen About RNZ Pacific

PACIFIC / FIJI

Trade expo aims to develop French-Fijian relations

12:50 pm on 12 April 2021

Share this     

A virtual trade exposition launched by New Caledonia and Fiji last week is targeting buyers and sellers in both countries.

The E-Trade Exposition developed by Investment Fiji and New Caledonia Trade and Invest (NCTI), and supported by the Fijian, French and New Caledonian governments is expected to improve bilateral relations.

Fiji's Tourism and Trade Minister Faiyaz Koya said the expo was one of the many initiatives undertaken jointly by Fiji and New Caledonia to improve their partnership.


He said the 2019 Fiji-New Caledonia Business Forum had highlighted the 'significant untapped economic potential that exists between our countries'.

Koya said while a reciprocal mission to Noumea was side-tracked due to the pandemic, Friday's event demonstrates that we are continuing to build on this foundation for successful business collaborations.

Investment Fiji's chief executive, Craig Strong, said a lot of potential existed for businesses in New Caledonia and Fiji to trade with each other.

"Investment Fiji's collaboration with the French Embassy and the NCTI team shows our organisations transformational journey into becoming a trade and investment promotion agency," Strong said.

The New Caledonian government member for foreign trade, economy and renewable energies, Christopher Gygès, said the virtual exhibition was a unique opportunity to present the products, services and companies of each territory to facilitate contacts between economic operators.



New Caledonia's capital Noumea. Photo: RNZ / Johnny Blados

YouTube FR Rechercher



0:03 / 6:28

Fijian Minister for Trade officiates at the Fiji - New Caledonia Trade Expo

RELAIS PAR NOS PARTENAIRES

Fédération des entreprises
MEDEF NC | L'Esprit d'Entreprise, l'Esprit d'Avenir | Se connecter | Menu

Accueil > Evénements > Fiji - New Caledonia Trade Expo - Plateforme virtuelle

Fiji - New Caledonia Trade Expo - Plateforme virtuelle

#Export #Fidji

Du 07/04/2021 à 07:30
au 07/05/2021 à 18:30

Soutien des entreprises au développement à l'international - NCT&I
<https://www.fjntradeexpo.com/>

Je participe



Menu

CHAMBRE D'AGRICULTURE NOUVELLE-CALÉDONIE
www.cant.nc

TRADE EXPO 2021

La Fiji - NC Trade Expo, c'est maintenant !

[07 avril]

La Fiji - NC Trade Expo aura lieu du **7 avril au 7 mai** !



FINC Industries Nouvelle-Calédonie

8 avril · 🌐

[FIDJI- NEW CALEDONIA TRADE EXPO 2021]
New Caledonia Trade Invest organise avec son partenaire Investment Fiji un salon dématérialisé entre la Nouvelle-Calédonie et Fidji. Cet événement va permettre de créer des relations commerciales entre les entreprises fidjiennes et calédoniennes via une plateforme d'exposition de leurs produits et services. 80 entreprises y sont aujourd'hui répertoriées.

👉 C'est par ici : <https://www.fjntradeexpo.com/>



2

1 partage

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

Écrivez un commentaire...



échange entre la Nouvelle-Calédonie et Fidji, organisé par NCT&I en partenariat avec Investment Fiji. Cet événement représente un salon virtuel pour les calédoniens désirant exposer leurs produits et services à destination du marché Fidjien.



FINC Industries Nouvelle-Calédonie

@federation.industries.nc · Organisation à but non lucratif

RELAIS PAR NOS PARTENAIRES



MAKING CONNECTIONS

FIJI-NEW CALEDONIA TRADE EXPO ON NOW!

Visit: www.fjnctradeexpo.com

NCT&I
NEW CALEDONIA
TRADE & INVEST

Investment Fiji



NC Clusters • 2e

2 mois • 🌐

Trade Expo c'est parti jusqu'au 7 mai!

Nouvelle Calédonie, Terre d'opportunités avec notre membre NCT&I, à vos côtés pour toutes vos démarches. ...voir plus



New Caledonia Trade and Invest • 2e

cluster export

2 mois • 🌐

[Entreprises calédoniennes : vos opportunités professionnelles à Fidji]

Jusqu'au 7 mai, NCT&I vous invite à découvrir le TRADE EXPO ! ...voir plus

TRADE EXPO 2021

Lire



0:03 / 0:15

1x



CPME NC

8 avril • 🌐

[Entreprises Calédoniennes : vos opportunités professionnelles à Fidji]

👉 Jusqu'au 7 mai, New Caledonia Trade Invest vous invite à découvrir le TRADE EXPO.

👉 Vous pouvez accéder via ce lien : <https://www.fjnctradeexpo.com/>

🗨️ Besoin de plus d'information, l'équipe de NCT&I se tient à votre disposition

#NCTI #TRADEEXPO #opportunités #business #international #fiji

cpme
NOUVELLE-CALEDONIE

TRADE EXPO 2021

RELAIS PAR NOS PARTENAIRES



MAKING CONNECTIONS

FIJI-NEW CALEDONIA TRADE EXPO COMING SOON!



Investment Fiji

31 mars · 🌐

- 👉 Fiji & New Caledonia based distributors!
 - 📅 Save the Date: 7th April 2021
 - 👉 The Fiji-New Caledonia virtual Trade Expo Coming Soon.
- [New Caledonia Trade Invest](#)
#Making #Connections



ActeCil Pacifique

7 avril · 🌐

Le 1er salon dématérialisé économique entre Fidji et la NC. C'était ce matin, pour revoir l'interview de Craig William Strong, directeur de Investment Fiji, et notre représentant à Fidji, Rhenaud Hette.



ActeCil Pacifique

@actecilpacifique · Cabinet de conseil



Breakfast at Fiji One

7 avril · 🌐

Investment Fiji CEO Craig Strong and New Caledonia Investment and Trade Rep- Mr. Rhenaud Hette talk about the Virtual trade project that launches this evening.

BASTILLE WEEK - MARCHÉ FRANÇAIS LA CIGALE



New Caledonia Trade Invest
13 juillet 2021 · 🌐

[Stand NC au marché français La Cigale]

- 🍌 La Nouvelle-Calédonie, à l'occasion de la BASTILLE WEEK, sera présente le 17 et le 18 Juillet au marché français La Cigale French Market à Auckland.
- 📌 Les Aucklandais pourront ainsi découvrir les produits calédoniens et notamment les chocolats de Biscochoc, adhérent NCT&I, au travers de la gamme HIBISCUS.

Vous souhaitez présenter vos produits sur les marchés internationaux - prenez contact sans plus attendre avec nous 📞 230 ... Voir plus

Botanik Nouvelle-Calédonie
14 juillet 2021 · 🌐

Botanik est en Nouvelle-Zélande pour représenter la France et la Nouvelle Calédonie ! 200 flacons de gel douche aux plantes calédoniennes ont été offerts afin de faire découvrir nos beaux produits aux Aucklandais lors du Bastille Week Fete Nationale 14 Juillet .

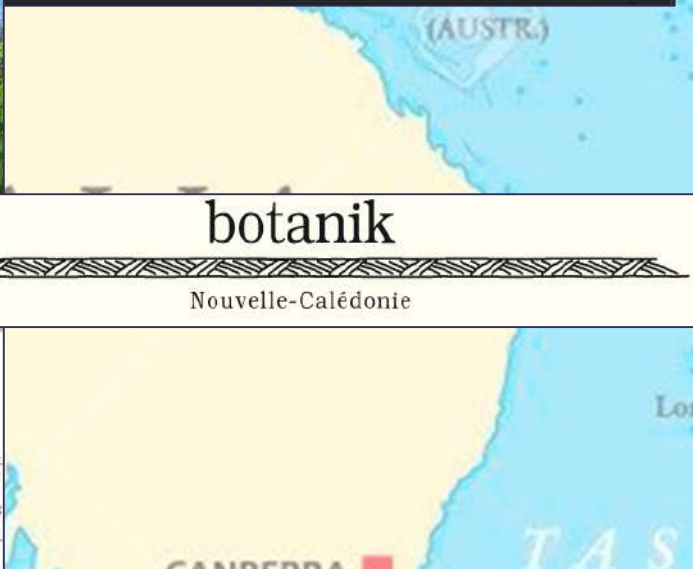
La cigale French Market AUCKLAND
Saturday 17 and Sunday 18 July

botanik
Nouvelle-Calédonie

Created in 2007, **Botanik Nouvelle-Calédonie** offers **cosmetics and perfumes**, designed and manufactured in Nouméa, with **100% of ingredients from natural origin**. Our product line showcases the plants of our country.

Botanik Nouvelle Calédonie is an active partner in the field of well-being, beauty, tourism, agriculture and scientific research in New Caledonia.

botanik
Nouvelle-Calédonie



BASTILLE WEEK - MARCHÉ FRANÇAIS LA CIGALE

New Caledonia Trade Invest
15 juillet 2021 · 🌐

📍 [Les produits calédoniens en Nouvelle-Zélande]

👉 Assiette du Broussard, fait partie des entreprises calédoniennes qui seront au marché La Cigale French Market durant le week-end du 17 et du 18 juillet !!!

👉 Une formidable opportunités pour les Aucklandais de découvrir les saveurs du Territoire durant la BASTILLE WEEK.

#... Voir plus



La cigale French Market AUCKLAND Saturday 17 and Sunday 18 July

New Caledonia Trade Invest
16 juillet 2021 · 🌐

📍 [J-1 French Market - Auckland]

👉 NCT&I est ravi d'accompagner à l'international les entreprises calédoniennes exportatrices

👉 Nouveau marché, nouvelle cible client, on a hâte de connaître l'avis des Aucklandais présents à La Cigale French Market ce week-end à l'occasion de la Bastille Week et qui découvriront les produits calédoniens.... Voir plus

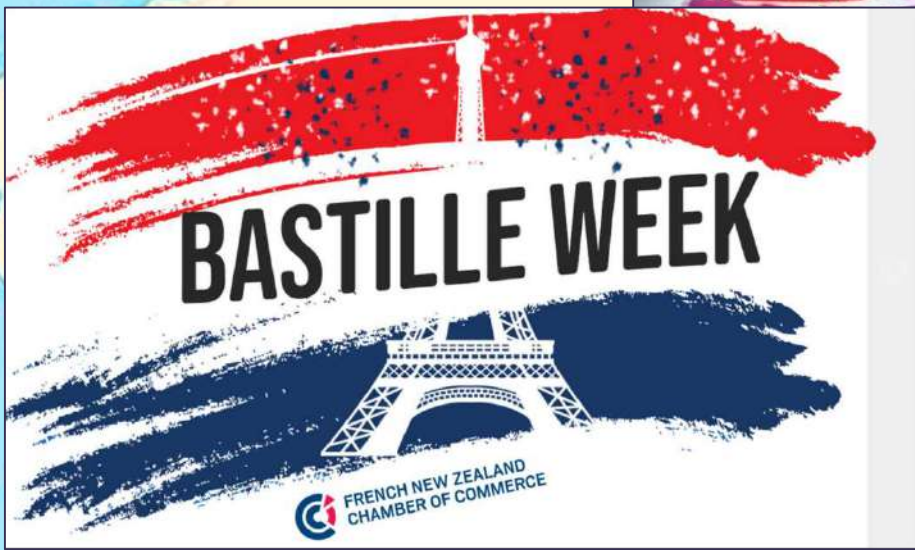


La cigale French Market AUCKLAND Saturday 17 and Sunday 18 July

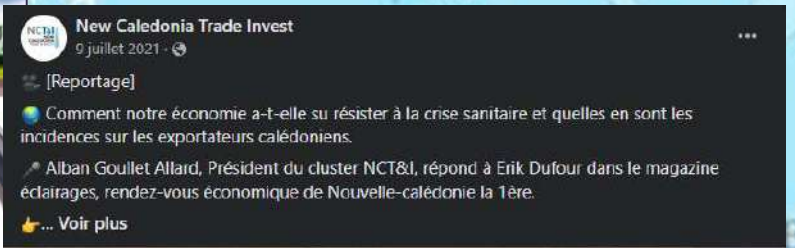
La Cigale French Market
18 juillet 2021 · 🌐

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

📝 Écrivez un comm...



REVUE DE PRESSE EN NC



WEBINAR - INVESTMENT IN FIJI

SEPTEMBRE 2021

#WEBINAIRE INVESTMENT IN FIJI

Mercredi 8 Septembre à 14h

FOLLOW US

INVESTISSEMENT A FIDJI

28 SEPTEMBRE 2021

INVESTMENT

WEBINAR - INVESTMENT IN FIJI

FIJI Investment Fiji
8 septembre 2021 · 🌐

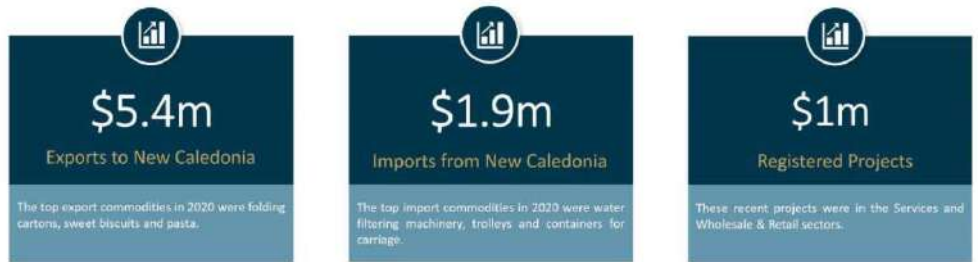
Investment Fiji hosted the Fiji-New Caledonia Investment Webinar today to promote Fiji's investment opportunities to New Caledonia region.

A joint initiative by New Caledonia Trade Invest (NCT&I) and Investment Fiji; the Investment webinar provided Fijian businesses an opportunity to connect with potential New Caledonia businesses and build a strategic relation benefiting both countries.

