

# RAPPORT ANNUEL 2023



## NEW CALEDONIA TRADE & INVEST

---

E-mail : [secretariat@ncti.nc](mailto:secretariat@ncti.nc)

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

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

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

Tél. : (+687) 230 796 / 797

Adresse : 3, Rue Henri Simonin - Ducos  
Nouméa - Nouvelle Calédonie

## **SOMMAIRE**

- 1- Travaux avec le monde économique**
  
- 2- Missions économiques et salons à l'international**
  - Salon International de l'Agriculture**
  - French Pacific Business Forum**
  - Fidji Fashion Week**
  - Mission économique au Vanuatu et Salon HOME EXPO**
  - Foire du Pacifique – Fidji à l'honneur**
  
- 3- Networking et sensibilisation**
  
- 4- NCT&I dans la presse**

## 1) TRAVAUX AVEC LE MONDE ECONOMIQUE LOCAL ET INTERNATIONAL



### Le 17 Janvier 2023

Le French Pacific Business Forum qui se déroulera à partir du 6 mars 2023 à **AUCKLAND** suscite l'intérêt des entrepreneurs calédoniens !!

Ils étaient nombreux à se déplacer hier soir dans nos locaux pour en savoir plus sur cette mission économique qui leur permettra de rencontrer des entreprises Néo-Zélandaises avec l'accompagnement de NCT&I et de notre homologue polynésien French Polynesia Regional Group.

### Le 3 Mars 2023

La Nouvelle Calédonie vient de remporté 3 médailles au concours général agricole ! Les trois médaillés sont :

La Française avec la médaille de bronze pour le saucisson pur porc, Brasseurs du Lagon avec la médaille d'argent pour la bière "bichette", Les ruchers du Sud avec la médaille d'or pour son miel.

Le Concours Général Agricole est pour les participants (producteurs et éleveurs) une vitrine qui permet de mettre en avant la qualité de leur travail et leurs produits, une référence pour les consommateurs qui cherchent des produits de qualité et qui souhaitent soutenir les producteurs locaux.

On se dit à l'année prochaine !

### Le 5 Mars 2023

New Caledonia Trade & Invest a participé à une session d'échange avec Monsieur Olivier Becht, ministre délégué chargé du Commerce extérieur, de l'Attractivité et des Français de l'étranger.

En présence des représentants de la CPME NC, la CPME Polynésie Française, le French Polynesia Regional Group, la Représentation Patronale du Pacifique Sud et la Fédération des Industries de Nouvelle-Calédonie, nous avons pu discuter de sujets essentiels pour les entreprises de la Nouvelle Calédonie et de la Polynésie Française :

Accompagnement à l'export par le gouvernement français de nos entreprises

Coût du fret et contraintes associées pour nos petites entreprises

Contraintes sanitaires entre la métropole et les Pays et territoire d'outre-mer (PTOM) du Pacifique







### Le 6 Mars 2023

Le French Pacific Business Forum, qui a eu lieu ce lundi 06 mars en Nouvelle-Zélande, a été un réel succès pour les entreprises calédoniennes.

Après une présentation des marchés macro-économique des 3 territoires la journée s'est organisé autour de cinq tables rondes sur des thématiques d'actualités économiques :

Développement économique au travers des différentes identités culturelles

Stratégie de la Nouvelle-Zélande en matière de déchets et de recyclage

Ressources naturelles et énergie propre : stratégies, management, échanges et opportunités des 3 marchés

Solutions digitales comme levier de croissance régionale

Agro-alimentaire en Nouvelle-Zélande : carte de distribution et opportunités

Le French Pacific Business Forum a été clôturé avec le gala annuel de la Chambre du Commerce Franco Néo-Zélandaise, partenaire de l'événement, ce qui a permis un moment de networking en toute convivialité. La crevette bleue OBSIBLUE de l'entreprise calédonienne SOPAC, adhérente NCT&I, fut mise à l'honneur lors du repas et grandement appréciée des convives



### Le 7 et 8 Mars 2023

Les journées du mardi 07 et mercredi 08 mars étaient dédiées aux rendez-vous B2B entre les entreprises calédoniennes, polynésiennes et néo-zélandaises. Ces rencontres, organisées par NCT&I en marge du French Pacific Business Forum, permettent d'amorcer des démarches d'export entre un pays anglo-saxon et des territoires français tout en favorisant la coopération des différents territoires du Pacifique.

Ces rencontres, sur mesure ou sectorielles, favorisent le développement économique des entreprises et, à plus grande échelle, de la Nouvelle-Calédonie en faisant connaître les savoir-faire et produits du territoire





### Le 29 Mars 2023

Une bonne chose de faite, l'Assiette du Broussard, adhérente NCT&I vient de positionner une partie de sa gamme d'achards sur le marché Néo-Zélandais.

Résultat d'un long travail de préparation en commun !!  
Bravo Fanny !!



### Le 18 Avril 2023

Rhenaud HETTE, chargé de mission à NCT&I a participé ce jour au Speed Business Meeting organisé par l'Ambassade de France à Fidji !

Il a pu mettre en avant l'ensemble des adhérents NCT&I, leurs savoir-faire et leur expertise.

### Le 20 Avril 2023

NCT&I était présent à l'allocution de Mme Penny Wong, ministre australienne des Affaires étrangères ce matin au Congrès de la Nouvelle-Calédonie.

Plusieurs messages ont été annoncés aux calédoniens :

<L'Australie est déterminée à travailler avec tous les peuples de notre région>...<Nous avons tous un rôle à jouer>...<Nous saluons la volonté de la Nouvelle-Calédonie et de l'Etat français de collaborer de manière constructive aux échanges régionaux, en tenant compte de leurs compétences respectives>...<Vous avez beaucoup à offrir>...<Avec votre force économique, votre système éducatif impressionnant, votre engagement en faveur des énergies renouvelables...>







#### Le 27 Avril 2023

Le secteur calédonien de la mer à travers les adhérents NCT&I : SOPAC NC et PESCANA, est de nouveau présent au Seafood Expo Global qui se tient actuellement à Barcelone.

Le salon Seafood Expo Global de Barcelone, offre aux entreprises de l'industrie de la pêche et de l'aquaculture une plateforme pour présenter leurs produits, nouer des contacts avec des fournisseurs, des partenaires potentiels, et découvrir les dernières tendances.



#### Le 4 mai 2023

Après une mission économique à Fidji en Novembre 2022 ou NCT&I a pu faire rencontrer à Sirius Solar Nouvelle Calédonie, les parties prenantes de son développement économique sur le Territoire Fidjien, la démarche se poursuit ...

Monsieur François-Xavier LEGER, Ambassadeur de France à Fidji, et de passage en Nouvelle Calédonie visite le site de production de Sirius Solar Nouvelle-Calédonie



#### Le 3 mai 2023

NCT&I a été ravi d'accueillir Monsieur Jean-Baptiste JEANGENE VILMER, Ambassadeur de France au Vanuatu, à son conseil d'administration.

La prochaine mission économique que NCT&I prépare au Vanuatu en juillet 2023 pour ses adhérents a été l'un des sujets discutés ce jour-là.







### Le 03 Juin 2023

La 16e édition de la Fiji Fashion Week a eu lieu du 30 mai au 03 juin 2023 au Vodafone Arena, Suva.

Parmi les 24 designers du Pacifique, d'Australie, de Nouvelle-Zélande, du Canada... deux créateurs de la Fashion Week Îles Loyauté Claudia Hnaroredu Jewine Udemis et John Ekeiwo ont été invités à participer au programme dense des ateliers, des masterclass et séminaires avec une quinzaine de designers émergents du Pacifique. Rhenaud HETTE, chargé de mission NCT&I, a accueilli la délégation et les a accompagnés pendant tout leur séjour sur Fidji !!

Le créateur de Maré John Ekeiwo a eu l'opportunité de participer au défilé et promouvoir les créations calédoniennes !

Un partenariat initié depuis 2019 par La Province des Îles Loyauté dans le cadre des rencontres économiques organisées en juillet 2020 dans la Commune de Lifou.

Au programme : des visites d'usines du textile, des rencontres professionnelles avec des designers internationaux et les membres de la FJFW, des ateliers grâce à l'assistance et l'organisation de Pacifikmarket.nc - Nouvelle-Calédonie, New Caledonia Trade Invest et une visite de courtoisie à l'Ambassadeur de France aux Fidji.

Succès garanti pour cette délégation qui a pu tisser des liens forts avec Fidji et pérenniser la #relation entre la Nouvelle-Calédonie et Fidji autour de la #fashion. De nouvelles collaborations à venir très prochainement !







### Le 13 Juin 2023

NCT&I a été ravi de recevoir l'envoyé spécial du commerce pour le Vanuatu, S.E. Stephen FELIX et sa délégation mardi 13 juin. Une réunion à point nommée avant la #mission économique transectorielle programmée du 4 au 14 juillet impliquant les entreprises de la construction de la santé et du développement durable.

Merci à Monsieur Mahe, Consul du Vanuatu en Nouvelle-Calédonie et à Jean-Claude Dinne, Trade commissioner du Vanuatu en Nouvelle Calédonie pour l'organisation de cette rencontre

Les échanges ont permis de mieux comprendre les opportunités de partenariats mutuellement bénéfiques qui pourraient être établis pour favoriser la coopération entre nos deux territoires. Biscochoc, Arbé, CANAL+ Calédonie et STRUCTURE CONCEPT ont pris part aux discussions fort de leur expérience sur le territoire Vanuatais.

Une visite de l'usine Biscochoc dont le cacao provient en partie du Vanuatu a clôturé l'après-midi.





### Le 20 Juin 2023

Nombreux adhérents sont venus assister à l'assemblée générale ordinaire qui s'est déroulée mardi 20 juin dans nos locaux.

Plusieurs points abordés : Approbation du rapport moral 2022, rapport comptable et financier 2022, présentation du plan d'action 2023. présentation du budget prévisionnel 2023 et élection du nouveau conseil d'administration.

Le nouveau conseil d'administration se compose des membres suivants :

- Mr Pascal LEPITRE - SOPAC - *Co-Président*
- Mr Mario LOPEZ - PESCANNA - *Co-Président*
- Mr Christopher LORHO – EASY SKILL - *Co-Président*
- Mr Xavier BENOIST - BLUESCOPE - *1<sup>er</sup> Vice-Président*
- Mr Dominique LEFEIVRE - BISCOCHOC - *2<sup>ème</sup> Vice-Président*
- Mme Samia TAN DELAGE - EUROP ASSISTANCE  
*3<sup>ème</sup> Vice-Présidente*
- Mr Cedric ESTEVE - VEGA - *Trésorier*
- Mr Cyril CAPECCHI – STRUCTURE CONCEPT - *Trésorier*

#### *Adjoint*

- Mme Nasmya DONGUY – SYRIUS SOLAR NC - *Secrétaire*
- M. Hatem BELLAGI – SKAZY - *Secrétaire Adjoint*
- Mr Gérard BONIFACE – BONIFACE ACMA - *Membre*
- Mr Luc BOURGADE – CALEDONIENNE DES EAUX -  
*Membre*
- Mr Selefen GEORGES – AIR CALEDONIE INTERNATIONAL  
*Membre*
- Mr Maxime TINEL – Mediterranean Shipping Company -  
*Membre*
- Mr Alban GOULLET ALLARD - ISOTECHNIC - *Membre*



### Le 27 Juin 2023

Le Fine Food New Zealand s'est tenu les 25, 26 et 27 juin 2023 à Auckland.

Félicitations à la Distillery Moonshine, l'Assiette du Broussard et Malongo NC, adhérents NCT&I, qui étaient présents sur ce salon et qui présentaient les produits calédoniens.

Le Fine Food New Zealand est un événement phare de la Nouvelle-Zélande dans le domaine des services alimentaires, de l'hôtellerie et de la vente au détail.

Merci également à Pacific Trade Invest New Zealand pour son aide si précieuse !



### Le 04 Juillet 2023

Investment Fiji et New Caledonia Trade & Invest, au travers de Rhenaud Hette, ont rencontré aujourd'hui le secrétaire permanent au commerce, aux coopératives, aux PME et aux communications pour discuter de la prochaine "Pacific Fair 2023" qui aura lieu en Nouvelle-Calédonie du 6 au 8 octobre 2023.

La 13e édition de la Foire du Pacifique rassemblera 250 exposants dans le cadre d'une foire "entreprise-consommateur" et offrira aux entreprises fidjiennes désireuses de développer leurs activités d'exportation vers la Nouvelle-Calédonie une excellente occasion de promouvoir et de vendre leurs produits à des clients potentiels.

En tant qu'invité d'honneur, les Fidji disposeront d'un centre d'exposition dédié, situé au cœur de la foire.







### Le 06 Juillet 2023

NCT&I a eu le privilège de rencontrer des représentants de l'ANZ BANK lors de sa mission économique au Vanuatu. Les échanges avec Felicia Garnier, Terence Low et Sohaib Mahmoud de l'ANZ BANK Vanuatu ont été fructueux.

Nous étions également accompagnés par Xavier Benoist, Directeur de Bluescope Vanuatu, Antoine Boudier, président de la CCI du Vanuatu et Arnaud Gosse, gérant de l'entreprise 3P Pacific Plastic Profile.

De belles opportunités de coopération ont émergé de ces discussions.



### Le 07 Juillet 2023

Première mission conjointe avec la CMA NC au Vanuatu.

Rencontre avec le Vanuatu Nasonal Kaonsel long ol Women (VNCW), une organisation valorisant le travail des femmes artisanes au Vanuatu, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat - CMA - NC en présence d'Estelle Delamare et NCT&I.

Merci à Anita Deroin et Lesline Malsungai pour la qualité des échanges et la visite de leurs ateliers et un immense merci à Vanina Galloni-Weber pour la mise en relation.

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat - CMA - NC accompagne les artisans sur leurs démarches à l'export et s'appuie sur NCT&I pour sa connaissance des réseaux et des procédures logistiques à l'export.



### Le 08 Juillet 2023

Nouvelle mission économique pour NCT&I et une partie de ses adhérents autour de la 3ème édition de l'évènement HOME EXPO 2023 à Port-Vila, au Vanuatu.

Les entreprises calédoniennes étaient présentes sur ce salon BtoB et BtoC de la construction, de l'habitat, de la décoration et du jardinage, organisé par Bluescope Steel.

Cet évènement vise à promouvoir les entreprises et les produits calédoniens sur le marché Vanuatais, ainsi qu'à favoriser les échanges commerciaux et les partenariats entre les deux pays.

Retrouvez le livret des entreprises calédoniennes qui a été créé spécialement pour l'évènement

: [https://www.ncti.nc/images/actu/2023/Livret-exposants-HOME-EXPO-2023\\_-Vanuatu.pdf](https://www.ncti.nc/images/actu/2023/Livret-exposants-HOME-EXPO-2023_-Vanuatu.pdf)





### Le 09 Juillet 2023

La visite de l'entreprise Tusker au Vanuatu a permis aux adhérents NCT&I de comprendre comment faire fonctionner une entreprise locale là-bas mais ils ont également eu l'opportunité de rencontrer le président du Club des Affaires France / Vanuatu.

Le Club des Affaires France / Vanuatu est un partenaire pour NCT&I puisqu'il facilite les rencontres entre les acteurs économiques français et vanuatais, encourage les partenariats et favorise les échanges commerciaux.

### Le 12 Juillet 2023

Notre directrice est également au Vanuatu pour consolider notre réseau et nos partenariats extérieurs.

Au cours de cette mission, une rencontre de courtoisie a eu lieu avec le ministre de l'Agriculture ainsi qu'avec le ministre du Développement Durable.

Des travaux d'approfondissement ont également été menés avec les directions du Trade et Commerce, de la Forêt et de la Biosécurité.

