DIAGNOSTIC TERRITORIAL DE L'INDUSTRIE DU TOURISME ET DE LA CROISIÈRE À L'ILE DES PINS

2015

ANNEXES

Kahn & Associés

Tél. : (687) 24 84 90
contact@kahn-associes.com

30 bis, rue de la Somme
BP U5 - 98852 Nouméa cedex
http://www.kahn-associes.com

SARL au capital de 1 200 000 CFP - Ridet : 1 115 484,001 - APE 70,22Z - RCS : 2012 B 1 115 484

Kahn
& Associés

SOMMAIRE

I. Questionnaires complétés pendant l'étude p.1

Les opérateurs de desserte.....p.2

Les structures d'accueil et restauration..... p.6

Les opérateurs privés.....p.50

Les institution publiques & associations p.75

Les responsables coutumiers.....p.80

II. Questionnaires vierges utilisés pour l'étude p.85

Questionnaire hôteliers p.86

Questionnaire opérateurs touristiques p.90

Questionnaire opérateurs de desserte..... p.95

Questionnaire population..... p.97

PROVINCE SUD

Kahn
& Associés

I - QUESTIONNAIRES COMPLÉTÉS PENDANT L'ETUDE

Les opérateurs de desserte et agences de voyage.....p.2

Les structures d'accueil et restauration..... p.6

Les opérateurs privés.....p.50

Les institution publiques & associations p.75

Les responsables coutumiers.....p.80

PROVINCE SUD

Kahn
& Associés

LES OPERATEURS DE DESSERTE
&
AGENCES DE VOYAGE

PROVINCE SUD

Betico - Sudîles

Nom de la société: Betico - Sudiles
Directeur d'exploitation : Francois Guaitella
Responsable marketing : Stéphanie Leclercq
Activité proposée : transport maritime de personnes et de bien
Date du Rdv : 26-02-15

• Betico : La société

- Activité : transport de personnes (et fret)
- Appartient à 100% à SUDILES (Ile des pins = province sud, accord politique entre province, reversement de subvention = ne sais pas).
- Nombre d'employés : 42 personnes – dont 2 Kuniés
- CA île des pins : A venir
- Rentabilité négative. Le Betico perd de l'argent. Plusieurs millions par an.
  Les causes :
  - Des tarifs de billet imposés par le gouvernement et inférieur au prix de revient
  - Coût d'exploitation trop important (2 000 L de gasoil par heure)
  - Bateau mal adapté.
  - Un carénage obligatoire en Australie impliquant des coûts importants
- Un nouveau bateau est prévu. Avantage :
  - D'avantage de fret
  - Carénage possible en Nouvelle-Calédonie
  - Coût d'exploitation diminué

• La desserte :

- Capacité du bateau :
  - Nombre de place total sur le bateaux : 358 personnes
  - Fret : 15 tonnes, variable en fonction du nombre de passagers. Si bateau remplit, alors 5 tonnes possible.
  - Taux de remplissage moyen : 40%
  - En moyenne, sur l'ile des pins : 48 semaines dans l'année (52 semaines – semaines de carénage) x 3 rotations = 144 rotations /an
  - 144 rotations x 150 passager = 21 600 passagers / an
  - augmentation de fréquentation aux vacances scolaire, fêtes, période de mariages.

- La clientèle : statistiques à venir. Taux de touristes et de locaux = Cette donnée n'est pas connue.

- Tarif : 6000 F (3500 F pour les Kunié) – 8 billets par an
- Les billets « continuité pays » sont négatifs pour le Betico. Les gens des îles prennent l'avion et ne prennent plus le bateau. 8 billets aidés par an, sont souvent bien suffisants pour une personne.

- Cout d'accostage = zéro. Pas de coût d'accostage

• Annulations et conséquences :

- Annulation = cout important pour le Betico (remboursement des billets, achat de billet d'avion pour certaines personnes, ...)
- Une meilleure organisation est en cours. Des accords avec Air-Calédonie sont mis en place pour prendre certains passagers, avec des accords tarifaires.
- Un travail visant à trouver des accords avec les hôteliers des îles démarre, pour parer aux annulations

• Package bateau-hôtel et autres outils de promotion :

  - Projet en cours de mise en place de la possibilité d'acheter un billet incluant les inter-iles (impossible aujourd'hui) exemple : Nouméa-Lifou-Maré-Nouméa.

- Promotion auprès des Comités d'entreprises avec des remises sur des packages « hotel+bateaux »
- Communication en local (hôtel, office tourisme, etc)
- Pas de communication vers l'international
- Commence à proposer des packages : Offre spéciale Saint-Valentin.
- Agence de voyage : Pas de tarif préférentielle, mais touche une commission sur les billets vendus.

• Le fret :

- Le Betico ne fait pas vraiment de fret à proprement parlé (pas équipé pour). Capacité variable, peu de capacité, …
- Le nouveau bateau devrait permettre de faire du fret et de palier aux problèmes de ravitaillement des îles.

• Le projet de la gare maritime à l'île des pins:

- Pour le fret, c'est bien, car cela permettra de centraliser les arrivées et départs.
- Une gare : oui, il faut. Pour vendre les billets, regrouper les passagers, mieux organiser les arrivées et les départs…
- Cependant le coût du projet (550 millions) semble disproportionné par rapport au besoin.
- De même, du coût du chemin piéton (20 millions)

• Autres :

- Le personnel du Betico fait souvent face à des incivilités, des comportements agressifs, peu acceptables.
- Les destinations les plus difficiles sont l'Ile des Pins et Maré.
- Depuis un an des règles et mesures ont été mises en place pour palier à ces incivilités. 5 personnes assurent la sécurité.
- Aujourd'hui sur Nouméa la situation est bien. Des actions restent à mettre en place sur les îles.

• Infos supplémentaires, reçues par e-mail :

- le nombre de passagers embarqués :

- Nouméa - Ile des Pins : 17502 pax
- Ile des Pins - Nouméa : 17272 pax
- Au total : 34774 pax ayant voyager du 10/02/2014 au 31/12/2014 (pas de rotation en Janvier 2014 : Carénage)

- 89 rotations ont été effectuées durant toute l'année 2014.
-
- A noter : une rotation comprend l'Aller + le Retour. Il s'agit des Day trips (Aller-Retour dans une même journée) et des Aller-Retour (Aller le Samedi matin, pour un Retour le dimanche soir).

- Il y a eu 10 rotations annulées au total, en raison d'une mauvaise météo ou un problème technique.

Destination Ile des Pins

Nom : Destination Ile des Pins
Gérant : Laurent Brizard
Activité proposée : Agence de Voyage spécialisé sur Ile des Pins uniquement
Date de création de l'activité : 1995 (20 ans d'existence)

Date du Rdv : 05-03-15

• La société en quelques chiffres :

Salariés : 7 personnes (5 Nouméa)
La société : Destination Ile des Pins a été crée il y a 20 ans pour gérer les réservations du KouBugny.
80 à 90% des ventes de billets sont pour l'Ile des Pins.
Vente :
- 300 millions de forfaits par an (transport + hôtel)
- 100 millions de billet air Calédonie
Il y a 10 agences de voyage sur Nouméa.
15% de commissions avec Air Calédonie

Concurrence : IBOZU (Forfait Ile Loyauté)
- Subvention : 10 000 F/pers (soutien province des iles)
- Stratégie de package (vol+ logement)
- Réseau, agence de tourisme
- 5000 forfaits vendus sur une campagne
- En comparaison rien n'est fait sur l'ile des pins.
- Pas d'aide et de soutien de la part de la Province Sud.
- C'est une vraie concurrence, car dès que les forfaits Ibozu sont mis en place, on observe une diminution des ventes pour l'ile des pins.

• Le tourisme à l'île des Pins :

Les professionnels de l'île des pins sont livrés à eux-mêmes.
Ils subissent seuls la baisse des ventes, et on observe une baisse importante de tarifs sur Internet pour attirer les clients.
Il n'y a pas de regroupement des professionnels du tourisme.
Chacun travail dans son coin
Il y a une surenchère des tarifs vers le bas qui se met en place :
- Le Méridien : 21 740 F /la nuit
- Nuit : 16 150 F hors petit déjeuner – 15% pour booking.com, soit : 13 725 F le Méridien
- L'Ouré propose des nuits à 15 000 F

En comparaison, la nuit au KouBugny est à 22 000 F HT et à 18 000 F en basse saison.

PromoSud va mettre en difficulté tout le monde.
PromoSud : 27%
Kodjeue : Au bord de l'asphyxie
On tue l'entrée de gamme. Politique voulue.

• Transport :

2013/2014 : 9 000 résidents transportés

- Problème du transport pour permettre aux hôtels de pouvoir travailler.
- Trop de problèmes liés aux conditions météo, grève des contrôleurs (cette année)

• Quels sont les enjeux d'un meilleur développement du tourisme à l'ile des pins ?

- L'augmentation des croisiéristes sans infrastructure
- L'augmentation du parc hôtelier sans transport
- Coordination des acteurs du secteur
- Désorganisation totale du tourisme en NC (pas de politique, pas de gouvernance)
- A Nouméa => on pourrait créer un village Océanien

LES STRUCTURES D'ACCUEIL
&
RESTAURATION

(HOTELS - GITES – CAMPINGS - RESTAURANTS)

MERIDIEN

Nom de l'hôtel : MERIDIEN
Directeur : Romain Chanet
Tel : 461 500
Mail : romain.chanet@lemeridien.com
Date du Rdvs : 03-03-15

Classe (étoile) : 4 étoiles

• Exploitation :

CA de l'hôtel :	2010 : 420M (dont 254M en hébergement) 2011 : 478M (dont 288M en hébergement) 2012 : 528M (dont 309M en hébergement) 2013 : 512M (dont 305M en hébergement) 2014 : 490M (dont 277M en hébergement). Année de travaux avec 3 semaines de fermeture en Juin et 10 ch bloquées en moyenne par jours pendant 6 mois. 2015 Forecast : 620M (dont 346M en hébergement)
Evolution du CA depuis 2010 :	
Taux de remplissage : 50%	2010 : 7364 Ch vendus (TO de 51.7%). Base 39 Ch 2011 (extension hotel avec 10 ch de plus) : 8896 Ch vendus (TO de 48.75%) 2012 : 9553 Ch vendus (TO de 52.35%) 2013 : 9618 Ch vendus (TO de 52.7%) 2014 : 8736 Ch vendus (TO de 48.85%). Année de travaux. 2015 Forecast : 11301 Ch vendus (TO de 64.06%). 48 Ch disponible au lieu de 49 a partir du 1 er Mai (transformation d'un Bungalkow en Fitness room).
Evolution du Tx de remplissage depuis 2010 :	
Capacité de l'hôtel Nbre de chambre : Nbre de personne :	48 unités (20 Ch et 28 Bungalows) Nombre de personne maximum : 110 clients hôtels
Nbre de personnes, en 2014	18460 clients hôtel accueillis
Prix moyen d'une nuit :	2014 : 31 760 frs
Saison pleine/ creuse : Haute saison :	Haute saison : Octobre à Février (TO moyen de 77% entre 2014 et 2015). Basse saison de Mars à Aout (TO moyen de 56% => prévisions 2015).
Bénéficiez-vous d'aide publique ?	Défiscalisation pour projet rénovation / exonération de taxe ccp 225
Partenaires financiers ?	Promo Sud
Actionnaires	Maguenine (tribu de touete / propriétaires fonciers) + Promo sud
Social / exploitation	

• La clientèle :

Type de clientèle fréquentant l'hôtel (CSP) : ○ CSP ○ Famille, affaire, couple	CSP+ Clientèle Individuelle Leisure à 100%.
Origine de la clientèle en % : ○ Calédonien : ○ Métropolitain : ○ Etranger :	Japonais : 34% (en baisse, économie en baisse) Australien : 20% (augmentation depuis ouverture de la ligne Melbourne, depuis 2014) Corée : 8% France : 10% Local NC : 18%
Il y a-t-il des Australiens qui reviennent suite à une croisière ?	5 couples d'australiens sont revenus en 2014 (coupons pour revenir avec promotion distribuer aux croisiéristes). 3 couples sont revenus pour un deuxième séjour à l'hôtel en l'espace d'un an. Impact positif pour promouvoir la destination et l'hôtel et créer de la demande future.
Durée moyenne des séjours en jours :	2.9 jours (prévision 2015)
Dépenses moyenne journalière d'un client de l'hôtel (hors hébergement) – Restauration	11 000 F/jour/pers (bar+resto+excursion+spa+minibar+boutique) 93% des clients mangent le soir. 33% le midi

- ## La desserte :

% de client qui arrivent par Betico / avion	90% avion – 10% bateau Betico : que les Nouméens Manque une rotation du Bético le vendredi soir. Le samedi le Betico arrive fin de matinée, le WE est déjà bien entamé.
Satisfaction de votre clientèle par rapport à la desserte ? Cette desserte est-elle suffisante / insuffisante ? Impact des annulations sur votre activité	Insuffisante. La desserte = perte de clients

- ## Les activités touristiques proposées par l'hôtel :

A/ Aux clients de l'hôtel :	
Activités proposés par l'hôtel :	
Proposez vous des activités à vos clients ?	Oui. Aller/retour Kuto : 2 départs / 3 retours
Quels types d'activité ? : ○ Plongées ○ Balade en pirogue ○ Tour de l'ile ○ Location de voiture	Par ordre de préférence : - Trois tours : ○ Ilot Nokanhui ○ Pirogue d'UPI ○ Gadji ○ Tour de l'ile en bus ○ Bateau fond de verre - Plongée bouteille - Location de voiture - Location scooter
Quels tarifs des prestations ?	Voir catalogue
Nbre de prestations vendues ?	En moyenne, 2 prestations par client

Quelle organisation avez-vous mis en place avec les prestataires ?	Contrats avec des prestataires
Qui sont vos prestataires ?	Kunie scuba center / Kunie reef / Willy Tikoure (pirogue) / Atchu nautic / Mana nautic / Kuu oro (transfert aéroport hotel et transfert excursion, tour de l'ile) /
CA Annuel réalisé par les prestataires sur chacune des activités	Total prestataire incl transfert hotel Rev 2013 : 50M
B/ Aux clients extérieurs à l'hôtel (inclus croisiéristes) - Proposez-vous des activités pour les clients extérieurs à votre établissement ? - Quelles sont les activités	Restaurant Croisiéristes : voir ci-dessous

• La clientèle et les croisiéristes :

Comment votre clientèle perçoit-elle les touristes de croisière ?	Pas de soucis. Hôtel loin de Kuto
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur la fréquentation de votre hôtel ?	Non répondu
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur le CA de votre hôtel ?	Oui. Offre proposée aux croisiéristes : Repas +activités au Méridien. Proposée à bord du bateau. Tarif : 160 $/pers/ Méridien : 6 000 F /pers Bateau : 100% de comm 150 couverts/mois en 2014 avec les croisiéristes
Consommation moyenne d'un croisiériste.	Voir ci-dessus
Si gène, à quel moment avez-vous senti une gène dans votre cadre de vie ?	Non – Pas de gène

• Les ressources humaines :

Nombre de salariés :	75 salariés (82 en haute saison)
Nombre de salariés temps plein : / temps partiel :	100% temps plein
Nombre de salariés Kunié : / vs non Kunié :	80% Kunié A l'ouverture, c'était des personnes de la tribu de Touété. Aujourd'hui étendu aux autres tribus. Prennent des jeunes en contrat Saphir (4 jeunes de 18 et 25 ans)
Age des salariés : - De 16 à 30 ans - 31 à 45 ans : - 46 et plus :	Non répondu
% Homme / Femme	2 hommes : chef de cuisine, directeur exploitation. 97% de femmes
Masse salariale des salariés Kunié :	180M
Salaire moyen des salariés :	Applique les grilles De 152 000 F à 215 000 F
Qualification des salariés :	Aucune. Formés par l'hôtel. L'hôtel favorise la montée monté en compétence : agent de maitrise.

Sans qualification : / avec qualification :	Sans qualification en majorité
CAP-BEP : / Bac : / BTS : / Plus :	-
Pratique de langue étrangère : Anglais : / Japonais :	Que l'Anglais. Rudiments. Formation payée par le Méridien. Japonais : aucun
Ancienneté des salariés :	Au 15 ans de l'hôtel, il y avait 16 anciens qui étaient éjà là au démarrage de l'activité
Année d'expériences en tourisme :	Non répondu
Année d'expérience en tourisme (hors territoire) :	Non répondu
Formation des salariés ?	Assuré en interne par l'hôtel
Absentéisme :	Non répondu

- La restauration:

CA restauration :	2013 : 183M 2014 : 190.6M 2015 Forecast : 247M
Nbre de couvert servi par l'hôtel (incl petit déjeuner, déjeuner, diner et room service) :	2013 : 44 120 2014 : 45 038 2015 Forecast : 57 166
Montant des dépenses de nourriture pour le restaurant ?	2013 : 46M 2014 : 47.4M 2015 Forecast : 62M
Pourcentage ou montant provenant de fournisseurs locaux ?	19%
Fret :	
Approvisionnement (hors local) :	Non répondu
Régularité des approvisionnements ?	Livraison : une fois toutes les deux semaines
Fournisseurs : CMI / Steale	Les deux
Cout du fret :	Non répondu
Problématiques rencontrées ?	Non répondu
Approvisionnement en nourriture locale ?	Peu car pas ou peu d'offre
Estimation du volume et CA achat local par produit :	90% produits de la mer (70% poissons, 30% langoustes) 10% légumes
Légumes :	Salade : un fournisseur (hors sol) CA : Non répondu Volume : Non répondu
Fruits :	
Poissons :	CA : Non répondu Volume : Non répondu
Langoustes :	CA : Non répondu Volume : Non répondu
Autres :	Igname, tarot, coco
Qui vous fournit (en local) : noms des pêcheurs et des producteurs (liste)	Un pêcheur : Edmond Koteureu Langouste : 3, 4 fournisseurs
Régularité des approvisionnements (en local)	
Remarques et problématique :	Œufs en local : en développement
Pêche :	
Quel type de poissons achetez-vous ?	- Thon : Rare (car haute mer) - Perroquet, bec de canne, tazard, espadon, loche - Langouste
Périodes ou les quantités sont insuffisantes ? Quelles espèces ?	Non répondu
Baisse globale de la ressource ?	Non répondu

Diminution de la taille des individus pêchés /collectés ?	Non répondu
	Non répondu
Type de partenariat (contrats / amiables) :	Non répondu
La production locale pourrait-elle être plus importante ?	Non répondu
Si oui, quels sont, selon vous, les freins à une augmentation de la production ?	Non répondu

• Environnement

Ressource en eau : - Problème d'approvisionnement en eau ? - Si oui, à quelle période ? - Problème de qualité ou quantité ?	Deux bassins de rétention de 30 000 L
Assainissement : - Quel type d'assainissement ? - L'installation est-elle suffisante ? Est-elle adaptée aux variations saisonnières ? - Quel est l'équivalent habitant de votre réseau d'assainissement ? - Avez-vous réalisé des travaux sur vos installations depuis l'audit réalisé en 2012 par la société A2EP pour la province sud ? Si oui, quels types de travaux ?	- Station d'épuration - Eau traitée pour arroser le jardin - 5 ans
Déchets : - Comment sont gérés les déchets ?	Non répondu

• Les enjeux du tourisme

- Quel est selon vous l'impact du tourisme sur les modes de vie des Kunie ?	Non répondu
- Quelle « gouvernance est à l'œuvre dans l'activité touristique - Comment est valorisé la biodiversité de l'ile et comment pourrait-elle mieux l'être ? - Point rouge et risques à prendre en compte pour les évolutions à venir ?	Les enjeux pour le tourisme en NC : 1/ Aérien – rendre la destination abordable. Mettre fin au monopole 2/ Avoir une volonté politique 3/ Trouver « la marque » Nouvelle- Calédonie. Il y a de la place pour des 2-3 étoiles - mais de qualité, TRES respectueux de l'environnement, des lieux. La Nouvelle-Calédonie est magnifique il faut la préserver. Eviter un développement touristique à la « Bali » qui détruit tout.