In attendance were industry representatives and businesses from New Caledonia as well... **View more**



ECONOMIC RELATIONSHIP WITH NEW CALEDONIA



BRED BANK FIJI / BCI

Frédéric REYNAUD - CEO of BCI
Thierry CHARRAS-GILLOT - CEO of BRED Bank Fiji

How the banks' presence in both countries can facilitate investment?

BCI Groupe BRED
BRED BANK FIJI



PACIFIC EXPOSITION 2021



PACIFIC
EXPOSITION 2021

New Caledonia Trade Invest
20 octobre 2021 · 🌐

📅 [SAVE THE DATE - PACIFIC EXPO 2021]

- 🔹 Un salon virtuel du 27 au 30 Octobre qui regroupe plus de 200 exposants de tous les pays du Pacifique pour trouver des clients et des fournisseurs.
- 🔹 Nos adhérents exportateurs participent !!
- 👉 Inscrivez-vous à ce lien et visiter le salon : <https://pacificexposition.6connex.com/event/2021/login>

#NCTI #zonepacifique #partners #customers #BTOB #businessmatching

Venez nous
rejoindre sur le
salon virtuel dès le
27 Octobre



Envoyer un message

New Caledonia Trade Invest
27 octobre 2021 · 🌐

🎉 [C'est parti - PACIFIC EXPO 2021]

📅 A l'occasion de l'ouverture du salon virtuel "Pacific Exposition 2021" une petite réunion s'est déroulée dans nos locaux avec pour démarrer un discours du Consul Général d'Indonésie à l'attention de certains de nos adhérents/exposants présents.

🙏 NCT&I remercie vivement le Consulat Indonésien pour son aide à l'organisation de cette réunion.

😊 Tous ensemble, en respectant les gestes barrières, nous avons assisté à la cérémonie d'ouverture qui s'est déroulée en présentielle depuis la Nouvelle-Zélande.

#NCTI #saloneconomique #depart #businessplan #Pacifique



👍❤️ Vous, Carmen Hnautra, Vkjrd Mfdja et 10 autres personnes

1 partage

👍 J'aime

💬 Commenter

🔗 Partager

CANBERRA 🇦🇺

PACIFIC EXPOSITION 2021

CHINA

TAIWAN

Hong Kong
Macau

Northern

New Caledonia Trade Invest
30 octobre 2021 · 🌐

📍 [Pacific Expo 2021 - Stand Santé]

📢 Les adhérents NCT&I ont présenté une offre santé très complète dans différents domaines de soins. Venez découvrir le stand où le numérique santé est également à l'honneur.

👉 Rendez-vous au salon en un seul clic : <https://pacificexposition.co.nz/>

#NCTI #santé #soins #international #SalonVirtuel



Thanh An Nguyen

New Caledonia Trade Invest
25 octobre 2021 · 🌐

📍 [Suivez-nous - Pacific Expo 2021]

📢 La navigation dans le salon virtuel PACIFIC EXPOSITION 2021 est aisée. Vous aurez accès à différents "pavillons" et vous pourrez vous promener mais pas que ...vous pourrez discuter via l'outil "chat" avec des fournisseurs potentiels de la zone pacifique

👉 Nos adhérents NCT&I sont présents. Venez découvrir leurs stands.

👉 <https://pacificexposition.fconnex.com/.../exhibitors/login>

#NCTI #salonvirtuel #export #invest #zonepacifique



New Caledonia Trade Invest
25 octobre 2021 · 🌐

📍 [C'est pour bientôt - Pacific Expo 2021]

📢 Regrouper par secteurs d'activités, plusieurs de nos adhérents ont décidé de présenter leurs produits sur le stand AGRIFOOD INDUSTRIES !!!

👉 Venez découvrir dès le mercredi 27 octobre, le savoir-faire calédonien développés par des entrepreneurs engagés et passionnés.

👉 C'est par ici : <https://pacificexposition.fconnex.com/.../exhibitors/login>

#NCTI #saloneconomique #echanges #indonésie #zonepacifique



New Caledonia Trade Invest
29 octobre 2021 · 🌐

📍 [Stand-Fisheries & Aquaculture]

📢 On vous donne RDV aujourd'hui dans le Hall B au stand Fisheries !! Découvrez les produits calédoniens !

👉 Une intervention de Monsieur LERCARI, département des Pêches, Maritime et Aquaculture du Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, fera une intervention au "Fisheries Forum" qui commence dès 15h30 !

S... Voir plus



CANBERRA

TASMANIA

RELAIS PAR NOS PARTENAIRES

Agence Rurale NC
27 octobre 2021 · 🌐

[Pacific Expo 2021] ça commence maintenant ! 🎉
Découvrez le salon en live ici avec les filières animales 🐔 :
<https://pacificexposition.6connex.com/.../exhibitors/login>



CHOOSE Choose New Caledonia
29 octobre 2021 · 🌐

[ECONOMY, REGIONAL COOPERATION] New Caledonia will take part at the Pacific Exposition

The second edition of the Pacific Exposition, organized by the Government of the Republic of Indonesia, is in full swing October 27-30. Twenty Pacific countries and territories, including New Caledonia, are participating in this virtual event which aims to strengthen regional cooperation and encourage economic recovery following the health crisis.



rendez-vous de la Pacific Expo
gouvernement d'Indonésie, en partenariat avec la Nouvelle-Zélande et l'...

CHOOSE Choose New Caledonia
27 octobre 2021 · 🌐

!!! [IT'S TIME FOR THE PACIFIC]

- 👉 It's today
- 👉 More than 20 countries and territories gathered for the second edition of the PACIFIC TRADE EXPO 2021.
- 👉 Many events are organized: trade exhibition, forum, business matching.
- 👉 The New Caledonia stand will be in Hall A and will answer all your questions live.
- ✅ Inscription: <https://pacificexposition.co.nz/>
- 👉 Don't miss this opportunity, it's time for Pacific.

#gouvernementdelanouvellecaledonie
#choosenewcaledonia
#itstimeforpacific
#discovernewcaledonia
#businessopportunity



CHOOSE NEW CALEDONIA!



REUNION PNG - L'OFFRE CALEDONIENNE

nouvelle calédonie

1

Les entreprises calédoniennes lorgnent sur les marchés régionaux

économie



Une réunion du cluster New caledonia trade & invest consacrée à la Papouasie-Nouvelle-Guinée s'est tenue, la semaine dernière, à Nouméa. - ©NC la 1ère



New Caledonia Trade Invest

25 novembre 2021 ·

[Réunion d'informations]

Alexandre LAFARGUE, délégué pour la Nouvelle-Calédonie en PNG et Christopher LORHO, référent PNG ont présenté "l'offre calédonienne" qui sera proposée au groupe TotalEnergies Green Gases and LNG dans quelques jours.

Sensibiliser les entreprises calédoniennes à ces nouvelles opportunités commerciales fait partie des prestations que nous vous proposons.

R... Voir plus

Des entrepreneurs calédoniens cherchent de nouvelles débouchées dans les pays voisins du Pacifique. Face à l'étroitesse du marché calédonien, le cluster New caledonia trade & invest, qui soutient les entreprises candidates à l'export, s'intéresse à la Papouasie-Nouvelle-Guinée.

Bernard Lassauce et Claude Lindor (Gédéon Richard) · Publié le 29 novembre 2021 à 17h26, mis à jour le 29 novembre 2021 à 21h18



” l'offre calédonienne ”

REUNION

PAPOUASIE NOUVELLE GUINEE



OBJECTIF MAGAZINE - CHEQUE RELANCE EXPORT

objectif
MAGAZINE



Le Chèque relance export pour booster ses activités

LES MESURES DU VOLET EXPORT DU PLAN FRANCE RELANCE, LANCÉ EN AVRIL 2020, ONT ÉTÉ PROLONGÉES JUSQU'EN OCTOBRE 2022. ELLES DOIVENT PERMETTRE D'AIDER LES ENTREPRISES À FAIRE FACE À UNE SITUATION SANS PRÉCÉDENT POUR LE COMMERCE INTERNATIONAL. LES ENTREPRISES CALÉDONIENNES Y SONT ÉLIGIBLES.

CE COUP DE POUCE POUR LES DÉMARCHES DE PROSPECTION À L'EXPORT DOIT CONTRIBUER À AMÉLIORER LA COMPÉTITIVITÉ DES PME, DES ENTREPRISES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE (ETI) ET DES TPE, À L'INTERNATIONAL. POUR EN BÉNÉFICIER, ELLES DOIVENT S'ADRESSER À UN ORGANISME AGRÉÉ.

Depuis sa création en 2015, le cluster New Caledonia Trade and Invest (NCTI&I), anciennement AVEX (Avenir Export), accompagne et soutient les entreprises locales dans leur développement sur des marchés

extérieurs. Depuis novembre 2020, le cluster est agrégé par Business France pour réaliser des prestations de prospection à l'export éligibles aux mesures de soutien déployées dans le cadre du plan France Relance. « Ces

« PLUSIEURS AIDES, CUMULABLES, SONT OUVERTES AUX ENTREPRISES CALÉDONIENNES. »

30 OBJECTIF MAGAZINE | 12/2021

ZOOM

Plus d'informations sur www.business.france et www.ncti.nc



mesures incitatives, qui doivent permettre aux entreprises de mieux calibrer leurs projets à l'export dans un contexte de reprise de l'activité, ont été prolongées jusqu'au 15 octobre 2022 », se félicite la directrice du cluster, Cécile Chamboredon. Plusieurs aides, cumulables, sont ainsi ouvertes aux entreprises calédoniennes.

LE CHÈQUE RELANCE EXPORT

Mesure phare, le Chèque relance export représente une réelle opportunité pour les entreprises calédoniennes qui souhaitent se lancer à l'international puisqu'il leur permet de bénéficier, entre autres, d'un accompagnement individuel. Objectif affiché : faciliter la préparation et la mise en contact avec des partenaires étrangers. Il prend ainsi en charge 50 % des frais d'une prestation d'accompagnement à l'international (priorisation des marchés, audit, diagnostic export, communication, étude de marché...) dans la limite de 2.000 euros. À ce jour, l'étude de marché est le dispositif le plus commercialisé par le cluster NCTI&I

« FACILITER LA PRÉPARATION ET LA MISE EN CONTACT AVEC DES PARTENAIRES ÉTRANGERS. »



que nous avons connue cette année (...). La tendance devrait logiquement s'accroître dès le prochain trimestre », souligne Cécile Chamboredon. Des prestations collectives (prospection vers des marchés cibles, participation à des salons...) sont également proposées. Elles sont prises en charge sous les mêmes conditions.

En raison des salons organisés en mode virtuel pour la plupart, seule une entreprise l'a sollicité pour l'instant. Cependant, la levée des motifs impérieux pour voyager et la reprise des salons internationaux devraient apporter plus de visibilité aux entreprises calédoniennes. À noter qu'une entreprise peut être éligible à un maximum de quatre Chèques relance export.

auprès de ses adhérents. « Nous avons réalisé quatre études de marché et trois sont en cours. C'est peu mais beaucoup en même temps, compte tenu de la situation

OBJECTIF MAGAZINE - CHEQUE RELANCE EXPORT

<< LE CHÈQUE RELANCE VIE

Pour volontaire international en entreprise. Financé par Business France, ce dispositif favorise l'embauche d'un jeune diplômé âgé de moins de 29 ans afin de permettre à une entreprise de se positionner sur un marché étranger pour développer son business. Les plus : des charges sociales prises en charge par Business France et un financement via un chèque à hauteur de 5 000 euros sur un an. Chaque entreprise éligible peut bénéficier de deux Chèques VIE. Ce dispositif doit favoriser la relance de l'emploi des jeunes diplômés français tout en participant à une dynamique de l'emploi.

LE CHÈQUE RELANCE EXPORT FORMATION

Plus récemment, un nouvel outil est venu renforcer la batterie des mesures d'aide. Le Chèque relance export formation prend en charge 50 % des frais d'une prestation de formation continue d'un à deux jours sur des thématiques dédiées à l'international. « Un dispositif qui peut être intéressant à déployer pour nos entreprises », relève Cécile Chamboredon.

Le cluster NCT&I en est persuadé. D'ici les mois à venir, ces aides publiques nationales devraient être sollicitées par de nombreuses entreprises, soucieuses de renforcer leur attractivité et de développer leur compétitivité en dehors du Caillou.

Plus d'informations sur www.business.france et www.ncti.nc

QUESTIONS À...

Cécile Chamboredon, directrice du cluster NCT&I

« LA DÉMATÉRIALISATION S'EST ACCÉLÉRÉE, OFFRANT PLUS DE SOUPLESSE »

Confinements, difficultés pour voyager, salons annulés... Quel a été le rôle du cluster pendant la crise sanitaire ?

Puisque nous ne pouvions plus organiser de mission économique, c'est-à-dire nous déplacer à plusieurs avec une offre sectorielle dans un pays de la zone, nous en avons profité pour restructurer le cluster et le panel d'offres de services d'accompagnement de nos adhérents. Dans le cadre du Chèque relance export, nous avons poussé le curseur de l'étude de marché. Pour réussir à l'export, il faut préparer son déplacement, sa relation avec ses (futurs) partenaires. Et la base, c'est déjà de bien connaître le marché qu'on cible. Ces études de marché ont pu être réalisées à distance dans la mesure où le cluster a embauché, l'an dernier, un correspondant en statut VIE. Il a pu collecter des données en français sur des petits états insulaires du Pacifique, qui doivent (nous) permettre de mieux évaluer les taux de marchés. Basé à Fidji, agissant sur le périmètre Pacifique, il est mutualisé pour l'ensemble de nos adhérents.

Les entreprises ont-elles continué leurs démarches ?

