

Restitution de la Table ronde numéro 1 :

*« Les relations internationales
maritimes de la Nouvelle-Calédonie ;
état actuel et perspectives »*

- 26 émargements
- animateurs Yann Bouvet (Pdt Pilotes maritimes) et Philippe Darrason (Pdt CMNC)
- Rapporteur : Lionel Loubersac (Manager CMNC)
- Assistant : Emmanuel Cardon (Pilotes maritimes)

Propositions de sujets de discussion :

- Quelle est la place réelle de la Nouvelle-Calédonie dans son contexte régional et international ? La connaît-on ?
- Que sont les faits en termes de lien commerciaux et trafics import-export ? Quelles sont les grandes dépendances, les grandes évolutions ?
- Où en est-on de la stratégie et la diplomatie régionale : état des lieux, orientations ?
- Que représente le poids de la défense, de l'aide humanitaire, de l'impact des catastrophes naturelles, du changement climatique ?
- Que représente le poids du scientifique et de l'innovation ?
- Quelle est la part stratégique des communications et des liaisons numériques ?
- Vers quelles infrastructures de rayonnement se diriger : port scientifique, cité de la connaissance, les technologies marines, pôle d'excellence maritime... ?
- Comment et quoi apporter au sein de l'axe indo-Pacifique ? Quelles sont nos originalités, nos compétences ... ?
- Quels pays cibles prioritaires ? Pourquoi ?

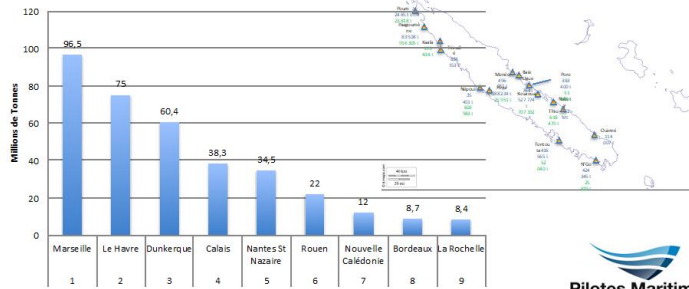
- Distribution de documents de travail

- Point sur le trafic maritime en NC.
- Tableau croisé entre grandes thématiques en abscisse et pays ou organisations en ordonnée.
- Texte sur l'évolution du canal de Panama et les nouvelles normes de navires qui vont sillonner le Pacifique.
- Les accords commerciaux entre la Chine et la Nouvelle-Zélande au travers de la Route de la Soie.
- Certification environnementale des ports : exemple des « Green Terminals » de Bolloré.
- La gouvernance des Ports : Article sur le partenariat public/privé pour la gestion des grands ports métropolitains et d'outre mer.
- Article sur la stratégie du PANC
- Saturation des Ports Néo-Zélandais : containers bloqués à Auckland et conséquences pour la Polynésie française.

Le trafic Maritime en Nouvelle Calédonie Ensemble de la Nouvelle Calédonie (2019)

- Export de minerais de nickel : env. 7 M Tonnes
- Transport minerais nickel vers Doniambo : env. 3 M Tonnes
- Divers cargos : env. 2 M Tonnes
- Paquebots : 352 escales

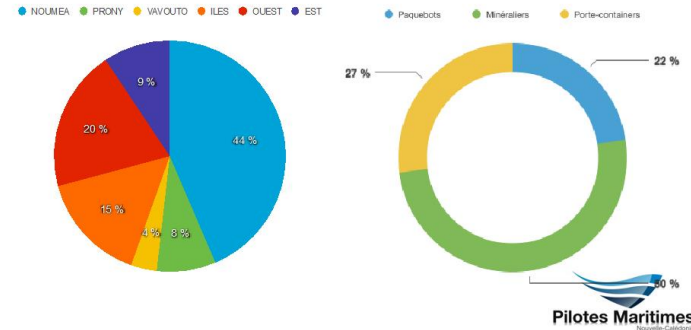
Classement des Ports français avec la Nouvelle Calédonie