OURE-TERA

Nom de l'hôtel : OURE TERA
Directeur : Robert Hazet / Adjoint : Paillotin Lancelot
Directeur Général
Tél : (687) 43 77 15 / 73 13 14
Fax : (687) 43 13 44
E-mail : direction.oure@tera.nc

Classe (étoile) : 4 étoiles
Date du Rdv : 02-03-15

• Exploitation :

CA de l'hôtel :	265 MF
Evolution du CA depuis 2010 :	+3%
Taux de remplissage : 50%	50%
Evolution du Tx de remplissage depuis 2010 :	stable
Capacité de l'hôtel : Nbre de chbre / bungalow Nbre de personnes	 30 Bungalows 60 personnes
Nbre de personnes ayant séjournée dans l'hôtel en 2014	10 600
Prix moyen d'une nuit :	20-25 000 F (22 000F)
Saison pleine/ creuse : Haute saison :	Pleine : 3 mois ½ + de 70% de remplissage (oct/Nov/ dèc / janv) / Basse saison : 30% (Mars/ avril/mai)
Impôts et taxes ?	Non répondu
Bénéficiez-vous d'aide publique ?	Non répondu
Partenaires financiers ?	Appartient à Promosud
Social / exploitation	Le terrain appartient à des Kunié (les Kouathe) Bail emphytéotique de 20 ans. Exploitations depuis 10-12 ans. GDPL avec famille Kunié (au terme du bail la totalité du bâti revient aux propriétaires. Aujourd'hui : Excursion :+ transport aéroport + camping dans l'enceinte de l'ouré : un des frères Kouathe) appartien à un des frère Kouathe Deuxième frère : sécurité de l'hotel

• La clientèle :

Type de clientèle fréquentant l'hôtel (CSP) : o CSP	CSP+ Couple si étranger (famille clientèle locale uniquement), 30 ans et plus.

Famille, affaire, couple	Japonaises : filles, copines par 2 ou 3 de 22/26 ans.
Origine de la clientèle en % : - Calédonien : - Métropolitain : - Etranger : ○ Il y a-t-il des Australiens qui reviennent suite à une croisière ?	Calédoniens : 49% '- Japonais : 18% - Australien : 21% - Autres : 12% Ne sais pas
Durée moyenne des séjours en jours :	3 jours
Dépenses moyenne journalière d'un client de l'hôtel (hors hébergement)	8 à 10 000 F/jour/pers (bar + resto)
Type de dépense, en % : ○ Bar ○ Nourriture ○ Activité de loisir Autres :	Non répondu
○ Dépense moyenne journalière d'un client sur les activités de loisir	3500 F

- La desserte :

% de client qui arrivent par Betico / avion	80% avion Betico : que les Nouméens Manque une rotation vendredi au dimanche
Satisfaction de votre clientèle par rapport à la desserte ?	Desserte = catastrophe. Les grèves de décembre = 4 M de perte Vol annulé. Personne n'est prévenu
Cette desserte est-elle suffisante / insuffisante ?	
Impact des annulations sur votre activité	Négative. Des clients ne viennent pas car ne sont pas sure de pouvoir retourner au travail le lundi ou récupérer un vol international

- Les activités touristiques proposés par l'hôtel :

Aux clients de l'hôtel :

Activités proposés par l'hôtel :	
Proposez vous des activités à vos clients ?	Oui
Quels types d'activité ? : ○ Plongées ○ Balade en pirogue ○ Tour de l'ile Location de voiture	Dans l'ordre des préférences/ventes : - Pirogues (prestataire : Bourrebare Henri) - Ilots Nokanhui (12/ ou journée) (prestataire : un des frères Kouaté), avec dégustation de langouste - Piscine naturelle - Navette aéroport (un des frère Kouaté)
○ Quels tarifs des prestations ?	
Nbre de prestations vendues ?	
Quelle organisation avez-vous mis en place avec les prestataires ?	Contrat avec commission pour l'hôtel

Quels sont vos prestataires ?	Voir ci-dessus
Aux clients extérieurs à l'hôtel (inclus croisiéristes) - Proposez-vous des activités pour les clients extérieurs à votre établissement ? Quelles sont les activités	

- La clientèle et les croisiéristes :

Comment votre clientèle perçoit-elle les touristes de croisière ?	Quelques soucis – mais épisodique et contenable.
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur la fréquentation de votre hôtel ?	Les croisiéristes ne sont pas un Pbl. L'augmentation des croisiéristes, n'a pas de conséquence sur le tourisme local. Il reste très peu de temps (qq heures par jour) et ne sont pas là le dimanche.
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur le CA de votre hôtel ?	OUI. Permet une augmentation du CA. Sur 2000 croisiéristes, l'hôtel capte 40 croisiéristes en moyenne. Consomment au snack : bières + hamburger, frites L'hôtel prend des $ australiens
Consommation moyenne d'un croisiériste.	1000 à 5000 F/ croisiériste Jeunes : Bières x4 + hamburger, frites Seniors : restaurant
Si gène, à quel moment avez-vous senti une gène dans votre cadre de vie ?	NON

- Les ressources humaines :
-

Nombre de salariés :	41 ETP + 4 job d'été
Nombre de salariés temps plein : / temps partiel :	40 tps plein / 1 tps partiel
Nombre de salariés Kunié : / vs non Kunié :	37 Kunié / 4 européens / 1 grd terre
Age des salariés : De 16 à 30 ans De 31 à 45 ans De 46 et plus :	 12 28 2
% Homme / Femme	Homme : 12 / Femme : 29 Homme : 29%/ femme : 71% Femmes : cuisine, plonge, service, restauration Homme : Bar, espace vert, plagiste, bagages, réceptionniste
Masse salariale des salariés Kunié	Non répondu
Salaire moyen des salariés :	165 000 F brut – Kunié

Qualification des salariés :

Sans qualification : / avec qualification :	91% sans qualification/ Formé par l'hôtel
CAP-BEP : / Bac : / BTS : / Plus :	Chef (non Kunié): bac pro / Maintenance : bac pro
Pratique de langue étrangère : Anglais : / Japonais :	Pratique de l'anglais au service et à l'accueil uniquement/ Japonais : Personne. Menu en japonais
Ancienneté des salariés :	Longue. 20 salariés sont en poste depuis 7 à 10 ans 10 depuis 2 à 5 ans
Année d'expériences en tourisme :	Non
Année d'expérience en tourisme (hors territoire) :	Non
Formation des salariés ?	Sans Formation – assuré par l'hôtel Manque de niveau intermédiaire
Absentéisme :	Très fort. Sur période de 1 – 2 jours 20% d'absentéisme par mois

- ## Activité induite

- Pour quels type de prestations travailler vous avec des sociétés Kunié ?	Aucune – Prestation en majorité faite par les salariés
- Lesquels ?	-
- CA reversé sur l'ile pour ces activités	-
- Si non, quels sont les freins ?	-

- ## La Restauration:

Nombre de couvert servi par l'hôtel :	Non répondu
Montant des dépenses de nourriture pour le restaurant ?	35 MF/an (food and beverage)
Pourcentage provenant de fournisseurs locaux ?	10%
Source d'approvisionnent ?	10 % Local / 90% fret
Fret :	CMI, La STILES, avant SCORPIO (plus)
Approvisionnement (hors local) :	Sopli, Maraiché, Sococal
Régularité des approvisionnements ?	1 fois toutes les deux semaines Les deux compagnies se font la guerre. Et livre à un jour d'intervalle, puis plus rien pendant 2 semaines, parfois 3 semaines. Suivant le jour de départ (si lundi) les commandes doivent être passées 3 semaines avant au fournisseur.
Cout du fret :	Betico : 180 F/Kg Avion : pas de colis de plus de 30 KG : 100 à 150 F/KG CMI / Stiles : 1200 F/M3
Problématiques rencontrées ?	CATASTROPHIQUE. Annulation régulière, aucune régularité. Marchandises déposées sur le quai. Vols

	possibles. Produits surgelés posés en plein soleil sur le quai. Interrogation forte sur respect de la chaîne de froid en amont. Chez CMI : Pas de contact client. Impossible d'avoir qq au tel Stiles : contact client
Approvisionnement en nourriture locale ?	Oui, peu.
Dans quelle proportion ? Poids d'achat local : / import de la grande terre :	Fruit et légumes : très peu / Poissons : un peu.
Quel type produits ?	
Légumes :	Salade (presque pas)
Fruits :	banane, citrons, pomme liane
Poissons :	Espèces : suivants ce qu'on nous amène. Change tout le temps. Langouste, escargot
Autres :	
Volume annuel des principaux postes : (moyenne /semaine)	Ne sait pas
Qui vous fournit (en local) : noms des pêcheurs et des producteurs (liste)	Pêcheur : Jerémi Noukocan Escargot : Marguerite Douépéré Langoustes, poissons : Charles Farino Tarot, manioc : Léon Kotereu
Régularité des approvisionnements (en local)	Aucune. Viennent vendre leurs produits quand ils ont besoins d'argent
Remarques :	Il n'y a pas grand chose localement à vendre. Le mercredi au marché, il n'y a rien.
Pêche :	
Quel type de poissons achetez-vous ?	Jamais les mêmes poissons proposés
Périodes ou les quantités sont insuffisantes ? Quelles espèces ?	Pas de réponse
Baisse globale de la ressource ?	Pas de réponse
Diminution de la taille des individus pêchés /collectés ?	Pas de réponse
Type de partenariat (contrats / amiables) :	Non
La production locale pourrait-elle être plus importante ?	Pas de réponse
Si oui, quels sont, selon vous, les freins à une augmentation de la production ?	Pas de réponse

KOU-BUGNY

Nom de l'hôtel : Kou-Bugny
Gérant : Laurent Brizard
PDG : M Yvar Perterson
Tel : 249 280
Mail : lbrizard@canl.nc
Date du rdv : 05-03-15

• Exploitation :

CA de l'hôtel :	Non répondu
Evolution annuel du CA depuis 2010 :	Non répondu
Taux de remplissage :	Non répondu
Evolution du Tx de remplissage depuis 2010 :	Non répondu
Capacité de l'hôtel Nbr de chambre : Nbr de personne :	Non répondu
Nombre de personne ayant séjournée en 2014 :	Non répondu
Prix moyen d'une nuit :	Non répondu
Saison pleine/ creuse : Haute saison :	Non répondu
Bénéficiez-vous d'aide publique ?	Non répondu
Actionnaires principaux ?	Non répondu
Social / exploitation	L'hôtel est situé en zone maritime. Bail de la province. Le PDG est M. Petersen qui pêche pour l'hôtel.

• La clientèle :

Réservation :	49% : directement à l'hôtel 51% : Via la centrale de réservation
Type de clientèle fréquentant l'hôtel (CSP) : ○ CSP ○ Famille, affaire, couple	Non répondu
Origine de la clientèle en % : ○ Calédonien : ○ Métropolitain : ○ Etranger :	61% : Calédonien + métro (affinitaire) 20% : France 11% : Japonais 6% : Autres (pas d'australiens)
Il y a-t-il des Australiens qui reviennent suite à une croisière ?	Non- Les Australiens ne viennent pas. Les billets Néa-IdPins sont trop chers : - Un Sydney-Tasmanie = 7 000 F - Un Néa-IdPins = 18 000 F
Durée moyenne des séjours en jours :	2 à 3 nuits
Dépenses moyenne journalière d'un client de l'hôtel (hors hébergement) – Restauration	Non répondu
Dépense moyenne journalière d'un client sur les activités de loisir	Non répondu
La desserte :	
% de client qui arrivent par Betico / avion	Non répondu
Satisfaction de votre clientèle par rapport à la desserte ?	Non répondu

Cette desserte est-elle suffisante / insuffisante ?	Insuffisante.
Impact des annulations sur votre activité	

• Les activités touristiques proposés par l'hôtel :

A/ Aux clients de l'hôtel :	
Activités proposés par l'hôtel :	
Proposez vous des activités à vos clients ?	
Quels types d'activité ? : ○ Plongées ○ Balade en pirogue ○ Tour de l'ile ○ Location de voiture	1/ Loc Voiture : 12% 2/ Bateau : Sortie ilot 3/ Pirogue : Prestataires ext, attitré à l'hôtel 4/ bus : tour de l'ile
Quels tarifs des prestations ?	
Nbre de prestations vendues ?	
Quelle organisation avez-vous mis en place avec les prestataires ?	⇨ Les excursions sont faites par les salariés. ⇨ Pas de prestataires, car problème de prestations de service avec prestataires extérieurs. ⇨ Assurance et qualité notamment
Quels sont vos prestataires ?	
B/ Aux clients extérieurs à l'hôtel (inclus croisiéristes) - Proposez-vous des activités pour les clients extérieurs à votre établissement ? - Quelles sont les activités	Le bar / snack est ouvert aux croisiéristes

• La clientèle et les croisiéristes :

Comment votre clientèle perçoit-elle les touristes de croisière ?	Non répondu
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur la fréquentation de votre hôtel ?	OUI, négatif. Les clients demandent les dates des bateaux de croisière pour réserver à l'hôtel.
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur le CA de votre hôtel ?	POSITIF : 200 000 à 400 000 F de CA par bateaux (Fish&chips, bière, coca, …) NEGATIF : La cuisinière de l'hôtel a préféré démissionner, pour faire des tresses aux touristes. (aide médical + argent de poche)
Consommation moyenne d'un croisiériste.	Voir ci-dessus (CA)
Si gène, à quel moment avez-vous senti une gène dans votre cadre de vie ?	Non répondu
Autres :	Manque infrastructures pour accueillir les croisiéristes : Absences toilettes, douches,
	Normes d'hygiène Deux poids, deux mesures : - Pas de contrôle d'hygiène sur la plage, mais dans les hôtels OUI - Pas de contrôle de la DAE sur les activités
Toilettes du Kou-Bugny :	Système payant : 1$ ou 100 F La station d'épuration de l'hôtel est dimensionnée pour 200 clients/Jour (100 pour l'hôtel). Un bateau = 2 000 touristes. La station n'est pas dimensionnée pour cela.

• Les ressources humaines :

Nombre de salariés :	38 ETP
Nombre de salariés temps plein : / temps partiel :	
Nombre de salariés Kunié : / vs non Kunié :	36 Kuniés
Age des salariés : - De 16 à 30 ans - 31 à 45 ans : - 46 et plus :	Non répondu
% Homme / Femme	90 % de femmes (4 hommes : 2 chauffeurs, 1 PdG, 2 ouvrier d'entretien) Les femmes doivent travailler car obligation pour élever les enfants.
Masse salariale des salariés Kunié :	100 millions / an
Salaire moyen des salariés :	200 000 F / anciens - SMIC pour les nouveaux
Qualification des salariés :	Pas de qualification
Sans qualification : / avec qualification :	100% sans qualification
CAP-BEP : / Bac : / BTS : / Plus :	Non répondu
Pratique de langue étrangère : Anglais : / Japonais :	Japonais : Non Anglais : niveau très faibles. Kou Bugny, paye des formations en anglais
Ancienneté des salariés :	Très forte. Prime d'ancienneté (10 à 15%)
Année d'expériences en tourisme :	Non répondu
Année d'expérience en tourisme (hors territoire) :	Non répondu
Formation des salariés ?	Formation de 6 mois au démarrage assurée par l'hôtel. Démarrage CDD, puis CDI Formation faite en interne par l'hôtel.

• La Restauration:

Nbre de couvert servi par l'hôtel :	Non répondu
Montant des dépenses de nourriture pour le restaurant ?	Non répondu
Pourcentage provenant de fournisseurs locaux ?	Non répondu
Source d'approvisionnent ?	Non répondu
Fret :	
Approvisionnement (hors local) :	
Régularité des approvisionnements ?	1 bateau tous les 15 jours. Besoin de doubler la capacité de stockage
Fret : CMI/Betico ?	
Cout du fret :	Prix du fret : 16 000 F/m3 frigo 10 000 F/m3 groupage

Problématiques rencontrées ?	Trop cher / Pas de régularité / Chaine de froid douteuse…
Autre :	Solution : Créer une centrale d'achat pour les professionnels de l'ile des Pins. Container : 30 m3 Dock sur Néa 100 millions de marchandise
	Projet de la Gare Maritime = Surdimensionnée pour l'ile des Pins
Approvisionnement en nourriture locale ?	
Dans quelle proportion ? Poids d'achat local : / import de la grande terre :	Non répondu
Type produits achetés localement : Légumes : Fruits : Poissons : Autres :	Non répondu
Volume annuel des principaux postes : Dont : Poissons : Langouste :	Non répondu
Qui vous fournit (en local) : noms des pêcheurs et des producteurs (liste)	M Petersen qui a son bateau pêche pour le restaurant
Régularité des approvisionnements (en local)	-
Remarques :	Non répondu
Pêche :	Non répondu
Quel type de poissons achetez-vous ?	Non répondu
Périodes ou les quantités sont insuffisantes ? Quelles espèces ?	Non répondu
Baisse globale de la ressource ?	Non répondu
Diminution de la taille des individus pêchés /collectés ?	Non répondu
	Non répondu
Type de partenariat (contrats / amiables) :	Non répondu
La production locale pourrait-elle être plus importante ?	Non répondu
Si oui, quels sont, selon vous, les freins à une augmentation de la production ?	Non répondu

- Environnement

Ressource en eau : - Problème d'approvisionnement en eau ? - Si oui, à quelle période ? - Problème de qualité ou quantité ?	Non répondu
Assainissement : - Quel type d'assainissement ? - L'installation est-elle suffisante ? Est-elle adaptée aux variations saisonnières ? - Quel est l'équivalent habitant de votre réseau d'assainissement ?	Non répondu

- Avez-vous réalisé des travaux sur vos installations depuis l'audit réalisé en 2012 par la société A2EP pour la province sud ? Si oui, quels types de travaux ?	
Impact du tourisme sur les modes de vie	
- Quel est selon vous l'impact du tourisme sur les modes de vie des Kunie ?	Non répondu
Les enjeux du tourisme :	
- Quelle « gouvernance est à l'œuvre dans l'activité touristique - Comment est valorisé la biodiversité de l'ile et comment pourrait-elle mieux l'être ? - Point rouge et risques à prendre en compte pour les évolutions à venir ?	Non répondu

IGESA (Institut de Gestion Sociale des Armées)

Nom de l'hôtel/Centre : IGESA
Gérant :

• Exploitation :

CA de l'hôtel :	Non répondu – Le site n'est pas rentable. Les coûts d'entretiens, de mobilier, de travaux, de personnel sont très importants.
Evolution annuel du CA depuis 2010 :	Non répondu
Taux de remplissage :	Non répondu
Evolution du Tx de remplissage depuis 2010 :	Non répondu
Capacité de l'hôtel Nbr de chambre : Nbr de personne :	11 bungalows, 4 studios, des dortoirs Capacité : 150 personnes maximum
Nombre de personne ayant séjournée en 2014 :	11 244 nuitées
Prix moyen d'une nuit :	Non répondu
Saison pleine/ creuse : Haute saison :	Non répondu
Bénéficiez-vous d'aide publique ?	Non répondu
Actionnaires principaux ?	Non répondu
Social / exploitation	Le centre peut accueillir des groupes et des colonies de vacances réservés aux familles des armées (80 enfants)

• La clientèle :

Réservation :	
Type de clientèle fréquentant l'hôtel (CSP) : ○ CSP ○ Famille, affaire, couple	Le centre est réservé au militaire et ancien militaire
Origine de la clientèle en % : ○ Calédonien : ○ Métropolitain : ○ Etranger :	85% des personnes résidents sur la grande terre (en poste depuis 2-3 4ans, ou retraité vivant en Nlle-Calédonie) Un peu de métropolitain – pas beaucoup
Il y a-t-il des Australiens qui reviennent suite à une croisière ?	-
Durée moyenne des séjours en jours :	Si Betico : 3-4 nuits Si avion : 2 nuits
Dépenses moyenne journalière d'un client de l'hôtel (hors hébergement) – Restauration	Non répondu
Dépense moyenne journalière d'un client sur les activités de loisir	Non répondu

• La desserte :

% de client qui arrivent par Betico / avion	Avant 2010 : 2/3 en Betico – 1/3 en avion Depuis 2014 : 1/3 en Betico – 2/3 en avion
Satisfaction de votre clientèle par rapport à la desserte ?	L'avion est trop cher.
Cette desserte est-elle suffisante / insuffisante ?	Non répondu

Impact des annulations sur votre activité	Le changement des rotations du Betico, ne permet plus de venir en WE. Seul l'avion permet de venir pour un WE, mais le tarif du billet est souvent rédhibitoire. Moins de gens viennent pour un WE.