Celles qui avaient déjà lancé des démarches à l'export ont poursuivi leurs relations commerciales, prospectant parfois des marchés plus diversifiés, dans des pays qu'elles ne démarchaient pas auparavant. C'est le cas, par exemple, du secteur de l'alimentaire et de l'agro-alimentaire. S'agissant des primo exportateurs, ils ont pour beaucoup profité de cette période pour se préparer, faire des études plus abouties afin de mieux cerner les opportunités, les marchés extérieurs. Cette pause leur a permis de se préparer en vue de la reprise. Pour les acteurs des prestations de services (informatique, bureau d'études, RGPD...), le numérique a fait son job ! Il y a eu des opportunités, à distance.

Quel bilan dressez-vous de ces derniers mois ?

Cette volonté d'aller vers le développement régional ou international n'a jamais été aussi forte. La dynamique est là et c'est plutôt de bon augure. Une crise, qu'elle soit sanitaire ou économique, locale ou internationale, oblige les entreprises à analyser leurs forces et leurs faiblesses pour mieux se restructurer (...). Sans perspective de sortie de crise, les entreprises ont mis un certain temps à comprendre qu'il fallait changer de méthodologie de travail. Puis, le distanciel s'est mis en place. Et, à l'export, c'est un plus. La dématérialisation s'est accélérée, offrant plus de souplesse, un gain de temps et des économies. Nous avons, par exemple, mis en œuvre des salons virtuels avec l'Indonésie et Fidji. L'exercice est différent mais il sera amené à se démocratiser. Les entreprises devront s'adapter. La flexibilité est la clé de la réussite. Aujourd'hui, on observe une montée en maturité de notre capacité à aller chercher des clients hors de la Nouvelle-Calédonie. L'export est devenu l'une des solutions pour la relance économique.



Objectif

MAGAZINE

Annexes :

1 – Indicateurs quantitatifs

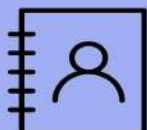
2- Mission économique Wallis & Futuna : rapport détaillé

3- Bastille Day

4 - Pacific Expo – Retex

5 – L'offre Pays

Contacts



Alban Goulet 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

| Date | Nombre d'appels d'offres envoyés | | | Date d'envoi personnalisé | Envoi ciblé adhérent | Commentaires |
|------------|----------------------------------|-----------|-----------------------|---------------------------|---|--|
| | FIDJI | PACIFIQUE | avis d'attribution PF | | | |
| 21/10/2020 | 22 | | | 21/10/2020 | PREMIER MAIL VEILLE AO FIDJI | |
| 28/10/2020 | 19 | | | | | |
| 04/10/2020 | 31 | | | 05/11/2020 09/11/2020 | Kahn & Aociés Pacifique Jardin | Bien reçu merci, je vais examiner ces dossiers Ça y est je viens de faire le point sur l'appel d'offre pour la société des eaux de Fidji ! |
| 11/10/2020 | 21 | | | 11/11/2020 | 2DNC (RRB) | Ça m'intéresse d'y répondre |
| 18/10/2020 | 40 | | | 11/11/2020 | Kahn & Associés | |
| 25/10/2020 | 40 | | | 20/11/2020 | Groupe BTP | Merci pour ces éléments. Nous allons les analyser. |
| 02/12/2020 | 51 | | | 03/12/2020 | SKAZY | |
| 07/12/2020 | | 15 | 11 | 07/12/2020 | Clinique Kuindo Magnin | Je suis contente de prendre connaissance de ton message [...] N'hésite pas à nous envoyer tout appel d'offres cependant, on fera le tri 😊 |
| 09/12/2020 | 53 | 24 | 5 | 07/12/2020 | INCREMENTATION DE LA VEILLE AO PACIFIQUE | |
| 16/12/2020 | 61 | 25 | 3 | 17/12/2020 | AEDES | |
| 06/01/2020 | 53 | 35 | 10 | 07/01/2021 | Groupe agroalimentaire | Merci pour votre réactivité, je vais demander directement les dossiers. |
| | | | | 07/01/2021 | Pacifique Jardin | Merci de ton relais, je vais examiner les CCTP |
| | | | | 07/01/2021 | Groupe BTP | Merci pour ces éléments spécifiques à notre activité. |
| | | | | 07/01/2021 | Socialait | Je prends contact avec les entités en question pour aller plus loin. |
| 13/01/2021 | 5 | 23 | 4 | 13/01/2021 | Veille plus ciblée et suppression des AO destinés aux entreprises Fidjiennes | |
| 20/01/2021 | 8 | 24 | 4 | 15/01/2021 21/01/2021 | ARBE DPO Consulting | Merci pour ton retour. Je vous remercie. Je te remercie pour cette info. |
| | | | | 21/01/2021 | Groupe BTP | De mon côté, j'avais bien eu connaissance de cette consultation. Merci, en tout cas, pour ton suivi. |
| | | | | 21/01/2021 | Kahn & associés | Il y a du lourd pour nous!! K&A et STEP possiblement. En copie notre ami RHENAUD HETTE de NCTI qui est à Fiji!!! |
| 27/01/2021 | 6 | 25 | 6 | | | Je tenais à te remercier sincèrement pour ce contact direct spécifique à notre activité. |
| | 10 | 22 | 5 | 03/02/2021 | INSIGHT | Nous n'avons finalement pas pris le parti de nous positionner, à la fois pour des raisons de timing mais également de fléchage de la consultation vers un profil connu de notre partenaire) mais apprécions tout particulièrement le fait que tu saches penser à nous lorsque cela s'avère opportun. Nul doute que la prochaine consultation pourra être la bonne ! 😊 |
| 03/02/2021 | | | | 04/02/2021 | Kahn & Associés | |
| 10/02/2021 | 15 | 37 | 12 | 12/02/2021 | A2EP | Merci, comment accéder au dossier d'AO / le télécharger svp ? |
| 17/02/2021 | 4 | 32 | 3 | 22/02/2021 | Kahn & Associés | Merci de ce retour |
| 24/02/2021 | 11 | 36 | 7 | 24/02/2021 | INTERMED | |
| | | | | 25/02/2021 | Groupe numérique | |
| | | | | 25/02/2021 | GIEP | Sur ces actions ci-dessous nous ne sommes pas sur ces secteurs mais merci pour l'info car je n'étais pas allé sur le site récemment |
| | | | | 25/02/2021 | Kahn & Associés | Merci de ces infos. Je regarde attentivement. Bien reçu, merci ! |
| | | | | 25/02/2021 | INSIGHT | J'ai demandé les docs de référence du marché et verrai si cela nous concerne vraiment ou non, mais possiblement 😊 Je te tiens au courant si on répond 😊 Merci Renaud, je vais regarder ! |
| | | | | 25/02/2021 | 2DNC (RRB) | La problématique des vols internationaux reste malheureusement présente pour ce genre d'export de nos compétences ! mais je vais jeter un œil quand même. Merci encore |
| | | | | 25/02/2021 | Easy Skill | Je profite également de cet échange pour te remercier de ton travail et ton implication. |
| | | | | 04/03/2021 | ARBE | Nous savons que nous avons de gros atouts par rapport à la concurrence surtout en ce qui concerne les quais et ponts (technicité, connaissance et adaptation au monde mélanésien et polynésien, proximité...) Nous espérons concrétiser le plus vite possible |
| 08/03/2021 | 21 | 20 | 8 | 08/03/2021 | AEL | Merci pour cette AO, nous regardons |
| | | | | 08/03/2021 | Groupe agroalimentaire | Merci bcp |
| | | | | 12/03/2021 | Kahn & Associés | Merci beaucoup pour ce document. Cet appel d'offre nous intéresse en effet. |
| 17/03/2021 | 6 | 35 | 9 | 17/03/2021 24/03/2021 | Groupe BTP SUNZIL | |
| 26/03/2021 | 12 | 32 | 0 | | | |
| 31/03/2021 | 8 | 20 | 1 | 31/03/2021 | Safety First NC | Super parfait merci, je regarde ca |
| | | | | 01/04/2021 | INDEO | Merci pour votre suivi. Nous allons étudier cela. |
| 09/04/2021 | 7 | 34 | 2 | | | |
| 16/04/2021 | 8 | 17 | 5 | 16/04/2021 16/04/2021 | SKAZY A2EP | Merci de ton aide Merci Renaud |
| 22/04/2021 | 0 | 35 | 6 | 22/04/2021 | Pacifique Jardin | Excellent merci c'est tout à fait dans nos cordes, 2 livrés aux îles Loyauté déjà |
| | | | | 22/04/2021 23/04/2021 | 2DNC (RRB) STADIUM | Merci bcp je vais regarder ça de près |
| | | | | | | Merci pour cette veille, Oui cela pourrait rentrer dans mon scope mais ce sont des actions très courtes et qui demanderait d'avoir du matériel sur place. Le coût pour une structure extérieure a la Polynésie sera beaucoup trop élevé par rapport à des organisme qui interviennent déjà sur place sur ces thèmes . mais je suis preneur de toute information car il faut connaître le marché de la formation sur place pour savoir si cela est intéressant ou pas. Donc pas de soucis envoie moi tous ce qui te semble être dans la formation. Merci !!!! |
| 28/04/2021 | 8 | 22 | 3 | 28/04/2021 | GIEP | |
| | | | | 28/04/2021 | Kahn & Associés | |
| | | | | 28/04/2021 | Safety First NC | Ok super merci je regarde si on peut y répondre |
| | | | | 28/04/2021 | Groupe numérique | |
| | | | | 28/04/2021 | Groupe énergie renouvelable | Merci pour ta communication sur l'opportunité solaire du Ministère de l'Economie. |

| | | | | | | | |
|-----------------|------------|-------------|------------|------------|------------|-----------------------------|---|
| | | | | | 28/04/2021 | 2DNC (RRB) | <i>Merci Rhenaud</i> |
| | | | | | 28/04/2021 | A2EP | <i>Je vais voir comment faire ! pas de vols, pas de mission mais on peut répondre quand même ! Merci Rhenaud,</i> |
| 05/05/2021 | 5 | 38 | 8 | | 06/05/2021 | Groupe énergie renouvelable | <i>Effectivement pour les raisons évoquées nous n'y répondrons pas. Merci pour le transfert de cette nouvelle opportunité solaire en Polynésie Française.</i> |
| | | | | | 06/05/2021 | SUNZIL | <i>Merci Rhenaud,</i> |
| | | | | | 06/05/2021 | ARBE | <i>J'espère que tout va bien. Bien noté, super que l'appel d'offres TUVALU ressorte</i> |
| 12/05/2021 | 4 | 36 | 4 | | 13/05/2021 | Easy Skill | <i>Un grand merci Rhenaud!</i> |
| | | | | | 13/05/2021 | Groupe BTP | <i>On s'en charge!</i> |
| 20/05/2021 | 9 | 43 | 3 | | 20/05/2021 | INTERMED | <i>Je te remercie pour cette transmission , d'autant que nous sommes représentants Siemens donc nous allons pouvoir y répondre</i> |
| | | | | | 20/05/2021 | Safety First NC | |
| | | | | | 20/05/2021 | Groupe agroalimentaire | |
| 26/05/2021 | 5 | 25 | 1 | | 20/05/2021 | Groupe numérique | |
| | | | | | 26/05/2021 | CAFIA | <i>Ce représentera du boulot mais nous le tenterons. Un grand merci Rhenaud!</i> |
| | | | | | 26/05/2021 | Easy Skill | <i>J'en parle avec les équipes ES AUS.</i> |
| | | | | | 26/05/2021 | INTERMED | |
| | | | | | 26/05/2021 | Groupe numérique | |
| | | | | | 26/05/2021 | Groupe BTP | |
| | | | | | 26/05/2021 | SUEZ | |
| | | | | | 26/05/2021 | CDE | <i>Je regarde cela</i> |
| | | | | | 26/05/2021 | Safety First NC | <i>Merci pour ton suivi</i> |
| TOTAL | 543 | 1198 | 655 | 120 | | 65 | |
| TOTAL AO | | | | | | | |

**MISSION WALLIS et FUTUNA –
MARS 2021**



ersion

En collaboration avec

CCIMA
WALLIS ET FUTUNA



Table des matières

| | | |
|---|---|----|
| 1 | <u>LES ENTREPRISES PARTICIPANTES</u> | 2 |
| 2 | <u>ORGANISATION LOGISTIQUE</u> | 4 |
| 3 | <u>LE PROGRAMME ET DÉROULÉ DE LA MISSION</u> | 6 |
| 4 | <u>DES PREMIERS ÉCHANGES AVEC LES INSTITUTIONS</u> | 14 |
| 5 | <u>PUIS DES ÉCHANGES B TO B FRUCTUEUX</u> | 16 |
| 6 | <u>RENCONTRE AVEC GENERAL IMPORT ET AVEC LA CHEF DE SERVICE DES DOUANES</u> | 18 |
| 7 | <u>DES PROPOSITIONS : UN ACCORD CADRE DE COOPERATION</u> | 19 |
| 8 | <u>CONCLUSION</u> | 21 |

version définitive

1 LES ENTREPRISES PARTICIPANTES :

La mission économique organisée par NCT&I pour ses adhérents était initialement prévue en novembre 2020. Elle fut reportée une première fois à janvier 2021 et finalement réalisée du 03 au 06 mars 2021. 34 entreprises se sont déclarées intéressées par la mission et le nombre de participants a été limité du fait entre autres des contraintes logistiques (places dans les hôtels en particulier). Parmi les adhérents de NCT&I furent confirmées sur cette mission 21 personnes, représentant 15 entreprises et 4 associations / syndicats (NCT&I, la CPME, la FINC et Initiative NC) réparties sur 7 secteurs d'activités.

Une représentativité diverse à l'image de la diversité de ce que les entreprises calédoniennes sont capables d'exporter.

Trois réunions de préparation, de concertation et de présentation du contexte wallisien ont été proposées, ses particularités, ses attentes et offres d'opportunités ont eu lieu en amont de la mission pour permettre aux participants de se connaître, et d'être sensibilisé aux enjeux d'une telle mission.