Trafic maritime en 2019

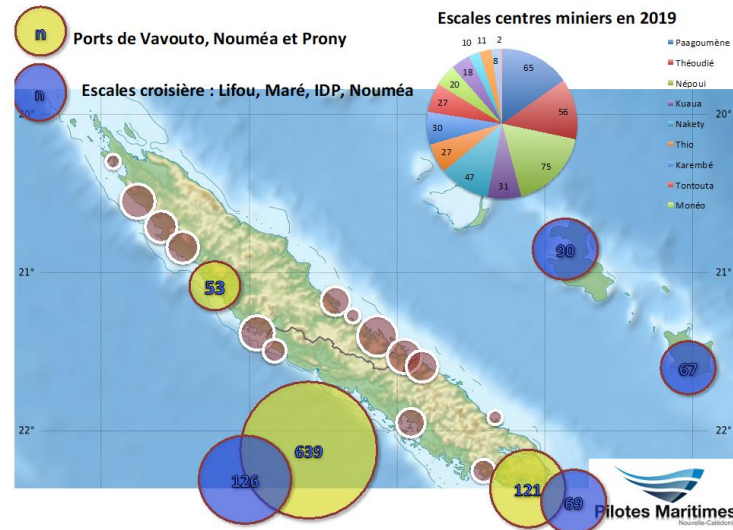
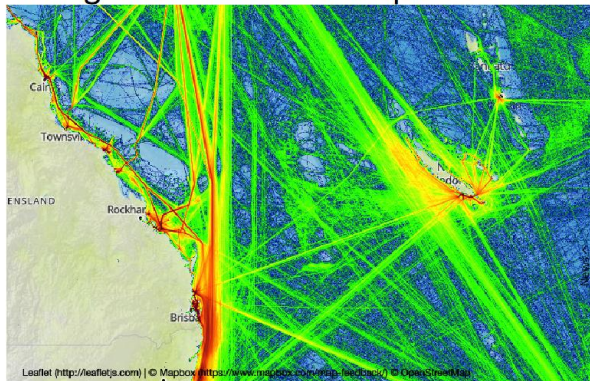
Le port de Nouméa est le principal point d'entrée ou sortie de marchandises diverses en Nouvelle Calédonie. Les ports de Prony et Vavouto desservent les 2 usines de VALE et KNS.

- 3 types de trafic en Nouvelle Calédonie :
- marchandises générales (alimentation de la population sur une île)
 - minéral en cabotage local pour approvisionnement Doniambo et Export à l'international
 - croisière (principalement dans les îles et Nouméa)



Trafic Maritime

Navigation dans le Pacifique Sud Ouest



Transport maritime

Le Port de Nouméa, 7ème port de France, a des atouts considérables sur le plan géographique avec la proximité de routes maritimes internationales Est/Ouest et Nord/Sud. Le territoire, de part sa culture minière, possède de nombreuses qualités humaines et techniques adaptés à l'activité portuaire (services, manutention, maintenance industrielle, travaux maritimes, Cluster...). De récentes études montrent que les tarifs des services portuaires de la Nouvelle-Calédonie sont plutôt concurrentiels avec ceux de nos voisins.

Mais le Port a pris beaucoup de retard (10 ans), alors que nos voisins bougent :

→ Pb d'infrastructures : Poste 8 et le dragage de la rade : dossier depuis 15 ans
Le Port de Nouméa est aujourd'hui limité à 10 m de tirant d'eau, les standards de tirant d'eau de l'ancien canal de Panama étaient de 12,5m (référence retenue initialement pour le dragage du Port de Nouméa à 13,5m). Le canal est aujourd'hui admissible aux navires de 15,2 m de tirant d'eau...

→ Plusieurs grands armements (conteneurs, croisière, hydrocarbures...) ont envisagé d'utiliser Nouméa comme base logistique. Pourquoi ceci n'a-t-il pas abouti ? Et comment attirer de nouveau ces grands opérateurs ?

Transport maritime (suite)

→ La Nouvelle-Calédonie souffre d'un complexe régional lié à un environnement immédiat très anglo-saxon alors même que nous n'avons nullement à rougir de nos atouts et nos performances. Notre concurrent direct en Océanie est Fidji et dans une moindre mesure le Vanuatu qui ont fait le choix du recours massif aux investisseurs chinois. Où nous positionnons dans ce marché? Quelle est la place de la NC dans l'axe Indo-Pacifique pour les routes commerciales maritimes ?