• Les activités touristiques proposés par l'hôtel :

A/ Aux clients de l'hôtel :	
Activités proposés par l'hôtel :	Les personnes réservent en direct auprès des opérateurs. Le personnel du centre informe les résidents du centre des activités possibles et facilite les réservations.
Proposez vous des activités à vos clients ?	
Quels types d'activité ? : o Plongées o Balade en pirogue o Tour de l'ile o Location de voiture	1/ Activité n°1 : la pirogue – 2/ Excursion – tour de l'ile 3/ Excursions nautiques
Quels tarifs des prestations ?	Non répondu
Nbre de prestations vendues ?	Non répondu
Quelle organisation avez-vous mis en place avec les prestataires ?	Pirogue : Convention avec un piroguier attitré Tour de l'ile : surtout Tranex, mais autre possible. Excursion nautique : Pas de contrat particulier. Les vacanciers s'adressent en direct au prestataire
Quels sont vos prestataires ?	Non répondu
B/ Aux clients extérieurs à l'hôtel (inclus croisiéristes) - Proposez-vous des activités pour les clients extérieurs à votre établissement ? - Quelles sont les activités	Non répondu

• La clientèle et les croisiéristes :

Comment votre clientèle perçoit-elle les touristes de croisière ?	Certains se plaignent car les plages ne sont plus désertes. Mais en même temps cela amène de la vie
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur la fréquentation de votre hôtel ?	Le chef cuisinier a démissionné pour proposer des brochettes lors de l'arrivée des paquebots.
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur le CA de votre hôtel ?	Non
Consommation moyenne d'un croisiériste.	Aucune
Si gène, à quel moment avez-vous senti une gène dans votre cadre de vie ?	L'eau est trouble vers le Kou Bugny Point noir de ce type de tourisme : l'environnement Avant 2010, il y avait plein de poissons à la piscine naturelle. Il n'y a plus de poisson.
Autres :	En 2010, il n'y avait que 4 vendeurs au niveau des paquebots, aujourd'hui il y en a plein.

• Les ressources humaines :

Nombre de salariés :	13 employés
Nombre de salariés temps plein : / temps partiel :	12 CDI
Nombre de salariés Kunié : / vs non Kunié :	12 Kuniés sur 13 employés
Age des salariés : - De 16 à 30 ans - 31 à 45 ans : - 46 et plus :	Non répondu
% Homme / Femme	67% sont de femmes – 33% sont des hommes
Masse salariale des salariés Kunié :	Non répondu
Salaire moyen des salariés :	Non répondu
Qualification des salariés :	Aucune
Sans qualification : / avec qualification :	Non répondu
CAP-BEP : / Bac : / BTS : / Plus :	Non répondu
Pratique de langue étrangère : Anglais : / Japonais :	Non
Ancienneté des salariés :	Très longue. Le personnel a en moyenne 20 ans - 30 ans de maison
Année d'expériences en tourisme :	Aucune
Année d'expérience en tourisme (hors territoire) :	Aucune
Formation des salariés ?	Les personnes sont formées en interne. Les gens sont généralement très polyvalent

• La Restauration:

Nbre de couvert servi par l'hôtel :	35 000 repas annuel en 2014
Montant des dépenses de nourriture pour le restaurant ?	Non répondu
Types de produits achetés localement	Pains Citrons, papaye, … Salade Langouste. A Noel, il n'y a pas de Langouste sur l'île.
Pourcentage provenant de fournisseurs locaux ?	Pas quantifiable
Source d'approvisionnent ?	Connaissance du cuisinier
Autres :	Les clients veulent manger localement La nouvelle chef cuisinière qui est une Kunié , elle favorise l'achat de produit en local. S'il y avait plus de produits, on achèterait plus localement

Gîte Nataïwatch

Directeur : Nicolas Zerathe (15 ans de présence)
Construit en 1990 / Agrandi en 2007
Situation : Baie de Kanuméra
Mail : nicolas@nataiwatch.nc
Tel : 86 24 57
Date du Rdv : 02-03-15

• Données d'exploitation :

CA de l'hôtel : Répartition du CA :	140 Millions de CA/an 35% Hébergement 30% Restauration
Répartition :	Kouathe Guillaume : 50 parts - 49% Kouathe Eulalie : 20 parts – 15% Kouathe Hermann : 6 parts – 4% ICAP* : 24 parts – 32%
Partenaires financiers Aides publiques :	*Institut Calédonien de Participation Plus aucune depuis 2007
Evolution du CA depuis 2007 :	Progression de +11% à +19% de 2007 à 2010. 2011/10 : +8,4% 2012/11 : +13% 2013/12 : -9% 2014/13 : +0,6% Chiffre d'affaire en stagnation depuis 2011
Prix moyen hébergement :	10 500F

• Capacité d'accueil :

Nombre de chambre :	- 13 bungalows + camping (15 tentes) - 8 bungalows de 25M2, de 3 personnes - 4 cases traditionnelles de 27m2, 5 personnes - 1 bungalow famille de 25m2 pouvant accueillir de 6 personnes
Nombre de personnes :	- Bungalows : 50 personnes - Tentes : 40 personnes
Taux de remplissage :	97%
Commercialisation de l'activité :	Deux sites internet en propre Agence de tourisme : Arc en ciel, Nc tours, Destination ILP, Philo tours

• La clientèle :

Type de clientèle fréquentant l'hôtel (CSP) : o CSP o Famille, affaire, couple	 Moyen – Famille Beaucoup d'affinitaire

Origine de la clientèle en % :	- 55 % métropolitain - 5% Europe autre - 35% locaux - 5% Asie/pacifique
Il y a-t-il des Australiens qui reviennent suite à une croisière ?	NSP - A priori non « Les australiens ne viennent pas à l'ile des Pins par avion, car la liaison intérieure est trop chère. »
Durée moyenne des séjours en jours :	2 nuits / 3 jours
Dépenses moyennes journalières d'un client de l'hôtel (hors hébergement)	2 500 F
Mode de réservation	90% réservent en direct Philo Tour pour les Japonais Contact avec agence en métropole

- La desserte :

% de client qui arrivent par Betico / avion	Pas de réponse
Satisfaction de votre clientèle par rapport à la desserte ?	Les tarifs avions et ferry sont trop élevés
Cette desserte est-elle suffisante / insuffisante ?	Pas de réponse
Impact des annulations sur votre activité	Baisse de l'activité, imprévisible

- Activités touristiques proposées par l'hôtel :

Proposez vous des activités à vos clients ?	Oui
Quels types d'activité ? :	- Journée pirogue (100%) - Location voiture - Location de vélo
Quels tarifs des prestations ?	Pas de réponse
Nombre de prestations vendues ?	Pas de réponse
Quelle organisation avez-vous mis en place avec les prestataires ?	Pas de réponse
Quels sont vos prestataires ?	Pas de réponse
Proposez-vous des activités pour les clients extérieurs à votre établissement ? (inclus croisiéristes)	Oui, location vélos, voiture, etc…

- La clientèle et les croisiéristes :

Comment votre clientèle perçoit-elle les touristes de croisière ?	Les clients demandent les plannings des paquebots avant de réserver pour éviter la foule. Trop de croisières en haute saison. Et pas assez en saison fraiche.
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur le CA de votre hôtel ?	Non. Ne s'occupe pas croisiéristes. Aurait pu proposer des services (location de vélos), mais s'y refuse (pour ne pas se mettre mal avec les locaux). Les gens préfèrent travailler pour la croisière. Difficulté de trouver des personnes pour travailler « normalement » En saison fraiche, lorsqu'il y aurait besoin des croisières pour palier au manque de CA, il n'y plus de croisière. Problème de concurrence inégalitaire : - une langouste sur la plage : 3 000 F - une langouste au restau : 3 700 F Les touristes ne comprennent pas la différence de prix.
Consommation moyenne d'un croisiériste.	Zéro
Si gène, à quel moment avez-vous senti une gène dans votre cadre de vie ?	Pas de réponse
Autres	Il y a trop de croisiéristes : - Cela crée des jalousies, - Argent facile, - Démarrage des activités il y a 3, 4 ans - Les Kuniés ont pris gout à l'argent Condition d'hygiène et de sécurité des stands ? Pas d'accident à ce jour. Mais si accident, un jour, comment ca se passe ? Qui décident du nombre de croisiéristes qui arrivent à l'ile des pins ?

- Les ressources humaines :

Nombre de salariés :	18 personnes
Nombre de salariés temps plein : / temps partiel :	100% temps plein
Nombre de salariés Kunié : / vs non Kunié :	100% Kunié
Age des salariés : - De 16 à 30 ans - 31 à 45 ans : - 46 et plus :	 - 5 - 10 - 2
% Homme / Femme	98% de femmes (2-3 hommes)
Masse salariale des salariés Kunié :	

Qualification des salariés : Sans qualification : / avec qualification : CAP-BEP : / Bac : / BTS : / Plus :	Sans qualification. Niveau troisième ou CAP
Pratique de langue étrangère : Anglais : / Japonais :	NON
Ancienneté des salariés :	Très longues
Année d'expériences en tourisme :	-
Année d'expérience en tourisme (hors territoire) :	-
Formation des salariés ?	Aucune. Formé par le gite. Il faudrait créer une structure de formation locale en lien avec les besoins de l'ile. Avec : de l'hôtellerie, mécanique, Mer, tourisme.
Absentéisme :	
Remarques :	Les hôtels de l'ile ont beaucoup de rotations dans leur cadre de direction. C'est fatiguant pour le personnel

- Activité induite :

- Pour quelle type de prestations travailler vous avec des société Kunié ? - Lesquels ? - CA ?	Reverse entre 40 et 50 millions sur l'ile (hors salaire)
- Si non, quels en sont les freins ?	

- La Restauration:

Chiffre d'affaire :	30% du Ca global 42 Millions par an
Nbre de couvert servi par l'hôtel :	30 couverts /soirs Capacité d'accueil : 40 personnes
Dépenses moyennes d'un client en restauration :	2 800 F
Montant des dépenses de nourriture pour le restaurant ?	9 500 000 F en matière première
Pourcentage provenant de fournisseurs locaux ?	50% local
Source d'approvisionnent ?	50 % Local / 50% fret
Fret :	
Approvisionnement (hors local) :	
Régularité des approvisionnements ?	
Fret : CMI/Stiles / Betico ?	CMI / Stiles
Cout du fret :	Europe => Nouméa : 19 000 F/m3 Nouméa => Ile des pins : 12 000 F/m3 Arrive plein /repart vide
Problématiques rencontrées ?	
Approvisionnement en nourriture locale ?	
Dans quelle proportion ? Poids d'achat local : / import de la grande terre :	50% en local
Quel type produits ? • Légumes : • Fruits • Poissons • Autres	Fruits et légumes Pêche.
Volume annuel des principaux postes : (moyenne /semaine) Qui vous fournit (en local) : noms des pêcheurs et des producteurs (liste)	
Régularité des approvisionnements (en local)	
Remarques :	Bœuf : Une famille de l'île fait de l'élevage, mais ne fait pas d'abatage. Augmentation de son cheptel Ne peut monter son exploitation en raison de problème de Normes trop importantes, non adaptée à l'île des pins
Pêche :	
Quel type de poissons achetez-vous ?	Non répondu
Périodes ou les quantités sont insuffisantes ? Quelles espèces ?	Non répondu
Baisse globale de la ressource ?	Non répondu
Diminution de la taille des individus pêchés /collectés ?	Non répondu
Type de partenariat (contrats / amiables) :	amiable
La production locale pourrait-elle être plus importante ?	La pêche est une initiative individuelle n'y a pas de coopérative.
Si oui, quels sont, selon vous, les freins à une augmentation de la production ?	Les réglementations sont trop complexes. Il faut adapter et assouplir certaine normes.

• Environnement

Ressource en eau : - Problème d'approvisionnement en eau ? - Si oui, à quelle période ? - Problème de qualité ou quantité ?	
Assainissement : - Quel type d'assainissement ? - L'installation est-elle suffisante ? Est-elle adaptée aux variations saisonnières ? - Quel est l'équivalent habitant de votre réseau d'assainissement ? - Avez-vous réalisé des travaux sur vos installations depuis l'audit réalisé en 2012 par la société A2EP pour la province sud ? Si oui, quels types de travaux ? -	Le gite Nataiwatch n'a pas de station. 10 ans pour se mettre aux normes Coût : 20 millions. La PS finance 40% sur le matos, soit 1 à 2 million Le Kou-Bugny n'a pas de station et sert de toilettes aux croisiéristes -
Déchets :	Les déchets sont un vrai problème à l'île des pins. Pas de traitement. Ils sont enfouis près d'un cour d'eau. Il n'y a pas de taxe communale pour les ordures. Lui serait prêt à payer.

• Impact du tourisme sur les modes de vie

- Quel est selon vous l'impact du tourisme sur les modes de vie des Kunie ? -	Forte. Le grand chef a interdit les croisières le dimanche pour que les kunié puissent continuer à aller à l'église le dimanche.
Les enjeux du tourisme :	
- Quelle « gouvernance est à l'œuvre dans l'activité touristique - Comment est valorisé la biodiversité de l'ile et comment pourrait-elle mieux l'être ? - Point rouge et risques à prendre en compte pour les évolutions à venir	Il n'y en a pas. Manque cruellement Avoir un ministre du tourisme qui soit un professionnel du tourisme Rendre la destination abordable Développer du moyen de gamme Le tourisme des croisiéristes à l'île des Pins, par ses gros volumes, est en contradiction avec l'image classique de la destination, qui évoque habituellement le calme, la tranquillité, et les plages désertes

Gite de Kuberka

Nom de l'hôtel /camping/gite : Gite de Kuberka
Gérant : Daniel et Caroline Vendegou
Dir d'exploitation : Pascal Vendegou
Tel : 46 11 18
Tribu : Comagna
Date du Rdv : 15-07-15

Année de construction : 1990
Travaux récents de rénovation : Au fil des années – derniers travaux : 2013

• Données d'exploitation :

CA de l'hôtel :	Non répondu (50% de moins que 2013)
Evolution du CA depuis 2010 :	Baisse du Ca depuis 2010 Car les billets d'avion pour la Nouvelle-Calédonie sont trop cher et crise en métropole
Taux de remplissage :	Ne sait pas
Evolution du Tx de remplissage depuis 2010 :	Ne sait pas
Capacité de l'hôtel / Camping Nbr de chambre : Nbr de personne :	8 chbres (4 de 2pers, 4 de 3 pers) + 3 bungalows (2 de 5pers, 1 de 4pers) 34 pers
Nbre de personnes, en 2014	Ne sait pas
Prix moyen d'une nuit :	7 000 F/nuit
Saison pleine/ creuse : Haute saison :	Ne sait pas
Bénéficiez-vous d'aide publique ?	NON
Partenaires financiers ?	Aucun
Actionnaires	Non
Communication sur l'activité	Aucune : pas de site, pas de face book Direct : 50% Relation avec agence de voyage 50% (arc en ciel, philo tour, center voyage, agence calédonia)

• La clientèle :

Type de clientèle fréquentant l'hôtel (CSP) : ○ CSP ○ Famille, affaire, couple	Couple, famille, groupe d'amis
Origine de la clientèle en % : ○ Calédonien : ○ Métropolitain : ○ Etranger :	- Métro et affinitaire : 80% - Japonais, italiens (2014) : 20%
Il y a-t-il des Australiens qui reviennent suite à une croisière ?	NON
Durée moyenne des séjours en jours :	2
Dépenses moyenne journalière d'un client de l'hôtel (hors hébergement) – Réstauration	NSP
La desserte :	
% de client qui arrivent par Betico / avion	50%/50%
Satisfaction de votre clientèle par rapport à la desserte ?	Non répondu
Cette desserte est-elle suffisante / insuffisante ?	Non répondu
Impact des annulations sur votre activité	Perte importante liée aux annulations de vols

• Les activités touristiques proposés par l'hôtel :

A/ Aux clients de l'hôtel :

Activités proposés par l'hôtel :	Voir cahier et affichage dans l'hôtel
Proposez vous des activités à vos clients ?	Oui
Quels types d'activité ? : ○ Plongées ○ Balade en pirogue ○ Tour de l'ile ○ Location de voiture	- Pirogues (3600F) : 1800 F sortie pirogue et 1800F (transfert) – 100% des clients - Sortie ilot (non géré par l'hôtel)
Quels tarifs des prestations ?	Voir ci-dessus
Nombre de prestations vendues ?	Ne sait pas
Quelle organisation avez-vous mis en place avec les prestataires ?	Non répondu
Qui sont vos prestataires ?	Non répondu
CA Annuel réalisé par les prestataires sur chacune des activités	Non répondu
B/ Aux clients extérieurs à l'hôtel (inclus croisiéristes) - Proposez-vous des activités pour les clients extérieurs à votre établissement ? - Quelles sont les activités	Idem clients de l'hôtel

• La clientèle et les croisiéristes :

Comment votre clientèle perçoit-elle les touristes de croisière ?	Pas terrible
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur la fréquentation de votre hôtel ?	Non répondu
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur le CA de votre hôtel ?	NON
Consommation moyenne d'un croisiériste.	Nulle
Si gène, à quel moment avez-vous senti une gène dans votre cadre de vie ?	Non répondu

• Les ressources humaines :

Nombre de salariés :	8 pers
Nombre de salariés temps plein : / temps partiel :	8 ETP
Nombre de salariés Kunié : / vs non Kunié :	100% Kunié
Age des salariés : - De 16 à 30 ans - 31 à 45 ans : - 46 et plus :	- de 16 à 30 ans : 0 - 31 à 45 ans : 1 - 46 et plus : 7
% Homme / Femme	25% Homme (2) / 75% Femme (6)

Masse salariale des salariés Kunié :	Ne sait pas
Salaire moyen des salariés :	Non répondu
Qualification des salariés :	-
Sans qualification : / avec qualification :	
CAP-BEP : / Bac : / BTS : / Plus :	BEP
Pratique de langue étrangère : Anglais : / Japonais :	Anglais conversation : 2 pers Autres : NON
Ancienneté des salariés :	Longue
Année d'expériences en tourisme :	Sans objet
Année d'expérience en tourisme (hors territoire) :	Sans objet
Formation des salariés ?	Aucune formation
Absentéisme :	Non répondu

- La Restauration:

CA restauration :	Ne sait pas
Nbre de couvert servi par l'hôtel (hors petit déjeuner) :	Ne sait pas
Montant des dépenses de nourriture pour le restaurant ?	3500 F/pers/repas
Pourcentage ou montant provenant de fournisseurs locaux ?	10% (pêche + légumes du jardin)
Fret :	
Approvisionnement (hors local) :	
Régularité des approvisionnements ?	Pas terrible. Choix de la compagnie en fonction de celui qui arrive sur l'ile
Fournisseurs : CMI / Stiles	
Cout du fret :	Non répondu
Problématiques rencontrées ?	Non répondu
Approvisionnement en nourriture locale ?	
Estimation du volume et CA achat local par produit :	Ne sait pas
Légumes :	-
Fruits :	-
Poissons :	-
Langoustes :	-
Autres :	-
Qui vous fournit (en local) : noms des pêcheurs et des producteurs (liste)	Famille
Régularité des approvisionnements (en local)	-
Remarques et problématique :	-
Pêche :	
Quel type de poissons achetez-vous ?	-
Périodes ou les quantités sont insuffisantes ? Quelles espèces ?	-
Baisse globale de la ressource ?	-
Diminution de la taille des individus pêchés /collectés ?	-
	-
Type de partenariat (contrats / amiables) :	-
La production locale pourrait-elle être plus importante ?	-
Si oui, quels sont, selon vous, les freins à une augmentation de la production ?	-

• Environnement

Ressource en eau :
- Problème d'approvisionnement en eau ?
- Si oui, à quelle période ?
- Problème de qualité ou quantité ?