Ces réunions ainsi qu'un questionnaire administré auprès des participants (et des adhérents NCT&I qui n'ont pu rejoindre la mission au final) ont également permis de recenser les attentes de chacun, dans le but de pouvoir organiser les rendez-vous B to B pour chacune des entreprises leur permettant de mieux déployer leur projet export sur Wallis et Futuna. Ces rendez-vous ont été pris en direct par les participants ou alors par notre partenaire sur place, la CCIMA coordinatrice de la mission à Wallis.

Il est à noter que notre partenaire à Wallis et Futuna, la CCIMA représentée par Denis Ehram son directeur et Lauriane Vergé sa présidente ont largement participé à l'organisation et contribué à la réussite de cette mission.

Dans le cadre de la préparation de la mission, la directrice et le vice-président de NCT&I ont rencontré le cabinet de Mr Muliava et le directeur du SCRRE (Service de Coopération Régionale et Relations Extérieures), Monsieur Behue, pour partager l'objectif de la mission et son déroulé. En effet, même si l'objectif premier de cette mission économique est d'accompagner les entreprises calédoniennes et wallisiennes à se rencontrer pour bâtir les partenariats adéquats et de leur permettre de développer leur « business model ». Un tel déplacement d'entrepreneurs calédoniens en simultané s'intègre dans une démarche de coopération entre les deux territoires. En outre la particularité du Territoire de Wallis et Futuna étant d'être un territoire hautement administré, l'Etat en la représentation du Préfet, Administrateur supérieur monsieur Hervé Jonathan est le premier donneur d'ordre du territoire. Il était donc important pour notre mission de pouvoir rencontrer les différentes institutions et ce fut le cas lors de la première demi-journée sur place.

Mission WALLIS ET FUTUNA -

| Noms | Entreprise | secteur activités |
|-------------------------|--|----------------------------|
| CHAMBOREDON Cecile | NCT&I | CLUSTER EXPORT |
| GOULLET ALLARD Alban | ISOTECHNIC / Président NCT&I | BTP / CONSTRUCTION |
| BENOIST Xavier | BLUESCOPE / NCT&I / Président FINC | BTP / CONSTRUCTION |
| ZOLTAN Kahn | Kahn et Associés / VP NCT&I | CONSEIL |
| CHEVRON Hugues | GOODMAN FIELDER - DG | Industrie agro-alimentaire |
| RICHELMY Damien | GOODMAN FIELDER - Directeur Commercial | Industrie agro-alimentaire |
| LAULOM Dominique | INITIATIVE NC - Président | FINANCE / INVEST |
| LUCIEN Yann | CPME - Président | Organisation patronale |
| MASSENET Pierre | CIPAC - DG | ENGINS / NUMERIQUE/ |
| CAPECCHI Cyril | BETON CONCEP | BTP / CONSTRUCTION |
| DAUTHIEUX Christophe | ACTB - DG | BTP / CONSTRUCTION |
| MASEI Esekiasi | ACTB | BTP / CONSTRUCTION |
| BELDJILALI Stéphanie | ATOUT + | RH / INTERIM |
| BELDJILALI David | ATOUT + - DG | RH / INTERIM |
| GAUVIN Philippe | DPO CONSULTING - DG | PROTECTION DES DONNEES |
| PINILLA-RODRIGUEZ Ricar | SUD FORET - Directeur | FORESTERIE |
| SAVEA Petelo | SUD FORET | FORESTERIE |
| VOUILLE Dominique | SICA - DG | ALIMENTS POUR ANIMAUX |
| STRATFORD Rick | CAFIA | FOURNITURE INDUSTRIELLE |
| BELLIER Mireille | Ets Szemmelveisz | FOURNITURE INDUSTRIELLE |
| GOURMELEN Florian | SKAZY | NUMERIQUE |
| JOBIC Loana | UP TO YOU | RH / COACHING |

2 ORGANISATION LOGISTIQUE :

Logistique

La logistique de la mission a été entièrement gérée par Sandra Pilloton de NCT&I : réservations et négociation des billets d'avion avec Aircalin, réservations des chambres d'hôtels.



Cette logistique s'est avérée particulièrement lourde du fait du report à 2 reprises des dates de mission, de rajouts multiples et de dernière minute et de demandes particulières. 5 personnes sur les 23 se sont positionnées sur une prolongation de mission sur Futuna pendant quelques jours et les places furent difficiles à obtenir : cette partie du voyage sera finalement annulée suite à l'annonce de la Covid-19. Les annulations et avoir sur voyage sont encore à finaliser.

Pour ce qui concerne les hôtels, la délégation a été répartie sur 3 hôtels/gites différents du fait des disponibilités sur place et 5 personnes étaient logées chez l'habitant / amis. Ceci n'a pas facilité la tâche de Sandra en réservation, ni de coordination une fois sur place, et encore moins dans la dernière période en confinement. Le gîte Lausikula, au final très agréable, était particulièrement éloigné des deux autres logements (Lomipeau + Moana Hou) ce qui n'était pas optimal en gestion.

Pour ce qui concerne les locations de voiture : le loueur sélectionné (EDEN - au moment de la réservation pour des raisons de disponibilité) a fourni des voitures dans un état déplorable pour la plupart en promettant un remplacement dans la première journée qui n'a jamais eu lieu : 9 véhicules présentant tous un état de vétusté avancé, et des défauts critiques (2 pannes complètes, pas de climatisation, des voyants rouges multiples, un 4*4 pour les forestiers défaillant) → considérer le fait de ne pas recommander ce loueur et s'assurer de ne plus avoir affaire à lui. Malgré la remise en cours de négociation au final ce fut une partie très défailante de l'organisation.

Wi-Fi / connexion : nous avons hésité à imposer et /ou conseiller l'achat d'une puce locale pour tous , et suggéré l'activation du roaming mais en réalité c'est un point qu'il aurait fallu grandement favoriser. L'achat de carte (téléphone + internet) est à imposer pour que l'on puisse être en contact permanent, d'autant que le wi-fi sur place n'est clairement pas très performant (sauf à la CCIMA).

Le retour d'expérience doit nous amener à améliorer les points suivants pour les prochaines missions :

- S'assurer d'avoir toute la délégation en un seul endroit (paramétrer le dimensionnement de la mission en fonction de cela si nécessaire)
- Tenter de garantir une connexion internet la meilleure qui soit et recenser les points de chute pour tous (en sus des hôtels qui ne sont pas parfaits – ici CCIMA)
- Faire en sorte d'acheter une carte SIM locale tel+internet en amont pour mieux coordonner les mutualisation de voitures aussi.
- Déconseiller fortement le loueur de voiture EDEN et se reporter sur HAVITI qui a une bonne réputation.



3 LE PROGRAMME ET DÉROULÉ DE LA MISSION :

Le programme de la mission fut le suivant (en couleur la différence avec le réalisé)

Mercredi 3 mars : Plénière délégation

Arrivée vol Aircalin SB 341 : 12h45

Accueil : CCIMA (Denis Ehram) et Service des Affaires Economique et du Développement (Administration) (Uga Fotofili)

→ dépôt des affaires dans les hébergements / prise en main des voitures de location.

14h30 – 15h30 : Rencontre avec sa majesté le roi Lavelua Takumasiva Aisake –

Coutume – Alban Goulet Allard – président de NCT&I – chef de la délégation calédonienne



15h30 -16h30 : Rencontre avec la Présidente de l'Assemblée territoriale, Nivaleta Iloai, le Président de la Commission du développement, des affaires économiques et du tourisme, Munipoese Muliaka'aka
Présentation de la délégation, du rôle de NCTI, des contacts en cours, du projet Initiative NC/ WF. →
reporté au vendredi 8H00-9H30



17h – 18h30 : Rencontre avec le Préfet Hervé Jonathan et les chefs de service de l'administration + CCIMA, CPME, Fédération patronale (salle opérationnelle de l'administration supérieure)
→ Présentation de la stratégie économique de WF + présentation des Grands Chantiers prévus et en cours.
→ Pas réalisé en tant que tel : échange avec le préfet et le SG mais pas ses services en plénière.



Judi 4 mars :

Fale de la République

8h00 : CCIMA : présentation générale de l'économie et des stratégies du territoire par le directeur de la CCIMA, (Denis EHRSAM) / retour d'expérience des participants de la délégation sur leurs activités à W&F et partage) (Fale de la République) → anticipé le mercredi 16H00 dans les locaux de la CCIMA



9h30 -12h30 : Echanges avec les patentés : rencontre avec les patentés de Wallis et Futuna : présentation de la composition de la mission et RDV B2B (Fale de la République) = liste des participants adressée à tous les patentés avant la visite pour prise de RDV.

→ Echange sur la volonté des entrepreneurs calédoniens à privilégier le partenariat sous différentes formes (création de sociétés avec un partenaire local, co-traitance, joint-venture...).

→ Modèle speed dating B to B avec tables et chaises installées pour chacun.

→ Présentation missions export pour les entreprises de Wallis et Futuna (Cécile / NCT&I) et organisation des premiers rdv BtoB pour nos adhérents (ex : Spt : rdv pour Philippe Gauvin, SITAS : rdv pour entreprise Up to You, rencontre NCT&I avec le chef de service des douanes, le président de la Fédération du BTP...)



Après un échange en plénière et expression des craintes de chacun sur les rapports de force entre les partenaires potentiels wallisiens et calédoniens, les rendez-vous individuels ont commencé.





Couverture médiatique pendant l'ensemble du séjour à travers la présence de Wallis 1ère

Après midi : libre pour les RDV B to B selon besoins des participants.

Entre autres :

14h : Nikola Fotofili : fabrication d'aliment pour porc local (SICA, Z Kahn, Mireille , Cécile) (avec Suli technicienne agricole CCIMA) 14h : Visite des exploitations des agriculteurs pour mieux appréhender la potentialité à l'export vers la Nouvelle-Calédonie (NCT&I Alban avec le VP CCIMA)

14h : RDV avec AT sur projet Initiative (D Laulom)

15h : Visite des fermes avicoles de Lulu et Kafika (SICA- Carmen, Cécile, Mireille) (avec Suli)

15 h RDV avec les importateurs type quincailleries (Rick, Alban)

15h30 : Adie (D Laulom)

16h : Visite de chantiers réalisés par des entrepreneurs Wallisiens et Futuniens en partenariat avec des fournisseurs calédoniens (Ex : Aviation civile)

17h : Visite des artisans de Wallis et Futuna pour mieux appréhender les futurs produits qui seront exposés à la Foire du Pacifique de Nouméa en octobre 2021 (NCT&I Alban avec le VP de la CCIMA)

et bien d'autres réunions /rendez-vous organisés par chacun des entrepreneurs en autonomie.



Vendredi 5 mars :

Opportunités de RDV B to B – selon choix de chacun.

Et opportunités de rencontres sectorielles et délégation :

09h : Initiative / Assemblée territoriale

10h : General Import

9H30 : BTP Sud

11h00 : Transitaire – Déclarant en douanes

14h00 : Visite menuiserie / Sud Forêt



15h00 – Rencontre avec le chef du service de l’inspection du travail et des affaires sociales – Mr Omar Kimouche / Zoltan Kahn -

17h00 – Rencontre avec le représentant de l’administration supérieure, Mr Jonathan : Zoltan Kahn (VP) et Cécile Chamboredon (directrice) pour présenter un débriefing des 3 jours de mission.

18H00 – Echange avec le chef du service des affaires économiques et développement (AED) – Mr KoloKilagi

18h20 ITW Wallis 1^{ère} : Alban Goulet Allard, DominiqueLaulom, Lauriane Vergé en plateau pour journal → [report au samedi matin](#)

Samedi – Libre -

[2 propositions de la part de notre partenaire : \(merci à Denis pour cette organisation\)](#)

Visite des sites historiques de Wallis par la mission tourisme et le STAC (Cathédrale, lac Lalolalo, Fort tongien, Lausikula)

Journée sur l'île aux oiseaux

19h30 : L'ensemble de la délégation calédonienne a été convié à participer à un dîner à l'invitation de la Présidente de l'Assemblée Territoriale Madame Nivaleta ILOAI.



4 DES PREMIERS ÉCHANGES AVEC LES INSTITUTIONS :

« Mieux vaut la moitié d'un tout, que le tout d'un rien » telle fut la devise de notre délégation dans les échanges avec les patentés et entreprises wallisiennes.

Dès notre arrivée mercredi nous avons échangé avec la présidente et le directeur de la CCIMA, puis le Préfet sur les intentions de notre délégation.

Les craintes des entrepreneurs patentés ou entreprises de Wallis nous avaient été remontées auparavant quant à la nature des collaborations que nous pouvions mettre en place. Le président de la CGPME de Wallis et Futuna exprime également le souhait de ne pas dépendre de l'extérieur, et de se retrouver dans une relation dominé / dominant.

L'échange avec l'Administration Supérieure a été structuré de la façon suivante :

Les membres du conseil d'administration de NCT&I ont présenté l'association et les objectifs de la mission puis enchaîné en demandant à Monsieur Jonathan (Préfet de Wallis et Futuna) et Mr Lotigier (secrétaire général) leur vision des barrières à l'export ou à l'import du territoire et leurs attentes. Rapidement le constat est dressé des sujets sensibles, freins au développement économique local :

- Le système bancaire quasi inexistant et une banque unique présente sur le territoire qui ne prête pas d'argent aux entrepreneurs potentiels et ne joue pas son rôle dans le système économique.

La BWF (filiale BNP avec participation BCI à hauteur de 30% des parts) ne fait pas son travail de banquier. Il est presque impossible d'avoir un compte en banque, et quasi impossible de déposer son capital. Les Wallisiens, sont obligés d'investir sur fonds propres et les entreprises ont des difficultés à s'implanter sur le territoire.

Question du Préfet Jonathan (puis de la Présidente de l'Assemblée Territoriale mais aussi des acteurs locaux) : Est-ce qu'une autre banque serait intéressée pour s'implanter sur le territoire ?