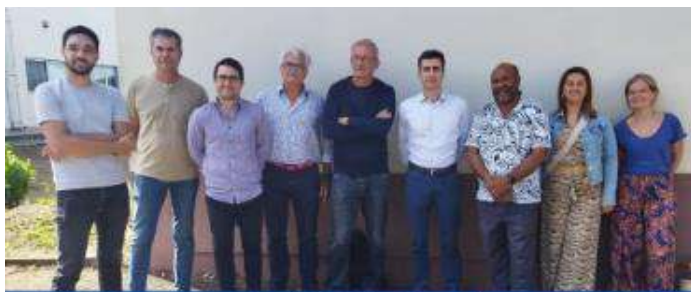
Ces contacts sont essentiels pour répondre aux besoins opérationnels de nos adhérents et renforcer leur présence sur le marché.

Nous sommes enthousiastes quant aux opportunités de développement qui émergeront de ces rencontres.



### Le 13 Juillet 2023

Mission santé à l'hôpital en présence de l'ambassadeur de France, Jean-Baptiste Jeangène Vilmer, de l'équipe Med City pilotée par Frédéric Bullier, de Samia Tan Delage, directrice générale d'Europ Assistance et Vice présidente de NCT&I, de Cécile Chamboredon, directrice NCT&I et aussi du Dr Vincent Atua, surintendant de Port Vila Central Hospital.







### Le 14 Juillet 2023

Cécile CHAMBOREDON a travaillé avec notre partenaire le **Club des Affaires France / Vanuatu**, en la présence du Président Hervé Michel et du Trésorier Olivier Weber, ainsi qu'avec Antoine Boudier, Président de la **Vanuatu Chamber of Commerce and Industry**, sur la rédaction d'une convention de partenariat comprenant des objectifs opérationnels qui permettront aux deux organisations de servir au mieux nos adhérents.

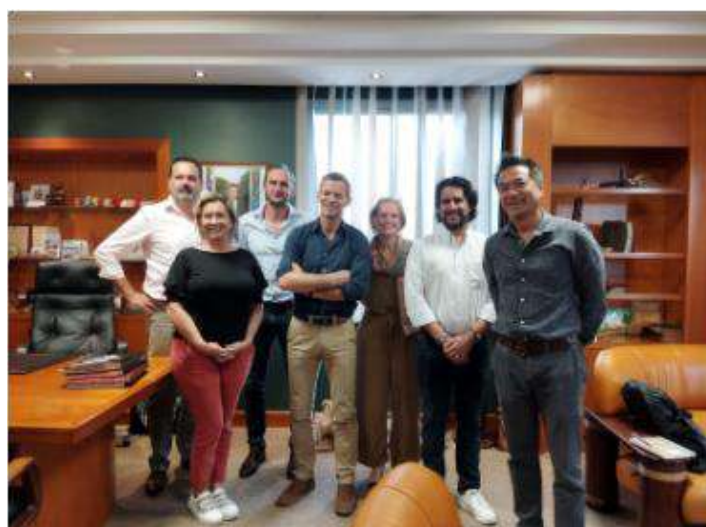
Merci à Hervé Michel pour son accueil chaleureux et son dynamisme.

Cette collaboration renforcée ouvrira de nouvelles perspectives et opportunités pour nos membres, tant en Nouvelle-Calédonie qu'au Vanuatu.

### Le 20 juillet 2023

À l'heure où l'intégration régionale de la Nouvelle-Calédonie et de la France est un enjeu important du développement économique, les 3 nouveaux co-présidents de NCT&I, Christopher LORHO, Mario LOPEZ et Pascal LEPITRE, accompagné par Cécile CHAMBOREDON, directrice du cluster, ont rencontré les représentants export de la CCI Nouvelle-Calédonie en amont de la venue du Président Emmanuel MACRON sur le territoire.

L'occasion de partager la feuille de route 2023 et d'échanger sur plusieurs sujets comme l'accompagnement, la veille, la formation et le lobbying.



### Le 24 juillet 2023

Félicitations à Le Rucher du Sud pour les deux médailles remportés lors du Concours des Miels NC 2023 qui s'est déroulé le 24 juillet :

- Une médaille d'argent catégorie miel clair
- Une médaille de bronze catégorie miel foncé

2 médailles qui s'ajoutent à celle remportée au Salon International de l'Agriculture à Paris en février où nous avons pu accompagner M. Patrick LECREN dans l'envoi de son miel.

Félicitations également à La Case du Miel, adhérent NCT&I, pour sa médaille d'or dans la catégorie miel foncé.







### Le 26 juillet 2023

Avant de suivre de près les déclarations que fera le Président de la République, **Emmanuel Macron**, lors de son déplacement officiel au Vanuatu et en Papouasie Nouvelle-Guinée dans le cadre de la stratégie Indo Pacifique ; Pascal LEPITRE et Mario LOPEZ, nos deux Co-Présidents ainsi que Samia TAN DELAGE, Vice-Présidente NCT&I ont eu l'honneur d'être présents à la tribune pour son allocution mercredi 26 juillet en Nouvelle-Calédonie.

"J'ai voulu pour notre pays une stratégie indopacifique forte"

"Au Vanuatu comme en Papouasie Nouvelle Guinée, j'annoncerai des investissements nouveaux"



### Le 28 juillet 2023

Une convention vient d'être signée entre le Club des Affaires France / Vanuatu et New Caledonia Trade Invest.

- Favoriser les relations commerciales et invest entre les deux territoires
- Développer les liens et l'échange d'informations entre les deux structures
- Accompagner les adhérents / membres de part et d'autres et leur faciliter l'accès aux contacts clés
- Présenter les "how to do business" dans les deux environnements

La mise en œuvre de ces objectifs permettra à nos deux territoires de créer un environnement favorable aux échanges commerciaux et aux investissements mutuels, bénéficiant ainsi aux entreprises et acteurs impliqués des deux côtés.



### Le 01 août 2023

Notre adhérent AEL est en mission économique individuelle à Fidji. Avec l'accompagnement de **Rhenaud Hette**, ils ont ensemble effectué un gros travail de préparation en amont. **Rhenaud Hette** lui apporte une expertise du marché Fidjien et un soutien pratique tout au long de la mission.

Une mission économique individuelle c'est :

1. Une sélection de rendez-vous qualifiés en fonction de vos besoins, de vos intérêts et de vos objectifs commerciaux.
2. Un accompagnement en présentiel à l'ensemble de vos rendez-vous et une traduction des échanges si nécessaire.
3. Un suivi et une relance des prospects rencontrés avec l'envoi de documents et d'informations supplémentaires.



### Le 02 août 2023

Nous sommes fiers de rassembler au sein de notre cluster des entreprises calédoniennes exportatrices dont la qualité exceptionnelle des produits est reconnue à l'international.

Cette année, c'est la SOPAC qui a présenté la délicieuse crevette bleue de Nouvelle-Calédonie à la Grande Exposition du Fabriqué en France 2023 qui s'est tenue à l'Élysée.

L'année dernière, l'entreprise **Biscochoc** était présente à cet événement !



### Le 12 Août 2023

NCT&I a été ravi d'assister à la réception organisée par le Consul, Chef du bureau consulaire du Japon, Monsieur MASUDA Korehito à bord du navire SHIMOKITA de la Force Maritime d'Autodéfense Japonaise.

Le Bureau Consulaire vise à contribuer aux développement des relations entre le Japon, les Etats insulaires du Pacifique et avec la Région Pacifique dans sa globalité.

### Le 25 Août 2023

NCT&I a été ravi d'accueillir Anne-Sophie GAUVAIN, qui est installée en Chine depuis 2012.

Elle accompagne depuis des entreprises, majoritairement françaises et de tous secteurs, à s'implanter et se développer avec succès en Chine.

Avant de lancer KeYi 凯弈, Anne-Sophie a exercé comme consultante en droit chinois des affaires au sein du cabinet d'avocats français LPA-CGR puis du cabinet de conseils Pramex International, filiale du groupe BPCE.

Diplômée en droit de l'Université de Nouvelle-Calédonie, puis de l'Université Panthéon-Sorbonne en 2012 et de celle de Fudan (Shanghai) en 2015, ses principaux domaines d'expertise sont le droit des sociétés, les IDE et le développement de la stratégie commerciale France-Chine.

Fervente avocate de la relation entre la France et la Chine, elle navigue également dans cet écosystème à travers ses postes de co-présidente de l'Association Jeunes Entrepreneurs Francophones et de déléguée Chine pour l'OSCI

Une affiche de présentation d'Anne-Sophie GAUVAIN. Elle contient les logos de Keyi, DPO Consulting et NCT&I NEW CALEDONIA. Le titre principal est 'ECHANGES INFORMATIONS'. Les points abordés sont : MARCHÉ CHINOIS, PROTÉGER SON IP, TRANSFERT DE DONNÉES - RGPD. Un bouton 'REJOIGNEZ NOUS' est visible, ainsi que les dates 'Vendredi 25 Août - 11h' et le numéro de téléphone '230 796'. Une photo circulaire d'Anne-Sophie GAUVAIN est à droite.



La Banque Socredo, adhérent NCT&I était de passage sur le Territoire en la présence de son Directeur Général Délégué, Monsieur Vincent Fabre. Vincent est également conseillé au sein du French Polynesia Regional Group, partenaire de NCT&I en Polynésie Française.

Ce fut l'occasion de se présenter au nouveau conseil d'administration de New Caledonia Trade Invest.

Merci à Vincent pour la qualité des échanges avec notre conseil d'administration et avec les membres intéressés par le marché Polynésien.

Cette collaboration ouvre des voies encore plus favorables à nos adhérents pour l'exportation vers la Polynésie Française.

Les relations que nous entretenons avec des partenaires clés comme la Banque Socredo et le French Polynesia Regional Group sont cruciales pour renforcer notre réseau et bâtir des liens solides et fructueux.

### Le 29 Août 2023

NCT&I et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat - CMA - NC viennent de signer une convention relative à un partenariat sur les projets d'export des ressortissants de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat - CMA - NC. Il s'agit d'une nouvelle étape pour donner de la visibilité sur les marchés internationaux à de nombreux artisans.

NCT&I s'engage à les accompagner avec une série d'actions pour atteindre ces objectifs :

Animer des sessions de formation / information sur des thématiques liées à l'export ou l'international, selon les besoins et un programme établi conjointement.

Réaliser ou participer à la réservation et l'organisation de l'aménagement d'un stand pour un salon, mission économique ou évènement promotionnel ou commercial sur une destination choisie.

Les démarches sont déjà en cours avec le MIF (Salon du Made in France).







#### Du 4 au 8 Septembre 2023

Dans le cadre de la préparation du prochain French Pacific Business Forum, notre directrice Cécile Chamboredon rencontre les partenaires potentiels du projet sur la destination de 2024.

La représentation patronale du Pacifique sud nous confie la gestion opérationnelle et logistique du projet. Après une première édition à Auckland le 06 mars 2023, la seconde se déroulera en Australie.

Merci à Monsieur Martin JUILLARD, Consul Général de France de son accueil à Sydney et de la qualité des échanges.

La délégation remercie également Stéphanie MORLEY, directrice de Business France, et son équipe pour les présentations du marché australien.

Ce fut l'occasion de reprendre contact avec Jérôme Fournand, directeur de la [FACCI - French-Australian Chamber of Commerce & Industry](#), qui nous a également donné de précieux conseils.

#### Le 7 Septembre 2023

Les visites continuent et cela a été un véritable plaisir de retrouver Jeremy GRENNELL et Caleb JARVIS chez eux pour préparer ensemble le prochain French Pacific Business Forum.

[Pacific Trade Invest Australia](#) est un partenaire important pour nos adhérents exportateurs (informations sur les marchés, identification des opportunités, contacts commerciaux au travers de leur réseau mais aussi un soutien dans l'exportation des produits calédoniens vers l'Australie).



#### Le 8 Septembre 2023

Rencontre avec les représentants du tourisme Calédonien et Polynésien en Australie. Caroline BRUNEL et son équipe ont échangé avec Cécile CHAMBOREDON sur la préparation de l'action tourisme en vue du prochain French Pacific Business Forum afin de coordonner les actions qui seront entreprises.



### Le 21 Septembre 2023

L'invitation de Fidji en tant qu'invité d'honneur à la 13<sup>ème</sup> édition de la Foire du Pacifique est une occasion exceptionnelle pour les entreprises calédoniennes de plonger au cœur du tissu économique fidjien.

C'est une aubaine de découvrir les talents, les produits et les opportunités d'affaires que Fidji a à offrir.

### Le 26 Septembre 2023

Cécile CHAMBOREDON a accepté l'invitation de Franck YOURN de [Australia Pacific Business Connections](#) pour participer à la Pacific Infrastructure Conference à Brisbane cette semaine.

NCT&I est membre de la délégation calédonienne pour échanger avec nos voisins du Pacifique sur la thématique infrastructures aux côtés de nos adhérents [Arbé Bluescope NC](#) et [AFD NC](#), tous intervenants sur des thématiques différentes.



### Le 4 Octobre 2023

Rhenaud Hette, chargé de mission à NCT&I a accueilli chaleureusement nos chers amis Fidjiens qui viennent d'arriver à Nouméa ce matin.

Ils sont ici pour participer à la Foire du Pacifique qui se tiendra du 6 octobre au 8 octobre - parking de la Moselle. Nous sommes impatients de découvrir leurs merveilleux produits et services qu'ils ont à offrir.





#### Le 4 Octobre 2023

Un moment convivial sous le signe du partage s'est tenu au dock ARTi'FEES - Le Dock des Artisans. [Women Entrepreneurs Business Council - WEBC](#), une délégation d'entrepreneuses artisanes fidjiennes a souhaité rencontrer des groupements d'artisanes calédoniennes pour tisser des liens entre les deux territoires.

Rendez-vous à la Foire du Pacifique du 6 au 8 octobre au parking de la Moselle sur Nouméa pour découvrir des créations artisanales fidjiennes et calédoniennes.



#### Le 31 Octobre 2023

Nous avons eu l'honneur d'accueillir une délégation du Vanuatu [VIT - Vanuatu Institute of Technology](#) au sein de notre cluster ce matin. Cette rencontre matinale, nous a permis d'aborder la thématique de la formation, dans le cadre du rapprochement entre nos deux pays.

Nous avons exploré des pistes de développement et des projets communs que nous pourrions concrétiser.

#### Le 6 Novembre 2023

Le salon MIF Expo - Le Salon du Made in France commence dans quelques jours. Trois artisans calédoniens [Essence de Graine Nouvelle-Calédonie](#), [My Pacific Wood Light](#) et [Petite Pierre](#) sont déjà à Paris et commencent à préparer leurs stands.

Accompagné par la [Chambre de Métiers et de l'Artisanat - CMA - NC](#) et par notre cluster [New Caledonia Trade Invest](#) pour la logistique, ils sont prêts à faire découvrir la créativité calédonienne.





#### Le 22 Novembre 2023

Cécile CHAMBOREDON est en mission à Fidji pour resserrer les liens avec nos partenaires sur place. Plusieurs rencontres dans l'agenda :

Rencontre avec Madame l'ambassadrice de l'Union Européenne à Fidji, Madame Barbara PLINKERT.

Rencontre avec le directeur du [Fiji Commerce & Employers Federation \(FCEF\)](#), à laquelle NCT&I est membre depuis 3 ans. Rhenaud Hette, notre chargé de mission export à Fidji participe régulièrement aux conseils glanant informations sensibles et contacts pour nos membres. Puissant réseau local, [Fiji Commerce & Employers Federation \(FCEF\)](#) nous permet de mieux connaître le contexte réglementaire, social et économique fidjien. Merci à eux pour leur accueil et la qualité des échanges.

Au sein de ces différents conseils, [Women Entrepreneurs Business Council - WEBC](#) fut notre partenaire lors de la Foire du Pacifique à Nouméa en octobre dernier. Les entrepreneures fidjiennes sont venues présenter et vendre leurs produits grâce au soutien de [Ambassade de France aux Fidji - France in Fiji](#) et accompagnées par NCT&I.



#### Le 23 Novembre 2023

Cécile CHAMBOREDON, actuellement à Fidji a eu le plaisir de rencontrer de nouveau notre partenaire [Investment Fiji](#) et toute son équipe, en compagnie de Rhenaud HETTE, notre chargé de mission à l'export.