Assainissement :
- Quel type d'assainissement ?
- L'installation est-elle suffisante ? Est-elle adaptée aux variations saisonnières ?
- Quel est l'équivalent habitant de votre réseau d'assainissement ?
- Avez-vous réalisé des travaux sur vos installations depuis l'audit réalisé en 2012 par la société A2EP pour la province sud ? Si oui, quels types de travaux ?

Fosse sceptique
Bac à graisse (cuisine)

Déchets :
- Comment sont gérés les déchets ?

• Impact du tourisme sur les modes de vie

- Quel est selon vous l'impact du tourisme sur les modes de vie des Kunie ?

Les enjeux du tourisme :
- Quelle « gouvernance est à l'œuvre dans l'activité touristique
- Comment est valorisé la biodiversité de l'ile et comment pourrait-elle mieux l'être ?
- Point rouge et risques à prendre en compte pour les évolutions à venir ?

Enjeux :
Développement de la desserte aérienne en local et à l'internationale. Lorsqu'il y avait plus de compagnies, il y avait plus de touristes.
Baisse du prix du billet d'avion en local.
Problème de la vie chère – prix trop élevés pour les touristes. Les touristes ne reviennent pas.

Camping 3 Banians

Nom de l'hôtel /camping/gite : Les 3 banians
Directeur : Jacques et Rose Marie Apikaoua
Tel : 76 63 49
Date du Rdv : 15-07-15

• Données d'exploitation :

CA de l'hôtel :	Non Répondu - Calculé estimé, env : 1 000 000 F à 1 200 000F
Evolution du CA depuis 2010 :	Stable
Taux de remplissage :	-
Evolution du Tx de remplissage depuis 2010 :	-
Capacité de l'hôtel / Camping Nbr de chambre : Nbr de personne :	3 cases + camping
Nbre de personnes, en 2014	Env 520 pers
Prix moyen d'une nuit :	Env 1000 F/pers
Saison pleine/ creuse : Haute saison :	
Bénéficiez-vous d'aide publique ?	Oui aide de la province pour le restaurant
Partenaires financiers ?	Non – activité familiale
Actionnaires	Aucun
Communication sur l'activité	Aucune - bouche à oreille

• La clientèle :

Type de clientèle fréquentant l'hôtel (CSP) : o CSP o Famille, affaire, couple	Famille – jeune couple – Modéré
Origine de la clientèle en % : o Calédonien : o Métropolitain : o Etranger :	Métro et affinitaire : 99% Australien : 1% (depuis cette année)
Il y a-t-il des Australiens qui reviennent suite à une croisière ?	NON
Durée moyenne des séjours en jours :	2 à 4 nuits (Betico)
Dépenses moyenne journalière d'un client de l'hôtel (hors hébergement) – Réstauration	-
La desserte :	
% de client qui arrivent par Betico / avion	50% / 50%
Satisfaction de votre clientèle par rapport à la desserte ?	
Cette desserte est-elle suffisante / insuffisante ?	Insuffisante
Impact des annulations sur votre activité	

• Les activités touristiques proposées par l'hôtel :

A/ Aux clients de l'hôtel :	
Activités proposés par l'hôtel :	
Proposez vous des activités à vos clients ?	OUI
Quels types d'activité ? : o Plongées o Balade en pirogue o Tour de l'ile o Location de voiture	- Pirogue – 100% des clients – Edmond Douépéré - Ilot Nokanhui -50% des clients (avec Jules Petersen)
Quels tarifs des prestations ?	Pirogue : 1800 F/pers
Nbre de prestations vendues ?	NSP
Quelle organisation avez-vous mis en place avec les prestataires ?	Amiable
Qui sont vos prestataires ?	Voir ci-dessus
CA Annuel réalisé par les prestataires sur chacune des activités	Ne sait pas

B/ Aux clients extérieurs à l'hôtel (inclus croisiéristes) - Proposez-vous des activités pour les clients extérieurs à votre établissement ? - Quelles sont les activités	Non

• La clientèle et les croisiéristes :

Comment votre clientèle perçoit-elle les touristes de croisière ?	Négativement : liée au nombre de personnes : Quand les clients arrivent ils demandent les jours de croisières pour ne pas les voir. Positivement : car permet de voir les danses traditionnelles, et de manger de la langouste sur la plage pas chère.
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur la fréquentation de votre hôtel ?	NON
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur le CA de votre hôtel ?	NON
Consommation moyenne d'un croisiériste.	0
Si gène, à quel moment avez-vous senti une gène dans votre cadre de vie ?	NON

• Les ressources humaines :

Nombre de salariés :	2 (activité familiale) – Mère, fille, père (activitée complémentaire)
Nombre de salariés temps plein : / temps partiel :	-
Nombre de salariés Kunié : / vs non Kunié :	100% Kunié
Age des salariés : - De 16 à 30 ans - 31 à 45 ans : - 46 et plus :	- 16 à 30 : 1 - 46 et plus :1
% Homme / Femme	2 femmes
Masse salariale des salariés Kunié :	-
Salaire moyen des salariés :	-
Qualification des salariés :	
Sans qualification : / avec qualification :	Sans qualification : 100%
CAP-BEP : / Bac : / BTS : / Plus :	-
Pratique de langue étrangère : Anglais : / Japonais :	NON
Ancienneté des salariés :	-
Année d'expériences en tourisme :	-
Année d'expérience en tourisme (hors territoire) :	-
	-
Formation des salariés ?	-
Absentéisme :	-

• La Restauration:

CA restauration :	Non répondu – calculé - Env : 600 000 F
Nbre de couvert servi par l'hôtel (incl petit déjeuner, déjeuner, diner et room service) :	250 à 400
Montant des dépenses de nourriture pour le restaurant ?	2000 F
Pourcentage ou montant provenant de fournisseurs locaux ?	80% -

Fret :	
Approvisionnement (hors local) :	Non répondu
Régularité des approvisionnements ?	Non répondu
Fournisseurs : CMI / Steale	Non répondu
Cout du fret :	Non répondu
Problématiques rencontrées ?	Non répondu
Approvisionnement en nourriture locale ?	
Estimation du volume et CA achat local par produit :	Ne sait pas (estimation, 50% du CA = 300 000 F*0,9 = 240 000F)
Légumes :	Jardin privée
Fruits :	-
Poissons :	Pêchés ou achat en local
Langoustes :	-
Autres :	-
Qui vous fournit (en local) : noms des pêcheurs et des producteurs (liste)	Non répondu
Régularité des approvisionnements (en local)	Non répondu
Remarques et problématique :	Non répondu
Pêche :	
Quel type de poissons achetez-vous ?	Non répondu
Périodes ou les quantités sont insuffisantes ? Quelles espèces ?	Non répondu
Baisse globale de la ressource ?	Non répondu
Diminution de la taille des individus pêchés /collectés ?	Non répondu
Type de partenariat (contrats / amiables) :	Non répondu
La production locale pourrait-elle être plus importante ?	Non répondu
Si oui, quels sont, selon vous, les freins à une augmentation de la production ?	Non répondu

- ## Environnement

Ressource en eau : - Problème d'approvisionnement en eau ? - Si oui, à quelle période ? - Problème de qualité ou quantité ?	
Assainissement : - Quel type d'assainissement ? - L'installation est-elle suffisante ? Est-elle adaptée aux variations saisonnières ? - Quel est l'équivalent habitant de votre réseau d'assainissement ? - Avez-vous réalisé des travaux sur vos installations depuis l'audit réalisé en 2012 par la société A2EP pour la province sud ? Si oui, quels types de travaux ?	Fosse sceptique
Déchets : - Comment sont gérés les déchets ?	

Impact du tourisme sur les modes de vie

- Quel est selon vous l'impact du tourisme sur les modes de vie des Kunie ?	
Les enjeux du tourisme :	
- Quelle « gouvernance est à l'œuvre dans l'activité touristique - Comment est valorisé la biodiversité de l'ile et comment pourrait-elle mieux l'être ? - Point rouge et risques à prendre en compte pour les évolutions à venir ?	Le problème numéro 1 : la desserte : - Carénage au mois d'aout - Prix trop élevé - Offre insuffisante (notamment Betico) Les touristes qui arrivent sur la grande terre vont dans le nord, plutôt que sur l'Ile des Pins

Camping Atchu

Nom de la société : Atchu Nautique – et camping
Gérant Nom : Louise Juathe
Tribu : Comagna - Kuto
Activité : Transport touristique nautique, terrestre et camping
Date de création de l'activité : 1998
Page facebook : atchunautique
Date du Rdv : 04-06-15

Produit / Activité proposée :

Offre de l'établissement	Transport : Pour les clients de l'Ouré : Aéroport / Tour de l'ile (2H30, VAO, grotte, corbeille, bagne) / De l'Oure au départ des pirogues / AR Bético Excursions nautiques : Nokanhui Camping Détail de l'offre excursion nautique : Départ à 9H00, 45 min sur Nokanhui (baignade) Campement sur Brosse pour repas (de 11H00 à 15H00), balade sur l'ilot,
A quel tarif ?	Transport : voir offre Ouré Voir dépliant
Qui sont vos clients ? Croisiéristes : / touristes des hôtels : / autres touristes :	Clients : Excursion nautique : Clients de l'Ouré et du camping. Direct (bouche à oreille ou page face book)
Fréquence et régularité de l'offre ? (tt les tps, à chaque bateau, de tps en tps) ? Avez-vous vous d'autres lieux de vente ?	Excursion nautique : tous les jours Saison pleine : 20 jours / mois Saison creuse : 10 jours / mois
L'arrivée, puis la montée en puissance des croisiéristes a-t-elle un impact positif sur votre CA ?	Non concerné
Concurrence sur votre activité ?	Sur Nokanhui, il peut y avoir, entre 50 et 100 personnes (max), en même temps. Vont sur Noknahui : Jules (2 bateaux) – 20 à 25 pers Atchu (1 bateau – 2 voyages) – 20 à 25 pers Manna (3 bateaux) – Nokanhui tour (2 bateaux) Kunié reef Présence sur Nokanhui, entre 5 (50 personnes) et 10 bateaux (100 personnes) en haute saison de sept/oct et dec/janv
Communiquez vous sur votre activité ? (support communication, hôtels, agence destination ile des pins ?)	Non, bouche à oreille
Autre infos :	Sur l'ilot Brosse, il y a 2 campements. Le deuxième campement est abandonné pour l'instant. La personne qui l'a construit est à l'hôpital aujourd'hui. Cette personne a détruit des pieds de Santal.
La clientèle : Type de clientèle (CSP/ Famille/couple)	

Origine ? :
Japon / Australien/ Métro / Grande terre / autre …

% de client arrivant par le betico / avion, …

Si origine autre que croisiériste, comment celle-ci perçoit-elle les croisiéristes ?

Economie de l'activité :
Forme de la société ?
Volume vendu annuellement ?

CA annuel ?

Marge ?
Bénéfice ?

Taux de remplissage ?
Saisonnalité ?
Les croisiéristes ont-ils une influence sur votre CA ?
% de votre CA réalisé via les croisiéristes.
Frais enregistrés par votre société ? (achat de matériel, etc..)
Aide public ? DEFE, autres
Partenaires financiers
Projet à venir

Ressources Humaines :
Qualification du gérant ?
Clan / tribu ?
Nbre de salariés ? ou aides ?
Tps plein/tps partiel ?
Kunié ?
Age ?
Ancienneté ?
Qualification de ces personnes ?
Niveau d'étude :
Pratique des langues étrangères : Anglais / Japonais, …
Expérience dans le tourisme ? Hors territoire ?
Masse salariale

La desserte :
Satisfaction par rapport à la desserte ?

Impact des annulations de vols sur votre activité ?

Activités induites
Travaillez-vous avec d'autres sociétés Kunié ?
Si oui, pour quelles prestations /services ?

Qui sont ces fournisseurs ?

Volumes / CA échangés avec ces prestataires

Ces prestataires sont-ils déclarés ?

Types de partenariat avec ces prestataires ? Contrat, amiable,

Infrastructures
Y a-t-il suffisamment d'infrastructure pour accueillir les touristes ?
Si non, quelles infrastructures manquent ?
Où, y aurait-il besoin d'infrastructures ?

Camping les rouleaux

Nom de l'hôtel /camping/gite : Les rouleaux
Directeur : Gabriel
Tel : 723630
Tribu : Comagna
Date du Rdv : 15-07-15

• Données d'exploitation :

CA de l'hôtel :	900 000 à 1 300 000 F
Evolution du CA depuis 2010 :	En baisse, surtout les 2 dernières années
Taux de remplissage :	(en moyenne : 40 pers /mois)
Evolution du Tx de remplissage depuis 2010 :	-
Capacité de l'hôtel / Camping Nbr de chambre : Nbr de personne :	8 zones de camping capacité max : 100pers
Nbre de personnes, en 2014	Env : 570 pers
Prix moyen d'une nuit :	1500 F
Saison pleine/ creuse : Haute saison :	-
Bénéficiez-vous d'aide publique ?	Non
Partenaires financiers ?	Non
Actionnaires	Non
Communication sur l'activité	Aucune – Bouche à oreille

• La clientèle :

Type de clientèle fréquentant l'hôtel (CSP) : ○ CSP ○ Famille, affaire, couple	Familiale – sac à dos Classe moyenne
Origine de la clientèle en % : ○ Calédonien : ○ Métropolitain : ○ Etranger :	Métro, calédonien et affinitaire (90%) Australien (10%)
Il y a-t-il des Australiens qui reviennent suite à une croisière ?	NON
Durée moyenne des séjours en jours :	3 jours (mercredi – samedi/dimanche)
Dépenses moyenne journalière d'un client de l'hôtel (hors hébergement) – Réstauration	Non répondu
La desserte :	
% de client qui arrivent par Betico / avion	90% Betico
Satisfaction de votre clientèle par rapport à la desserte ?	Problème numéro 1 : les tarifs trop élevés
Cette desserte est-elle suffisante / insuffisante ?	Les nouvelles rotations du Betico ne permettent plus au client de venir pour un week-end
Impact des annulations sur votre activité	Non répondu

• Les activités touristiques proposés par l'hôtel :

A/ Aux clients de l'hôtel :	
Activités proposés par l'hôtel :	
Proposez vous des activités à vos clients ?	oui
Quels types d'activité ? : ○ Plongées ○ Balade en pirogue ○ Tour de l'ile ○ Location de voiture	- Pirogues (résa uniquement) presta payé directement au piroguier (90% des clients), si séjour court - Si long séjour, ilot Nokanhui
Quels tarifs des prestations ?	Pirogues : 1600 F
Nbre de prestations vendues ?	Ne sait pas
Quelle organisation avez-vous mis en place avec les prestataires ?	-
Qui sont vos prestataires ?	-
CA Annuel réalisé par les prestataires sur chacune des activités	Zéro
B/ Aux clients extérieurs à l'hôtel (inclus croisiéristes) - Proposez-vous des activités pour les clients extérieurs à votre établissement ? - Quelles sont les activités	

• La clientèle et les croisiéristes :

Comment votre clientèle perçoit-elle les touristes de croisière ?	A une époque les clients se plaignaient. Ils se plaignent moins aujourd'hui
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur la fréquentation de votre hôtel ?	Non
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur le CA de votre hôtel ?	Zero
Consommation moyenne d'un croisiériste.	0
Si gène, à quel moment avez-vous senti une gène dans votre cadre de vie ?	non

• Les ressources humaines :

Nombre de salariés :	1
Nombre de salariés temps plein : / temps partiel :	1
Nombre de salariés Kunié : / vs non Kunié :	100%
Age des salariés : - De 16 à 30 ans - 31 à 45 ans : - 46 et plus :	-
% Homme / Femme	1 homme
Masse salariale des salariés Kunié :	-
Salaire moyen des salariés :	-
Qualification des salariés :	-
Sans qualification : / avec qualification :	-
CAP-BEP : / Bac : / BTS : / Plus :	CAP

Pratique de langue étrangère : Anglais : / Japonais :	Anglais : niveau correct
Ancienneté des salariés :	-
Année d'expériences en tourisme :	A toujours travaillé dans le tourisme
Année d'expérience en tourisme (hors territoire) :	-
Formation des salariés ?	-
Absentéisme :	-

- La restauration:

CA restauration :	Pas de restauration / en projet
Nbre de couvert servi par l'hôtel (incl petit déjeuner, déjeuner, diner et room service) :	-
Montant des dépenses de nourriture pour le restaurant ?	-
Pourcentage ou montant provenant de fournisseurs locaux ?	-
Fret :	NON
Approvisionnement (hors local) :	-
Régularité des approvisionnements ?	-
Fournisseurs : CMI / Steale	-
Cout du fret :	-
Problématiques rencontrées ?	-
Approvisionnement en nourriture locale ?	
Estimation du volume et CA achat local par produit :	Non répondu
Légumes :	
Fruits :	
Poissons :	
Langoustes :	
Autres :	
Qui vous fournit (en local) : noms des pêcheurs et des producteurs (liste)	
Régularité des approvisionnements (en local)	
Remarques et problématique :	
Pêche :	
Quel type de poissons achetez-vous ?	
Périodes ou les quantités sont insuffisantes ? Quelles espèces ?	
Baisse globale de la ressource ?	
Diminution de la taille des individus pêchés /collectés ?	
Type de partenariat (contrats / amiables) :	
La production locale pourrait-elle être plus importante ?	
Si oui, quels sont, selon vous, les freins à une augmentation de la production ?	