La problématique des garanties pour la banque (le foncier est coutumier à 100% à Wallis et Futuna) est à poser, et l'Etat peut être prendre sa part de réponse à cette partie de responsabilité.

- Le sujet des coûts du fret maritime et aérien :

Constat : le fret maritime coûte moins cher (ou autant) pour acheminer un container du Havre vers Mata Utu que de Nouméa vers Mata Utu. Cela fait 10 ans voire plus qu'on en parle, mais aucune solution n'a depuis été trouvée. Le secrétaire général fait remarquer que l'aide au fret (loi Lodeom – dispositif Etat pour les DOM TOM) existe désormais sur le territoire et elle n'a pas été consommée / sollicitée depuis qu'elle existe , c'est à dire 18 mois.

- La problématique des compétences techniques mais également de gestion : une vraie volonté de développer les compétences et de faire revenir les jeunes sur Wallis et Futuna.
- Le foncier

Monsieur Le Prefet Jonathan nous demande quelles sont nos intentions en terme d'investissements sur Wallis et Futuna, quelle est la philosophie de notre démarche envers le territoire et quels sont les types de relations commerciales que nous souhaitons développer.

Il souhaite des relations durables et gagnant-gagnant pour le territoire wallisien : le principe n'est pas seulement d'augmenter le chiffre d'affaires des entreprises calédoniennes qui vendraient des produits ou services, mais de développer les compétences, l'emploi, favoriser le retour des jeunes diplômés et répondre aux besoins réels des Wallisien.

Ses attentes rejoignent l'esprit dans lequel la délégation est venue sur Wallis et nous expliquons de façon détaillée :

- Notre volonté de créer des partenariats (joint venture, co-traitance, sous-traitance ...)
- Et de créer de l'activité en (pourquoi pas) implantant des établissements si nécessaire et/ou possible,
- Mais il est également clarifié que le win/win doit aussi rapporter aux entreprises calédoniennes qui vont peut-être porter le financement et/ou soutien en trésorerie sous réserve que l'Etat à défaut de la banque assure en garantie les risques pris par les entrepreneurs calédoniens.
- Le président de la FINC, Xavier Benoist explique que ces craintes sont les mêmes que celles des entrepreneurs calédoniens vis à vis d'investisseurs et importateurs étrangers en Nouvelle-Calédonie.

NCT&I conclut en proposant de se revoir vendredi en fin de mission pour présenter au Préfet Jonathan les pistes de travail méthodologiques pour prendre les questions à bras le corps. *(cf partie VI proposition de NCT&I faite le vendredi pour discussion et présentée au Préfet)*

5 PUIS DES ÉCHANGES B TO B FRUCTUEUX

Parmi les entreprises de la délégation, plusieurs réalisent déjà des affaires avec Wallis et Futuna ou ont entamé des approches de prospection. C'est le cas des entreprises ATOUT+, Bluescope, CAFIA, CIPAC, DPO Consulting Pacifique Sud, Goodman Fielder Kahn et Associés et Skazy,. Cependant parmi ces dernières, certains ne s'étaient jamais déplacés sur Wallis et Futuna et ce fut l'occasion d'approcher la réalité terrain de leurs clients et de mieux appréhender la globalité du marché local. Pour d'autres entreprises comme Up to You, ACTB, Structure concept, Isotechnic ou Szemeilwess c'était un premier déplacement professionnel pour mieux appréhender le marché local et organiser une première relation avec les entreprises locales. La CPME, SICA ou encore Bluescope avaient déjà participé à la première mission économique NCT&I à Wallis en 2017 et si Bluescope a entamé des projets qui sont en passe de se concrétiser sur place, le dossier était resté en stand by pour la CPME ou encore la société SICA. Pour autant, les deux structures ont constaté un réel changement dans le dynamisme du tissu économique local et la velléité des interlocuteurs et notamment la nouvelle génération d'entrepreneurs sur place de faire évoluer les choses.

IL en ressort du coup du potentiel important dans l'alimentation pour animaux (poules et porcs) avec de nouveaux acteurs sur l'échiquier de l'approvisionnement et des producteurs avec qui élaborer de nouvelles stratégies.

En ce qui concerne l'accompagnement des entreprises / patentés, les élus de la CCIMA et leur bras armé en la présence du directeur Denis Ehram travaillent activement à la montée en compétence de gestion des micro-entrepreneurs ce qui devrait les amener à pouvoir mieux répondre aux exigences des systèmes de financement (banque certes, mais également micro-crédit ou encore structure intermédiaire comme INITIATIVE NC) qui sont un enjeu majeur. Dominique Laulom a pu ainsi poursuivre ses échanges sur les modalités de mise en place d'une structure INITIATIVE WF pour laquelle il apportera son expertise.

Il est un peu tôt pour faire valoir un retour sur investissement direct de la mission mais déjà certaines entreprises sont sur le chemin de :

- La création de filiale à Wallis pour Atout+ (et pendant la mission 4 recrutements ont été répertoriés, ainsi que l'identification du partenaire associé),
- La réponse à un appel d'offre avec des partenaires locaux pour Structure Concept,
- L'envoi de propositions commerciales pour Goodman Fielder et SICA à des nouveaux prospects ou pour des nouveaux produits non commercialisés à ce jour.
- DPO Consulting « Pacifique Sud » a pu rencontrer le nouveau le Vice-Rectorat qui souhaite profiter de la proximité de la NC et de la bulle COVID FREE pour engager la démarche de conformité ; le DPO est internalisé.
- Commencer par un mécénat de compétence (avec NCT&I en partenariat peut être) pour accompagner une montée en maturité de l'écosystème avant de pouvoir positionner une offre plus structurée (coaching, RH – Up to you).

D'autres ont cerné les besoins :

- Accompagner les patentés à s'organiser en groupement, fédération (ou autre) pour être capable de répondre à des « gros » appels d'offres dans le bâtiment / construction (travail à creuser avec la CCIMA)
- Poursuivre un lobbying en plus haut lieu pour
 - Amorcer le sujet de la protection des données
 - Travailler sur les marchés publics : contrer les appel aux centrales d'achat type UGAP au lieu de consulter (dès lors que les fournisseurs se sont fait connaître (ex CIPAC) , faire valoir les TPE / PME locales dans les critères de sélection , SBA (stratégie du bon achat)
 - Travailler avec les institutions sur les projets numériques :
 - SIG (Système d'Information Géographique) par exemple à l'échelle des 3 territoires français du Pacifique
 - IOT pour les expérimentations des fermes agricoles par exemple
 - e@santé avec le diagnostic à distance (Futuna ?)
 - Pour le projet Fale des entreprises , essayer de faire le lien avec le Territoire d'Innovation

<https://www.diploweb.com/Quelles-sont-les-chances-de-la-France-dans-la-bataille-numerique-en-Oceanie.html>

exemple d'agenda sur le jeudi / vendredi pour un participant :

1. Présentation du service des marchés de la Préfecture (Ismeria ILALIO) à Xavier BENOIST et Cécile CHAMBOREDON
2. Rencontre conceptrice d'artisanat local, Béatrice SANI-FINE - Atulau
3. Rencontre, discussion, visite client – offre d'équipement Louis-Henry CHARDIGNY (IM Disser)
4. Visite client suite visite B2B – Garage Christian
5. Visite client LK location
6. Visite client BATIRAMA – Jean-Claude FOUCQUE
7. Visite ADIE Mata Utu – déjà utilisé par nos clients
8. Demande urgente TP Wallis – recherche fournisseur - information transmise – TP Wallis a contacté le fournisseur
9. RV TP Wallis – proposition de prestations 2021
10. TP Futuna – visite annulée – Covid19
11. Service Environnement Futuna – visite annulée - Covid19
12. Service Environnement Wallis – rv adjointe direction, visite centre d'enfouissement
13. BTP Sud – rv et super repas; Proforma à faire outillage à main

6 RENCONTRE AVEC GENERAL IMPORT ET AVEC LA DIRECTRICE DES DOUANES : L'importation source de revenu capital du territoire

Le cœur de métier de General import est la distribution de produits alimentaires en gros et demi-gros



Par son ancienneté et ses formes multiples, General import est totalement ancré dans le tissu économique et social, ce qui en fait un acteur majeur de la vie économique et première entreprise privée de l'Île.

Au cœur du système, un outil d'importation et de distribution comportant 2 000 m³ de chambres froides et 7 300 m² d'entrepôt sec avec une flotte de 8 camions dont 2 réfrigérés, pour assurer l'approvisionnement journalier des points de vente et de la clientèle.

Il nous a été impossible d'accéder au dock car les conteneurs venaient d'arriver et les employés étaient en plein dépotage. A l'entrée de Général import nous retrouvons le showroom avec tous les produits phares de GI. Les principaux points de vente de Wallis et Futuna sont la SEM, SERF et InterWallis.

L'approvisionnement se fait toutes les 3 semaines en général, mais depuis la Covid-19 ils sont réapprovisionnés toutes les 5 semaines.

Peu importe la provenance des produits, tout transite par le port de Fidji, cela explique la durée de rotation du bateau : 30% du volume des produits importés viennent d'Europe, le reste de Fidji et d'Australie mais également en dépannage de la Nouvelle-Calédonie.

✓ **Douane** : <https://www.douane.wf>

Il est important de noter que la fiscalité du territoire repose uniquement sur les taxes à l'importation, ce qui ne favorise pas la production locale et le développement économique.

Seuls les produits importés sont taxés, les entreprises ne paient pas d'impôts par ailleurs.

Il y a en matière de protection douanière : des droits de douanes (DD) à payer auxquels s'ajoutent les taxes d'entrées (TE) puis les taxes spécifiques sur les alcools, tabacs, hydrocarbures et TIC (environnement).

En 2022, 1232 containers EVP ont été débarqués à Wallis et Futuna sans compter les véhicules.

Contact : Chef de service des douanes – Catherine PILORGUE – dr-wallis-et-futuna@douane.finances.gouv.fr

Le tarif douanier est accessible ici : <https://www.douane.wf/wp-content/uploads/2020/04/TARIF-DES-DOUANES-mis-à-jour-le-23.04.2020-1.pdf>

Les statistiques douanières sont accessibles ici : <https://www.statistique.wf/statistiques/indicateurs-economiques/statistiques-douanieres/>

Un dispositif d'aide au fret est en place à Wallis dans le cadre de la loi LODEOM et un arrêté N° 2020-868 fixe les conditions d'éligibilité. <https://www.wallis-et-futuna.gouv.fr/Actualites/Aide-au-fret-octroyee-aux-entreprises-des-iles-Wallis-et-Futuna>

Peuvent bénéficier de l'aide au fret, toutes les entreprises locales à jour de leurs obligations sociales et fiscales et exerçant :

- une activité de production ou de transformation
- une activité de collecte, de transit, de regroupement, de tri ou de traitement des déchets.

Pour chaque demande d'aide, la base éligible est calculée sur la base des coûts réels justifiés par l'importateur. Le taux d'aide apporté par l'État est plafonné à 50% de l'assiette éligible.

7 DES PROPOSITIONS

Suite à nos 3 journées intenses de travaux, rencontres et échanges avec l'ensemble des acteurs du monde économique et institutionnel, NCT&I a sollicité un nouveau rendez-vous auprès de l'Administration Supérieure avec le Préfet Monsieur Hervé Jonathan, comme échangé lors de notre première rencontre le mercredi, pour présenter des premières propositions à inscrire dans un accord cadre de coopération.

Pour rappel nous ont été remontées et mises en avant **5 faiblesses capitales**

- Etroitesse et irrégularités des marchés
- Obstacle voire impossibilité du financement
- Crunch de compétence à la fois technique, mais aussi de gestion, de structuration, de sens de l'entrepreneuriat
- Fret et transport passager
- Foncier

*En lien avec nos amis de la CCIMA nous proposons qu'un accord-cadre de coopération soit signé entre la CCIMA et NCT&I au service des entreprises des 2 territoires. Cet accord **privé** pourrait être soutenu par les collectivités et l'Etat. Les entreprises des 2 territoires souhaitant s'inscrire dans ce cadre de coopération doivent y émarger formellement.*

1 – Un cadre général avec des objectifs de co-développements

- Le développement du tissu économique et entrepreneurial wallisien avec le soutien du secteur économique calédonien
- Le principe d'un équilibre des retombées. L'accord doit permettre de développer les entreprises wallisiennes mais aussi les entreprises calédoniennes coopératrices
- Le cadre vise autant que faire se peut à contourner ou compenser les 5 faiblesses capitales ci-dessus.

2 – Le co-développement se matérialise sous diverses formes : co-traitance, co-sociétés, conventions de partenariats avec des règles et maximum (exemple 51 / 49)

3 – Les parties prenantes à l'accord de cadre général sont :

- NCT&I d'une part
- La CCIMA de l'autre

Les entreprises souhaitant s'inscrire dans ce cadre doivent faire valider leurs accords et partenariats par ces 2 acteurs.

4 – Les participants au cadre général et entreprises qui émargent doivent pouvoir bénéficier des dispositifs publics de soutien à la coopération

5 – Les champs de l'accord et les dispositifs possibles de soutien à la coopération

A – Les marchés

- Les marchés publics Wallisiens stipulent dans leurs cahiers des charges un avantage aux répondants s'inscrivant dans le cadre de coopération.
- NCT&I s'engage à mobiliser son réseau en NC au profit des entreprises Wallisiennes et Futuniennes
- NCT&I ouvre à CCIMA la possibilité de mutualiser ses représentants dans les pays étrangers moyennant participation financière
- Les entreprises adhérentes favorisent la coopération et la sous-traitance aux entreprises partenaires dans les périodes de surcharges.
- Les partenaires publics s'engagent à faire converger les normes des 2 territoires.