Ces échanges avec Kamal Chetty, le directeur de [Investment Fiji](#), ont été l'occasion de renforcer nos liens et de poursuivre notre engagement mutuel. Ensemble, nous continuons à ouvrir de nouvelles perspectives et à stimuler le développement dans la région.



#### Le 27 Novembre 2023

Notre chargé de mission à Fidji, Rhenaud Hette, a eu l'honneur de participer à la prestigieuse soirée des trophées de l'export, célébrant les entreprises fidjiennes.

Nous sommes heureux d'avoir été présent à cet évènement majeur, organisé par [Investment Fiji](#), un précieux partenaire. Félicitations aux lauréats et un grand merci à [Investment Fiji](#) pour cette opportunité.





**Le 27 Novembre 2023**

NCT&I a eu le plaisir de recevoir Madame ROGER LACAN, ambassadrice, représentante permanente de la France auprès de la Communauté du Pacifique et du programme régional océanien de l'environnement ainsi que son conseiller diplomatique Monsieur SOW.

Ensemble, nous avons exploré des opportunités pour renforcer la présence de la Nouvelle-Calédonie dans la région, tout en soutenant les entreprises calédoniennes.

Nous avons discuté de l'importance de valoriser notre savoir-faire dans des projets régionaux et d'obtenir un soutien plus direct pour nos initiatives auprès de l'AFD NC.

**Le 30 Novembre 2023**

L'ambassade de France à Fidji avait préparé un petit déjeuner pour le départ de Rhenaud HETTE, chargé de mission à NCT&I. Trois années se sont déjà écoulées et son travail méticuleux, comme ses efforts inestimables pour rapprocher nos deux pays ont ouvert de nouvelles voies à l'ensemble des entreprises calédoniennes désireuses de rayonner à l'international.

Cher Rhenaud, toi qui a permis la concrétisation de nombreux projets d'export en facilitant ainsi les échanges et en renforçant les relations commerciales, nous te devons beaucoup et nous te souhaitons le meilleur dans la suite de tes projets.

Cela n'est qu'un au revoir car au-delà de ton départ, notre désir de continuer à travailler ensemble demeure intacte.



**Le 8 Décembre 2023**

Nos équipes sont sur le terrain du Pacifique cette semaine.

Alors que notre directrice conforte son réseau avec ses homologues de Fidji, Salomons et PNG en participant aux discussions animées sur les avantages et les risques de l'accord PACER + dans le Pacifique, Christopher Lorho, co-président en charge de la Papouasie Nouvelle Guinée, rencontre le PDG de Total Energie à Port Moresby.

Mario Lopez et Samia Tandelage, co-président et vice-présidente, participent à un table ronde [#économique à #melbourne](#), destination qui s'ouvre à nouveau et devient accessible pour les entreprises calédoniennes...

Rhenaud Hette est en mission économique individuelle sur Fidji accompagnant [Syrius Solar Nouvelle-Calédonie](#) auprès de prospects.





### Le 11 décembre 2023

Une première pour **Aircalin** d'emmener une délégation économique néo calédonienne qui regroupe les 3 chambres consulaires, New Caledonia Trade & Inves, l'Agence Rurale NC, la FINC et Madame Roger Lacan, Ambassadrice de la Communauté du Pacifique.

Une opportunité de créer un premier échange qui pourra sûrement en apporter d'autres. Une prise de contact pour comprendre et dynamiser la région du Victoria avec l'île Française de Nouvelle Calédonie.

Passer au-delà de la barrière de la langue sera un point clé pour tisser des liens stratégiques.

Un accompagnement de missions économiques seraient appropriées. Le travail de la Nouvelle-Calédonie pour le développement du tourisme est bien lancé et reste très complémentaire de la démarche économique.



### Le 13 Décembre 2023

NCT&I a eu la chance de participer à des échanges de qualité pendant deux jours autour des enjeux de l'innovation, de la tech et de l'amélioration continue.

Une délégation calédonienne menée par Vaimu'a Muliava a pu partager ses expériences avec des acteurs de la tech et de l'innovation au Vanuatu.

A l'issue une convention a été signée. Projets concrets, formations, organisation, vision politique (ou pas) les sujets étaient nombreux.

NCT&I a pu présenter son action, sa vision et en quoi l'export est à elle seule une innovation pour les entreprises calédoniennes, un levier de croissance et d'amélioration continue ....

### Rencontre avec Pacific Trade & Invest NZ



### Le 13 Décembre 2023

Dans le cadre de la formation sur les "trade policy" Cécile Chamboredon, Sandrine Bellier et le groupe d'étudiants ont rendu visite à Pacific Trade & Invest New Zealand.

L'occasion pour notre directrice de revoir ces partenaires précieux pour le développement du business dans le Pacifique et de les remercier pour leur support constant.

Pacific Trade & Invest New Zealand était partenaire pour la Foire du Pacifique pour la logistique des produits fidjiens. **Pacific Trade Invest is the unique PTO promotion trade office of the Forum.**





### Le 15 Décembre 2023

Visite ce matin à [New Zealand Trade & Enterprise](#) où Cécile CHAMBOREDON, directrice NCT&I et Sandrine BELLIER, chargée de mission pour la coopération économique et le commerce extérieur au Gouvernement de la Nouvelle Calédonie ont eu le plaisir d'échanger avec David DEWAR, le trade commissioner de la Nouvelle Zélande pour le Pacifique basé à Fidji.

Ils ont eu l'occasion de renforcer les liens précédemment tissés par Rhenaud HETTE, lors de collaborations en commun à Fidji.

[New Zealand Trade & Enterprise](#) est le bras armé du ministère des affaires étrangères de Nouvelle Zélande [New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade](#). Son rôle principal est de soutenir le développement des entreprises néo-zélandaises à l'international en favorisant leurs exportations dans le reste du monde.

## 2) MISSIONS ECONOMIQUES et SALONS A L'INTERNATIONAL

### SALON INTERNATIONAL DE L'AGRICULTURE – MARS 2022

# Compte rendu du Salon International de l'Agriculture 25 février au 05 mars 2023



En référence à la convention relative au financement partiel de l'organisation du Stand par l'Agence Rurale - transport des produits et communication

### Sommaire :

1. Rôle et mission de NCT&I dans la promotion de la Nouvelle Calédonie au SIA
2. La logistique du stand sur le SIA et la mise en avant des images de la NC. (communication)
3. La partie logistique et acheminement des produits sur le stand (aérien et maritime)
4. La prise en charge et la communication sur les démarches export auprès des producteurs calédoniens.

## 1 - Rôle et mission de NCT&I dans la promotion de la Nouvelle Calédonie au SIA

NCT&I a été chargé par la Province Sud et la Province des Iles :

- D'organiser la sélection des prestataires permettant de créer et établir un stand " Nouvelle Calédonie" sur le salon international de l'Agriculture à Paris.
- Suivre et piloter l'aménagement du stand avec le standiste retenu dans la période amont jusqu'au démontage du stand.



- Faire faire l'ensemble des devis correspondant au périmètre décrit et valider les commandes, contrôler les factures et répartir les frais au prorata des budgets alloués des financeurs.
- Identifier avec chacune des provinces les produits à présenter sur le stand pour faire valoir la richesse et la diversité de l'agriculture, l'élevage et la pêche calédonienne.
- S'occuper des démarches phyto et zoos sanitaires pour l'obtention des dérogations SIVEP, des certificats SIVAP avant l'expédition des produits et à leur arrivée à Paris.
- Sélectionner les prestataires logistiques (compagnies maritime, transitaires et ligne aérienne) pour l'acheminement en bonne conformité des produits sélectionnés autorisés.
- Réceptionner les produits sur place à Paris en temps et heure souhaitée pour les mettre en avant sur le stand,
- Accueillir les délégations et leur faciliter leur présence parisienne (réservation billet avions, logement, badges, courses...)
- Vendre et promouvoir les produits expédiés pour faire rayonner les savoir-faire français de Calédonie
- Identifier des prospects/ contrats commerciaux potentiels.

<b>Points Forts</b>	<b>Points faibles</b>
Sélection standiste : qualité, délai, réactivité, SAV sur stand. Image et mise en avant du territoire et de sa diversité. Respect du cahier des charges attendu par les prescripteurs.	Délais de gestion des démarches SIVAP (dues aux difficultés d'établir des listes de produits définitive en amont) → réponses tardives même si positive à la fin. Gestion des envois fruits et légumes complexe pour faire en sorte d'avoir les produits ni trop tôt ni trop tard sur le stand.
Dérogation obtenue grâce aux démarches du SIVAP pour l'import de viande et salaisons	Envoi poisson lagonaire en échec à l'arrivée du fait d'une procédure imparfaitement réalisée.
Logistique produits assurés pour fruits et légumes frais, viande et salaisons.	Cristallisation des miels (beaucoup mais pas tous)
<b>Points de vigilance pour de nouvelle édition</b>	
- mieux anticiper la logistique " PIL / Lifou → Nouméa pour jointure Nouméa / Paris CDG - logistique	
- Briefing et rappel aux équipes sur étiquetage poissons frais	
- Prévoir dans le budget le gardiennage du stand car c'est un impérative	
- gestion caisse à revoir et mutualisation encaissement à proscrire.	
- quantité MIEL supérieures aux capacités de vente (à minimiser)	
- quantité produits du marché légumes et fruits insuffisantes / demandes des acheteurs potentiel.	
- Réfléchir à la place des rhums et bières sur le stand, et l'image de production agricole que l'on souhaite véhiculer versus financement du stand par les ventes de ces produits très demandés sur le Hall des outremer.	

## **2. La logistique du stand sur le SIA et la mise en avant des images de la NC. (communication)**

Le stand a été très largement apprécié et déclaré comme un des « plus beaux du Hall 5-2 » esthétiquement parlant. L'emplacement s'est révélé presque parfait : 150 m<sup>2</sup> dans un angle extrêmement passant permettant au public de s'arrêter, de partager de vrai moment de convivialité en tentant un rodéo côté western à côté du barbecue viande de bœuf et cerf, ou alors en écoutant les chants et danses traditionnelles kanak côté lagon en dégustant bougna ou assiette de thon en sashimi au carambole. Des animations de grattage de coco, tressage de feuille de pandanus ou de cocotier étaient également appréciées des passants.

Nombreuses recettes élaborées par les chefs calédoniens présents sur le stand ont été dégustées plusieurs fois par jour par un public conquis.

Du point de vue de l'extérieur un sans-faute de « goûts ».

*Les petits bugs logistiques sont restés visibles uniquement des organisateurs et dans le back office comme il se doit !*

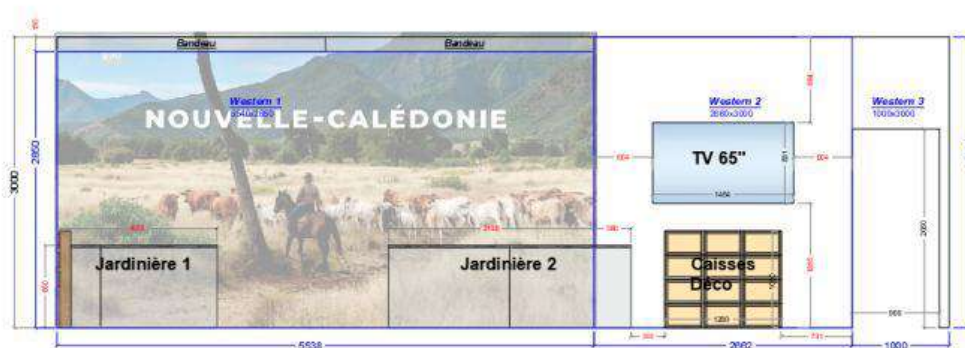
Les images ont été sélectionnées par les services communication de chaque province, mettant bien en avant les grands espaces de l'élevage calédonien du côté western, et les fruits et légumes tropicaux en place centrale derrière l'espace boutique, sans oublier le lagon calédonien, ses eaux bleues transparentes et sa pêche lagonaire.

Deux grands écrans faisaient défiler les savoir-faire agricoles calédoniens en boucle. Les vidéos ont été réalisées par les services communication de chacune des provinces et coordonnées par la société SystemD (Stéphanie Dambrun).

Le salon a un intérêt plus politique et visibilité territoriale que commercial.

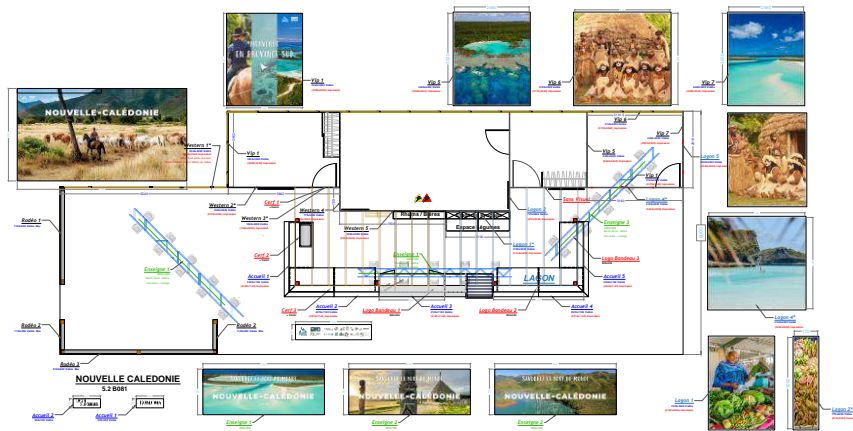
La presse a été très présente pour mettre en avant nos produits et notre savoir -faire.

Le salon a été très médiatisé par les deux Provinces sur leurs pages respectives et relais de réseaux sociaux.



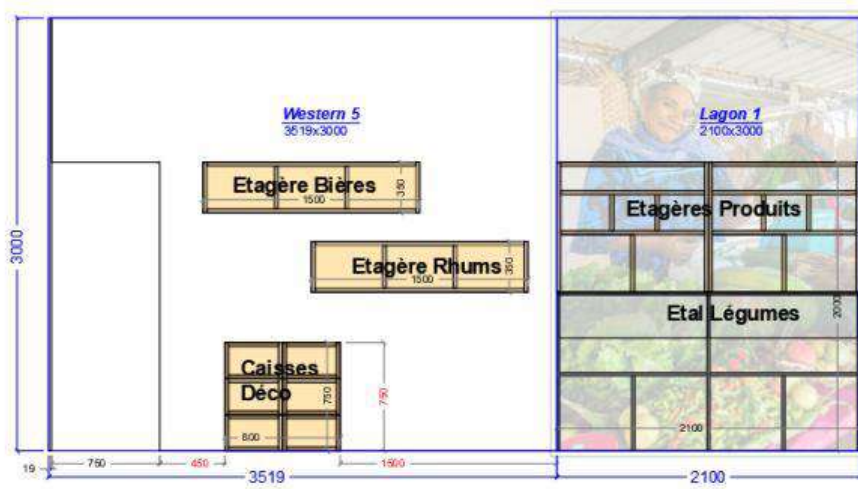
**Elévation 1**





**METAMORPHOZ**

CLIENT	Nouvelle Calédonie
PROJET	2018-2023
ARCHITECTE	METAMORPHOZ
DATE	06/02/2023
PROJET	LAGON
N° PLAN	F_104008
SCALE	1/250 (A3)



**Elévation 2**



**Elévation 3**















Au niveau du concours général agricole (CGA) la Nouvelle Calédonie a remporté 3 médailles

Médaille d'or : Catégorie MIEL - tropical clair - Rucher du Sud - Patrick Lecren

Médaille d'argent : catégorie : BIÈRE artisanale - blonde - Brasseurs du lagon -

Médaille de bronze : catégorie : SAUCISSON - La Française.