• Environnement

Ressource en eau : - Problème d'approvisionnement en eau ? - Si oui, à quelle période ? - Problème de qualité ou quantité ? Assainissement : - Quel type d'assainissement ? - L'installation est-elle suffisante ? Est-elle adaptée aux variations saisonnières ? - Quel est l'équivalent habitant de votre réseau d'assainissement ? - Avez-vous réalisé des travaux sur vos installations depuis l'audit réalisé en 2012 par la société A2EP pour la province sud ? Si oui, quels types de travaux ? <u>Déchets :</u> - Comment sont gérés les déchets ?	Fosse sceptique à la bourre de coco

• Impact du tourisme sur les modes de vie

- Quel est selon vous l'impact du tourisme sur les modes de vie des Kunie ?	Non répondu
<u>Les enjeux du tourisme :</u>	
- Quelle « gouvernance est à l'œuvre dans l'activité touristique - Comment est valorisé la biodiversité de l'ile et comment pourrait-elle mieux l'être ? - Point rouge et risques à prendre en compte pour les évolutions à venir ?	Il faut que le Prov.Sud soit plus proche des gens. Plus d'aide. Il n'y a pas de gérance du tourisme pour l'ile des pins, alors que c'est l'activité numéro 1. CCI et Prov.Sud ne communique pas. Les dossiers d'aides sont long, n'aboutissent pas et ne trouvent pas de réponse. La PS ne soutien pas assez les petits A quoi sert la taxe au tourisme ? Comment est-elle utilisée ?

Restaurant et camping Kougny

Nom de la société : Kougny
Nom /prénom : Joachim (gérant) / entretien avec fille du gérant et serveuse
Tribu : TUETE
Activité : Restauration + Camping
Date de création de l'activité : Depuis plus de 20 ans

• Produit / Activité proposée :

Activité /offre proposée	Restauration et camping
Gamme de produit	- Langouste : 6300 F le menu - Escargot : 3150 F le menu - Poissons : 3780 F le menu Camping : 20 places
A quel tarif ?	Voir ci-dessus
Qui sont vos clients ? Croisiéristes : / touristes des hôtels : / autres touristes :	Clients des hôtels (méridien + tous les hôtels)
Fréquence et régularité de l'offre ?	Tous les jours – Sur réservation
L'arrivée, puis la montée en puissance des croisiéristes a-t-elle un impact positif sur votre CA ?	NON – aucun croisiéristes
Communiquez vous sur votre activité ? (support comm, hotels, agence destination ile des pins ?) Depuis quand ?	OUI – Internet Relation- réseau – bouche à oreille

• La clientèle :

Type de clientèle (CSP/ Famille/couple)	CSP + / Famille - Couple
Origine ? : Japon / Australien/ Métro / Grande terre / autre …	Koréenne (méridien et Kou Bougny) – 30% Japonais - 30% Métro – 30%
% de client arrivant par le betico / avion, …	Ne sait pas
Economie de l'activité :	
Forme de la société ?	Patenté – Les papiers pour régulariser c'est trop long
Volume vendu ?	100 couverts/sem
CA ?	Non répondu
Taux de remplissage ?	10 -15 tentes par sem
Saisonnalité ?	Fonctionne tjrs en saison creuses et pleine
Les croisiéristes ont-ils une influence sur votre CA ? % de votre CA réalisé via les croisiéristes.	NON
Frais enregistrés par votre société ? (achat de matériel, etc..)	Non répondu
Aide public ? DEFE, autres	NON
Partenaires financiers	NON
Projet	Projet de gite (type Nataïwatch) – Feront peut-être une demande d'aide à la province.

Approvisionnement	98% en local (famille-tribu)
Ressources Humaines :	
Qualification du gérant ?	Sans qualification
Clan / tribu ?	Touété
Nbre de salariés ? ou aides ? Tps plein/tps partiel ?	2 salariés Tps plein
Kunié ? Age ? Ancienneté ?	3 25/ 50/ 35 Depuis toujours (2) et 1 an
Qualification de ces personnes ?	CAP Hôtellerie. formation APP
Niveau d'étude : Pratique des langues étrangères : Anglais / Japonais, … Expérience dans le tourisme ? Hors territoire ?	Anglais / japonais : Base Pour la salarié : A fait tout les hôtels de l'ile
Salaires ?	5 000 F/jrs

- ## La desserte :

Satisfaction par rapport à la desserte ?	Plainte des clients : Avion : Retard / annulation Betico : lent / Hygiène douteuse sur le bateau
Impact des annulations de vols sur votre activité ?	

- ## Activités induites

Travaillez-vous avec d'autres sociétés Kunié ?	Oui, avec la famille, les neveux : pêcheurs et légumes achat au magasin : poulet / ail / Riz
Si oui, pour quelles prestations /services ?	Pêche, légumes
Qui sont ces fournisseurs ?	Neveux, cousins
Volumes / CA échangés avec ces prestataires	Langoustes : 150 Kg/mois
Ces prestataires sont-ils déclarés ?	Non
Types de partenariat avec ces prestataires ? Contrat, amiable,	Famille - tribu

- ## Infrastructures

Y a-t-il suffisamment d'infrastructure pour accueillir les touristes ?	Ne sait pas
Si non, quelles infrastructures manquent ? Où, y aurait-il besoin d'infrastructures ?	Ne sait pas

- ## Activité touristique et Mode de vie

- D'après vous à partir de quelle période estimeriez-vous le développement du tourisme à l'ile des pins ?	Pas d'augmentation des touristes
- Le tourisme crée-t-il des changements dans les modes de vie ?	Non répondu

- Changement positif ou négatif ? - Si négatif : pour quelle raison ? (bruit / intrusion / gène de votre activité)	
Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort), pourriez-vous donner une note d'altération de l'état général de votre cadre de vie par rapport à celui que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?	Non répondu
- Si Intrusion : Arrive-t-il que certains touristes égarés se retrouvent chez vous ? (tribus, devant habitations ?) - D'après vous, sont-ils égarés par manque d'indication géographique? Par manque d'informations ? - Est-ce qu'il arrive que certains touristes se retrouvent sur des sites tabous ? Si oui – Fréquence ?	Non répondu
Quels sont les avantages et bénéfices dont vous bénéficiez en lien avec le développement touristique (infrastructure création d'activités, adduction d'eau, électricité ?)	Non répondu
Enjeux et Potentiel pour les jeunes et pour les femmes ?	Non répondu

- Déchets

Les sites touristiques sont-ils encombrés de déchets fréquemment ?	Piscine naturelle : Avant le péage oui
Types de déchets rencontrez-vous ? (papiers, canettes, emballages divers, autres)	
Existent-ils des poubelles destinées au public à proximité des sites touristiques ? Sont-elles en nombre suffisant ?	Depuis péage : oui Suffisante : oui
Qui se charge de ramasser/nettoyer les déchets laissés sur les sites touristiques ? quelle est la fréquence de nettoyage ?	Le GDPL du péage
Trouvez-vous ce nettoyage suffisant ? Vous arrive-t-il de prendre l'initiative de nettoyer/ramasser vous-même les détritus laissé au sol ?	
Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort) pourriez-vous donner une note de la dégradation de l'état général du site par les déchets laissés au sol.	2. Avant le Méridien les algues n'existaient pas. 18 tuyaux qui se déversent dans le chenal.
Production de votre part de déchets ?	
Type de déchets produisez-vous ? (déchets ménagers, autres = déchets organiques d'origine animale, déchets organiques d'origine végétale, boues ou effluents, déchets de STEP, déchets dangereux = huiles, batteries…)	Epluchures Légumes => Jardin, pour engrais Poissons, langoustes => Dans la mer, dans les viviers. Attire les poissons pour bateau fond de verre.
Quel est le devenir de ces déchets ?	
Quel traitement réalisez-vous sur vos déchets ? (épandage, compostage, mise en décharge, incinération, etc.)	
Considérez-vous qu'il existe une augmentation remarquable de la production de déchets liés au développement du tourisme ?	

Rencontrez-vous des problèmes d'évacuation/de traitements des déchets ? si oui, sur quel type de déchets ? quels problèmes rencontrés ? (fréquence de ramassage, disponibilités de sociétés spécialisées, etc.)	Fosse sceptique en béton. Vidée régulièrement
Sur une échelle de 1 à 10 ((1 étant le plus faible et 10 le plus fort) pourriez-vous donner une note de l'augmentation de production de déchets.	

- ## Pêche

- Est-ce que vous pêchez ? - Si oui, activité de subsistance ou commerciale ? - Si les 2, % de chaque Pêche commerciale (reprendre questions sur activité)	3 pêcheurs de la tribu
- Espèces ? - Fréquence de pêche /cueillette (journalière/hebdo, mensuelles, ..)	Hebdomadaire : Mercredi / jeudi / vendredi
- Disposez-vous d'une embarcation ? - Si oui, en quelle année l'avez-vous achetée ? - Avez-vous bénéficiez d'une aide pour son achat ?	1 gros bateau
- Pêchez-vous toujours sur le même site ? - Trouvez-vous que la ressource est toujours disponible ? - Au niveau de la ressource disponible, observez-vous une diminution des prises ? abondance ? diversité d'espèces ? - Si non, sur quelle espèce rencontrez-vous des problèmes de disponibilité ? - Sur quel site ?	Non, obligé de changer. Oui Non
- Existe-t-il des sites sur lesquels vous alliez pratiquer vos activités par le passé ou vous n'allez plus ? - Cause ? fréquentation touristique, baisse des poissons ?	Non

- ## Cueillette / Agriculture

Pratiquez-vous une activité agricole ou de cueillette ?	Oui. Grand champ
Si oui, Que plantez-vous ? (produits)	Igname, Tarot, Manioc, Persil, Oignons, Tomate, Salade, Papaye, Citron
But : Consommation personnel, échanges , commerce. % de chaque	Restaurant, consommation personnel, et vente au marché. Mercredi et samedi (pour acheter aux autres)
Volume : combien récoltez-vous ? Taille de votre parcelle ?	
Elevage ?	Poules : œufs (vente aux magasins)

Si oui, quel animal ? Combien de tête Autoconsommation, échanges, commerce ?	Cochons : 3 – Mariage / deuil Vaches : 4 – Mariage /deuil

• Biodiversité marine

- Au niveau des fonds marins, observez-vous des dégradations ? - si oui, de quels types ? - A quels endroits ? - A quel comportement pourriez-vous associer ces dégradations (pratique des activités PMT – déplacement sur les ilots, arrivée des bateaux de croisières, etc.?)	Arrivée d'algues en baie d'Oro Et Kuto : eau qui pique. Méridien
- Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort), pourriez-vous donner une note de l'altération de l'état général du milieu marin par rapport au site que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?	1

• Biodiversité terrestre

- Avez-vous observé des modifications de la population faunistique sur ou à proximité des sites touristiques ? - Si oui – Moins d'espèces ? déplacement géographique ? - Si oui, sur quel site ?	
- Avez-vous constaté l'apparition de nouvelles espèces ? certains de ces nouvelles espèces vous sont-elles nuisibles ? (Rat, fourmies électriques, ..)	
- Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort), pourriez-vous donner une note de l'altération de l'état général du milieu terrestre par rapport au site que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?	
Modification du paysage	
- Percevez-vous une modification du paysage lié aux activités de tourisme ?	
- Si oui, ces modifications sont de quels types ? (infrastructures d'accueil, ouverture des milieux par défrichement, création de chemin, augmentation des embarcations en mer, etc.)	
- Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort) pourriez-vous donner une note de l'altération du paysage par rapport au site que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?	

LES OPÉRATEURS PRIVÉS

Société KENUA

Gérant : Vincent Than Trong
Directeur : Elodie Jaunay
Date de Rdv : 19-02-15

• La société Kenua :

Agence de consignation de navires, elle s'est au fil des années spécialisée dans la consignation de bateaux de croisière. Aujourd'hui elle affrète 90% des bateaux de croisière. Les autres agences : Ballande, CMA CGM, ARPP.

Les compagnies maritimes affrétées, font parties de deux grands groupes :
- Carnival Cruise Line
- RCCL (Royal Caribbean Cruise Line)

Le marché de la croisière est en plein boum. Progression à 2 chiffres ces dernières années.

Nombre de croisiéristes par bateau
- 1500 à 2500 personnes en fonction du bateau
- Voyageur of the sea : 3 000 personnes

A l'escale Ile des Pins, environ 80% des personnes descendent à terre

• Rôle de Kenua :

- Organisation des escales sur place
- Administration locale pour les navires
- Evacuation sanitaire pour passagers et membre d'équipage

Par la force des choses, l'agence a été amenée à aider les organisations locales à se structurer pour accueillir les croisiéristes.

• Infrastructures Locales :

- Les projets trop longs à se réaliser.
- Les compagnies maritimes sont prêtent à aider au financement de certains projets.
- La RCCL est prêt à payer le ponton pour avoir 4 chaloupes à l'île des pins. En contre-partie, elle demanderait la création d'une société d'économie mixte – taxe – réalisation d'une étude d'impact.
- Les Infrastructures actuelles : problème de qualité, de sécurité. Cela fait des années que des améliorations sont promises. Il y a eu beaucoup d'appel d'offre infructueux.

• Coût d'une escale locale :

Coût d'une escale à l'île des Pins : 1 Million à 2,5 million. Généralement : 2 millions. Répartition de ce cout :
- Pilotes : Pilote : 1, 2 à 1,7 millions
- Trésor public : DN (DNavigation) : 200 000 F (douane)
- Frais de consignation (douane, phyto, …)
- Frais de participation : 300–400 000 Fcs au comité d'accueil des croisiéristes : Kunie croisière.:
- Formalité (immigration – douane-phyto) : (2 personnes) – Billets d'avions : 40 000 F

Coût d'une escale à Nouméa : 1 à 1,2 millions
- Pilote : moins cher
- Port Autonome
- Accostage (en plus qu'à IdP : 1,5M de Fcs)
- Amarrage
- 5 personnes pour la sécurité
- Si grand port : 5 navettes = 1 million pour l'armateur

A l'ile des pins, comme sur les iles loyauté, le port-Autonome n'a pas autorité. La province qui devrait avoir autorité, n'intervient que si l'association Kunié croisière et Kenua lui font part de remarques (sécurité par exemple).

- Satisfaction des croisiéristes :

- Bien – Satisfait des prestations de l'île de pins
- C'est une escale facile, car la plage et les centres d'intérêt sont juste à la sortie du bateau
- Les croisiéristes seraient prêt à dépenser plus localement. Manque il y a une manque d'offres : bijoux, objet artisanaux, …..

- Organisation – accueil des croisiéristes :

- Chaque île à un système d'organisation différent. Celui de Maré fonctionne bien. Car il y a une solidarité et un respect des règles établies par l'organisation : Syndicat d'initiative communale. A Lifou : SARL. A chaque vente : 10% est reversé à chaque prestataire.
- A l'île des pins, il y a l'association Kunié Croisière, géré par Sylvie Néoéré, depuis 2008-2009. Fonctionne bien, mais tous n'adhèrent pas.
- Ile des pins : problèmes d'organisation entre les commerçants. Besoin de regrouper les commerçants.

- Implication des armateurs

Les armateurs seraient prêts à participer et à financer des études. Cela a été fait à Maré. Carnival a financé une étude sur la baie de Jineck. Les infrastructures pour la mise en place d'un circuit touristique marin ont été financées par l'armateur. Le principe de limiter le nombre de personne dans l'eau : 50 personnes le matin / 50 personnes l'après-midi (tickets de couleurs, contrôle, location de PMT). Les travaux ont été réalisés en 6 mois. En contrepartie un droit d'entrée a été demandé pour rembourser les couts pendant moins de 20 mois. Aujourd'hui, le bénéfice du droit d'entrée va aux locaux.

Une taxe pour le respect de l'environnement pourrait être mise en place, en contrepartie d'action concrètes (l'entretien des toilettes, la maintenance des infrastructures, …). Cependant, cette dernière ne doit pas être trop lourde. Il ne faut pas prendre l'exemple de Tahiti, frais d'accostage y sont très important lourd : 10-20 000 F par escale pour maintenance. Les ¾ des croisiériste ont déserté la destination. Il faudra également bien faire validé aux armateurs avant de mettre une taxe.

- Autres problématiques et information évoquées :

- Il n'y a pas suffisamment de personne parlant anglais. Cela ne facilite pas le commerce
- Problématique de la piscine naturelle :
  - Carnival a proposé de faire une étude scientifique (type baie de Jineck). Il a le budget. En stand by pour l'instant, décidé par le Grand chef tant que les membres de la tribu ne sont pas d'accord entre eux.
  - Problématique entre le TO accrédité et agrée et les TO locaux (taxe, assurance, ect…). Au début seul Kumania proposait le tour à la piscine en limitant les personnes sur site à 20- 25 au début – Puis à 50 personnes. Les tours locaux ont suivit le pas. Tant et si bien qu'il y a avait plus de 100 personnes sur site, non gérées. Kumania a arrêté.

- 70% des clients croisiériste refont des croisières. Il y a un fort système de fidélisation à bord.
- Les armateurs prospectent en permanence de nouvelles destinations.
- Règles environnementale maritime : règles internationales. En NC, on applique les lois Australiennes (car il n'y a pas toujours de réglementation en Nouvelle-Calédonie) ;
- A Maré, un vendeur de brochette touche environ : 30 à 40 000 F par touché

Société Kumaia

Nom de la société: Kumaia
Nom de gérant : Rika Hotere (Non Kunié – Nouvelle-Zélande – Maori)
Activité proposée : TO – Officiel paquebot – Ne fait que l'ile des Pins
Date de création de l'activité : Sept 2010
Date du Rdv : 12-03-15

• Activités proposées :

Les offres	Tarif à bord	Tarifs Kumaia	Quantité
Tour de l'ile en bus, avec guide en anglais, 2H00 VAO-Reine Hortense	De 5000F à 7000F	3700 F	130 pers / jour
Tour de l'ile en bus (1H30) Pas de guide - Vao - Bagne	De 2500 F à 4 000 F	1500 F	150 pers/jours
Tour en bateau (2H00) Kanuméra – Baie des tortues – Ilot Brosse	De 10000F à 13 000 F	9000 F	60 pers/jours
Tour au Méridien Aller /repas / retour (4H00)	De 12 000 F à 15 000 F	6500 F	20 pers/jour

La piscine naturelle et la pirogue traditionnelle ne sont plus proposée. La piscine naturelle suite aux tensions qu'il a eut, la pirogue traditionnelle, à cause des problèmes d'assurance et du manque de régularité, et d'engagement des prestataires.

A chaque paquebot Kumaia touche : 300/400 personnes. Cela laisse 1500 personnes pour les autres ….

• Fréquence et régularité de l'offre ?

Depuis 2013, Kumaia a un contrat avec tous les paquebots. Avant il n'était en contrat qu'avec P&O et PC.

La communication sur l'activité est assurée par les paquebots. La vente se fait à bord uniquement et sur Internet. Les ventes sur le bateau ont lieu environ entre 6 mois avant le séjour. Kumaia connaît environ 1 mois à 15 jrs avant ce qui a été vendu.

• Economie de l'activité :

- Forme de la société : SARL
- Volume vendu : En 2014 : 106 touchés (5 annulations = perte)
- CA : 100 millions
- Frais / investissement : Achat d'un bus de 55 places (gros bus bleu clair) + voiture de fonction
- Frais de fonctionnement : subvention donnée à Kunié croisière et à l'association Kou Kwied : 25 000 F :
  - 20 000 F à chaque touché, versé à Kunié croisière. Avec en contrepartie :
    - le droit de travailler
    - une petite salle vers l'arrivée des paquebots (vers les toilettes)
    - le soutien de l'association pour la gestion des relations avec les locaux
    - éventuellement petite aide de tps en tps (si manque un salarié)
  - 5000 F/mois à l'association Kou Kwied

- Kumaia envoie régulièrement un rapport d'activité au grand chef.

Le bus de Kumaia a été bloqué pendant 6 mois, car le grand chef ne voulait pas que Kumaia utilise son car. Un petit forçage a du être entreprit.