B – Le financement

- L'accès pour les entreprises calédoniennes qui soutiendraient financièrement les co-entreprises, ou entreprises co-traitantes wallisiennes, aux dispositifs de garanties Wallisiens.
- La mise en place de dispositifs Wallisiens de soutien à la mobilité permettant aux entreprises calédoniennes de faire appel à de la sous-traitance wallisienne en Nouvelle-Calédonie.

C – Compétences

- Le cadre de coopération vise à favoriser le transfert de compétences des entreprises calédoniennes envers les entreprises Wallisiennes. Le coût de ce transfert ne peut pas être totalement imputé aux entreprises calédoniennes. Les entreprises wallisiennes formées et les entreprises calédoniennes formatrices s'inscrivant dans un cadre rigoureux doivent pouvoir bénéficier de dispositifs d'aide à la mobilité, au parrainage et aux frais de formation.

D – Le transport et le fret et la douane

- Les collectivités Wallisiennes, Futuniennes, Calédoniennes et l'Etat s'engagent à faire avancer les dossiers de Fret et des passagers et à fournir un cadre systématique et lisible de tarifs et d'aides pour les entreprises adhérentes.

Suivi de l'accord

Une commission mixte de suivi de l'accord entre NCT&I et CCIMA et l'Etat et les collectivités 2 fois par an avec évaluation des résultats et impacts des dispositifs publics au soutien de l'accord cadre de coopération. Des moyens doivent être dédiés à la CCIMA et à NCT&I pour supporter l'instruction et le suivi des dossiers.

8 CONCLUSION :

A l'issue de notre dernier échange avec l'Administration supérieure de Wallis et Futuna, Monsieur le Prefet Jonathan évoque la possibilité d'intégrer tout ou partie des sujets de l'accord de coopération que nous proposons de travailler dans le cadre de l'accord particulier en cours de signature entre les deux territoires. C'est effectivement une option que nous pouvons étudier et nous nous quittons sur le fait de communiquer cette proposition par écrit à Mr le Préfet mais également de proposer à notre retour au service de coopération régionale et relations extérieures de la Nouvelle-Calédonie (SCREE) de pouvoir intégrer cette proposition.

La mission économique se termine le vendredi soir par une très belle soirée pour toute la délégation à l'invitation de la CCIMA au restaurant l'Alizée. La journée du samedi est consacrée aux visites avec la découverte des sites touristiques et historiques de Wallis qui permettra aux membres de la délégation de promouvoir en Calédonie le fort intérêt de venir découvrir le territoire de Wallis et Futuna. Du fait de la présence du cyclone Niran en Nouvelle Calédonie le vol de retour est décalé au dimanche et nous permet d'accepter avec un immense plaisir l'invitation à dîner de la présidente de l'Assemblée Territoriale auquel la Présidente de la CCIMA participe également.

La suite est un peu moins positive puis que des cas de COVID-19 sont confirmés sur Wallis le samedi soir et une crise sanitaire annoncée avec des mesures d'urgence de confinement et de rupture de communication avec la Nouvelle Calédonie. Nous sommes rapatriés le mercredi 10 mars suivant et placés en quatorzaine à Nouméa jusqu'au 25 mars. Notre adage « profitons de la bulle COVID FREE » est, de facto, malmené !

Le débrief à chaud réalisé avec la délégation une semaine après notre retour fait ressortir une très forte satisfaction de la part de tous les participants, unanimes sur la qualité de l'organisation et animation du rythme des échanges (ce que nous devons à notre partenariat avec la CCIMA que nous remercions). Tous ont apprécié la quantité des rendez-vous qui ont pu avoir lieu en 3 jours de travail et le coup d'accélérateur qu'une telle mission peut donner à leurs projets sur Wallis.

BIBLIOGRAPHIE ET COORDONNÉES CLÉS –

Organigramme des services de l'Etat et du Territoire des îles Wallis et Futuna - <https://www.wallis-et-futuna.gouv.fr/Services-de-l-Etat-et-du-Territoire/Les-autres-services-de-l-Etat-et-du-Territoire>

Pour la Préfecture de Wallis et Futuna

Préfet de Wallis & Futuna – **Hervé Jonathan** – hervé.jonathan@wallis-et-futuna.pref.gouv.fr

Secrétaire Général – **Christophe Lotigier** - [<christophe.lotigier@wallis-et-futuna.pref.gouv.fr>](mailto:christophe.lotigier@wallis-et-futuna.pref.gouv.fr)

AED – Affaires Economiques et Développement – **Samuele KOLOKILAGI** samuele.kolokilagi@wallis-et-futuna.pref.gouv.fr

Service des affaires économiques et développement -AED - ugakaikava.fotofili@wallis-et-futuna.pref.gouv.fr;

SITAS - Service de l'Inspection du Travail et des affaires sociales - **Omar KIMOUCHE** directeur@sitas.wf

Marchés publics – **Isméria ITALIO** – et **Nathalie JUIN-BEAUDOIN** – ismeria.italio@wallis-et-futuna.pref.gouv.fr -

Douanes – **Catherine PILORGUE** – dr-wallis-et-futuna@douane.finances.gouv.fr
<https://www.douane.wf>

Services des statistiques – (informations statistiques douanières à l'import) -

<https://www.statistique.wf/statistiques/indicateurs-economiques/statistiques-douanieres/>

Pour l'Assemblée Territoriale - <https://www.wallis-et-futuna.gouv.fr/Services-de-l-Etat-et-du-Territoire/Les-services-de-l-Assemblee-Territoriale>

Présidente – **Nivaleta ILOAI** -

Président de la commission de l'Équipement – **Frédéric Baudry** -

Président de la commission du développement des affaires économiques et du tourisme – **Munipoese Muliaka'aka** -

Pour les organisations d'entreprises

Présidente de la CCIMA – **Lauriane Vergé** – presidente@ccima.wf -

Directeur de la CCIMA – **Denis Ehram** - directeur@ccima.wf - (+681) 721069 portable : (+681) 820023

Président de la CGPME de Wallis –

Président de la Fédération du BTP -

Présidente de la Fédération patronale – **Marie Fauveau** – 82 08 73 – mjfwallis@hotmail.fr

Appels d'offres publics - <https://www.wallis-et-futuna.gouv.fr/Publications/Appels-d-offres-Avis-d-attribution-des-marches>

IOEM - https://www.ieom.fr/IMG/rapport_annuel_ieom_wallis-et-futuna_2019/

CCIMA – Présentation – <https://www.facebook.com/ccimawf/>

Annexe – site internet www.ncti.nc

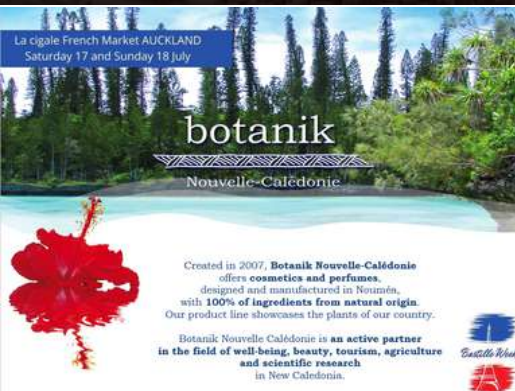
<https://www.wallis-et-futuna.wf/investir>

CTI – Code territorial des investissements - <https://www.douane.wf/wp-content/uploads/2014/05/arrêté-2014-128.pdf>

Annexe 3

BASTILLE DAY NEW ZEALAND MARCHE FRANCAIS LA CIGALE

La BASTILLE WEEK a été l'occasion pour quatre entreprises calédoniennes de mettre en avant leurs produits sur le marché français "La Cigale French Market".



4 ENTREPRISES CALEDONIENNES
21 CONSIDERATIONS D'ACHAT
1 RENCONTRE B2B - KIWI FRENCH
2 MISES EN CONTACT AVEC PTI

Le stand de la Nouvelle-Calédonie a été représenté par Sally Peppermans, directrice Nationale des ventes et marketing chez GTI NZ et Cécilia Madeleine, déléguée pour la Nouvelle-Calédonie en Nouvelle-Zélande.

Les produits présentés étaient des chocolats de Biscochoc, des achards de l'Assiette du Broussard, des confitures de Douceurs du Caillou et des produits cosmétiques de Botanik



ANNEXE 4

NCT&I NEW CALEDONIA
Supported by
New Caledonia Government TRADE & INVEST

PACIFIC
PRESS CONFERENCE



Tourism

The Pacific Talks

Health

Fisheries

Trade & Creative Econ

PACIFIC EXPOSITION 2021 2ème édition

Du 27 au 30 octobre 2021

Organisé par le gouvernement indonésien avec le soutien des
gouvernements australien et néo-zélandais

- Lobby
- Forum
- Hall A
- Hall B
- Hall C
- Hall D
- Attendees
- Chat
- Briefcase
- Business Matching
- MyAgenda
- INFO DESK

- ❖ **Salon virtuel** – Transectoriel
- ❖ Du 27 au 30 octobre 2021 + 1 mois d'accès libre et d'échanges sur la plateforme
- ❖ 24 pays de la régions Pacifique invités pour **15 pays participants** : chaque pays est représenté sur un stand public (tourisme, attractivité)
- ❖ **5 forums** pendant les 4 jours :
 - Discussions sur le Pacifique
 - Commerce, investissements et économie créative
 - Santé
 - Tourisme
 - Pêche
- ❖ 180 stands commerciaux dont **9 pour la NC** représentant **28 entreprises privées** sur un total de 250 entreprises.
- ❖ Cérémonie d'ouverture : discours des représentants de chaque pays en direct/pré-enregistré (pour la NC : intervention de M. Digoué)
- ❖ Business matchings, échange BtoB en direct pendant les 4 jours



Nombre d'entreprises par pays :

- Indonésie : 160
- Nouvelle-Calédonie : 28
- Nouvelle-Zélande : 15
- Fidji : 15
- Australie : 11
- Papouasie Nouvelle-Guinée : 7
- Iles Cook : 6
- Polynésie Française : 4
- Timor Leste : 3
- Tonga : 1
- Samoa : 1



REPRESENTATION SECTEURS PRIVES CALEDONIENS

❖ 5 secteurs d'activité – 5 stands

- Pêche
- Agriculture & élevage
- Ingénierie & innovation
- Santé
- Industries agroalimentaires et de construction

❖ 25 entreprises adhérentes dont 3 prospects

- Terciel
- Pacifik Market NC
- CAP La Pérouse représentant Pescaña

❖ Deux représentants pour la messagerie instantanée et les prises de rdv durant les 4 jours

❖ Sur les stands (traduits en anglais) :

- Présentation d'entreprise + contacts + site internet
- Catalogue produits/services
- Vidéo (entreprise/produits/services)



❖ NCT&I : Facebook

- 7 posts FB NCT&I (cérémonie d'ouverture, les stands + forums, 1 vidéo)
- **12 572 personnes touchées** par les publications FB NCT&I pour 36 partages
- 43 « likes » sur l'ensemble des posts
- Coût total : \$60 USD soit 6000 XPF

❖ Trade Expo NC : Facebook

- **5529 personnes touchées** pour 1 partage
- 831 « likes »
- Coût : \$10 USD soit 1000 XPF

❖ NCT&I : LinkedIn

- **2308 personnes touchées**
- 78 « likes »
- Coût total : 0

❖ Province Sud (BDI) : 5 posts LinkedIn

❖ Province Nord (Luc BATAILLE) : 6 partages

❖ Province des îles (Cherifa LINOSSIER) : partage 2 posts LinkedIn

❖ NCTPS : partage 1 post LinkedIn

❖ Agence Rurale : partage 3 posts FB

❖ French Tech : partage 1 post FB

❖ Choose NC : partage 3 posts FB

❖ Alexandre Lafargue (PNG) : partage 2 posts LinkedIn

❖ Cécilia Madeleine (NZ) : partage 1 post LinkedIn

❖ Pacifik Market NC : partage 1 post LinkedIn

❖ Terciel : partage 3 posts LinkedIn

❖ Consulat d'Indonésie en NZ : création de 6 posts Facebook

❖ Consulat d'Indonésie NC : un article sur leur site sur la cérémonie d'ouverture + 1 vidéo

- <https://kemlu.go.id/noumea/lc/news/17031/menyaksikan-upacara-pembukaan-pacific-exposition-ke-2-bersama-para-pelaku-bisnis-di-ncti>

Agence Rurale NC
27 octobre, 13:56

[Pacific Expo 2021] ça commence maintenant !
Découvrez le salon en live ici avec les filières animales :
<https://pacificexposition.6connex.com/.../exhibitors/login>

New Caledonia Trade Invest Organisation

Envoyer un message

La French Tech Nouvelle-Calédonie
28 octobre, 12:05

[C'est parti - PACIFIC EXPO 2021]
La French Tech Nouvelle-Calédonie est présente au "Pacific Exposition 2021" au travers de son stand virtuel du 27 Octobre au 30 Octobre et aux côtés des différents acteurs du callou.
A cette occasion une petite réunion s'est déroulée dans les locaux de NCTI, présence du Consul Général d'Indonésie pour lancer l'évènement.
Pour en savoir plus c'est ici : <https://pacificexposition.co.nz/>
Pour aller directement faire un tour sur le salon c'est ici : <https://pacificexposition.6connex.com/events/2021/login>
#NCTI #saloneconomique #depart #businessplan #Pacificque

Choose New Caledonia
28 octobre, 08:10

[ECONOMY, REGIONAL COOPERATION] New Caledonia will take part at the Pacific Exposition.
The second edition of the Pacific Exposition, organized by the Government of the Republic of Indonesia, is in full swing. October 27-30, Twenty Pacific countries and territories, including New Caledonia, are participating in this virtual event which aims to strengthen regional cooperation and encourage economic recovery following the health crisis.

SOUV'NC
La Calédonie au rendez-vous de la Pacific Expo
Initiée en 2019 par le gouvernement d'Indonésie, en partenariat av...