Dès annonce de chacune des médailles, les communications ont été faites « en live » pour mettre en avant nos producteurs. NCT&I a rapidement récupéré les éléments de communication (étiquettes, macaron pour mettre en avant le produit sur le stand. Les pots de miel de Rucher du Sud ont ainsi vu booster leur vente et les 180 pots se sont vendus en moins de 48 heures.

Il en est de même pour la « Bichette » de Brasseurs du lagon.

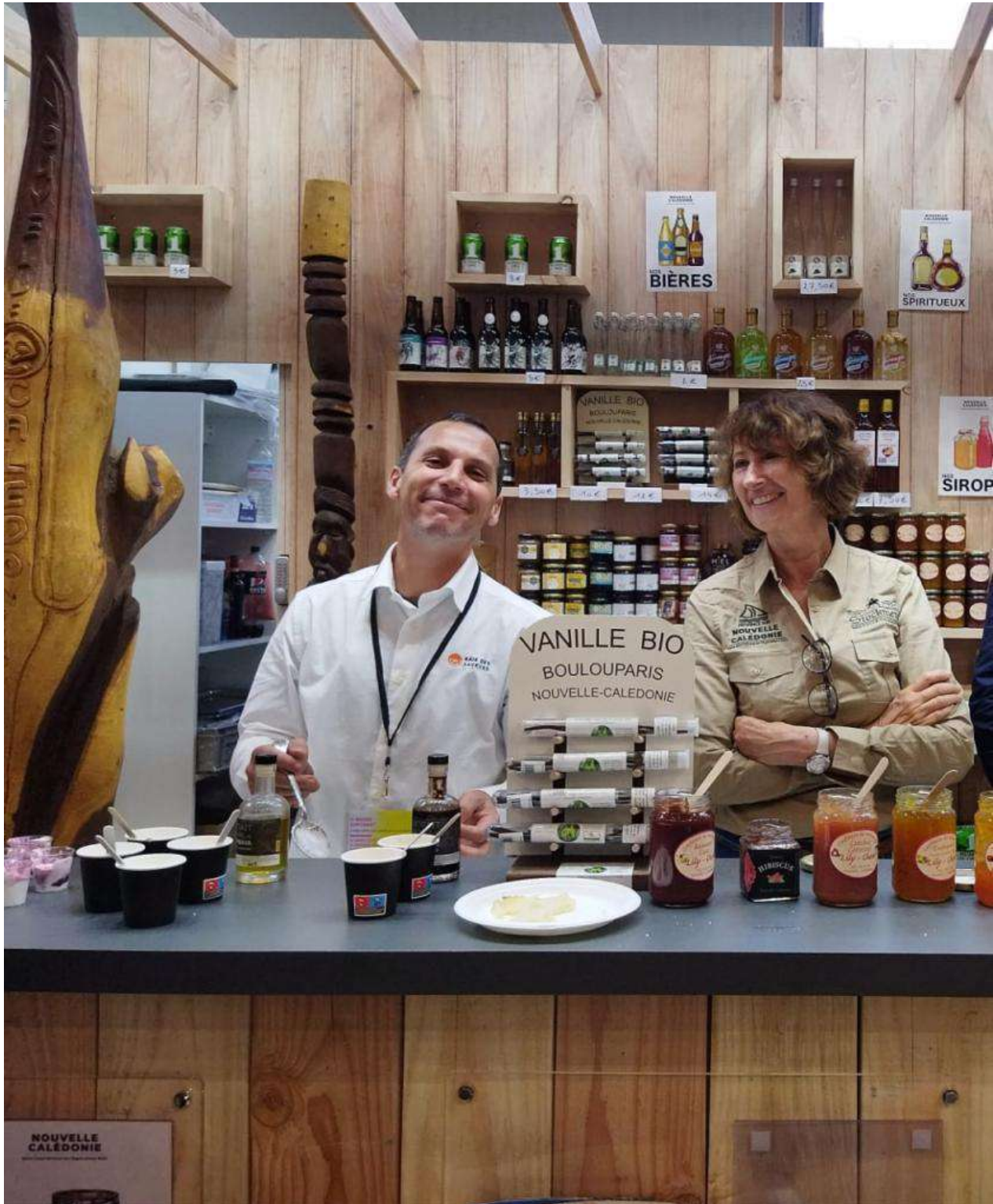
<https://www.facebook.com/provincesud/videos/1526676227742936>













### **3. La partie logistique et acheminement des produits sur le stand (aérien et maritime)**

La liste des produits à expédier sur le stand pour des raisons soit :

- de présentation et dégustation
- de vente et commercialisation

a été élaborée avec chacun des représentants des provinces .

La province sud a tout de suite déclaré son positionnement « ELEVAGE » avec une ambiance WESTERN et la province de îles souhaitait bien mettre en avant les miels de ses apiculteurs, les tubercules et avocats de Maré (pleine saison) ainsi que les poissons lagonaire en sus du thon déjà commercialisé en Europe.

La liste des produits potentiels a ainsi été rédigées et NCT&I a pris en charge la formalisation de cette liste avec les éléments à rajouter (nomenclature douanières (TD) ainsi que noms détaillés) pour gérer de façon « interlocuteur unique » avec le SIVAP. Il a immédiatement été identifié que les produits viandes de bœuf et salaisons étaient interdit à l'importation en UE et devraient faire l'objet d'une demande de dérogation auprès du SIVAP avec un aléa sur la réponse, et que la plupart des autres produits étaient en nécessité d'obtenir un certificat phytosanitaire avec pour une majorité une obligation d'inspection par les services du SIVAP (maritime et aérien).

Les procédures une fois clarifiées, le premier enjeu fut de compléter la liste de colisage définitive du container maritime qui était en départ le 08 décembre, et donc une clôture du container au 25 novembre 2022 (pour une arrivée le 08 février à Dunkerque), et de lancer la demande de dérogation sur les viandes de bœufs et saucissons (de cerf).

Le SIVAP ayant bien notifié le fait qu'une demande de dérogation imposait un engagement sur les démarches sanitaire et qu'une présentation d'organismes agréés aux démarches d'importation en UE pouvait faire pencher la balance du côté favorable. Il a été rapidement décidé de faire transiter les sujets viande par l'OCEF (déjà agréée pour exporter sur l'UE le cerf) et les sujets poissons par Pacific Tuna.

Pour les produits « légumes et fruit » le souhait de la PIL était d'obtenir une inspection sanitaire avant départ de Lifou, mais ceci ne fut pas possible et les inspections se sont faites :

- Sur le Port autonome de Nouméa pour le départ en maritime
- Dans les locaux réfrigérés de Air Calédonie à Magenta pour les fruits et légumes (et miel) en départ aérien.

Malheureusement la saison particulièrement chaude et humide du départ ne nous a pas été favorable et a largement complexifié les démarches.

Les tubercules prévus en départ via le container ont été inspectés à Nouméa et rejetés car trop susceptibles de germer (et d'être considérés comme « végétaux » = interdit à l'import).

Les noix de coco, coco vert, citrouilles, feuilles de cocotier et de pandanus (bien sec et séchées) ont pu être expédiés en container maritime (ainsi que les produits agroalimentaires comme la vanille, les achards, les confitures, les miels, extraits naturels, épices, les bières et les rhum...)

Les agrumes se sont avérés « risqués » à l'import en UE car normalement interdit du point de vue phytosanitaire et nous n'avons ainsi pas pris le risque de faire partir les limes, combava, et pomelos et pamplemousse qui étaient pressentis.

Bananes, ananas et coco étaient les 3 produits sans contraintes ni même exigences de certificat phyto sanitaires. Ils sont ainsi partis par aérien pour agrémenter le marché et les plats en dégustation qui étaient proposés à la vente sur le stand.

Certains fruits et légumes inspectés à Magenta par le SIVAP ont nécessité une fumigation avant départ pour présence de « vers » au moment de l'inspection. Cette fumigation n'a cependant pas suffi pour ce qui concerne les goyaves dont le carton a été rejeté à l'arrivée à Roissy par le SIVEP pour présence de « vers morts », et une demande de destruction a été faite par le SIVEP Roissy. Il est donc préférable de ne pas expédier ces produits à l'avenir.

Pour ce qui concerne les produits apicoles, ci-dessous la liste des miels expédiés (et les résultats de vente). Chaque miel était bien sûr accompagné de son certificat zoo sanitaire. Le CPA avait également proposé de faire des analyses avant envoi pour s'assurer de ne pas expédier de miel qui auraient été non conforme aux normes de commercialisation en France (degré humidité en particulier). Deux producteurs ont ainsi été déçus de ne pouvoir expédier leurs miels. En outre, les niveaux de production de miel sur la saison ont fait que certains apiculteurs n'avaient pas de miel en novembre, date de l'expédition maritime. Cela a aussi empêché certains d'entre eux à finaliser leur candidature au CGA. (Apiculteurs de Lifou en particulier).





A	B	C	D	E
<b>MIEL</b>				
	<b>poids pot</b>	<b>quantité expédiée (liste de colisage - maritime+)</b>	<b>quantté vendue ( déduction expédié - stock restant)</b>	<b>quantité en stock (inventaire fin de salon)</b>
Miel Le Vieux Sage	250 gr	192	93	99
Miel Le Rucher Sauvage	250gr	200	75	125
Miel Les Ruches de Loïc	250gr	88	21	67
Miel Le Rucher du Sud -médaille d'or	250gr	180	180	0
Miel Les Ruchers du Vallon	250gr	240	69	171
Miel DAO l'Abeille	250gr	96	81	15
La Petite Ferme Bio de Gouaro- pot	500gr	97	7	90
Miel Miel Ne Ujéez	500gr	12	12	0
Miel Miel de Gaitcha	500gr	15	15	0
Miel E UA BAI	500gr	52	52	0
Miel Emy	500gr	29	29	0
<b>TOTAL</b>	<b>kg de miel</b>	<b>351,5</b>	<b>187,25</b>	<b>164,25</b>
	par jour		<b>21</b>	
	nbre de pots	1201	634	567

Le bilan logistique est le suivant : ont été expédié en plusieurs envois :

- un container maritime - durée de trajet - 2 mois - volume = 20 ' - produits secs agro alimentaire, miels et coco / citrouilles.
- un envoi aérien de produits « viandes et saucissons »
- un envoi aérien de fruits et légumes (et reliquat miel)
- un envoi aérien de poisson lagonaire - vivanneau rouge.

#### **4. La prise en charge et la communication sur les démarches export auprès des producteurs calédoniens et les perspectives de prospection en France.**

L'ensemble des producteurs qui ont été contactés pour être présents via leurs produits sur le stand de la Nouvelle Calédonie a pu avoir une discussion avec les représentants de NCT&I dans le cadre d'une recherche plus active sur des potentialités d'exportation.

**Domaine apicole** : deux apiculteurs se sont déclarés intéressés pour exporter au-delà de nos frontières. Le rucher du vallon a déjà une première expérience de distribution de son miel dans une épicerie Parisienne. NCT&I a rencontré MIEL FACTORY pour reprendre langue avec ce distributeur et identifier des pistes supplémentaires. Un rapport a été fait à l'apiculteur.

Par ailleurs Caroline Faivre est également dans des démarches de prospection à l'export. La tentative de prospection réalisée à Singapour lors de la présentation de ses miels au salon VOilah laisse à penser

qu'il y a un frein important dû au positionnement prix sur cette destination. Sur la destination France, les taxes à l'import imposent un montant de 180 francs / pot de 250 grammes ce qui ramène le prix du kg positionnant les miels calédoniens dans le haut du panier de prix en distribution épicerie. Des échanges ont eu lieu également avec

des « grossistes » de type Bleu, Blanc, Ruche qui doivent se poursuivre. L'expédition des miels en fut pour une mise en pot sur place fait parties des pistes à explorer pour limiter les coûts logistiques et connexes au produit de bas. Ceci permettrait d'atteindre des positionnements prix au niveau de ceux du marché.

Les personnes rencontrées font état de la nécessité de faire valoir la particularité et le caractère exceptionnel des miels calédoniens via des campagnes de communication qui permettrait de justifier un positionnement prix élevé malgré une absence de certification BIO pour ceux qui ne le sont pas, et de caractérisation terroir. En effet à ce tarif-là, la concurrence sera presque toujours certifiée BIO ou alors caractérisé « miel de ... » ce qui ajoute une valeur perçue conséquente pour le consommateur.





**Domaine poisson lagonaire** : un premier contact a été enclenché par la SODIL avec un distributeur potentiel. A suivre

**Domaine « viande bovine »** : la délégation de la province Sud comprenait un représentant d'Agrical Ballande , Christophe et le directeur de la DDEE , Nicolas Pebay. Les démarches de prospection et les contacts se sont passés à leur niveau et la représentante de NCT&I n'avait pas d'intérêt à être intermédiaire dans ces échanges, étant largement occupé par ailleurs sur le stand. Il s'agirait donc de les solliciter pour un RETEX et rapport de prospection sur cette activité.

**Crevettes et aquaculture** : Pascal Lepitre présent sur place confirme que le salon n'était pas un tremplin d'affaire pour développer l'export des produits calédoniens. Cependant le salon reste une bonne vitrine pour promouvoir la crevette à la gastronomie calédonienne (image très positive à conserver voire à travailler encore plus)



## **Salon International de l'Agriculture 25 février au 05 mars 2023 RETEX DOSSIERS SIVAP**



Lors du salon de l'agriculture, les deux Provinces (Sud et des Iles Loyautés) ont souhaité acheminer sur le stand un certain nombre de produits qui ne sont pas exportés en France (et donc en UE) habituellement et n'ont pas les habilitations requises en ce sens.

De même certains producteurs ont souhaité candidater aux concours agricoles dans les catégories qu'ils pouvaient briguer mais cela nécessitait aussi de pouvoir en toute légalité expédier des échantillons de produits conformes en matière de biosécurité.

Des demandes de dérogation ont ainsi été sollicité et de multiples démarches effectuées par les parties prenantes du projet.

Le présent compte rendu doit servir de RETEX (retour sur expérience) pour les prochaines éditions de telle sorte à éviter de renouveler certaines erreurs.

Réunion du 12 avril - 9h00 à 10H30 - présents : pour NCT&I - Cécile CHAMBOREDON / pour la Province Sud : Christophe CASSEZ + Stéphanie DAMBRUN (System D) / pour la Province des iles : Jean Pierre Hnawia + Sarah CANEHMEZ / pour le SIVAP : Loise de Valicourt + Coralie Lussiez + Loic Chambriard + Sylvie Duval + Marjorie Verge + Nicolas Fijalkowski



## Sommaire :

1. Périmètre des produits exportés et cas de figures
2. Difficultés rencontrées
3. A retenir pour les prochaines éditions

## 1 - Périmètre des produits exportés dans le cadre du SIA

NCT&I a été chargé par la Province Sud et la Province des Iles de recenser les produits à exporter pour présentation et commercialisation sur le stand du SIA à Paris. Cette liste comprenait les produits et par voie de conséquence les cas de figure suivants :

- Fruits et légumes pour départ en maritime (conteneur consolidé départ novembre pour livraison mars)
- Fruits et légumes pour départ en aérien - (fourniture par la PIL et par la Chambre d'Agriculture pour le compte de la PS)
- Viande de cerf et viande de bœuf
- Produits de salaison
- Poisson lagonaire (PIL )
- Végétaux séchés : feuille de cocotiers et de pandanus
- Cornes de cerf pour la décoration

Et aussi deux produits qui sont déjà régulièrement exportés et ont été approvisionnés directement en France via le réseau déjà en place.