• Les prestataires :

En dehors du bus et d'un bateau (appartenant à Nouka (Fernando)) le reste : 100% prestataires
- 3 prestataires pour les transports terrestres
- 3 prestataires pour les transports maritimes
- 3 prestataires restauration
- 3 guides touristiques (une Kunié de Néa)

Tous les prestataires sont déclarés. Patente + assurance

- tarifs des prestataires :

	Tarif / tête
Chauffeur car	1800 F/pers
Chauffeur bateau	3500 F/pers

Un chauffeur à l'ile des pins est 3 à 4 fois plus cher qu'à Nouméa.
Les chauffeurs ont fait grève en 2014, réclamant une augmenter des tarifs de prestations de 1600 F/tête à 2500 F/tête. L'augmentation à finalement été accordée à 1800 F/tête. La grève avait également pour objectif la fin de Kumaia et la création d'un GIE transport (Edmond location), mais cela n'a pas aboutit, Edmond s'est retrouvé seul. Les prestataires ne communiquent pas entre eux.

• Ressources Humaines :

Nbre de salariés : 2
- 1 mi-temps, secrétaire (à Néa)
- 1 tps plein, superviseur des tours – Daniel (à Néa)

Qualification de ces personnes ?
- Pratique des langues étrangères : Anglais – Bi-lingue tous les deux

• La piscine naturelle :

- Kumaia a été le premier a proposer des tours vers piscine.
  - 200 personnes (4x50 pers) – limitation à 1 heure dans l'eau – toilettes chez Régis – 2 guides de la tribu de Touété.
  - + 200 personnes des autres bus
- Aujourd'hui seul Adriano VAMA fait le tour à la piscine naturelle.
- Tous les autres sont en attente de la décision du grand chef de réouverture du site et de la fin du conflit.
- Kumaia voulait investir dans une étude pour la protection de l'environnement. Etude de Grégory Lasne. Il a présenté son projet à la province, ainsi qu'au grand chef, etc…mais n'a pas eu de retour.
- Kumaia souhaite pouvoir ré-ouvrir le tour, même si nombre d'entrée est limitée à quelque personnes

• Les activités proposées aux croisiéristes

L'association Kunié croisière :

Kunié croisière est une association. Cela n'est pas la bonne forme juridique, cette association devrait être une société ou GIE car elle paye du personnel pour la sécurité, les membres du bureau reçoivent un « salaire » pour leur journée effectuées : 6 membres + sécurité.

Montée en puissance et structuration :

- Il y a un gros développement de l'activité touristique depuis 2010. Entre 2010 et 2015 ca a beaucoup évolué.
- Kumaia a amorcé le développement des activités. Avant il n'y a avait pas grand chose qui était proposés.
- On est en voix de structuration. Avant pour réaliser une activité correctement, Kumaia était obligé d'avoir 50 personnes en répertoire comme guide pour arriver à faire tourner la boutique. Aujourd'hui, Kumaia peut travailler avec un réseau de prestataires réguliers et donc plus réduit.

Point mort des paquebots :

- 100 paquebots aujourd'hui s'est bien. Au delà, bien sur cela aurait un effet bénéfique sur l'augmentation du CA pour Kumaia, mais entraînerait une baisse de la qualité des prestations et cela serait compliqué à organiser.
- 50 paquebots ce n'est pas assez. Il n'y aura pas assez d'activité, pas assez de rythme, d'émulation et cela entrainera aussi une baisse de la qualité. 50 paquebots ca sera insuffisants pour attirer les jeunes qui iront chercher du travail à la mine.

- Les paquebots ont crées de la vie, de l'activité, … c'est bien.
- Les Kuniés sont travailleurs, ils sont entrepreneurs.

- Kumaia, aide beaucoup de personne sur les démarches administratives : créer sa patente, la TSS, la CAFAT, …

• Social

- Enjeux et Potentiel pour les jeunes et pour les femmes ? Sans les paquebots les jeunes « compétents » iront chercher du travail ailleurs (Nouméa, mines).

- Les jeunes = problèmes. Plantation de cannabis. Si des formations sont proposées, seules les mamies viennent.

Kumaia a réalisé des formations en anglais pour toute l'ile : Pendant 3 mois. Tous les WK.
10-12 personnes ont participées
- En 2013 : Kumaia s'est chargé d'organisé. Financement Province Sud.
- En 2014 : Grêve. Bloqué le processus
- En 2015 : Les fonds sont engagés. Coût pour les Kunié : 3 000 F (livre).
- Examen en 2013 : 3 personnes ont obtenu le niveau A2 / 7 personnes le niveau A1.

• Biodiversité / environnement :

- Déchets - Détritus au sol ? Non, c'est propre quand les Australiens repartent

- Kumaia a proposé à Kunié croisière de faire payer chaque stand : 1000 F/jour. Pour ramassage ordure, etc…Car Kumaia paye, les autres ne payent pas….Refus du grand chef. Et Kunié croisière pas d'autorité pour imposer qqchose.
- Kumaia aimerait pouvoir faire des choses pour l'environnement, mais il se sent démunit car il y a toujours quelque-chose qui bloque : la province, le grand chef, …. Aurait-pu demander aux paquebots une participation pour faire les toilettes, mais …..

• Développement possibles :

- Kumaia cherche des nouveaux tours à proposer.
- Les Kunie pourraient proposer des spectacles autour de la culture. (comme cela est fait à Hawai), mais en modèle réduit.

Pirogues traditionnelles

Nom : Joseph Douepere
Activité : Piroguier - pirogues traditionnelles
Date du Rdv : 16-07-15

• Organisation de l'activité :

- Un piroguier en contrat avec chaque hôtel/camping : 5 piroguiers, régulier. Activité journalière
- D'autres piroguiers en supplément pour compléter si trop de monde.

- 10 touristes par pirogues
- Il y a 20 piroguiers, mais seuls 10- 15 qui travaillent vraiment
    - De Sept à Mars : 12 pirogues
    - De avril à aout : 5 pirogues
    - Travaillent tous les jours

- Tarifs pirogue pour les piroguiers: 1 800 F adultes / 1000 F enfants
- Un piroguier gagne environ : 250 à 350 000 F/mois
- Avant seul les gens de VAO pouvaient être piroguiers. Aujourd'hui il y a des jeunes des autres tribus
- Il n'y a que 2 piroguiers qui ont une patente : ceux qui travaillent avec le Meridien et avec Kou Bugny

• Nombre de touristes :

- 25jrs/mois x 12 pirogues x 10 touristes = 2500 touristes/ mois x 7 mois = 20 000 touristes
- 25 jrs/mois x5x10 touristes = 1250 touristes/mois x 5 mois = 6 250 touristes

Soit environ : 20 à 26 000 touristes /an, hors groupes et colonies de vacances.

• CA de l'activité : env : 35 millions à 40 millions

Calcul du CA :
- Calcul 1 : 25 000 touristes x 1500F = 37,5 millions de Frcs
- Calcul 2 : 300 000 F x 7 mois x 12 piroguiers + 300 000 F x 5 mois x 5 piroguiers= 32, 7 millions de Frcs

• Investissement :

- Une pirogue coute 1 million à fabriquer.
- Un jeune qui veut se lancer doit construire sa pirogue. Aller couper son arbre dans la foret.
- Quelques jeunes se sont lancer : cinq. La DEFE aide pour l'investissement dans le moteur, les gilets, la voile.
- S'il travaille bien en 4 mois, c'est rentabilisé.

• Croisiéristes :

- Avant, l'activité pirogue était proposée aux croisiéristes.
- Il y avait 80 personnes par croisière
- Cela ne se fait plus aujourd'hui.
- 4 pirogues vont être vendues à Lifou pour proposer des excursions aux croisiéristes

Mana Nautique – Mana Transport

Nom de la société : Manu Nautique / Manu transport
Nom /prénom : Nuka - Fernando Vakoumé
Tribu : Gadji
Activité : Transport touristique nautique et terrestre
Date de création de l'activité : 2009
Page facebook : mana nautique
Site internet : www.mana.nc

Date du rdv : 12-03-15

- ## Produit / Activité proposée :

Activité /offre proposée	Pour les croisiéristes : - Tour en bateaux (2H-2H30) : VAO- baie de la Tortue – Ilot brosse-retour VAO - Tour en bus : Méridien (pour le repas) et parfois tour de l'ile (2H30) Pour les touristes classique : Clients du Méridien et client en direct. Capte ses clients en direct grâce aux bouches à oreilles, page face book, site internet. Le parcour : Baie d'Upi, La tortue, Nokanhui, plongée avec les raies, les requins, si temps OK, grande passe (dauphins). Repas sur l'ilot Nokanhui.
A quel tarif ? (vendus aux croisiéristes)	Pour les croisiéristes : Vendu à bord par Kumaia – (Mana Nautique touche 4500F/tête), fait 3 tours de 2H30 Pour les touristes classique : Si pas de repas : 6 500 F Si repas poulet : 9 125 F Si repas poisson : 9 650 F Repas langouste : 11 750 F Repas bougna : 10 500 F Repas escargot : 10 500 F
Qui sont vos clients ? Croisiéristes : / touristes des hôtels : / autres touristes :	Croisiéristes :35% de son CA Méridien : 5% Touristes « classique » – en direct : 60%
Fréquence et régularité de l'offre ? (tt les tps, à chaque bateau, de tps en tps) ? Avez-vous vous d'autres lieu de vente ?	A tous les bateaux de croisière
L'arrivée, puis la montée en puissance des croisiéristes a-t-elle un impact positif sur votre CA ?	Cf ci-dessous (CA)
Concurrence sur votre activité ?	Pour les croisiéristes (pas croisiéristes) : 4 bateaux présents : 2 bateaux de Mana Nautique 1 bateau de Kuate Hilaire 1 bateau de excursion Nokanhui Pour les touristes classique : Autres bateaux : Kuto loisir (Nataiwatch, SPT, Philotour) Ku Bugny Excursion Nokanhui (Méridien) Atchu Nautique (Méridien/ Ouré lodge) Kunié Reaf

Communiquez vous sur votre activité ? (support comm, hotels, agence destination ile des pins ?) Depuis quand ?	Bouche à oreille, Face book : mana nautique Site internet : www.mana.nc
Qui décide de votre emplacement / Comment avez-vous obtenue le droit/l'accès à cet emplacement ?	L'emplacement pour les croisiéristes, c'était compliqué au début. Kumaia paye une taxe, aux deux associations il est le seul.
Historique de la société :	2003 : transport taxi 2009 : achat bateau – pour client hôtel 2011 : achat 2ème bateau 2014 : achat 3ème bateau (défisc)

- ## La clientèle :

Type de clientèle (CSP/ Famille/couple)	Non répondu
Origine ? : Japon / Australien/ Métro / Grande terre / autre …	- Métropolitain (affinitaire) et calédonien de courte durée de résidence militaire, gendarme, ..) : 75% - Japonais : 15% - Locaux : 10%
% de client arrivant par le betico / avion, …	Non répondu
Si origine autre que croisiériste, comment celle-ci perçoit-elle les croisiéristes ?	Non répondu

- ## Economie de l'activité :

Forme de la société ?	SARL Une des rares sociétés de l'île déclarée et qui fait les choses comme il faut. (déclaration CAFAT, expert comptable, ….)
Volume vendu annuellement ?	Nbre de personnes, Croisiéristes : Touristes classiques : - Direct :
CA annuel ?	Croisiéristes : Tour en mer : 243 000 F/bateaux (9 pers x 3 trs x 4500 x 2 bateaux = 243 000 F/bateaux) Bus : 30 000 F/paquebot Touristes classiques :
Taux de remplissage ?	Pour les croisières : 2 bateaux. Remplis à 90%
Saisonnalité ?	
Les croisiéristes ont-ils une influence sur votre CA ? % de votre CA réalisé via les croisiéristes.	Oui, ils ont permis à la société de grandir, de se structurer et permet de remplir la saison creuse.
Frais enregistrés par votre société ? (achat de matériel, etc..)	Achat de 3 bateaux et 4 bus
Aide public ? DEFE, autres	NON Aide province pour le permis bateau
Partenaires financiers	ICAP

Projet à venir	- Travail avec agence de voyage Japonaise : Land Communication. (casa del sol) et avec SPT - Va investir dans un bureau et une cuisine aménagée aux normes (SIVAP) pour réaliser les repas qui sont amenés sur l'îlot. 6 millions d'investissement. - Les poissons sont achetés à Nouméa. Car il est interdit de vendre des poissons piqués. - Les langoustes sont achetées à l'ile des Pins - Veut monter un bureau pour aider les jeunes à monter leur dossier /projet.

- ## Ressources Humaines :

Qualification du gérant ?	CAP
Clan / tribu ?	
Nbre de salariés ? ou aides ? Tps plein/tps partiel ?	10 salariés dont 2 MIJE (arrete à la saison creuse) Temps pleins
Kunié ? Age ? Ancienneté ?	
Qualification de ces personnes ?	BEPS – BEP – 3ème
Niveau d'étude : Pratique des langues étrangères : Anglais / Japonais, … Expérience dans le tourisme ? Hors territoire ?	2 personnes : anglais courant Reste : qq mots
Masse salariale	3 millions pour les 10 salariés (salaires + charges) Pour 3 bateaux sur l'ilot : - 3 pilotes - 2 co-pilotes - 3 cuisinières - 1 chauffeur et homme à tout faire - 1 personne (secrétaire – comptable)

- ## La desserte :

Satisfaction par rapport à la desserte ?	Non répondu
Impact des annulations de vols sur votre activité ?	Non répondu

- ## Activités induites :

Travaillez-vous avec d'autres sociétés Kunié ?	
Si oui, pour quelles prestations /services ?	
Qui sont ces fournisseurs ?	
Volumes / CA échangés avec ces prestataires	
Ces prestataires sont-ils déclarés ?	
Types de partenariat avec ces prestataires ? Contrat, amiable	Contrat, amiable

SARL Nouana – Transport nautique

Nom de la société : Nouana SARL
Nom du gérant : Raphael Douepere
Tribu : VAO
Activité : Transport touristique nautique
Date de création de l'activité : 2012
Page facebook : NON
Site internet : NON

Date du rdv : 17-07-15

• Activités proposée :

Excursion en mer :
Excursion sur l'ilot Nokanhui
Repas au campement sur l'ilot Nokanhui
(9H00 départ – Nokanhui : baignade et repas – ilot Brosse (1H30/2H00)

Sur Nokanhui : 2 campements – L'autre campement est Mana Nautique

Tarifs :
Avec repas langoustes : 9500 F
Poissons : 8500 F
Poulet : 7500 F
Sans repas : 6500F
½ tarif pour les enfants

Sous traitant de Mana Nautique pour l'activité croisiériste

Sous-traitant de Mana-Nautique (1 bateau)
1 bateau, celui de 8 pers.
3500F/pers – 1750 F/ pers pour les enfants
CA : 80 000 F/jours de bateau
Un guide de Kumaia sur le bateau par anglais

• Clients :

- Méridien (90%)
- Campement chez Jacques et Rose-Marie + Direct (5%)
- SPT (5%)
- Coréen et Japonais (80%)
- Calédonien et affinitaire (20%)

• Chiffre d'affaire :

CA (avec croisière) : 5 millions
Comptabilité faite par la province (DDR – JP Prudent)

• Nombre de personnes :

Mois fort : 150 personnes/mois
Mois faible : 80 personnes /mois

Deux bateaux. Un de 12 places et un de 7 places
Location si rush

Fréquence : tous les jours

• Ressource Humaine :

- 1 salarié (salaire 120 000 F brut – 150 000 F en haute saison)
- 4 personnes, au total (2 femmes préparent les repas sur les ilots – non déclaré)
  Qualification :
- RH : CAP Matelot
- Employé : BEP électricité – diplôme capitaine (-10M), 2 mois ½ à l'école de la capitainerie).
  Diplôme de capitaine financé par la PS et la MIJ.

- ## Communication :

  - Pas de communication
  - Donne sa carte

- ## Repas achat :

  - Les pêcheurs sont au black, car trop de contrainte pour se mettre dans les règles (gilets, bateau qui ne fuit pas, ...)
  - Achat repas : 10 000 F d'achat pour 1 sortie (pour 10 repas)
  - 80% acheté en local
  - Langouste : 3 000 F/KG

Ile des pins Plaisance – Excursion Nautique

Nom de la société : Ile des Pins Plaisance
Nom du gérant : Jules Petersen
Tribu :
Activité : Transport touristique nautique et terrestre
Date de création de l'activité : 2013

Page facebook : iledespinsplaisance

Date du Rdv : 30-05-15

• Produit / Activité proposée :

Activité /offre proposée	Sortie en mer à l'ilot Nokanhui et repas sur l'ilot Moro : Le parcours : Baie de Kuto et Kanumera, Bagnade à l'ilot Nokanhui (1H00), passage vers l'ilot Brosse, Repas sur campement sur l'ilot Morot. Repas Langouste et poissons. (Ilot Morot – Deux campements : le sien et celui de son frère – Petersen Yvar, client du kou Bugny). Toilette sèche.
A quel tarif ? (vendus aux croisiéristes)	Pour les touristes classique : Avec repas (langouste, poisson, riz, …) : 9 500 F/adults
Qui sont vos clients ? Croisiéristes / touristes des hôtels / autres touristes :	Clients des hôtels (40%) et en directe (60%) Nataiwatch (essentiellement), le Meridien, le KouBugny
Fréquence et régularité de l'offre ? (tt les tps, à chaque bateau, de tps en tps) ? Avez-vous vous d'autres lieu de vente ?	Tous les jours en haute période. Week-end en basse période.
L'arrivée, puis la montée en puissance des croisiéristes a-t-elle un impact positif sur votre CA ?	Oui, les clients fuient la plage et viennent sur les ilots. Augmentation de la clientèle.
Concurrence sur votre activité ?	
Communiquez vous sur votre activité ? (support comm, hotels, agence destination ile des pins ?) Depuis quand ?	Hotel, Bouche à oreille, Face book : iledespinsplaisance Partenariat avec agence de voyage : Philotour, Arc en ciel, Calédonia Spirit.
Qui décide de votre emplacement / Comment avez-vous obtenue le droit/l'accès à cet emplacement ?	

• La clientèle :

Type de clientèle (CSP/ Famille/couple)	
Origine ? : Japon / Australien/ Métro / Grande terre / autre …	- Direct : Calédoniens et affinitaire - Méridien : Coréen, Japonais…

% de client arrivant par le betico / avion, …	
Si origine autre que croisiériste, comment celle-ci perçoit-elle les croisiéristes ?	

- ## Economie de l'activité :

Volume vendu annuellement ?	Nov/dèc/janv : 300 clients/mois Juin/juill/aout : 100 clients /mois
CA annuel ?	CA 2014 : 11 Millions
Marge ? Bénéfice ?	
Taux de remplissage ?	Bateau : 12 clients + 1 chauffeurs
Saisonnalité ?	
Les croisiéristes ont-ils une influence sur votre CA ? % de votre CA réalisé via les croisiéristes.	Oui, les clients fuient la plage et viennent sur les ilots. Augmentation de la clientèle.
Frais enregistrés par votre société ? (achat de matériel, etc..)	Achat de 1 bateaux
Aide public ? DEFE, autres	OUI Pour l'achat du bateau : - Aide province + Vallée INCO + ADIE
Partenaires financiers	
Projet à venir	Développer l'activité pour la laisser à son fils. Embaucher son fils.