La French Tech Nouvelle-Calédonie
28 octobre, 12:08

[C'est parti - PACIFIC EXPO 2021]
La French Tech Nouvelle-Calédonie est présente au "Pacific Exposition 2021" au travers de son stand virtuel du 27 Octobre au 30 Octobre et aux côtés des différents acteurs du callou.
A cette occasion une petite réunion s'est déroulée dans les locaux de NCTI, présence du Consul Général d'Indonésie pour lancer l'évènement.
Pour en savoir plus c'est ici : <https://pacificexposition.co.nz/>
Pour aller directement faire un tour sur le salon c'est ici : <https://pacificexposition.6connex.com/events/2021/login>
#NCTI #saloneconomique #depart #businessplan #Pacificque

Choose province Sud | Bureau des Investisseurs
27 octobre, 17:11

One day left for visiting our stands...
War la traduction

New Caledonia trade and invest
156 abonnés
4.1

(Stand - Engineering & Innovation)
Le Pacific exposition 2021 bel son dien avec eapurethra deux forum...voir plus

Agence Rurale NC
27 octobre, 13:58

[Pacific Expo 2021] ça commence maintenant !
Découvrez le salon en live ici avec les filières animales :
<https://pacificexposition.6connex.com/.../exhibitors/login>

Agence Rurale NC
29 octobre, 13:18

à découvrir

❖ NCT&I :

- Business matching : Rendez-vous Google Meet avec la directrice commerciale de Jababeka Morotai en Indonésie : échange concernant ses besoins dans divers secteurs d'activité : pêche, cacao, textile et vêtements, épices et autres.
- Elle nous envoie les éléments de sa demande par mail cette semaine : suivi Thanh An

❖ SCRRE :

- Pas de lead tourisme/attractivité

❖ TERCIEL :

- Echanges avec 5 contacts qui proposaient leurs services pour la construction des tours de contrôle

❖ PACIFIK MARKET NC :

- Démarche auprès d'entreprises dans le textile : Pas de retour concret pour le moment

❖ FRENCH TECH :

- Pas de retour sur l'événement.

➔ **Aucune demande de la part de visiteurs étrangers à l'exposition**



❖ Points à améliorer :

- E-Catalogue par stand (manque détail entreprises car stands sectoriels)
- Moteur de recherche (loupe) : performance limitée : la barre de recherche permet uniquement de trouver les contenus des stands
- Interface non optimale pour la mise en avant des stands (logos des entreprises sont peu visibles)
- Pas d'alerte quand il y a un visiteur sur le stand

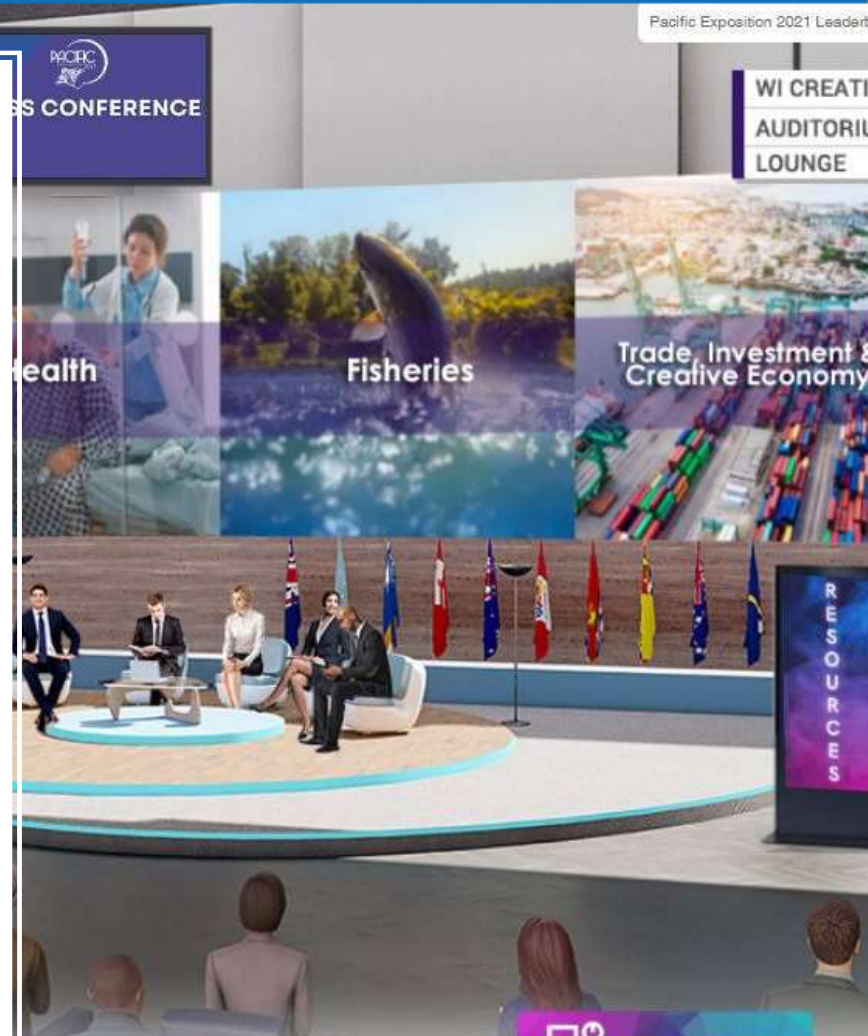
❖ Communication des organisateurs (secteur public, consulats) pour attirer des visiteurs : performance insuffisante

- 1 article de presse sur Tribunnews.com
- Présence d'un média lors de la conférence de presse du 30 octobre.
- 1 page Instagram
- Pas d'information sur leurs canaux de communication : institution, partenaires, réseaux sociaux, sites internet...

❖ Pour NCT&I

- Pas de transaction commerciale générée
- Montée en compétences des équipes sur le montage d'un stand virtuel
- Plan de communication efficace
- Relations adhérents, service de proximité

Conclusion : Salon générique à cible large et non qualifiée



Notre Offre Pays au service du projet Papua LNG opéré par TotalEnergies en Papouasie Nouvelle Guinée (PNG)

Projet porté et présenté par le Cluster

Sommaire

01

Présentation du
projet PAPUA LNG

02

Les défis de
TotalEnergies en PNG

03

Notre Offre Pays

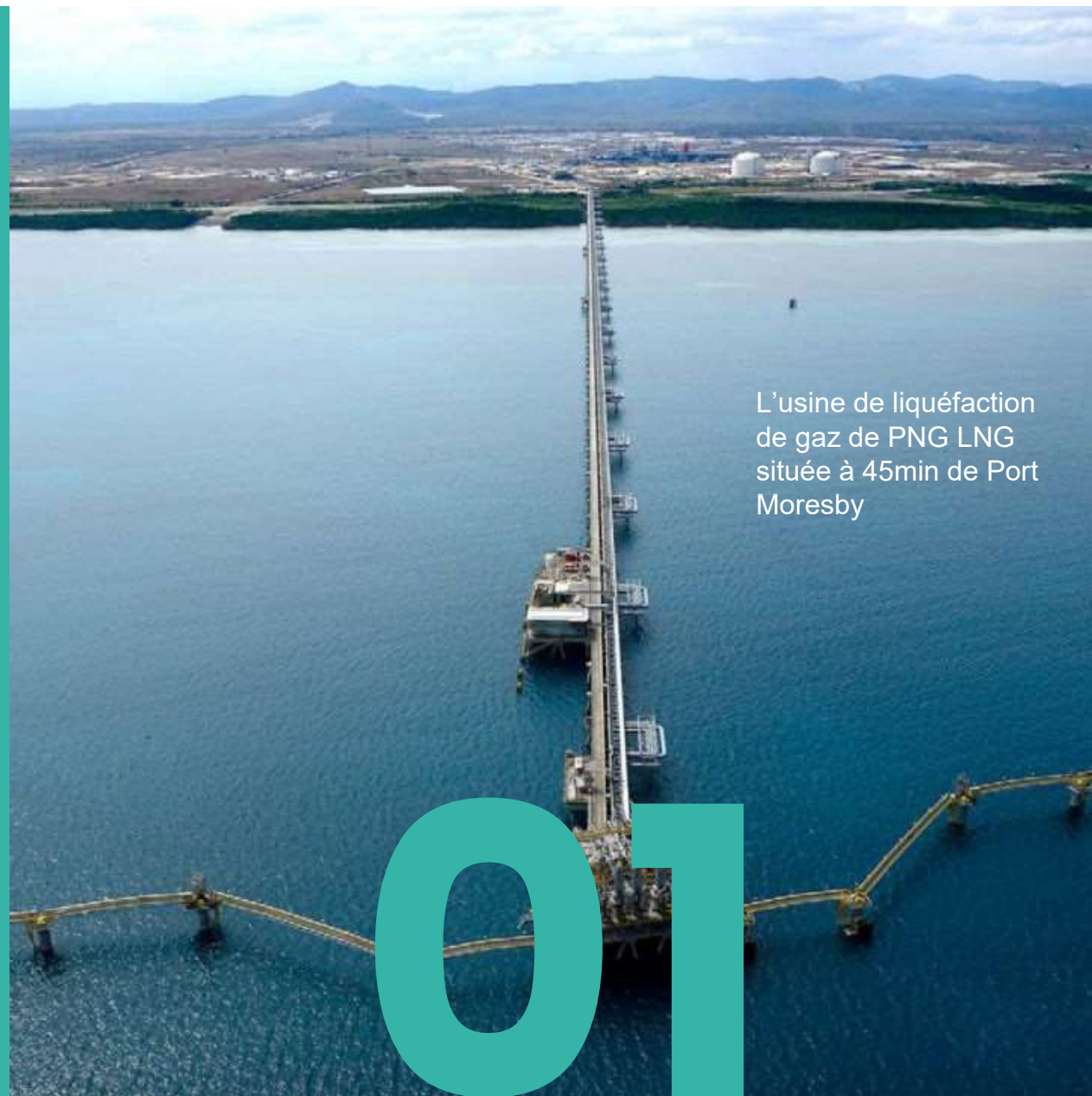
04

Pourquoi Notre Offre Pays
intéresse et pourquoi
faut-il y croire?

05

Planning, Stratégie
promotionnelle et
déploiement de l'Offre

Présentation du Projet Papua LNG



L'usine de liquéfaction
de gaz de PNG LNG
située à 45min de Port
Moresby



Description du projet

Le projet Papua LNG, opéré par **TotalEnergies** aura pour objet la production des deux champs gazifères Elk et Antelope. Le gaz produit par ces deux champs sera transporté via un pipeline onshore de 100 km et offshore de 275 km jusqu'à Port Moresby où il sera liquéfié dans deux trains de liquéfaction à construire.

Les chiffres clefs

- Investissement CAPEX de **15 Milliards d'€**
 - **1800 Milliards Xpf**
 - **2 fois** la construction de **Koniambo Nickel**
 - **40 fois** la construction de **Lucy**
- **18,000** employés au pic du projet (50% locaux, 50% expats)

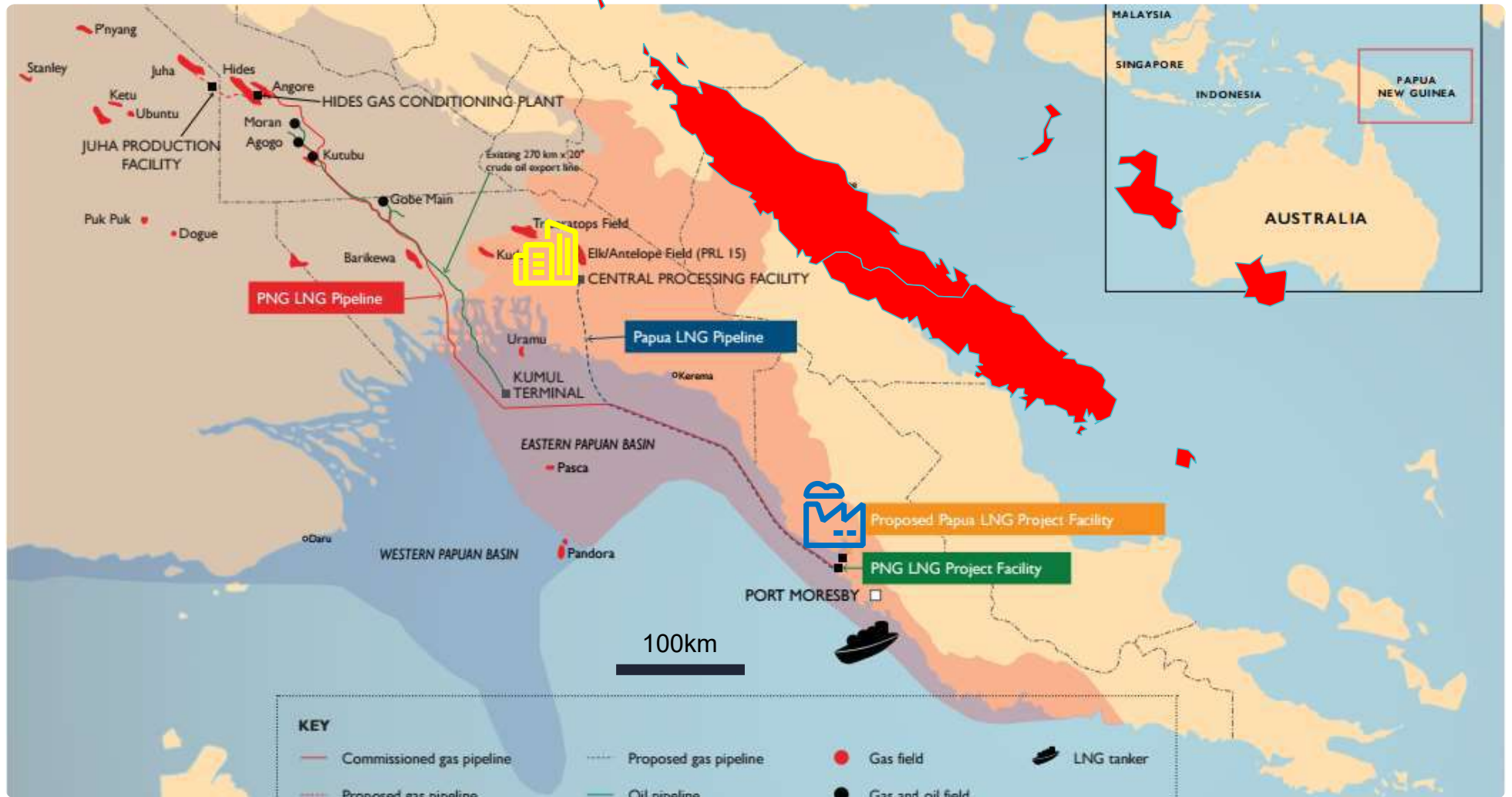
Le Planning du projet

- Etudes et travaux de préparations : **2022 -> Mars 2023**
- Construction : **2023 à 2027 (5 ans)**
- Production de gaz et exportation : **Fin 2027 pour 30 ans**