→ Le marché intérieur de la NC est très petit et ne permet pas un « Base Load » suffisant pour faire décoller l'activité portuaire; bcp d'import, peu d'export : nickel, crevettes, thon, squach. Mener une réflexion sur de nouvelles sources de trafic maritimes : scories, hydrogène etc...

→ Un pays très tourné vers la terre, dans sa bulle + COVID
Pas d'anticipation sur les évolutions de la Marine Marchande (« Green Terminals », décarbonation des activités portuaires et maritimes...)

→ Essoufflement de la puissance publique, nouvelle gouvernance ?

Diplomatie maritime

Pas encore de diplomatie maritime, 5 implantations qui démarrent
Une volonté de faire évoluer l'économie mais tâtonnements et manque de stratégie
Est-on concurrentiel et sur quoi ? Faire ce bilan
Bien trop isolés et fermés sur nous mêmes
Les autres ne s'intéressent pas à nous, n'ont pas d'attentes particulières
Une société qui ne s'intéresse pas assez à la mer
Travailler bcp plus avec l'Asie (choix de Fiji) et nos voisins du Pacifique
Pb de certains de nos coûts
Nous sommes dans un univers anglosaxon donc bien plus utiliser l'anglais
Freins dus au Covid vis-à-vis de missions vers Vanuatu, PNG

Besoin d'attirer,
Si relations de confiance on peut gagner (cf export crevettes, thon vers le japon :
persévérance, qualité...) donc capacité à tisser des liens dans le temps
Établir de nouveaux accords maritimes
Place de l'innovation et de l'économie verte et bleue notamment si l'UE l'incite.

Le cas de la Marine Nationale

Une stratégie sur le long terme

S'afficher comme puissance régionale

Reconnaissance d'une responsabilité en Indo Pacifique

Défense d'un modèle en matière de droit maritime, de droit de navigation, de respect des ZEE

Montée capacitaire : nouveau quai, nouveaux outils patrouilleurs, Falcon 50

Surveillance maritime, des pêches, aide humanitaire, catastrophes naturelles, changement climatique...

Bon partenariat avec Aus et NZ

Là encore lien de confiance dans le temps.

Le cas des sports nautiques

Mieux vendre nos sites et nos atouts : facteur d'attractivité à renforcer

Le cas de la Recherche

L'UNC travaille-t-elle assez avec l'UPS ?

Autres réactions de la salle

Le statut de « joyau naturel » qu'est la Calédonie est-il un frein ou un atout ?

Route de la soie et axe indo Pacifique en opposition ?

Bien trop fermés sur nous mêmes

Allez voir les autres et surtout les faire venir

Notre société est-elle prête à changer ?

Besoin fondamental d'éducation à la mer, de sensibilisation

Capitaliser sur les aspects stratégiques de notre place : par ex escale croisière, mais autres sujets comme territoire innovant, terrain d'essai de premier plan, renforcer les dynamiques de type « Pole d'excellence - Port Numbo » et les accompagner dans le temps (qui n'est pas celui du politique)

Continuer d'intéresser l'Union Européenne

Actions futures possibles

Un atout indéniable : les deux volumes du Livre Bleu

Besoin derrière ce travail d'une synthèse « commerciale », une « vitrine du maritime en NC »

Un booklet avec des chiffres, des volumes, des tableaux, des graphes, des images, des cartes, des prix, des espaces...

Une présentation pour l'extérieur de ce que sont les évolutions de la NC vers l'économie bleue (en anglais)

Susciter la bonne relation : Commerce – Finances – Confiance – Compétences

Mettre en avant les secteurs innovants, l'éco-responsabilité, les aspects modernes des actions,

Bien considérer qu'il va falloir prendre le temps utile mais persévérer pour faire que les décideurs s'emparent du Livre Bleu et de cette synthèse promotionnelle

Trouver à l'extérieur des témoins, des associés