- ## Ressources Humaines :

Qualification du gérant ?	
Clan / tribu ?	
Nbre de salariés ? ou aides ? Tps plein/tps partiel ?	Aucun. (sa femme prépare les repas sur l'ilot)
Kunié ? Age ? Ancienneté ?	
Qualification de ces personnes ?	Gérant : pêcheur pendant des années
Niveau d'étude : Pratique des langues étrangères : Anglais / Japonais, … Expérience dans le tourisme ? Hors territoire ?	Gérant anglais : Quelques mots, se débrouille Son fils, qui travaillera bientôt dans la société à bénéficier de la formation, capitaine 200 (fiancé par la province)
Masse salariale	
La desserte : Satisfaction par rapport à la desserte ?	
Impact des annulations de vols sur votre activité ?	

- ## Activités induites

Travaillez-vous avec d'autres sociétés	NON

Kunié ? Si oui, pour quelles prestations /services ?	
Qui sont ces fournisseurs ?	
Volumes / CA échangés avec ces prestataires	
Ces prestataires sont-ils déclarés ?	
Types de partenariat avec ces prestataires ? Contrat, amiable,	

- Infrastructures

Y a-t-il suffisamment d'infrastructure pour accueillir les touristes ?	
Si non, quelles infrastructures manquent ? Où, y aurait-il besoin d'infrastructures ?	Des toilettes sèche sur les autres ilots. Assainissement de la baie de Kuto. Baie de Kuto = l'eau pique

Kunie Reef – Excursion Nautique

Nom : Kunié reef
Gérant: William Vakoumé
Activité proposée : Excursion à l'ilot Nokanhui et Pêche sportive
Date de création de l'activité : 2010

Page internet : kuniereef.blogspot.com

Date du Rdv : 28-05-15

• Activités proposée :

Excursion à l'ilot Nokanhui.
En ce moment, son bateau est cassé. Est en train de voir pour acheter un nouveau bateau. Et mettre en place une coopération avec Claude Lombaro.
Transfert ces clients, à Christian Vakoumé ou si groupe loue un bateau à Christian, 30 000 F la journée.

• Client : Hôtel Méridien et direct (bouche à oreille)

Nombre de client :

- Haute saison : environ 150 clients /mois
- Basse saison : 20 clients /mois

• Son excursion :

- Baie des tortues,
- Ilot Nokanhui (laisse les clients se baigner)
- Préparation du repas au campement sur l'ilot Nuani (à coté de Nuana), sur Nuani autre campement celui de Mana Nautique
- Au retour stop à l'ilot brosse.

Blog internet en français et en anglais.
(Dernière mise à jour 2011)

• Tarif :

- Excursion et repas langouste : 10 0000 F/pers
- Excursion et poisson grillé : 7 000 F/pers
- Excursion sans repas : 5 000 F/pers
- Pêche sportive : 70 000 F la journée pour 4 personnes, 50 000 F la 1/2 journée

• Ressources Humaines :

- 1 à 2 personnes

• Les pêcheurs :

Sur Vao il y a environ 50 bateaux.
Une pêche = 2 sacs de langoustes : 50 à 100 Kg
Tarif pêcheur : 3 000 F/Kg

Kuto Loisir - Excursion Nautique

Nom de la société : Kuto Loisir
Nom /prénom : Yvar Petersen
Tribu : Comagna
Activité : Transport touristique nautique
Page facebook : NON
Site internet : NON

Date du Rdvs : 17-07-15

• Activités proposées :

1. Excursion en mer :
Excursion sur l'ilot Nokanhui
Repas au campement sur l'ilot Moro

2. Sous traitant de Mana Nautique pour l'activité croisiériste
Sous-traitant de Mana-Nautique (1 bateau)
1 bateau, celui de 8 pers.
3500F/pers – 1750 F/ pers pour les enfants
CA : 80 000 F/jours de bateau
Il y a un guide de Kuamaia sur le bateau qui parle anglais

Les Clients :
- Clients du Kou Bugny uniquement

- Calédonien et affinitaire (60%)
- Coréen et Japonais (40%)

Chiffre d'affaire :
CA : non communiqué
Nbre de personnes annuelle : non communiqué

Possède : Un bateau.

• Ressources humaines :

- 2 personnes de l'hôtel (un sur l'ilot – un sur le bateau)

• Communication :

- Pas de communication –
- Clients de l'hôtel uniquement

• Retombées économiques :

Achat pour les repas :
- 20% en local
- 80% de la grande terre

Société KOU ORO – Transport terrestre

Nom de la société : Kou Oro
Nom /prénom : Guy Vakié
Tribu : TUETE
Activité : Transporteur
Date de création de l'activité : 1998 (avec le démarrage du méridien)

• Produit / Activité proposée :

Activité /offre proposée	Transport de personne, exclusivement pour le Méridien. Avant emmenaient les touristes avec le TO, mais depuis péage, plus grève pour être payé plus a arrêté. + Location de voiture et boosters (depuis 2012). Au méridien
Gamme de produit	Avec le Méridien : excursion Kuto, Navette aéroport. Transport scolaire (pour rembourser le car de 50 places Croisiéristes : uniquement si réservation sur internet
A quel tarif ?	Avec le Méridien : rémunéré à la journée. Cout ? Avant pour les croisiéristes : 1300 F/tête (sur 8 000F fait par la TO depuis le bateau)
Qui sont vos clients ? Croisiéristes : / touristes des hôtels : / autres touristes :	Touriste de l'hôtel
Fréquence et régularité de l'offre ? (tt les tps, à chaque bateau, de tps en tps) ? Avez-vous vous d'autres lieux de vente ?	Tous les jours : 5H00/14H00/16H00/Minuit (aéroport) + tour + Aller-retour baie de Kuto. Avec croisiéristes : au coup par coup si cde internet.
L'arrivée, puis la montée en puissance des croisiéristes a-t-elle un impact positif sur votre CA ?	Oui, au début. Plus aujourd'hui
Communiquez vous sur votre activité ? (support comm, hotels, agence destination ile des pins ?) Depuis quand ?	Site internet
Qui décide de votre emplacement / Comment avez-vous obtenue le droit/l'accès à cet emplacement ?	
	Avec le Méridien : contrat renouvelable automatiquement

• La clientèle :

Type de clientèle (CSP/ Famille/couple)	
Origine ? : Japon / Australien/ Métro / Grande terre / autre …	Client de l'hôtel : Japonais / francais
% de client arrivant par le betico / avion, …	
Si origine autre que croisiériste, comment celle-ci perçoit-elle les croisiéristes ?	

Economie de l'activité :

Forme de la société ?	SARL
Volume vendu ?	
CA ?	Au début : 2 Millions avec 3 véhicules : 3x20 places Aujourd'hui : 20 Millions avec 7 véhicules
Marge ?	
Taux de remplissage ?	
Saisonnalité ?	
Les croisiéristes ont-ils une influence sur votre CA ? % de votre CA réalisé via les croisiéristes.	
Achat de matériel / Frais enregistrés par votre société ? (achat de matériel, etc..)	7 véhicules : - 1 bus de 56 places (achat en 2012 – remboursé à 40%) (ramassage scolaire / avant croisiéristes – piscine avec Kumaia) - 1 bus de 28 places - 2 bus de 23 places - 1 bus de 20 places - 1 bus de 8 places - 1 voiture + Location : 2 voitures et 8 scooters
Aide public ? DEFE, autres	
Partenaires financiers	ICAP : (2 x 20 places) + bus de 56 places (BCI + ICAP)
Projet	
Approvisionnement	

- ## Ressources Humaines :

Qualification du gérant ?	Brevet : BEP compta/gestion + CAP
Clan / tribu ?	Tuété
Nbre de salariés ? ou aides ? Tps plein/tps partiel ?	Salariés : 3 (transports) + 2 (location) CDI
Kunié ? Age ? Ancienneté ?	4 Tuété / 1 Vao / 1 Ouémé 6 ans / 5 ans / 3 ans
Qualification de ces personnes ?	1 CAP – Reste BEP ou sans qualification
Niveau d'étude : Pratique des langues étrangères : Anglais / Japonais, … Expérience dans le tourisme ? Hors territoire ?	Niveau CAP/BEP Anglais : gérant / Cession de formation pour les autres. Projet d'envoyer une personne en NZ avec IDCNC Non
Salaires ?	SMIC Déclarés

- ## La desserte :

Satisfaction par rapport à la desserte ?	
Impact des annulations de vols sur votre activité ?	

- ## Activités induites :

Travaillez-vous avec d'autres sociétés Kunié ?	Sous-traitance Tranex

Si oui, pour quelles prestations /services ?	Transports : surplus, ou pl horaires
Qui sont ces fournisseurs ?	
Volumes / CA échangés avec ces prestataires	
Ces prestataires sont-ils déclarés ?	
Types de partenariat avec ces prestataires ? Contrat, amiable,	
Infrastructures	
Y a-t-il suffisamment d'infrastructure pour accueillir les touristes ?	NON
Si non, quelles infrastructures manquent ? Où, y aurait-il besoin d'infrastructures ?	Toilettes, Panneaux d'informations, balisage Pirogues, Kuto, Piscine, Ilot Brosse
Activité touristique et Mode de vie	
- D'après vous à partir de quelle période estimeriez-vous le développement du tourisme à l'ile des pins ?	Plus de 30 ans
- Le tourisme crée-t-il des changements dans les modes de vie ? - Changement positif ou négatif ? - Si négatif : pour quelle raison ? (bruit / intrusion / gène de votre activité)	OUI. Positif pour les emplois. Mais il faut contrôler, réguler. Les croisiéristes arrivent en masse. Mauvaise concurrence entre ceux qui déclarent et ceux qui font au noir. Il faut des contrôles sur l'ile des pins comme ailleurs.
Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort), pourriez-vous donner une note d'altération de l'état général de votre cadre de vie par rapport à celui que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?	
- Si Intrusion : Arrive-t-il que certains touristes égarés se retrouvent chez vous ? (tribus, devant habitations ?) - D'après vous, sont-ils égarés par manque d'indication géographique? Par manque d'informations ? - Est-ce qu'il arrive que certains touristes se retrouvent sur des sites tabous ?Si oui – Fréquence ?	
Quels sont les avantages et bénéfices dont vous bénéficiez en lien avec le développement touristique (infrastructure création d'activités, adduction d'eau, électricité ?)	
Enjeux et Potentiel pour les jeunes et pour les femmes ?	Barrière pour le développement des jeunes : la langue. Il faut envoyer les jeunes se former à l'extérieur.

- Déchets

Les sites touristiques sont-ils encombrés de déchets	OUI : ilot brosse (quelques jeune qui ramassage)

fréquemment ?	KUTO : ca peut aller
Types de déchets rencontrez-vous ? (papiers, canettes, emballages divers, autres)	
Existent-ils des poubelles destinées au public à proximité des sites touristiques ? Sont-elles en nombre suffisant ?	
Qui se charge de ramasser/nettoyer les déchets laissés sur les sites touristiques ? quelle est la fréquence de nettoyage ?	Les tribus doivent nettoyer leur zone, leurs tribus. La municipalité prend les déchets 2 fois par semaine.
Trouvez-vous ce nettoyage suffisant ? Vous arrive-t-il de prendre l'initiative de nettoyer/ramasser vous-même les détritus laissé au sol ?	
Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort) pourriez-vous donner une note de la dégradation de l'état général du site par les déchets laissés au sol.	
Production de votre part de déchets ?	
Type de déchets produisez-vous ? (déchets ménagers, autres = déchets organiques d'origine animale, déchets organiques d'origine végétale, boues ou effluents, déchets de STEP, déchets dangereux = huiles, batteries…)	
Quel est le devenir de ces déchets ?	
Quel traitement réalisez-vous sur vos déchets ? (épandage, compostage, mise en décharge, incinération, etc.)	
Considérez-vous qu'il existe une augmentation remarquable de la production de déchets liés au développement du tourisme ?	
Rencontrez-vous des problèmes d'évacuation/de traitements des déchets ? si oui, sur quel type de déchets ? quels problèmes rencontrés ? (fréquence de ramassage, disponibilités de sociétés spécialisées, etc.)	
Sur une échelle de 1 à 10 ((1 étant le plus faible et 10 le plus fort) pourriez-vous donner une note de l'augmentation de production de déchets.	

- Pêche

- Est-ce que vous pêchez ? - Si oui, activité de subsistance ou commerciale ? - Si les 2, % de chaque Pêche commerciale (reprendre questions sur activité)	OUI. Anecdotique Nourriture / coutume Bateau en panne depuis 2 ans.
- Espèces ? - Fréquence de pêche /cueillette (journalière/hebdo, mensuelles, ..)	Poisson du lagon. Pêche à la ligne

- Disposez-vous d'une embarcation ?
- Si oui, en quelle année l'avez-vous achetée ?
- Avez-vous bénéficiez d'une aide pour son achat ?

- Pêchez-vous toujours sur le même site ?
- Trouvez-vous que la ressource est toujours disponible ?
- Au niveau de la ressource disponible, observez-vous une diminution des prises ? abondance ? diversité d'espèces ?
- Si non, sur quelle espèce rencontrez-vous des problèmes de disponibilité ?
- Sur quel site ?
-

- Existe-t-il des sites sur lesquels vous alliez pratiquer vos activités par le passé ou vous n'allez plus ?
- Cause ? fréquentation touristique, baisse des poissons ?

• Cueillette / Agriculture

Pratiquez-vous une activité agricole ou de cueillette ?

Si oui, Que plantez-vous ? (produits)

But : Consommation personnel, échanges , commerce.
% de chaque

Volume : combien récoltez-vous ?
Taille de votre parcelle ?

Elevage ?
Si oui, quel animal ?
Combien de tête
Autoconsommation, échanges, commerce ?

• Biodiversité marine

- Au niveau des fonds marins, observez-vous des dégradations ?
- si oui, de quels types ?
- A quels endroits ?
- A quel comportement pourriez-vous associer ces dégradations (pratique des activités PMT – déplacement sur les ilots, arrivée des bateaux de croisières, etc.?)

- Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort), pourriez-vous donner une note de l'altération de l'état général du milieu marin par rapport au site que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?

• Biodiversité terrestre

- Avez-vous observé des modifications de la population faunistique sur ou à proximité des sites touristiques ? - Si oui – Moins d'espèces ? déplacement géographique ? - Si oui, sur quel site ?	
- Avez-vous constaté l'apparition de nouvelles espèces ? certains de ces nouvelles espèces vous sont-elles nuisibles ? (Rat, fourmis électriques, ..)	
- Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort), pourriez-vous donner une note de l'altération de l'état général du milieu terrestre par rapport au site que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?	

- ## Modification du paysage

- Percevez-vous une modification du paysage lié aux activités de tourisme ?	
- Si oui, ces modifications sont de quels types ? (infrastructures d'accueil, ouverture des milieux par défrichement, création de chemin, augmentation des embarcations en mer, etc.)	
- Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort) pourriez-vous donner une note de l'altération du paysage par rapport au site que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?	

Société STILES - FRET

Nom : Société STILES
Nom personne : Uregei Kétiwan - Gérant
Activité proposée : FRET – transport de marchandises
Date du Rdv : 19-05-15

• Activités proposée :

- Transport maritime de marchandises
- Carburant / Gaz / Véhicules / Alimentaires / Mat de construction
- A destination : des iles loyautés et de l'ile des pins
- Nombre de salariés : 38 personnes
- Un bateau : Le Lora 3 (235 Tonnes max)

• Concurrents :

- CMI
- Stiles
- Sowemard (scorpio)

• Poids de l'ile des pins votre activité :

- Ile des Pins = 10% de l'activité
- En 2013, chute du CA, car réparation du bateau de la CMI et le Scorpio qui fait des livraisons

• L'Ile des pins :

- Livrée une fois tous les 15 jours
- Les vendredi de la deuxième quinzaine
- Nouméa – Ile des pins = 6 heures de navigation
- Les tarifs :
  - 9 500 F/m3 (normal)
  - 17 000 F/m3 (Frigo)
  - 9 000 F/m3 (denrées de première nécessité : farine, sucre, Riz)

• CA Ile des pins :

  - 2013 : 74 Millions
  - 2014 : 24 millions

• Principaux clients :

- Magasins (St Mathieu, Curios Maliska, Apikaoua, 3 sapins)
- Hôtel : 50% du CA

• Règlementation :

- Aucune.
- Pas de taxes spécifique, rien
- A We , il y a la capitainerie
- Si problème : contact la mairie ou la province.

• Remarques :

- Problème de tirant d'eau à marée basse
- Future gare maritime : quelle sera l'organisation sur place ?
-

Bulimes (escargots) – Marcelin Douepere

Nom du gérant : Marcelin
Activité proposée : production et vente de bulimes
Date du Rdv : 24-03-15

2 sociétés qui font des Bulimes sur l'île (déclarés)

- **L'activité :**

Marcelin, vend aux hôtels :

- Méridien : 1200 Bulimes par trimestre
- Commande (tout compris) : 6000 par trimestre
- Prix de vente aux hôtels : 1200 F/ la douzaine

Achat pour Marcelin : 20 F/ unité aux ramasseurs.

Etude sur les Bulimes faites par l'IRD.

Essais en cours pour faire des Bulimes en captivité.
5 ans pour qu'un Bulime arrive à maturité.

Société Euronode-Alexandre GUY

Société / association : Euronode
Nom personne rencontrée : Alexandre Guy
Activité proposée : Software applications

Date du Rdv : 25-03-15

- **Activités proposée :**

- Indépendant métropolitain, développe des logiciels pour application mobile (smart- phone, tablette, android)
- A développé une application, pour tablette avec Nicolas de Nataiwatch de présentation de l'ile des pins, des hôtels et des activités qui y sont proposées
- 4 mois de développement : 7 à 8 millions d'investissement
- Cherche aujourd'hui à promouvoir l'application. Cherche un sponsor
- N'a pas reçu d'échos positifs de la part du GDPL NCTPS.
- L'application est téléchargeable gratuitement : ile des pins et fonctionne même sans connexion internet.

INSTITUTIONS PUBLIQUES
&
ASSOCIATIONS

Maire de l'ile des Pins

Date de l'entretien: 17 février 2015
Personnes présentes :
- Sarah Vendegou (Mairie IdP)
- Marie-Jeanne Bourebare (Mairie IdP)
- Mme Flore Roudaut (K&A)
- Mme Emilie Poveda (EMR)

• Environnement

Ordures en baie de Kuto & Kanumera :
- Les ordures se mettent sur les lits en bois, dans des poches.
- Il y a un problème de compréhension de la part des touristes. Manque information- Signalisation à mettre en place.
- Déchets : cannete, barquette, coco
- Ramener les déchets au paquebot ???

Agents municipaux :
- Les agents municipaux nettoient la plage avant chaque paquebot les lundi et jeudi à Kuto. – Egalement parfois après.
- 5 agents – 1 camionnette - 1 camion

Problème des ressources :
- Vente de langouste, escargots (Bulimes), sur la plage.
- Même les cocos sont difficiles à trouver maintenant.

• Social :

Les années 2 000 et l'arrivé d'internet marque le changement de comportement des jeunes. Aujourd'hui, il y a deux systèmes à l'ile des pins :
- o les 35 ans et plus : respect de le coutume et le système traditionnel
- o les 35 ans et moins : sont dans la vie moderne – ils prennent vite les décisions

Association comité croisière (Kunié croisière) :
- Organise à tour de rôle, l'accueil des croisiéristes, avec les 8 tribus.
- Touche 300 000 F par bateau pour organiser l'arrivée des croisiéristes :
  - o Un vigile
  - o Danse
  - o Bougna
  - o Couronne, etc.
  - o L'association redistribue en fonction de critères précis

ISEE

Entretien téléphonique
Personne contactée : Laetitia Asri
Date : 12 mai 2015

- **STATS Disponibles :**
  - Situation d'activité, recensement 2009
  - Recensement 2014 (édition prochains mois : mai-juin)

- **Croisiéristes :**
  - Les statistiques sur la dépense des croisiéristes se basent sur l'enquête réalisée en 2009, réajusté en fonction du nombre de croisiéristes et de l'augmentation du coût de la vie. IL n'y a pas eu de nouvelle enquête depuis 2009. Ces données ne tiennent pas compte de la création de nouvelles activités, qui seraient depuis 2009.