- Crevettes surgelées de la SOPAC
- Thon congelé de Pacific Tuna

Le rapport **synthétique** du salon fait ressortir les points suivants :

<b>Points Forts</b>	<b>Points faibles</b>
Coordination des parties prenantes réalisée même si laborieuse. Toutefois avoir un point de contact en référence (ici NCT&I) pour les interlocuteurs du SIVAP, PIL et Sud Tourisme a permis de finaliser des listes de colisage / facture à l'export proprement.	Délais de gestion des démarches SIVAP (dues aux difficultés d'établir des listes de produits définitive en amont pour → réponses tardives même si positives à la fin. Gestion des envois fruits et légumes complexe pour faire en sorte d'avoir les produits ni trop tôt ni trop tard sur le stand.
Dérogation obtenue grâce aux démarches du SIVAP vers leurs correspondant en hexagone pour l'import de viande et salaisons	Envoi poisson lagonaire en échec à l'arrivée du fait d'une procédure imparfaitement réalisée.
Logistique produits assurés pour fruits et légumes frais, viande et salaisons.	Cristallisation des miels (beaucoup mais pas tous)
<b>Points de vigilance pour de nouvelle édition</b>	
- mieux anticiper la logistique " PIL / Lifou → Nouméa pour jointure Nouméa / Paris CDG - sur	

L'aérien
- Briefing et rappel aux équipes sur étiquetage poissons frais
- Quantité MIEL supérieures aux capacités de vente (à minimiser donc sauf à brader sur les prix)
- Quantités produits du marché légumes et fruits insuffisantes / demandes des acheteurs potentiels
- Réfléchir à la place des rhums et bières sur le stand, et l'image de production agricole que l'on souhaite véhiculer versus financement du stand par les ventes de ces produits très demandés sur le Hall des outremer.

Les cas de figures qu'il a fallu traiter en termes de démarches phyto -sanitaire furent les suivants :

- Produits acceptés à l'import en France mais soumis à déclaration et contrôles (miels, fruits ...)
- Produits non acceptés à l'import en France nécessitant une demande de dérogation (pour exposition, pour dégustation (petite quantité consommée), pour commercialisation ?)
- Produit frais (avec logistique de chaine du froid pointue) assimilé au thon (= poisson pêché en milieu naturel) via un opérateur agréé pour le thon (Pacific Tuna) → pas de dérogation nécessaire mais une procédure « connue » de démarche à l'export (certificat)
- Produits dont «les parties prenantes » ont estimé que ce n'était pas utile / critique d'aller chercher une dérogation qui aurait été complexe à obtenir (certains fruits)

Donc des situations qui ont nécessité soit :

- Une dérogation
- Un certificat phyto-sanitaire obligatoire
- Une déclaration aditionnelle spécifique (DA..)
- Des certificats établis après inspection ou sans inspection selon les cas.

Pour ce qui concerne les « exportateurs » la demande a été rapidement exprimée par le SIVAP de faire gérer autant que possible la logistique par un opérateur « agréé » à l'export vers l'UE. La société OCEF a ainsi été sollicitée (versus les éleveurs ou boucherie en direct), mais également la société SOPAC qui a une représentation en Europe et tous les agréments adéquats.

De même pour le poisson, la société PESCANA a pris en charge la gestion du poisson frais (versus la société MUNUM SA sur Lifou)

En ce qui concerne la viande et les salaisons, la directrice du SIVAP a rapidement identifié que la demande de dérogation devait être orientée sur une demande de présentation (bien sûr) et dégustation sur place versus vente au comptoir. Les risques sanitaires étaient ainsi limités et la justification de dérogation plus envisageable.

Les noix de coco, coco vert, citrouilles, feuilles de cocotier et de pandanus (bien sec et séchées) ont pu être expédiés en container maritime (ainsi que les produits agroalimentaires comme la vanille, les achards, les confitures, les miels, extraits naturels, épices , les bières et les rhum...)



## 2. Difficultés rencontrées

2-1 Connaître ce qui est accepté : nos questions ont rapidement porté sur

- Fruits et légumes / tubercule : dont on n'était pas sur de connaître les détails tant que la saison n'était pas là donc à la dernière minute.
- Poisson lagonaire (idem thon = pêché en milieu naturel)  
**La réponse a été :**
- Non aux agrumes : Les agrumes se sont avérés « risqués » à l'import en UE car normalement interdit du point de vue phytosanitaire et nous n'avons ainsi pas pris le risque de faire partir les limes, combava, et pomelos et pamplemousse qui étaient pressentis.
- Non aux tubercules qui germent (assimilés de ce fait à des végétaux lesquelles sont interdites à l'import en France) → Malheureusement la saison particulièrement chaude et humide du départ ne nous a pas été favorable et a largement complexifié les démarches. Les tubercules prévus en départ via le container ont été inspectés à Nouméa et rejetés car trop susceptibles de germer (et d'être considérés comme « végétaux » = interdit à l'import).
- Non aux végétaux (plants de vanille pour décoration et animations, coco germés)
- Non aux plantes séchées sans accord de la DASS - la consommation de tisane non identifiée en France relève de la sécurité sanitaire des consommateurs plus que du SIVAP.
- Pour les feuilles de cocotiers les tiges devaient avoir un diamètre maximum de 5cm.
- Pour les tubercules une absence totale de terre : nettoyage déterminant
- Non pour les objets en bois

### **OUI sans crainte à**

- Bananes, (pas besoin de certificat)
- Coco (pas besoin de certificat)
- Ananas. (Pas besoin de certificat)
- Miel en provenance d'apiculteurs agréés par le SIVAP qui garantit ainsi l'établissement de provenance (avec besoin de certificat)

A l'arrivée à Paris, il fallut comprendre que ce serait :

- Non également aux goyaves dans lesquelles des vers « morts » du fait de la fumigation demandée avant départ par le SIVAP à juste titre, ont été détectés à Paris. Certains fruits et légumes inspectés à Magenta par le SIVAP ont nécessité une fumigation avant départ pour présence de « vers » au moment de l'inspection. Cette fumigation n'a cependant pas suffi pour ce qui concerne les goyaves dont le carton a été rejeté à l'arrivée à Roissy par le SIVAP pour présence de « vers morts », et une demande de destruction a été faite par le SIVAP Roissy. Il est donc préférable de ne pas expédier ces produits à l'avenir.

- Le trophée de chasse = cornes de cerf ont été arrêtées à la douane également qui a demandé un certificat d'abattage de l'abattoir concerné et de provenance. Finalement le SIVAP a envoyé une attestation qui a permis de libérer le container et les cornes avec.

Pour ce qui concerne les produits apicoles, ci-dessous la liste des miels expédiés (et les résultats de vente). Chaque miel était bien sûr accompagné de son certificat zoo sanitaire. Le CPA avait également proposé de faire des analyses avant envoi pour s'assurer de ne pas expédier de miel qui auraient été non conforme aux normes de commercialisation en France (degré humidité en particulier). Deux producteurs ont ainsi été déçus de ne pouvoir expédier leurs miels. En outre, les niveaux de production de miel sur la saison ont fait que certains apiculteurs n'avaient pas de miel en novembre, date de l'expédition maritime. Cela a aussi empêché certains d'entre eux à finaliser leur candidature au CGA. (Apiculteurs de Lifou en particulier).

## 2-2 Délais de réponse (les démarches se sont échelonnées de septembre à février)

La mauvaise définition des besoins / demandes ne permet pas aux interlocuteurs du SIVAP (animal / végétal ) de correctement communiquer avec leur alter ego du SIVAP et DGAL en France et n'amène pas de réponse.

Le mode de fonctionnement attendu est donc le suivant (pour rappel)

- Faire une demande détaillée avec en PJ une liste des produits exhaustive explicitant les noms des produits (en latin pour certains végétaux), ainsi que les nomenclatures douanières (SH code)
- Le SIVAP revient avec une réponse sur OUI / NON et les conditions d'établissement des certificats demandés par le SIVAP à Paris
- Préparation des produits physiquement et présentation à une inspection SIVAP si besoin (avant empotage container ou avant envoi par aérien) qui a lieu après prise de RDV
- Suite à quoi et selon le résultat, rédaction de la liste de colisage définitive qui sera utilisée par le transitaire pour faire une expédition et rédiger la LTA. (Produits, quantité, poids, volume, conditionnement)
- Le certificat phytosanitaire doit mentionner le numéro de la LTA, le numéro de container et de navire... Ce qui signifie qu'une coordination parfaite entre la documentation et les produits contenus se doit d'être faite pour garantir la traçabilité.

La Province des îles notifie qu'ils auraient apprécié d'avoir une inspection par le SIVAP des produits à LIFOU au lieu de NOUMEA. Pour les produits « légumes et fruit » le souhait de la PIL était d'obtenir une inspection sanitaire avant départ de Lifou, mais ceci ne fut pas possible et les inspections se sont faites :

- Sur le Port autonome de Nouméa pour le départ en maritime



- Dans les locaux réfrigérés de Air Calédonie à Magenta pour les fruits et légumes (et miel) en départ aérien.

### 2-3 Le cas du poisson lagonaire

Dans ce cas de figure d'exigence d'ultra frais, il a manqué un élément de traçabilité **sur la glacière** expédiée d'Ouvéa. La traçabilité était réelle en termes de documentation mais le lien entre la documentation et le physique ne pouvait être établi à 100%.

Le marquage lot avec numéro de lot sur les colis et le numéro d'agrément est obligatoire pour cette garantie.

Le SIVEP après contrôle à Paris CDG a donc refusé la mise à la consommation et demandé une destruction.

### 2-4 Le cas du saucisson primé dont les caractéristiques étaient hors périmètre de dérogation

La demande de dérogation sur les saucissons et produits de salaisons a évolué dans le temps de septembre à février, en fonction des capacités des fabricants à produire, et à vouloir s'inscrire dans la liste des producteurs représentés... les mises à jour des demandes de dérogations ont été faites aussi bien que possible.

La demande de dérogation a été communiquée au transitaire avec la liste de colisage et facture des expéditions aérienne pour les viandes, et salaisons et ce dernier a vérifié que les deux documents / produits étaient alignés. C'est ce qui garantit le suivi de la dérogation. Idem pour le SIVEP à Paris qui a contrôlé à l'arrivée.

Au moment de l'obtention de la dérogation, NCT&I a averti le producteur La Française qui avait candidaté pour le concours agricole que la dérogation salaison était acceptée sans vérifier précisément la concomitance des deux. A l'arrivée il s'est avéré que le saucisson primé n'était pas dans la liste demandée en dérogation. L'acheminement des saucissons s'est fait en individuel / valise et sans déclaration douane à l'arrivée à Paris ce qui explique que le double contrôle n'a pas eu lieu. Cela concernait strictement les 2 saucissons par catégorie pour la dégustation des concours. Aucune autre quantité n'a été mise sur le marché ou à la dégustation sur le stand.

Cette situation doit être strictement évitée à l'avenir et une double vérification doit être effectuée par les personnes en charge.

*PS : Pour information, les organisateurs du concours agricoles à Paris nous ont conseillé de venir déposer les échantillons sur place au lieu de les envoyer pour garantir qu'il n'y ait aucune perte. Le chemin de la valise privée est ainsi largement à favoriser pour éviter les pertes et destructions (nous avons eu deux colis de rhum qui ont été badgé par l'organisation et perdu dans le circuit et la moitié des colis de bières également).*

### 3. A retenir pour les prochaines éditions

- Nécessité / intérêt d'avoir un coordinateur : le SIVAP a apprécié le fait de limiter les interlocuteurs en passant par NCT&I qui devait coordonner. (Parfois les producteurs sont intervenus en direct mais c'était pratique de renvoyer sur une consolidation des données et envois)
- Les demandes de dérogation doivent être faites à chaque édition ; on repart de zéro rien n'est acquis.
- Un RETEX et une lettre de remerciements à envoyer au SIVAP en France faciliterait sûrement les démarches.
- Ouverture d'une filière bovine d'excellence : S'il y a une volonté réelle d'exporter régulièrement, le plus juste serait d'enclencher au titre de la filière une demande d'agrément UE structurelle.

**Pour rappel :**

L'agrément UE se ferait en deux étapes :

- Autorisation de la Nouvelle Calédonie par l'UE suite à mise en place d'un plan de surveillance à la demande de GNC + Province
  - ✓ Attention dans le cadre d'un renouvellement actuellement les conditions ont évolué par rapport à avant, et des exigences sur les conditions d'élevage, le bien-être animal... sont désormais à suivre.
- Démarche d'agrément des établissements tel que l'OCEF et autre avec
  - ✓ Conformité de l'établissement
  - ✓ Conformité des pratiques
  - ✓ Inspections officielles







Les gouvernements des 3 territoires étaient représentés : **Adolphe DIGOUÉ**, membre du gouvernement chargé de l'économie et du commerce extérieur en Nouvelle-Calédonie, **Rino TIRIKATENE**, ministre délégué pour la croissance des exportations en Nouvelle-Zélande et **Yvonnik RAFIN**, ministre des finances, de l'économie et de l'énergie de la Polynésie Française.

Le Ministre délégué français chargé du Commerce extérieur **Olivier BECHT** nous a également fait l'honneur d'être présent pour introduire cet événement



# ENTREPRISES CALEDONIENNES PRÉSENTES



Bluescope Acier  
Chambre des Métiers et de l'Artisanat  
Lacroix Pacific (signalisation)  
Connectic System (IT)  
PEPS ( coaching)  
Innov'Aquaculture (aquaculture)  
Neofly ( alimentation animale)  
Testeum (IT)  
French Tech  
Agrilogic System (Agritech)  
Fire Tracking (IT /DD)  
Arbotech (Agritech)  
Association des entrepreneurs Kanak  
Isoca - Ecopavement - Ecotrans (Matériaux de construction / recyclage)  
Pacific Market ( IT / textile)  
Trecodec (Recyclage)  
France Calédonie Tropic Export (agriculture)  
Made In ( presse)



Easy Skill  
Socadis  
Skazy  
MSMR  
Adecap  
VKP Immo  
Factory Ombrages  
Isoca  
Atoflow  
Institut de la Qualité

ont du annuler à la dernière minutes ou n'ont pas pu participer .



Lundi 6 mars 2023

La journée a débuté à 8h par une cérémonie d'accueil traditionnelle Māori Mihi Whakatau. Les invités ont été accueillis dans la salle principale par un chant d'un membre de la tribu Ngati Whatua en Nouvelle-Zélande. La cérémonie s'est poursuivie avec une cérémonie d'accueil Ngati Whatua uniquement en langue Māori. La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française ont toutes les deux répondu, respectivement en Drubea et Ma'ohi. Ils ont fini avec un chant commun. La cérémonie s'est conclue par une invitation au Hongi, un salut traditionnel Māori.

Le ministre délégué français Olivier BECHT et le ministre néo-zélandais Rino TIRIKATERE ont ensuite ouvert la partie officielle de cette journée.



S'en est suivi la présentation des **marchés macroéconomiques** de chaque de nos trois territoire avec les **secteurs clés** et les **indicateurs économiques** qui contribuent le plus au PIB. NZT&E a ensuite présenté les investissements majeurs et projets néo-zélandais. Deux conférences sur la manière de faire du business en Nouvelle-Zélande pour les entreprises calédoniennes et polynésiennes et en Nouvelle-Calédonie et Polynésie Française pour les néo-zélandais ont été présentées.

Enfin, la société xxx a présenté en détail le processus de réponse aux appels d'offres en Nouvelle-Zélande et conseils et best practices .

L'après-midi était consacré à cinq **tables rondes dont les thématiques avaient été choisies sur la base des enjeux partagés de nos trois territoires.**

- 1. Développement économique au travers des différentes identités culturelles.**  
L'intervenant calédonien était Jone PASSA, sociologue.
- 2. Stratégie de la Nouvelle-Zélande en matière de déchets et de recyclage.** L'intervenant prévu était Thomas KLEIN, Directeur de SOCADIS NZ, qui n'a finalement pas pu venir à la suite d'un contre-temps de dernière minute.
- 3. Ressources naturelles et énergie propre : stratégies, management, échanges et opportunités des 3 marchés.** Pour la Nouvelle Calédonie, Monsieur Xavier BENOIST, Directeur général de Bluescope Acier Nouvelle-Calédonie et Président de la Fédération des Industries de Nouvelle-Calédonie, animait.
- 4. Solutions digitales comme levier de croissance régionale.** Les intervenants calédoniens étaient Naike Durand, directeur de Testeum et Aurore Klepper, manager de la French Tech Nouvelle-Calédonie
- 5. Table ronde sur l'agro-alimentaire en Nouvelle-Zélande : carte de distribution et opportunités,** animée par Agnès Baekelandt, directrice de Barker's of Geraldine et membre du New Zealand Food and Grocery Council.