Validation unanime du projet Papua LNG par le parlement

<https://postcourier.com.pg/papua-lng-good-to-go/>

L'empreinte géographique de Papua LNG



Les défis de TotalEnergies en PNG



Installation du pipeline
par Spiecapag (Groupe
Français Vinci) lors du
projet PNG LNG en
2010

02

Les défis de TotalEnergies en PNG

Les défis de TotalEnergies sur la réalisation de Papua LNG sont essentiellement :

- **Logistique : matériel et humain**
- **Formation**
- **Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)**
- **Hygiène & Santé**

Ces défis sont d'autant plus difficiles à surmonter car :

- Crise Covid et avenir sanitaire incertain
- Fuseau horaire très différent avec Paris
- Les sous-traitants de TotalEnergies ne sont pas implantés dans la zone
- Très peu d'organismes de formation
- De nombreuses chefferies différentes sur l'empreinte du projet
- Une culture différente (mélanésienne)
- Evacuation sanitaire possible uniquement vers Brisbane (compliquée et coûteuse)



Notre Offre Pays 03



TOTAL PNG PROJECT : PAPUA LNG

**INTERNATIONAL TRANSPORT
 NEW CALEDONIA**



New Caledonia, the healthcare hub in the South Pacific.

Cutting-edge technical facilities
 Unanimously recognised French School of Medicine excellence
 In a country with strong Melanesian & Oceanian cultural traditions
 Affordable patient & family accommodation to the highest standards




APPRENEZ LE FRANÇAIS AU CREIPAC

SPÉCIALISTE DE L'ENSEIGNEMENT DU FRANÇAIS LANGUE ÉTRANGÈRE DEPUIS 1992



LABOUR MARKET ACCES AND CAREER DEVELOPMENT GROUP

Notre offre Pays : définition & but

Mettre la Nouvelle Calédonie au centre de l'équation de **TotalEnergies** à la veille du projet **Papua LNG** en s'appuyant sur **une offre calédonienne structurée & pertinente.**

La « clé » de notre offre



La composition de Notre Offre Pays

- **Offre logistique aérienne** : Création d'une ligne directe entre NC et PNG par Aircalin (3h20 de vol)
- **Offre sanitaire globale** (Médipole + Clinique + evasan)
- **Offre logement** sur Nouméa pour les familles d'expatriées
- **Offre éducation** (crèche, primaire, secondaire, enseignement international)
- **Offre formation**
- **Offre RSE** (domaine de l'agriculture et impact social , sociétal et environnemental)
- **Offre touristique** : Promotion de la destination Nouvelle Calédonie
- **Offre Francophonie** (Creipac)

La clé de notre offre

Notre valeur ajoutée clé combine **la ligne aérienne directe (Aircalin)** et **les soins de santé de qualité (Médipôle & Clinique -> Evasan)**. Cette offre intéressera TotalEnergies et permettra d'obtenir notre premier succès. En gagnant la confiance de TotalEnergies et de la PNG, nous déploierons plus facilement les autres services constituant **notre offre Pays**. Nos échanges économiques, culturels et touristiques s'intensifieront.



TOTAL PNG PROJECT : PAPUA LNG

**INTERNATIONAL TRANSPORT
NEW CALEDONIA**

**New Caledonia,
the healthcare hub
in the South Pacific.**

Cutting-edge technical facilities

Unanimously recognised French School of Medicine excellence

In a country with strong Melanesian & Oceanian cultural traditions

Affordable patient & family accommodation to the highest standards

Le premier maillon ...

Offre de desserte aérienne PNG (2/2)

1 à 2 liaisons Nouméa-Port Moresby-Nouméa par semaine

Un programme de vols adapté aux besoins des expatriés et de leurs familles

Adaptations possibles

J5/VEN Exemples d'horaires en heure locale

→ DEP NOU : 07h45
ARR POM : 10h20
→ DEP POM : 12h00
ARR NOU : 16h20

J6/SAM

J7/DIM

J1/LUN Exemples d'horaires en heure locale

→ DEP NOU : 07h45
ARR POM : 10h20
→ DEP POM : 12h00
ARR NOU : 16h20



Aircalin

- Des réservations de bloc-sièges envisageables
- Des connexions potentielles selon le programme général de nos vols réguliers

POMNOU + →
 → PORT-VILA
 → TOKYO
 → SYDNEY
 → BRISBANE
 → AUCKLAND
 → PAPEETE
 → Vols domestiques en NC

→ + **NOUPOM**

New Caledonia, the healthcare hub in the South Pacific.

Cutting-edge technical facilities

Unanimously recognised French School of Medicine excellence

In a country with strong Melanesian & Oceanian cultural traditions

Affordable patient & family accommodation to the highest standards

Le premier maillon

En cas d'urgence sanitaire

Opérations d'**Evacuations Sanitaires à la demande**

- 🌸 sur vol avec passagers ou sur vol dédié
- 🌸 jusqu'à deux passagers en civière
- 🌸 avec assistance respiratoire (bouteilles d'oxygène fournies)



Délai d'activation :
H-12 avant décollage du vol au départ de Port Moresby



ARRIVÉE DES PATIENTS DANS LES CENTRES HOSPITALIERS
DE NOUMÉA EN MOINS DE 16 HEURES APRÈS DÉCLENCHEMENT



**New Caledonia,
the healthcare hub
in the South Pacific.**

Cutting-edge technical facilities
Unanimously recognised French School of Medicine excellence
In a country with strong Melanesian & Oceanian cultural traditions
Affordable patient & family accommodation to the highest standards

Le premier maillon ...

Services aériens à la demande

Plus de 10 ans d'expérience au service des projets industriels (SLN, VALE, KNS...)

Une centaine d'opérations charters pax ou cargo réalisées et en cours,

✈ sur avions propres A320neo ou A330neo,

✈ sur avions affrétés en B737F, B767F, Antonov 124...

OPERATIONS à la demande avec délai d'activation sous 48 heures

UPGRADE A320-to-A330

Mise à disposition d'un module A330 en remplacement d'une rotation initialement programmée en A320.

Avantages : 123 sièges supplémentaires par tronçon

Jusqu'à 20 tonnes de charge pouvant être dédiées au fret

CHARTER Passagers / Fret

Mise à disposition d'un module A320 ou A330 pour effectuer une opération non programmée.

Avantages : Adaptabilité maximale aux besoins de transport de passagers et fret

Flexibilité du choix de la date d'opération

CHARTER Full Cargo

| | |
|-----------|------------------------------|
| A320neo | 4,500KG / 28M ³ |
| A330neo | 30,000KG / 110M ³ |
| Freighter | à la demande |

Mise à disposition d'un module Aircalin ou d'un avion-cargo pour une opération cargo non programmée.

Avantages : Adaptabilité maximale aux besoins de

transport de fret de toute nature

Flexibilité du choix de la date d'opération



Aircalin
New Caledonia

**New Caledonia,
the healthcare hub
in the South Pacific.**

Cutting-edge technical facilities

Unanimously recognised French School of Medicine excellence

In a country with strong Melanesian & Oceanian cultural traditions

Affordable patient & family accommodation to the highest standards

Pourquoi notre offre Pays
intéresse et pourquoi faut-il y
croire?

04



Une histoire qui se construit depuis plusieurs années

2014 : Participation d'une délégation calédonienne économique à la seconde Foire du Groupe Fer de Lance Mélanésien (cet évènement initie la création d'Avenir Export qui deviendra NCT&I)

2015 : Accompagnement du cluster sur le volet économique de la 3^{ème} Foire Groupe Fer de Lance Mélanésien organisé par le FLNKS représentant la Nouvelle-Calédonie à Nouméa

2015 : Participation à la mission économique organisé par le Bureau Business France Australie en PNG incluant quelques entrepreneurs calédoniens et notamment Easy Skill

2016 : Réalisation d'un guide des affaires en français par l'actuel CCEF-PNG

2018 : Participation à la Mission de diplomatie économique du Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie en PNG

2019 : Chargé de mission (6 mois) export NC au sein de l'Ambassade de France

Fin 2019 : Arrivée du Délégué de Nouvelle Calédonie (Alexandre Lafargue) au sein de l'Ambassade de France





Cagou
endémique à
la l'île de la
Nouvelle
Calédonie

Oiseau du
Paradis, espèce
endémique à la
l'île de la
Nouvelle
Guinée



Pourquoi notre offre Pays intéresse ?

- Nous proposons une offre structurée & adaptable aux besoins Logistique, Hygiène et Santé, Formation et RSE de Papua LNG -> Les besoins vont être colossaux.
- TotalEnergies sur un projet équivalent, Mozambique LNG, a commencé à installer les familles d'expatriés à Mayotte (vol international direct d'1h20), le phénomène devait s'intensifier (jusqu'à 300 familles) – projet suspendu en Mai 2021 (raisons de sécurité)

• L'évacuation sanitaire australienne est la seule option actuelle (couteuse, visa...)

Pourquoi faut-il y croire?

- Le monde économique, les administrations & politiques Calédoniens concernés, sont tous unis et soutiennent la démarche :
 - CCI NC, NC ECO, Clusters, Adhérents NCT&I – déjà acquis à la cause
 - Gouvernement NC – aujourd'hui
- Des sociétés « calédoniennes » y sont implantées
 - Pacific Energie y est implanté depuis de nombreuses années (stations essence, dépôt, livraison)
 - Easy Skill y est implanté depuis 2016, emploie 53 personnes et travaille avec TotalEnergies
- Des groupes « calédoniens » ont souhaité commencer les démarches d'implantation (pré-Covid19)
 - Arbé & CDE et leur sous-traitants calédoniens sont tentés de suivre la démarche
- La PNG offre un marché exceptionnel de 10 Millions d'habitants où beaucoup de choses sont à faire et qui offre un environnement culturel mélanésien partagé par la NC

Pourquoi faut-il y croire?

Les futurs expatriés
seront ravis de
pouvoir installer leurs
familles sur un
territoire attractif non
loin de la PNG

Ne croyons pas que la
PNG soit une chasse
gardée de l'Australie,
la preuve
TotalEnergies est le
plus gros investisseur
sur les 6 prochaines
années

Il y a tout à faire en PNG

C'est notre
positionnement sur
l'Axe Indo-Pacifique

Nous avons réalisé sur
notre territoire des
projets industriels d'
envergures
internationales

Nous avons une
expertise et un savoir
faire industriel à
exporter

Nous avons une
culture commune

Nous sommes voisins



Planning, Stratégie Promotionnelle & déploiement de Notre Offre Pays

* Mai 2021:
Validation de
Papua LNG par le
parlement

Est ce possible de créer cette offre?

De Mai 2021 au 30 Aout

Objectif : susciter l'intérêt d'Aircalin, du Médipôle et de la Clinique qui forment notre « clé de voute » -> **Victoire !**

Notre Offre Pays présentée au monde institutionnel de NC

Au 15 Octobre

Objectif : rencontre et présentation de Notre Offre Pays au Gouvernement et au Haussariat dans le but d'obtenir **leur soutien**

Collecte des présentations

Au 15 Septembre

Objectif : réunir la totalité des offres calédoniennes composants **Notre Offre Pays**

Promotion de Notre Offre Pays à TotalEnergies PNG

Fin Octobre / début Nov

Objectif : Provoquer **une 1ère rencontre** afin de promouvoir Notre Offre Pays à TotalEnergies PNG

Compilation Marketing de l'offre

Au 30 Septembre

Objectif : Transformation de notre offre Pays en un outil de **promotion percutant**

Obtenir notre première victoire

Janvier 2022 -> ...

Objectif : Obtenir **une première victoire**, notamment sur la partie "Aérien + Sanitaire"

Notre Offre Pays présentée au monde économique de NC

Au 15 Octobre

Objectif : rencontre et présentation de Notre Offre Pays à la CCI NC, NC ECO, aux Clusters dans le but **unifier nos forces**

Déploiement de Notre Offre Pays

Avril 2022 -> Décembre 2027

Objectif : Déployer les composantes de Notre Offre Pays.
Intensifier les échanges économiques et culturels

Les acteurs de la promotion de Notre Offre Pays



**Guillaume
Martineaud**

CCEF en PNG, membre du CA NCT&I & CCI NC
Entrepreneur dans l'industrie O&G

gmartineaud@yahoo.fr

Nouméa



**Alexandre
Lafargue**

Délégué de la Nouvelle Calédonie en PNG

alexandre.lafargue@gouv.nc

Port Moresby



**Christopher
Lorho**

Membre du CA NCT&I – spécialiste PNG & AUS
Fondateur du Groupe Easy Skill

+687 50 61 17

Chris.lorho@easy-skill.com

Nouméa

Contacts NCT&I



Cécile
Chamborédon

Directrice NCT&I

230 797

direction@ncti.nc

Nouméa



Alban
Goulet Allard

Président NCT&I

230 797

presidence@ncti.nc

Nouméa