**FRENCH PACIFIC BUSINESS FORUM**

AUCKLAND // NEW ZEALAND  
ON MARCH THE 6TH, 2023

# AGENDA

Morning Sessions		Afternoon Sessions	
		B2B meetings and Group discussions	
08:00 - 08:15	Attendees Welcoming.	13:00 - 17:00	One on One Meeting.
08:15 - 08:30	Traditional Māori welcoming POWHIRI.	13:00 - 14:30	How to do business in French Polynesia / New Caledonia ? (formalities, tax system, bank account, venture, takeover, immigration)
08:30 - 9:10	Official speeches: France, New Zealand.	13:00 - 14:30	How to do Business in New Zealand ? (formalities, tax system, bank account, venture, takeover, immigration)
09:10 - 10:50	Macro-economic market presentations New Caledonia, French Polynesia, New Zealand.	14:30 - 15:30	Thematic discussion 1: Economic development through Cultural identities : 3 visions to share.
10:50 - 11:00	Coffee Break.	14:30 - 15:30	Thematic discussion 2: New Zealand special waste and recycling strategy ; What is at stake when dealing with neighbours countries ?
11:00 - 12:00	Major Investments and New Zealand projects, how to reply to New Zealand Tenders.	15:30 - 16:00	Coffee Break.
12:00 - 13:00	Lunch Break.	16:00 - 17:00	Thematic Discussion 3: Natural resources, clean energy : strategy, management, challenges and opportunities of the 3 markets.
		16:00 - 17:00	Thematic Discussion 4: Digital solutions as a lever for regional growth : e@commerce, e@logistics : challenges and opportunities.
		16:00 - 17:00	Thematic Discussion 5: Food-processing in New Zealand, mapping of the distribution and opportunities.
		18:30 - 22:00	Gala Dinner.



Les points forts du FPBF pour les participants calédoniens (et Polynésiens) sont :

--> la présentation de comment faire du business en NZ et les us et coutumes sur place

--> la **compréhension des secteurs privés présentés en table ronde en Nouvelle-Zélande.**

Les participants ont particulièrement été **satisfaits des rencontres effectuées** aussi bien avec les entreprises néo-zélandaises présentes que leurs homologues calédoniens / polynésiens.

Points négatifs :

--> l'absence d'un interlocuteur calédonien sur la discussion thématique 2 sur les déchets, qui a été critiqué par les participants, du fait de l'annulation de l'intervenant le jour même. Il faudra prévoir pour les prochaines éditions des remplaçants sur chaque intervenant leader.

--> de nombreuses entreprises néo-zélandaises inscrites à l'événement n'ont pas assisté au FPBF. Les raisons principales étant remontées étant une non-disponibilité sur toute une journée. Il pourrait ainsi être intéressant pour les prochaines éditions d'organiser une session entièrement dédiée à du networking, de préférence en dehors des heures d'activités des entreprises pour garantir la présence des chefs d'entreprises : pas de gala mais cocktail networking.

Les journées suivantes ont permis aux participants de rencontrer des **prospects, clients, partenaires** ou rencontrer à nouveau des **contacts pris lors du Forum**. Certains de ces rendez-vous ont été organisés par NCT&I tandis que d'autres ont directement été pris par les participants.

Un événement de la **French Tech Nouvelle-Zélande** a eu lieu le mardi 7 mars, où plusieurs **start-ups** calédoniennes, polynésiennes et néo-zélandaises ont pu **pitcher face à quelques investisseurs néo-zélandais**.



Le gala, organisé par la Chambre du Commerce et d'Industrie Franco Néo-Zélandais, a par ailleurs été un moment de convivialité et d'échanges entre les différentes entreprises et institutions présentes. Ceux-ci étaient disposés aux tables par secteurs d'activité ou intérêts afin de favoriser les échanges.

Le gala a été ponctué de plusieurs discours d'officiels et élus présents :

- **M. Thibault Beaujot**, Président de la Chambre du Commerce et d'Industrie Franco Néo-zélandaise
- **Mme. Jane Coombs**, Chef de la division Pacifique au ministère néo-zélandais des affaires étrangères et du commerce
- **M. Olivier Becht**, Ministre délégué du commerce extérieur, de l'attractivité et des français de l'étranger
- **M. Yvonnick Rafin**, Ministre des finances, de l'économie, en charge de l'énergie en Polynésie Française
- **M. Adolphe Digoué**, membre du Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie en charge de l'économie, du commerce extérieur, de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche
- **M. Christophe Plee**, Président de la Représentation Patronale du Pacifique Sud et de la CPME PF
- **Mme. Nicole Moreau**, Vice-Présidente de la Représentation Patronale du Pacifique Sud et Présidente de la CPME NC





Dimanche 5 mars 2023

Le Ministre délégué français chargé du Commerce extérieur, des français à l'étranger et de l'attractivité, Olivier BECHT a reçu le dimanche 5 mars après-midi les représentants de la RPPS, NCT&I, FPRG, FINC, en présence de l'ambassadrice de France en Nouvelle-Zélande et du chef de Service Economique Régional Australie et Pacifique. Cet échange fut l'occasion pour les représentants du monde économique de Nouvelle-Calédonie et de Polynésie Française d'exprimer les **difficultés rencontrées par leurs entreprises pour se développer à l'export ainsi que le peu de moyen et d'accompagnement de l'État.**



ont été évoqués :

### FRET

Le **coût du fret élevé**, pouvant être réhibitoire pour certains exportateurs, le monopole de la CMA CGM concernant la Polynésie Française, l'**absence de fret entre les îles du pacifique et les PTOM** et l'**absence de support de l'État** à ce sujet.

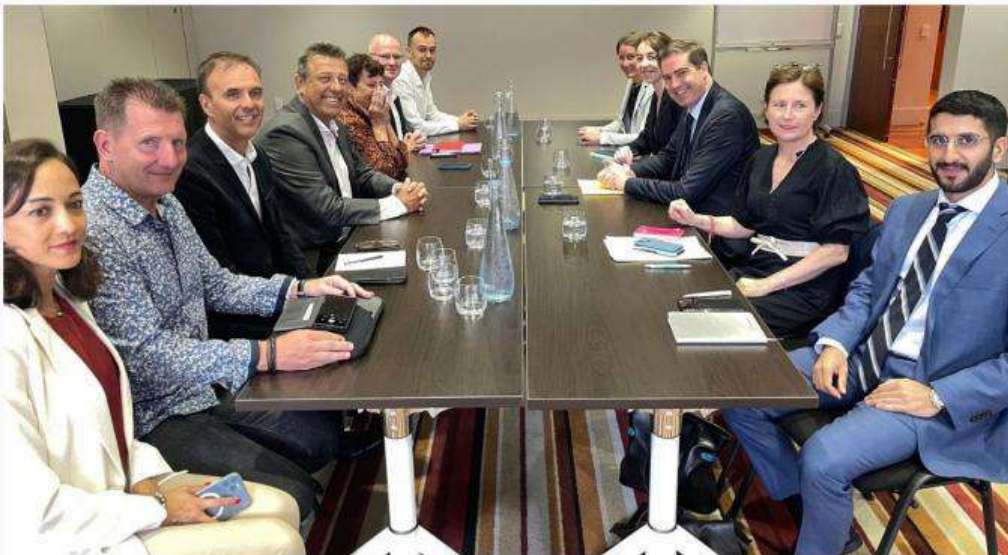
Olivier Becht a écouté les problématiques rencontrées et l'existence d'une étude de faisabilité d'une liaison entre les PTOM du Pacifique (Corail Airways). Il a précisé qu'une telle liaison aérienne, compte tenu de son coût, nécessite des quantités de marchandises quotidiennes et importantes (les liaisons vers la Nouvelle-Zélande et la NC/PF étant déjà conséquentes). La mise en place d'une liaison maritime semble difficile en raison du manque de disponibilité de bateaux.

## PHYTOSANITAIRE

Les **contraintes phytosanitaires entre les PTOM et la métropole** ont été mises en avant, notamment le fait que la Nouvelle Calédonie et la Polynésie Française se voient imposer des restrictions phytosanitaires similaires aux pays étrangers. O.Becht n'a pas vraiment rebondi sur ce point là et a rappelé que pour obtenir les mêmes réglementations phytosanitaires que les pays européens, il fallait être localisé en Europe.

## ACCOMPAGNEMENT À L'EXPORT

Le **manque d'accompagnement de l'État** pour les entreprises exportatrices a été évoqué ainsi que le manque de représentation dans le Pacifique. La **présence d'un VIE commun NC/PF à Auckland** a été évoqué, le résultat du dossier "Fonds Pacifique" visant à financer un chargé de mission en statut V.I.E à Auckland n'étant pas encore connu. O.Becht a précisé qu'il allait envoyer quelqu'un, qui sera dépendant d'une structure d'état et sera probablement basé en Nouvelle-Zélande.



En parallèle, O.Becht a également mis en avant le fait que le système Team France Export fonctionne bien, en étant passé de 120 000 à 144 000 entreprises qui exportent. Xavier Benoist a répondu que pour le cas de NCT&I, nous étions en procédure depuis plus de 2 ans pour en faire partie, sans suite à ce jour. Enfin, les **problèmes de financement des ressources humaines** ont été évoqués, comme le cas du poste de Rhenaud Hette, et notamment le fait que la section immobilière du ministère des affaires étrangères demande à NCT&I un montant rétroactif des loyers d'hébergement du VIE au sein de l'ambassade de France à Fidji.



# RAPPORT FINANCIER

Frais réels		Temps homme RH	
Notes de frais RH (billets A/R compris)	117666	Temps dédié à l'événement sur place (NZ)	40
Notes de frais EV (billets A/R compris)	35532	Temps transport	16
Logement RH	90673	Temps organisation + recherche RDV B to B	120
Logement EV	72838	Compte rendu et suivi mission	24
		<b>TOTAL (heures)</b>	<b>200</b>
		Coût horaire RH	3850
<b>TOTAL</b>	<b>316709</b>	<b>TOTAL (CFP)</b>	<b>770000</b>
		<b>TOTAL (CFP)</b>	
		<b>1086709</b>	

# ARTICLES DE PRESSE

<https://www.rnz.co.nz/international/pacific-news/485679/forty-french-territory-businesses-in-nz-to-develop-trade-links>

PACIFIC

## Forty French territory businesses in NZ to develop trade links

10:08 am on 10 March 2023

Share this



Jan Kohout, Journalist  
[jan.kohout@rnz.co.nz](mailto:jan.kohout@rnz.co.nz)



French Minister Delegate for Foreign Trade Olivier Betch speaking at the French Pacific Business Forum Photo: Embassy of France

French Minister Delegate for Foreign Trade Olivier Betch has met with the South Pacific Employers' Representative to discuss France's regional integration.

The French Pacific Business Forum hosted several French Pacific Businesses at the Royal New Zealand Yacht Squadron in Auckland on Monday.

The Forum is part of France's Indo-Pacific strategy to develop economic ties between French territories in the Pacific and New Zealand.

Betch said there's great potential to growing links.

"There are more than two million French citizens living in the Indo-Pacific and we want this zone, which is the most powerful economic area in the world, to be for the French territories an area of development.

"With New Caledonia and French Polynesia, I simply ask what is their strategy to have more export and more exchange with other countries of the zone. The French Government is here to help them to develop their relations."

### Diplomatic values

Twenty New Caledonian and 20 French Polynesian businesses covering a wide range of sectors met with 48 New Zealand businesses.

The Minister Delegate met several New Zealand politicians to discuss the values between New Zealand and France on a diplomatic level.

These included the Trade Minister Damien O'Connor and Foreign Minister Nanaia Mahuta to discuss the strengthening of the two country's bilateral relations, particularly on the economic level.

Olivier Betch opened the French Pacific Business Forum alongside his New Zealand counterpart Rino Tirikatene.

He also met Mayor of Auckland Wayne Brown and paid a visit to the Auckland metro to discuss the needs of the city and the deepening of a cooperation, particularly in the field of infrastructure.

He paid a visit to the capital Wellington to meet its mayor Tory Whanau to discuss the presence of French companies in New Zealand and the city's transport needs.



French Minister Delegate for Foreign Trade Olivier Betch at the Maori Trade and Sustainability roundtable which was held in Wellington Photo: Embassy of France

<https://www.fnzcci.org.nz/events/upcoming-events/event-detail/event/2023-fnzcci-gala-dinner.html>

<https://www.beehive.govt.nz/speech/speech-french-pacific-business-forum>



Publié le  
**27**  
Avr. 2023

## FPBF : « IL FAUT UNE ÉDITION TOUS LES ANS ! »



Philippe Pirrone, gérant de Connectic System, a profité du Forum pour aller à la rencontre de ses futurs partenaires (ici, avec le représentant d'Air Chatam).

©P. P.

[FPBF : « Il faut une édition tous les ans ! » \(madein.nc\)](https://madein.nc)



## Note

Mission économique NCT&I au Vanuatu du 03 au 15 juillet - Compte rendu

### Sommaire

#### Avant-propos

1. Les membres de la délégation NCT&I : diversité des secteurs et des entreprises
2. Home Expo : une initiative privée en mode « salon de l'habitat »
3. Des échanges diversifiés, consolidation des partenariats pour NCT&I
4. Une mission « Santé »
5. Quelles suites à cette mission ?



**Revue de presse :**

**Au Vanuatu :**

**New Caledonian Doctors Consult with VCH to Improve Medical Treatments**

By Dody Morris Jul 13, 2023 0



The five doctors with the French Ambassador to Vanuatu and Dr Vincent Atua at the Vila Contra Hospital.  
By Dody Morris

**New Caledonian Doctors Consult with VCH to Improve Medical Treatments**

By Dody Morris Jul 13, 2023 0



Dr Vincent Atua.  
By Dody Morris

[https://www.dailypost.vu/news/new-caledonian-doctors-consult-with-vch-to-improve-medical-treatments/article\\_25cd698a-8840-5eb3-9f16-ee327ce1af5f.html?utm\\_source=dailypost.vu&utm\\_campaign=%2Fnewsletter%2Foptimize%2Fdaily-headlines%2F%3Fdc%3D1689200568&utm\\_medium=email&utm\\_content=image](https://www.dailypost.vu/news/new-caledonian-doctors-consult-with-vch-to-improve-medical-treatments/article_25cd698a-8840-5eb3-9f16-ee327ce1af5f.html?utm_source=dailypost.vu&utm_campaign=%2Fnewsletter%2Foptimize%2Fdaily-headlines%2F%3Fdc%3D1689200568&utm_medium=email&utm_content=image)

**BlueScope and partners organise 5th Home Expo**

By Ezra Toara Jul 11, 2023 0



BlueScope Vanuatu  
By Ezra Toara & Anita Roberts



**Most Popular**

- Local Pilot Captain Tari Ta Vanuatu's Twin Otter Fleet
- Vanuatu/Sydney Trade Cor

[https://www.dailypost.vu/news/bluescope-and-partners-organise-5th-home-expo/article\\_09b9a28a-2365-5ed5-8f9a-88758d51f201.html](https://www.dailypost.vu/news/bluescope-and-partners-organise-5th-home-expo/article_09b9a28a-2365-5ed5-8f9a-88758d51f201.html)

## Avant-propos

Le 23 avril 2019, les représentants de la Nouvelle-Calédonie et du Vanuatu ont signé un accord sur le développement des échanges économiques et commerciaux entre les deux territoires. Cet accord se positionne dans le cadre du renforcement des liens de coopération entre les deux pays, et vise à créer des retombées économiques. Il s'inscrit dans une dynamique de développement durable et une intégration économique régionale et vise donc à libéraliser certains échanges commerciaux entre la Nouvelle-Calédonie et le Vanuatu.

Dans ce cadre-là une liste des produits originaires de Nouvelle-Calédonie pouvant être exportés au Vanuatu a été établie par les parties et annexée à l'accord. De même, une liste de produits originaires du Vanuatu pouvant être exportés en Nouvelle-Calédonie a été établie et annexée à l'accord. L'objectif de l'accord est de supprimer ou réduire drastiquement les droits de douanes et taxes d'effet équivalent, ainsi que les restrictions quantitatives en place. Suite à cette première signature et dans l'objectif d'une ratification et mise en œuvre de l'accord, les discussions se poursuivent. NCT&I a participé en 2018 puis en 2022 à élaborer la première liste puis la seconde « **liste réduite à 15 articles maximum** » qui devait faire l'objet d'un premier round de ratification visant à permettre une mise en œuvre rapide et effective de l'accord. Nous avons tenu à faire valoir des critères qui nous paraissaient déterminants dans le cadre de la coopération entre les deux pays.

- ✓ Ouvraison = transformation locale suffisante en Nouvelle-Calédonie : ce critère est évalué par le fait que la nomenclature douanière des matières premières principales entrant dans la composition du produit exporté soit différente de la nomenclature douanière du produit fini exporté.
- ✓ Niveau des droits de douanes et taxes à l'entrée de telle sorte à ce que la réduction ou suppression soit un réel facteur de compétitivité coûts pour répondre aux attentes du marché local.
- ✓ Intensité capitalistique : il s'agit de juger de l'intérêt d'exporter un bien ou un service versus investir dans une installation de production locale dans le pays.
- ✓ Existence d'une étude de marché ou de prospection avancée permettant de croire en la réelle volonté des acteurs économiques à démarcher les clients potentiels sur place. (stratégie export et maturité export avec cible géographique régionale Pacifique)
- ✓ Non existence d'une production locale sur le Vanuatu (dans la mesure des études de marché réalisées) : le but n'est pas de venir en concurrence avec une production locale du pays tiers mais bien avec une concurrence import alternative.
- ✓ Sélection des TD sur la base d'une nomenclature à **6 chiffres**.

### ➤ **Point d'attention sur le périmètre des services :**

Il est important de faire remonter l'information concernant les potentiels d'export de la Nouvelle-Calédonie vers les pays de la zone Pacifique : il ressort des échanges avec les entreprises qui viennent solliciter notre aide, et qui s'interrogent sur les potentiels d'un développement économique à l'international que les perspectives qui se présentent favorablement aux entreprises calédoniennes se portent souvent sur les prestations de service ou apport d'expertises diverses dans tous les secteurs traités.



Que ce soit dans le domaine de la construction /BTP ou les services de conseil ou numérique la compétitivité des entreprises calédoniennes dans leur environnement régional semble faire sens sur des solutions innovantes nécessitant des mises en œuvre associant des services ou des savoirs faire particuliers.

NCT&I insiste de ce fait sur l'enjeu que représente l'article 9 de l'accord – Echange de services, et la nécessité rapidement de travailler via le comité sur une liste des services échangeables pouvant faire l'objet de conditions particulières entre les deux territoires. L'esprit dans lequel se dessineraient ces échanges serait bien celui de l'accord car amenant les entreprises calédoniennes à identifier sur place les partenaires locaux avec qui déployer leurs prestations et expertises.

Si l'accord évoqué ci-dessus s'inscrit en toile de fond des échanges entre les deux pays, les entrepreneurs calédoniens et vanuatais n'ont pas attendu pour travailler ensemble. La mission économique de NCT&I est la continuité post-Covid d'une relation pérenne à remettre à flot après ces années de fermeture. S'appuyant sur les capacités et la connaissance des entreprises déjà implantées au Vanuatu et membres de l'association ainsi que sur la certitude que la distance géographique, culturelle et historique est la plus restreinte qui soit entre nos deux territoires, NCT&I inscrit dans son agenda annuel l'organisation au minimum d'une mission éco vers le Vanuatu.

Comme pour tout déplacement, la stratégie est de « s'agréger » à un événement local permettant une interaction avec un « how people are doing business in the country » .

Nous avons ainsi choisi la date autour du salon professionnel « Home Expo » orienté sur la construction et l'habitat dont c'est la 3ème édition. Des professionnels de la construction ont ainsi eu l'occasion de présenter leurs produits sur ce salon, mais d'autres ont pu effectuer leurs démarches en parallèle tout en rejoignant les moments de networking et de présentation du business au Vanuatu organisé par NCT&I avec ses partenaires locaux.

## **1 - Membres de la délégation NCT&I**

La délégation d'une vingtaine d'entreprises présente sur cette mission est à l'image de notre association : transectorielle, et représentant des entreprises de tailles très différentes.

### **Secteur « CONSTRUCTION »**

- SLN scories (slag substitut au sable)
- Bluescope (présent sur place - acier)
- ARBE (présent sur place- gros œuvre)
- Structure Concept (BE)
- ACTB (représenté par Structure Concept)
- 3P - Pacific Plastic Profilés - (profilés et deck)
- GTIndustries (BE)
- Techbat
- ALUCAL (menuiserie aluminium)

### **Secteur « ARTISANAT »**

La Chambre des métiers et de l'artisanat (CMA) a souhaité signer une convention de partenariat avec NCT&I et saisir toutes les opportunités de missions pour offrir à ses membres un accompagnement à l'international. Elle finance de ce fait la prestation de service de NCT&I sur la mission, et était présente en la personne de Estelle Delamare et la présidente, Elizabeth Rivière.

- ALUCAL
- L.A.P - Laser Art Pacific (gravure sur bois, verre et objets menuiserie bois)
- HMC (construction bois ) représenté
- ESEKA (robes océaniques)-représentée

### **Secteur « AGRICOLE »**

- SICA (aliments pour animaux)- représenté
- SUD FORET (plantation et gestion des forêts)

### **Secteur « SANTE »**

- EUROP ASSISTANCE
- MedCity (représentée par 4 médecins de diverses spécialités)

### **Autres :**

- CANAL + - présent au Vanuatu via sa filiale managée par Canal+ Nouvelle Calédonie a rejoint la délégation
- EPUREAU - gestion de l'eau

Autant d'enjeux et de cibles différentes pour chacun d'entre eux dans leur démarche commerciale au Vanuatu.



## **2-HOME EXPO :**

Le salon Home Expo est une initiative de Bluescope Vanuatu. Cette 3<sup>ème</sup> édition se déroulait sur le site de BLUESCOPE LYSAGHT Vanuatu, route de Mele, avec un partenaire financier majeur en la société ANZ.

L'ensemble des participants du groupe CONSTRUCTION ainsi que Canal + y étaient représentés sur un stand.

Plusieurs entreprises vanuataises avaient pris l'initiative de prendre un stand également, dans le domaine du solaire, de l'artisanat, et des produits de construction.

Les deux journées de salon se sont passées les vendredi 07 et samedi 08 juillet.

Des tables rondes sur les sujets de la formation (en présence de Vanuatu Skills et des étudiants de l'UNV en section SES), du financement et de la transition écologique ont été organisées.

Un cocktail avec les invités VIP, et parties prenantes de l'économie vanuataise a rassemblé plus d'une cinquantaine d'invités le vendredi soir.

## **Conclusion :**

L'organisation d'un tel salon est très laborieuse au Vanuatu qui n'a pas de réel prestataire de service support de ce type d'animation. Toutefois la VBTC, télévision du Vanuatu est venue faire un reportage et nous proposer une collaboration pour l'édition de 2024.

La société Next était en charge du recrutement des participants, de l'animation des tables rondes et de la coordination des prestataires de services. Vanina Galloni a également largement contribué à la mise en relation des parties prenantes BtoB. Un contact précieux, discret et efficace.

La communauté calédonienne a pu bénéficier de contacts et de RDV B to B précisément organisés sur le site du salon, lors du cocktail de networking ainsi que via les exposants vanuatais présents. Les échanges furent fructueux même si l'on peut regretter une affluence moyenne.

Ont eu lieu en marge du salon :

- Une soirée ANZ à laquelle certains participant ont pu connaître des personnes clés du réseau économique et financier.
- Une réunion avec le président de la CCI du Vanuatu, Antoine Boudier et les membres de la délégation.
- Une réunion avec le président du Club des Affaires Franco Vanuatais, Hervé Michel et les membres de la délégation.

Autant d'occasions d'échanger sur les best practices locales, les contacts affinés, les marchés et grands travaux en cours et à venir, les écueils à éviter ...

Merci à chacun pour sa contribution, à Xavier Benoist pour l'initiative, à l'ANZ, la CCIV, le CAFV, et la CMA.

### **3 - Des échanges diversifiés, consolidation de partenariat pour NCT&I.**

Le CAFV a été créé en 2019, et les années COVID n'ont pas aidé à lui permettre de trouver son dynamisme et sa raison d'être. Des premiers échanges avaient eu lieu à ce moment entre NCT&I et CAFV, non suivis d'actions précises jusqu'à présent.

Avec l'arrivée d'un volontaire de France Volontaire amené à travailler à 50% pour le CAFV et 50% pour la CCI du Vanuatu, à compter de fin juillet 2023, le club des affaires se dote d'une compétence et d'une force vive qui permettra de travailler sur des sujets opérationnels précis.

C'est en ce sens que nous avons rédigé une convention de partenariat mentionnant un certain nombre d'actions à réaliser annuellement.

Après relecture des membres du conseil d'administration, la convention sera signée le 27 juillet à Nouméa en la présence de Hervé Michel, président du CAFV.

Les propositions d'actions prévues :

**1) Organisation d'un événement de networking entre les volontaires français et calédoniens présents sur le territoire du Vanuatu. (en collaboration avec l'ambassade de France, et la délégation calédonienne au Vanuatu sollicitée par chaque structure). Objectif : créer de la synergie dans un réseau de jeunes dynamisant les connaissances du pays et permettant d'apporter des informations terrain aux entreprises des deux organisations.**

**2) Formation initiale, professionnelle et continue : mission économique de reconnaissance des opportunités d'échanges entre les deux pays.**

**Avec les parties prenantes chambres consulaires (CMA, CCI, CAP NC), le GIEP, l'IUT (et l'UNC), l'UNV, le lycée français de Port Vila, l'Institut Technologique, l'école de formation des infirmières, le CREIPAC et l'Alliance Française mais également les acteurs économiques désireux d'avoir recours à une main d'œuvre formée dans les compétences ciblées, et après une cartographie des plateaux techniques existants et des besoins en formation des entreprises, une mission économique (et diplomatique) sera mise en place de reconnaissance et présentation des opportunités.**

**Un premier déplacement sera organisé en Nouvelle Calédonie en octobre 2023, suivi d'une mission retour à Port Vila pour sceller un plan d'action opérationnel à compter de la rentrée 2024.**

**3) Rédaction d'un guide des affaires Vanuatu : sur le plan et la méthodologie éprouvée par NCT&I quant à la réalisation du guide des affaires à Fidji, le volontaire de CAFV réalisera le guide des affaires du Vanuatu. La diffusion sera assurée par NCT&I et un événement de communication entrepris pour convaincre les entreprises calédoniennes de s'intéresser aux opportunités du marché vanuatais. (avec notre membre actif en la matière Cessions Acquisitions)**



**4) Etude de marché : dans le cadre de la réalisation d'études de marché, NCT&I ouvre son offre de service aux membres du CAFV (compétence à Fidji , Nouvelle Zélande et Polynésie Française) et peut avoir recours aux ressources du CAFV pour formaliser des études de marchés sur le marché Vanuatais. Ceci dans le cadre de prestations chiffrées si opportun.**

En dehors de cette convention finalisée, NCT&I a rencontré les personnalités suivantes pour une présentation de notre structure et des problématiques et offres de certains de ses adhérents :

**Rencontre avec Ralph REGENVANU** - Ministre de l'adaptation au changement climatique, de l'environnement et de l'énergie.

- Présentation NCT&I et échanges sur le caractère sustainable du produit scorie de la SLN comme substitution du sable de rivière.
- Renvoi sur son collègue du ministère des infrastructures pour faire avancer les mesures de ban du sable de rivière.

**Rencontre avec Nako Ianatom NATUMAN** - Ministre de l'Agriculture, de la Sylviculture, de l'Elevage de la Pêche et de la Biosécurité (et David GIBSON , first political adviser et Vincent Kapalu , secrétaire particulier)

Présentation NCT&I et échanges sur les opportunités d'échanges, sur la forêt, l'agriculture, sur les échanges commerciaux des produits tubercules, café, cacao...

**Rencontre avec Ian Pebbles et Lindon Tari - Biosecurity Vanuatu**

Principal Veterinary Officer et Acting Principal Biosecurity Office

- sujet autorisation pour alimentation pour animaux
- problématique phyto et zoo sanitaire liée au rhinocéros des cocotiers (hors périmètre EFATE) . Sujet IRA à la SLN ?

**Rencontre avec Rexon Viranamangga - Directeur des Forêts - Ministère de l'Agriculture**

- organisation programme de visite de Sud Forêt (directeur adjoint Olivier Guérin) par son équipe.
- Visite réalisée le mardi 11 juillet.

**Rencontre avec Jimmy Rantes - DG du Ministry of Trade and Commerce**

MTC would like to explore the following opportunities with NC Trade & Investment :

- attachment and trade capacity building
- Vanuatu- NC Trade agreement (status-quo)
- Private sector Investment priorities for Vanuatu
- MTC Reform and institutional strengthening of VFIPA (proposed- Vanuatu Trade & Invest)
- Any opportunity for MOU with NC Trade & Invest/ VFIPA

**Rencontre avec Joe Pakoa** - Directeur Department of External Trade

- poursuite des échanges liés aux accords en cours de négociation
- évocation d'organisation de business meetings dans nos deux pays.

**Rencontre avec Basil Yvon** - du MTC - Ministry of Trade and Commerce

**Rencontre avec Paul PIO** - Directeur, Department of Tourism, MTC

**Rencontre avec David MARTIN** - Directeur VTO - Vanuatu Tourism Office -  
avec CANAL +

### **Les organismes financiers et de développement :**

Rencontre **ADB - Asian Development Bank** - David FAY - Unit Head avec la SLN - en visio.

Rencontre avec **Liz Pechan - IFC - Internation Finance Corpotation** - Groupe World Bank

Echange avec **ANZ** - Terence Low - Country Head Vanuatu

### **L'université - UNV - Université Nationale du Vanuatu -**

Rencontre avec Mr le Président de l'UNV - Mr Jean Pierre NIRUA - et son équipe.  
Avec la casquette NCT&I pour les échanges d'étudiants en stage, mais également de Présidente du conseil de l'IUT de Nouvelle-Calédonie dans le cadre de développement de partenariat entre les structures

### **Artisanat :**

**Rencontre avec le Vanuatu Nasonal Kaonsel long ol Women (VNCW)**

Madame Anita Deroïn- VAES president moakting - et trésorière

Madame Lesline Malsungai - Présidente Port Vila Kaonsel blong of women.

### **Et les autres :**

Loïc BERNIER - Président des CCEF Vanuatu - Managing Director - Caillard & Kaddour

Jean Marie DUFFAU - CCEF - CAFV - Directeur général « Au Bon Marché »

Visite de l'usine VBL - Hervé MICHEL - Président Club des Affaires Franco Vanuatu -

Christophe CROWBY - First Vice President - Sector: Agriculture

Nicolas MONVOISIN - En charge secteur agricole à la CCI Vanuatu

Joanna SPENCER - VCCC adviser



## **4 - Mission SANTE.**

Grâce à l'entremise de notre nouvelle vice-présidente Samia Tan Delage, directrice générale adjointe de Europ Assistance, NCT&I a été mis en relation avec Frédéric Bullier, médecin anesthésiste en charge du MedCity.

Ce dernier avait pour ambition de faire une **mission de reconnaissance** des installations et des capacités médicales du Vanuatu dans l'objectif d'apporter une meilleure qualité de service aux patients vanuatais ou expatriés qui viennent se soigner à Nouméa à la Clinique Kundo Magnin, et de faire venir des médecins en mission humanitaire à l'hôpital public du Vanuatu en ayant répertorié les besoins opérationnels de ce dernier.

Ce sont deux jours de rencontres qui ont été organisées avec les parties prenantes de la santé / médecine de Port Vila, public et privées ; les médecins présents ont pu échanger avec leurs homologues de l'hôpital et effectuer deux matinées de consultations à leurs côtés. D'une part aux chevets de patients en soin au long, pour aider à l'évaluation clinique et l'ajustement des traitements, et d'autre part en recevant chacun dans leur domaine de spécialités (endocrinologue, gastroentérologue, urologue et anesthésiste réanimateur des patients en rendez-vous préalablement triés par les services de l'hôpital.

Un bilan a été réalisé à l'issue de ces deux jours en présence de Monsieur l'ambassadeur de France au Vanuatu : une présentation des capacités de la Clinique Kundo Magnin et du dispositif du Medcity par Frederic Bullier ainsi qu'une synthèse des besoins par le Docteur Vincent ATUA ont été exprimées :

- très fort besoin d'accompagnement sur la gestion des patients amputés (rééducation et fabrication de prothèses sur mesure) et sur la formation des patients et la formation des personnels de santé.
- Le coût de la dialyse étant beaucoup trop élevé la dotation en équipements de dialyse dont certains (5) ont été livrés par des fonds humanitaires (australiens) reste inusitée. Ce type de traitement n'est pas envisagé comme développement futur à ce stade dans la politique de santé publique.
- Demande d'intervention de médecins de spécialité calédoniens et français de Nouméa deux fois par an pour des visites de consultation
- Pilotage de ces missions en amont pour que les services supports puissent :
- Etablir la liste des patients prioritaires
- Gérer les formalités légales
- Les objectifs de ces missions composées de spécialistes seraient :
  - Consultation dans les domaines les plus en tension sur le territoire :
    - Dermatologie / skin care
    - ORL + audiologist (venir avec les équipements)
    - Problématique liée au vieillissement de la population : un sujet sur lequel souhait de partager des expertises car 0 prise en charge actuellement.
- Par ailleurs, l'écosystème santé au Vanuatu aurait besoin de formation de ses personnels

#### **4 - Quelles suites à cette mission : todo list pour NCT&I.**

- Organiser un débrief avec les participants, et soirée network associée - avant fin juillet
- Finalisation des 3 études de marché initialisées dans le cadre de la mission.
- Signature de la convention CAFV/ NCT&I - 24 juillet 23 (présence d'Hervé Michel à Nouméa)
- Participer à la rédaction et aux travaux du Guide des affaires au Vanuatu avec le CAFV
- Travailler sur le MOU entre Vanuatu Trade and Invest et NCT&I (août / septembre) lors du déplacement de la délégation vanuataise pour le comité du CCR
- Obtenir la réponse définitive de la Biosecurity du Vanuatu en matière d'alimentation animale, ainsi que d'importations diverses relatives à la problématique du scarabé rhinocéros du cocotier hors ile d'Efate. (en charge SIVAP / Ministry of Agriculture)
- Organiser une cartographie des parties prenantes de la formation professionnelle et des besoins de formation des entreprises francophones du Vanuatu et établir les ponts entre les structures demandeuses / offrantes (réunion en présentiel à Nouméa / octobre 2023)

Préparer 6 mois à l'avance le prochain événement Home Expo 2024 (ou extension) avec une équipe projet pluridisciplinaire (Bluescope, CAFV, NCT&I , CMA, VPBF ...)  
Capitaliser sur cette première série de mise en relation et construction du réseau.  
L'ensemble des parties prenantes rencontrées s'interroge sur la pérennité de la relation et la suite de ces promesses de revenir et de bâtir des relations commerciales.



#### **Le 3 Août 2023**

Le réengagement de la France dans la région, dont a parlé Emmanuel Macron la semaine dernière, devra passer par un renforcement des liens économiques entre la Nouvelle Calédonie et son plus proche voisin, le Vanuatu. Comment ce lien peut-il se renforcer ? Sur quels secteurs ?

Jean-François Bodin a reçu Cécile Chamboredon, Directrice et Christopher Lorho, Co-Président du Cluster New Caledonia Trade & Invest pour répondre à ces questions avec d'autres invités qui ont eux aussi une connaissance du marché Vanuatais.

L'interview à retrouver en replay

: <https://www.rrb.nc/podcast/les-jeudis-de-l-economie-le-reengagement-de-la-france-de-la-region?fbclid=IwAR0aR-FoQxxuZ-igEJhrilhjoq3QSJY5nZ8-YZRufHJQd1G9LTzaXgYrATk>



### 3 ) NETWORKING ET FORMATION



#### Le 24 Mai 2023

NCT&I a organisé une soirée de networking afin de promouvoir les échanges commerciaux entre la Nouvelle-Calédonie et la Nouvelle-Zélande et l'Australie.

Nous avons eu le plaisir d'avoir plusieurs intervenants lors de cette soirée :

- Aude Douyere, représentante de Pacific Trade Invest New Zealand
- Jeremy Grennel, représentant de Pacific Trade Invest Australia
- Felicity ROXBURH, consule générale du Consulat NZ en Nouvelle Calédonie, Polynésie française et Wallis & Futuna
- Calum LOGAN, consul général adjoint du Consulat L'Australie en Nouvelle-Calédonie et Wallis et Futuna accompagné de Margareth CONNOLLY, chargée de diplomatie publique et de communication.

Merci pour leurs interventions qui ont contribué au succès de cet événement et qui ont été des sources d'inspirations pour nos adhérents. Ils vont pouvoir élargir leur horizon et explorer de nouvelles perspectives de développement à l'international.

#### Le 25 Mai 2023

En partenariat avec le cluster OPEN NC et dans le cadre des ateliers BPI, NCT&I a eu l'occasion d'animer un atelier « *Me développer à l'export : identifier et préparer les salons internationaux qui vous conviennent* » en partageant son expertise acquise grâce à sa présence régulière sur de nombreux salons internationaux à Fidji, à Singapour, en Espagne, en Nouvelle-Zélande et en Métropole.

Une présentation détaillant les étapes essentielles de la préparation d'un salon à l'international a été exposée, afin d'aider les participants à réaliser leurs objectifs d'exportation par la suite.





### Le 28 Juin 2023

En partenariat avec le cluster OPEN NC et dans le cadre des ateliers BPI, NCT&I a eu l'occasion d'animer un atelier « *Comment faire une veille sur les appels d'offres internationaux* » pour les entreprises calédoniennes afin d'améliorer leur stratégie export.

La veille sur les appels d'offres c'est être informé quotidiennement des nouvelles opportunités d'affaires qui vous concerne. Il faut savoir comment répondre et préparer son dossier.



### Le 11 Août 2023

Notre dernière soirée network sur le thème "l'axe indo pacifique : perspectives économiques" s'est déroulée en présence de nombreux adhérents toujours plus motivés par l'export dans la zone pacifique.

Cela a été l'occasion de présenter notre nouveau conseil d'administration et de revenir sur les dernières annonces du président Emmanuel Macron lors de sa visite au Vanuatu et en Papouasie Nouvelle-Guinée.

Les soirées network restent des occasions enrichissantes, favorisant les échanges d'expérience et la création de liens fructueux entre nos membres.



## REVUE DE PRESSE EN NC



**Le 9 Mars 2023**

Après la crise Covid, quelles sont les opportunités d'exportations pour les entreprises Calédoniennes ? Comment font-elles pour conquérir de nouveaux marchés à l'extérieur du territoire.

Pour répondre à ces questions, Jean-François Bodin de RRB a reçu Alban Goulet-Allard, président du Cluster New Caledonia Trade & Invest et Christopher Lorho, Co-fondateur et directeur général de Easy Skill. En direct d'Auckland, les auditeurs ont pu écouter Xavier Benoist, secrétaire de la Représentation Patronale du Pacifique Sud qui regroupe les CPME NC et de Polynésie à l'occasion du French Pacific Business Forum à Auckland. Dominique Lefevre, gérant de Biscochoc NC donne également son avis en direct du FOODEXJAPAN

## REVUE DE PRESSE EN NC



**Un potentiel à développer**

**L'export pour donner une autre dimension aux projets**

Depuis sa création en 2015, le cluster NCT&I n'a cessé d'accompagner les entreprises calédoniennes dans leurs démarches à l'export. A cet effet, il a organisé la première édition du French Pacific Business Forum (FPBF) à Auckland les 6, 7 et 8 mars dernier, initié par la RPPS. Une réussite aux dires des entrepreneurs qui ont pu échanger avec leurs homologues néo-zélandais et polynésiens et poser les bases de futurs partenariats.

### RENCONTRES EN B TO B

De ce fait, la première journée a été consacrée aux présentations des forces, opportunités et grands projets de chaque entité, puis à des tables rondes thématiques. Les deux autres journées ont été l'occasion de rencontres en B to B entre les entreprises.

Pour Adolphe Digoué, membre du gouvernement en charge de l'économie et du commerce extérieur, présent à cette première édition, « la volonté du gouvernement est de nous insérer davantage dans la région. Et comment le faire autrement que par la présence de nos entreprises et avec la création de liens commerciaux avec nos proches voisins ? »

Pour les participants, le bilan est plus que satisfaisant. « Nous avons réussi à mobiliser quelque 120 entreprises, calédoniennes, polynésiennes et néo-zélandaises », souligne Xavier Benoist, secrétaire de la RPPS. Mais la construction d'une démarche à l'export ne peut se réduire qu'à cette seule rencontre. Il faut désormais transformer l'essai, « et construire la relation commerciale avec les partenaires rencontrés, reprend le chef d'entreprise, et c'est d'ailleurs tout l'intérêt des échanges durant ce Forum et lors des deux jours de rencontres entre les entreprises en face à face. »





# LES ENTREPRISES CALÉDONIENNES À L'ASSAUT DES MARCHÉS INTERNATIONAUX

**La première édition du French Pacific Business Forum, un événement économique coorganisé par plusieurs partenaires du Pacifique, s'est tenue à Auckland le 6 mars. Une délégation d'entreprises calédoniennes étaient présente pour échanger avec ses consœurs néo-zélandaises et polynésiennes.**

C'est un véritable tremplin pour les entreprises calédoniennes qui souhaitent travailler leur visibilité à l'international. Le French Pacific Business Forum, un rendez-vous initié par la Représentation Patronale du Pacifique Sud, avec l'appui du ministère français de l'Europe et des Affaires étrangères, s'est déroulé le 6 mars dans la capitale économique néo-zélandaise. Accompagnées du cluster New Caledonia Trade & Invest (NCT&I), trente entreprises du Caillou ont pu suivre les présentations et les conférences thématiques.

Après une revue détaillée des différents marchés, l'objectif du forum était d'apporter des outils concrets aux entrepreneurs afin de pouvoir répondre à des appels d'offres en Nouvelle-Zélande ou d'y faire du business, ainsi qu'en Nouvelle-Calédonie ou en Polynésie française. « Le ministre néo-zélandais chargé du



commerce extérieur et de l'export était présent. Il y avait également notre prestigieux homologue, le New Zealand Trade and Enterprise, et de très bons interlocuteurs. Les Néo-Zélandais ont joué le jeu », signale Rhenaud Hette, chargé de mission de NCT&I dans le Pacifique, basé à Fidji.

## Rencontres et "B to B"

Chargés de la mise en œuvre du forum, le French Polynesia Regional Group – l'équivalent de NCT&I – et le cluster calédonien, ont organisé en parallèle des rencontres afin de faciliter les échanges et discuter des opportunités de marchés entre participants. Ainsi, les Calédoniens ont pu entrer en contact avec trente entreprises polynésiennes et 50 entreprises néo-zélandaises. « Les journées suivantes ont été consacrées à l'organisation de rendez-vous "B to B" avec des clients de Nouvelle-Zélande », détaille le chargé de mission de NCT&I.

Le French Pacific Business Forum sera reconduit chaque année pendant cinq ans. « Pour renouveler cette expérience, nous pensons à Singapour, Fidji, au Queensland en Australie et au Japon », énumère Rhenaud Hette. Cet événement nécessite une longue préparation, à laquelle NCT&I va s'atteler dans les prochains mois.

## CONFÉRENCES SUR DES SECTEURS PORTEURS

Les entrepreneurs ont pu assister à cinq discussions thématiques portant sur le développement économique à travers l'identité culturelle ; la gestion des déchets en Nouvelle-Zélande et les stratégies de recyclage ; les ressources naturelles et les énergies propres ; les solutions digitales en tant que levier de croissance dans la région, et les opportunités liées à l'agroalimentaire, également dans la région.

**SUDINFO**

UNE FEMME, UN ENGAGEMENT

**L**écile Chamboredon  
directrice de NCT&I

« Je trouve idéal de partager son temps entre le métier, la famille et le bénévolat »



Depuis trois ans, Cécile Chamboredon dirige NCT&I. En parallèle, elle s'engage activement pour la préservation de l'environnement.

L'une des premières choses que confie Cécile Chamboredon est « ce rêve de gamine », qu'elle réalise en partant vivre trois ans à Osaka pour un master de recherche. Passionnée depuis son adolescence par le Japon, elle profite de ses études pour s'y installer et apprendre la langue. Aujourd'hui encore, presque 30 ans plus tard, elle garde le goût de la littérature japonaise, « des films en VO au festival de La Foa ou de la première séance » et continue de pratiquer l'ikebana, l'art floral, qu'elle avait

trouvé désormais sans emploi. Elle en profite pour s'occuper pleinement de ses quatre enfants avant d'intégrer Bluescope en tant que responsable des achats pendant 7 ans. En 2017, elle devient chargée de mission à la Finc, puis, il y a trois ans, elle prend la direction de NCT&I. « Il s'agit d'accompagner les industries et les entreprises dans leurs démarches à l'international. On essaye de travailler au déploiement d'outils pour le développement du territoire », précise-t-elle, appréciant travailler désormais pour une structure associative.

**MADE IN** Ev Actus par rubrique Made In par publication Enquêtes et dossiers 30 ans par anniversaire La lettre News actualité | [t](#) [f](#) [y](#) [in](#)

Publié le **01** Aoû. 2023

## DEUX CRÉATEURS DE NENGONE À LA FIDJI FASHION WEEK



### AVEC LE SOUTIEN DE NCT&I

Le groupe de couturières issu des Rencontres économiques a rapidement intégré Cécile Chamboredon, chargée de projet à la Finc (organisatrice des Rencontres en 2020) et par ailleurs directrice de NCT&I. Le cluster accompagne les entreprises et les initiatives à l'export. De fait, il n'a pas hésité à répondre à l'appel d'Henriette Pujapujane pour missionner Rhenaud Hette, chargé d'export à Suva pour l'association. Il s'est ainsi occupé d'accueillir la délégation, et de compléter le programme de la Fashion Week par des visites d'usines textiles et des rendez-vous avec les parties prenantes de Fidji. Il a également facilité les échanges linguistiques.

La semaine a été particulièrement bien remplie entre les ateliers créatifs, les visites d'entreprises industrielles, de fournisseurs potentiels de matières premières de mercerie, la préparation du défilé, etc.

Les couturières fidjiennes ont d'ores et déjà été conviées à Nouméa en septembre et à la Pacific Fair en octobre dont l'invité pays est Fidji. Elles préparent également leur participation à la Fashion Week de Fidji en 2024 avec, elles l'espèrent, encore plus d'ampleur.

[Deux créateurs de Nengone à la Fidji Fashion Week \(madein.nc\)](https://madein.nc)



Publié le  
**10**  
Oct. 2023

# CRÉER UN PONT VERS LE VANUATU



## CONTACTS

Co-Présidents : Christopher LORHO / Mario LOPEZ / Pascal LEPITRE

Vice-Présidents : Xavier BENOIST / Dominique LEFEIVRE / Samia TAN DELAGE

Directrice : Cécile CHAMBOREDON

Assistante Direction : Sandra PILLOTON

Chargé de mission export : Rhenaud HETTE