- **Hôtels :**
  - L'ISEE a beaucoup de mal à avoir les données.
  - Un des problèmes vient de la délibération de la province Sud qui n'oblige plus les hôteliers à donner leurs chiffres. Avant c'était déjà compliqué, maintenant c'est pire ;
  - Même les gros hôtels ne diffusent pas forcément leur chiffre régulièrement.

ADIE

Personne rendontrée : José Lamaitre
Date : 16 juillet 2015 –
Aucun Rdv – Hasard d'une rencontre

- Depuis sa création, 1 Kunié sur 4 est passé par l'ADIE
- L'ADIE essaye de pousser le développement de l'agriculture mais ça ne prend pas.
- Dans les gites, on ne trouve pas assez de produits locaux. Même la confiture vient de la grande terre. Il n'est pas proposé de confiture locale par exemple.
- Les pêcheurs sont au black, pour conserver l'aide médicale.
- L'aide au carburant favorise la prise de patente.
- Certains sont déclarés, mais ne le disent pas, car sinon les autres (non déclarés) leur demande de vendre leur pêche et ils se retrouvent au-dessus des quotas pour les aides ou pour le paiement du RUAMM.

Kunié Croisière

Nom : Kunié croisière
Présidente de l'association : Sylvie NEOERE
Activité proposée : Association – Organise l'accueil des croisiéristes
Date de création de l'activité : 2008
Date de Rdvs : 03-03-15

• Présentation générale:

- Association qui organise l'accueil des croisiéristes
- L'association ne s'adresse qu'aux croisiéristes
- Elle est sous-tutelle de la grande chefferie
- 8 personnes au bureau
- dont 2 personnes actives : Sylvie (présidente), Alexis (vice-président)

• Détails de l'accueil proposé :

- La décoration du ponton à l'arrivée
- Danse d'accueil
- Bougnas en dégustation
- Couronne naturelle
- Tressage en feuilles naturelles
- Surveillance du site (avant il y avait 3 vigiles – aujourd'hui, il n'y a qu'un vigile)
- L'association met en place une rotation entre les différentes tribus. (cf organisation tournée-demander à Sylvie)

Activité	Tribu	Rémunération	Nbre de produit	Nbre de personne
Bougnas	Kéré –Wapan / Youati / Gadji	40 000 F	20 bougnas	1 à 3 femmes
Décoration	Comagna / Touete	35 000 F		2 à 3 personnes
Tressage	Outchia / Vao	35 000 F		2 à 3 femmes
Danse	Olobath /Touete/Gadji	60 000 F		6 musiciens + 10 à 12 danseurs
Couronne		40 000 F		4 personnes
TOTAL		210 000 F		

Le montant restant sert à :

- La rémunération des vigiles :
  Avant il y avait 3 vigiles à 10 000 F/jour de touché de paquebot. Depuis Février, il y a 1 vigile à 5 000 F/ jour.
- Au frais de navette pour les personnes n'ayant pas de moyen de transport (env 2 000 F – A/R)
- A l'installation du chapiteau + débroussaillage : 10 000 F (à vérifier)
- A la rémunération des membres du bureau

GDPL KO-Vetetene

Nom de la personne de l'association rencontrée : Félix Cagnewa
Tel : 84 27 49
Date de création de l'activité : 2014
Date de Rdv : 24-03-15

• L'activité :

Le GDPL a été crée il y a 1 an, pour faire face à la problématique de la surabondance de touristes à la piscine naturelle.

Avant, il y avait, 300 à 400 personnes qui venaient à la piscine naturelle, les jours de paquebot.

• Les problématiques soulevées :

- Dégradation terrestre : pas de toilettes (toilette dans les brousses), pas de poubelles,
- Dégradation marine : les coraux sont abimés

• Le « péage »:

- La GDLP a mis en place un péage. Tarif : 200 F pour les non croisiéristes / 1000 F pour les croisiéristes. Les clients du méridien ne sont pas concernés par le paiement du péage

• L'argent récolté par le péage a permis, la mise en place :

- d'un faré au niveau du péage (propose des brochettes et des boissons)
- de 2 poubelles
- de 4 toilettes au péage
- le nettoyage est assuré tous les soirs par les jeunes du GDPL.
- le péage est tenu par les jeunes de la tribu de Touété (3 en permanences). Tous les jeunes de la tribu souhaitant tenir le stand sont acceptés. Une rotation est mise en place. Les plus régulier viennent une semaine sur 2. La rémunération est de 30 000 F la semaine.

• Les entrées :

- De mars à décembre 2014 :
    - 25 000 touristes à 200 F
    - 11 000 croisiéristes à 1 000 F

Depuis la mise en place du péage, il n'y a plus que 40 à 80 personnes qui viennent par jour.

• Les projets à venir du GDPL pour la piscine naturelle :

- Mis en place de 2 toilettes sèches (vers la piscine)
- Mise en place de panneaux explicatifs sur la protection des coraux
- Création de 3 emplois en CDI, déclarés, au SMIC (2 surveillants de baignade, en formation aujourd'hui)
- Vente de cartes postales au niveau du péage.

RESPONSABLES COUTUMIERS
DE
L'ILE DES PINS

Grand Chef de l'île des Pins – Hilarion Vendégou

Date de Rdv : 16-10-15 // Bureaux Kahn et Associés

• Historique

Tourisme de séjour

Le tourisme de séjour a commencé dans les années 60 dans la zone de Kuto, il s'agissait de campings qui peu a peu ont évolué en gîte puis en hôtels. Les évolutions de ces structures se sont caractérisées par une augmentation des capacités d'accueil ainsi que l'amélioration de la qualité des prestations par la formation de personnels locaux à la culture de l'accueil touristique de qualité.

Tourisme de croisière

Les premiers touchers de paquebots ont eu lieu il y a 30 ans avec le Fair Star. L'espace d'accueil a été morcelé pour que toutes les tribus puissent participer à l'activité économique liée à ces touchers. Il a été convenu que les compagnies de croisière versent un montant forfaitaire par toucher pour financer la préparation de bougnas, de danses traditionnels et de tours de pirogue. Progressivement l'offre s'est diversifiée, et Cléo et Albert, (Hilary Roots et Albert Thoma) installés depuis longtemps sur l'île des Pins ont été sollicités pour aider avec la langue anglaise, et ont participé au développement général des activités.

• Gestion globale

Les grandes décisions sont prises lors de concertations entres les petits chefs coutumiers et le Grand Chef sur la majeure partie des sujets, tels les quotas de croisiéristes par an (pas plus de 100 paquebots), les autorisations pour permettre aux opérateurs de s'installer sur le site d'accueil des croisiéristes, l'interdiction d'accès à la piscine naturelle pour les croisiéristes etc. Les conflits entre opérateurs sur site sont gérés aussi entre coutumiers, qui font appel aux gendarmes lorsque les infractions commises dépassent le cadre de leurs compétences.
Les activités proposées aux croisiéristes sont gérées au travers de l'association Kunie croisière, qui perçoit la rémunération des compagnies de paquebots et la redistribue aux différents intervenants participant (danseurs – bougnas etc…)

• Impact du tourisme sur l'ile :

Impact positif :
- Le tourisme crée des emplois – (70% de locaux employés par les hotels)
- Génère des revenus importants – (M. Vendégou dispose de tous les détails de revenu par tribu).

Impact négatif : l'environnement.
- Les volumes induits par la venue des croisiéristes sont néfastes pour le site de la piscine naturelle donc il a été décidé de réserver ce site uniquement aux touristes de séjour.
- Niveau de pollution faible, seul l'IGESA ne semble pas respecter les normes en termes de traitement et de rejet des eaux usées.

• Etat des lieux et orientations futures

Selon M. Vendégou la situation apparaît comme équilibrée, le tourisme apporte une dynamique saine sur l'ile, les retombées économiques sont positives, l'environnement est respecté. Les opérateurs sont en règle administrativement, et des contrôles sont régulièrement sollicités auprès de la gendarmerie pour que cela soit maintenu.

Pour l'avenir, il est envisagé de continuer à renforcer la culture de l'accueil chez les Kuniés, pour améliorer la qualité des services dans le tourisme avant de vouloir développer encore plus, la tendance étant à la stabilisation des volumes d'activité actuels.

Petit chef de Comagna – Hilaire Kouathe

Nom du petit chef : Hilaire Kouathe
Date de Rdv : 16-07-15

• Tribu de Comagna :

80% des personnes vivent du tourisme, de manière directe ou indirecte
A Comagna : tout le monde pratique la pêche

• Impact du tourisme sur l'ile :

Impact positif :
- le tourisme c'est bon pour l'île des Pins. Ca fait vivre les gens.
- Grace au tourisme, les danses traditionnelles se perpétuent.

Impact négatif : l'environnement.
- Erosion liée aux passages des croisiéristes sur la plage de Kanuméra
- Crême solaire détruit les coraux
- Il n'y a plus de palourde à Kuto

• Potentiel de mise en valeur de nouveaux sites touristiques :

- Il y a beaucoup de choses à faire, cependant il faut que les gens des autres tribus s'ouvrent d'avantage aux touristes. Cela permettrait de répartir les richesses et que les tribus du nord bénéficie plus des retombées du tourisme.
- Un bus pourrait tourner et montrer la culture mélanésienne :
    - Visite des champs de banane, tarot
    - Danse dans les tribus à Wapan,
    - Arrêt à la vanilleraie
    - Paddle en baie de la corbeille
    - PMT, accompagné en baie de la corbeille
    - Chant traditionnel
    - Ballade à cheval (la DEFE a proposé de prendre en charge un stage de formation dans le nord, aux fils du propriétaire des chevaux – ils ont refusés)

Il y a de quoi développer, mais les gens sont bloqués. Aujourd'hui il faut amorcer les choses pour qu'ils fassent.

• Croisiéristes :

- Il faudrait mieux répartir les croisiéristes. Ils sont tous sur Kuto et Kunemara. Par exemple : re-proposer, des ballades en pirogue aux croisiéristes, mettre des pirogues dans les autres baies.
- 5 paquebots par semaine, en haute saison, c'est trop.
- Il faudrait être mieux organisé, comme ils font à Maré.

• Environnement :

- Aujourd'hui, il y a beaucoup moins de tortues qu'avant.

Petit chef de Vao – Alexandre Douepere

Nom du petit chef : Alexandre Douepere
Profession : Piroguier et constructeur de pirogues
Date de Rdv : 16-07-15

• Tribu de Vao :

La tribu de Vao est composée de 2 clans, les Douepere et les Tikouré. Il y a 10 à 15 familles.
Les familles vivent de la pêche, beaucoup vendent leur pêche aux gîtes et hôtel. 50% des familles sont patentés.

• Impact du tourisme sur l'ile :

Impact positif :
- Le tourisme génère plus de revenus pour la population

Impact négatif :
- l'impact sur l'environnement. Il faut le protéger. Aujourd'hui on a très PEUR pour l'environnement

• Croisiéristes :

- 5 paquebots par semaine c'est trop
- L'activité de croisière, est un plus pour les Kunié, mais il faut que ce soit mieux organisé
- Il y a un projet pour cette année de proposer des balades en pirogues aux croisiéristes

• Potentiel à développer :

Développer les excursions en forêts (plusieurs personnes sur l'île ont leur diplôme de guide touristique).

• Piroguiers :

Il n'y a que deux piroguiers qui ont la patente.
Les gens ne prennent pas la patente car ils ne veulent pas perdre l'AMG.

Petit chef de Youati - Gilles Tonkomboué

Nom du petit chef : Gilles Tonkomboué
Profession : Salarié de la mairie
Date de Rdv : 16-07-15

• Tribu de Youati :

C'est la plus petite tribu, mais celle qui a le plus de clans. Elle est composée de 7 clans, soit environ 300 personnes
Cette tribu n' a pas de site touristique.
Les personnes y vivent essentiellement de la pêche et de l'agriculture. C'est le jardin de l'ile des pins.

Sur les 300 personnes :
- 200 vivent de la vente de produit pour le tourisme (150 agriculteurs, 50 pêcheurs), en complément d'activité. C'est à dire avec environ : 50 000 F/pers /mois
- 140 vivent du salaria.
- 60 ne travaillent pas.

• Potentiel à développer :

- Il faut développer les excursions en forêts
- Il y avait des guides touristiques, il y a (5/10ans). Cette activité s'est arrêtée, à cause du coût des assurances et parce-que les personnes ne voulaient pas se regrouper pour partager les couts.
- Aujourd'hui 2 jeunes ont le diplôme de guide touristique, mais exercent une autre activité.
- Un jeune a un projet de créer une table d'hôte.

• Les associations de la tribu :

- **Association AYOI** : qui a pour objet la protection de l'environnement.
- Les projets de l'association : l'éradication des pinus, la gestion du chantier jeunes pour la construction de la maison communale de Youati à la tribu (la première à avoir été construite à la tribu) ; ces membres sont également membre du Comité de gestion,

• Impact du tourisme sur les modes de vie :

Impact positif :
- Augmente le niveau de vie des personnes

Impact négatif : L'environnement
- Il faut développer le tourisme mais en faisant attention à l'environnement.
- Il ne faut plus d'hôtels, il y en a assez.

I - QUESTIONNAIRES VIERGES UTILISÉS POUR L'ÉTUDE

Questionnaire hôteliers p.86
Questionnaire opérateurs touristiques p.90
Questionnaire opérateurs de desserte p.95
Questionnaire population p.97

Questionnaire hôteliers

Nom de l'établissement (hotel/gites/camping) :
Gérant :
Tel :
Mail :

Tribu de :

Classe (étoile) :
Année de construction :
Travaux récents de rénovation :

QUESTIONS	REPONSES
Exploitation :	
CA de l'hôtel (2014)	
CA 2010 / 2011 /2012 / 2013 OU évolution du CA depuis 2010 :	
Nbre de personnes 2014 :	
Taux de remplissage :	
Evolution du Tx de remplissage depuis 2010 : Ou Tx de remplissage 2010 / 2011 /2012 / 2013	
Capacité de l'hôtel Nbr de chambre : Nbr de personne :	
Prix moyen d'une nuit :	
Saison pleine/ creuse et Tx de remplissage	
Bénéficiez-vous d'aide publique ?	
Partenaires financiers ?	
Actionnaires	
La clientèle :	
Type de clientèle fréquentant l'hôtel (CSP) : o CSP o Famille, affaire, couple	
Origine de la clientèle en % : o Calédonien : o Métropolitain : o Etranger (nationalité) :	
Il y a-t-il des Australiens qui reviennent suite à une croisière ?	
Durée moyenne des séjours en jours :	
Dépenses moyenne journalière d'un client de l'hôtel (hors hébergement) – Réstauration	
La desserte :	
% de client qui arrivent par **Betico / avion**	
Satisfaction de votre clientèle par rapport à la desserte ?	
Cette desserte est-elle suffisante / insuffisante ?	
Impact des annulations sur votre activité	
Les activités touristiques proposés par l'hôtel :	
A/ Aux clients de l'hôtel :	
Activités proposés par l'hôtel :	
Proposez vous des activités à vos clients ?	

Quels types d'activité ? : ○ Plongées ○ Balade en pirogue ○ Tour de l'ile ○ Location de voiture	-
Quels tarifs des prestations ?	
Nbre de prestations vendues ?	
Quelle organisation avez-vous mis en place avec les prestataires ?	
Qui sont vos prestataires ?	
CA Annuel réalisé par les prestataires sur chacune des activités	
B/ Aux clients extérieurs à l'hôtel (inclus croisiéristes) - Proposez-vous des activités pour les clients extérieurs à votre établissement ? - Quelles sont les activités	
La clientèle et les croisiéristes :	
Comment votre clientèle perçoit-elle les touristes de croisière ?	
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur la fréquentation de votre hôtel ?	
Le développement de l'activité de croisière a-t-il un impact sur le CA de votre hôtel ?	
Consommation moyenne d'un croisiériste.	
Si gène, à quel moment avez-vous senti une gène dans votre cadre de vie ?	
Les ressources humaines :	
Nombre de salariés :	
Nombre de salariés temps plein : / temps partiel :	
Nombre de salariés Kunié : / vs non Kunié :	
Age des salariés : - De 16 à 30 ans - 31 à 45 ans : - 46 et plus :	
% Homme / Femme	
Masse salariale des salariés Kunié :	
Salaire moyen des salariés :	
Qualification des salariés :	
Sans qualification : / avec qualification :	
CAP-BEP : / Bac : / BTS : / Plus :	
Pratique de langue étrangère : Anglais : / Japonais :	
Ancienneté des salariés :	
Année d'expériences en tourisme :	
Année d'expérience en tourisme (hors territoire) :	

Formation des salariés ?	
Absentéisme :	
La Restauration:	
CA restauration (2013/2014) :	
Nbre de couvert servi par l'hôtel (Hrs petit déjeuner):	
Montant des dépenses de nourriture pour le restaurant ? (2013/2014) :	
Pourcentage ou montant provenant de **fournisseurs locaux** ?	
Fret /approvisionnement (hors local) :	
Fournisseurs : CMI / Stiles / aircalédonie	
Régularité des approvisionnements ?	
Cout du fret :	
Problématiques rencontrées ?	
Approvisionnement en nourriture locale ?	
Estimation du volume et CA achat local par produit :	
Légumes :	
Fruits :	
Poissons :	
Langoustes :	
Autres :	
Qui vous fournit **(en local)** : noms des pêcheurs et des producteurs (liste)	
Régularité des approvisionnements (en local)	
Remarques et problématique :	
Pêche :	
Quel type de poissons achetez-vous ?	-
Périodes ou les quantités sont insuffisantes ? Quelles espèces ?	
Baisse globale de la ressource ?	
Diminution de la taille des individus pêchés /collectés ?	
Type de partenariat (contrats / amiables) :	
La production locale pourrait-elle être plus importante ?	
Si oui, quels sont, selon vous, les freins à une augmentation de la production ?	
Environnement	
<u>Ressource en eau :</u> - Problème d'approvisionnement en eau ? - Si oui, à quelle période ? - Problème de qualité ou quantité ? **<u>Assainissement :</u>** - Quel type d'assainissement ? - L'installation est-elle suffisante ? Est-elle adaptée aux variations saisonnières ?	-

- Quel est l'équivalent habitant de votre réseau d'assainissement ? - Avez-vous réalisé des travaux sur vos installations depuis l'audit réalisé en 2012 par la société A2EP pour la province sud ? Si oui, quels types de travaux ?	
Déchets : - Comment sont gérés les déchets ? -	
Impact du tourisme sur les modes de vie	
- Quel est selon vous l'impact du tourisme sur les modes de vie des Kunie ?	
Les enjeux du tourisme :	
- Quelle « gouvernance » est à l'œuvre dans l'activité touristique - Qu'est –ce qui pourrait faciliter l'évolution du tourisme à l'Ile des pins ? - Point rouge et risques à prendre en compte pour les évolutions à venir ?	

Kahn & Associés

Questionnaire opérateurs touristiques

Nom de la société :
Nom /prénom :
Tribu :
Activité :
Date de création de l'activité :

Produit / Activité proposée :	
Activité /offre proposée	
Gamme de produit Tour baie des tortues Ilot brosse Autres	
A quel tarif ? (vendus aux croisiéristes)	
Qui sont vos clients ? Croisiéristes : / touristes des hôtels : / autres touristes :	
Fréquence et régularité de l'offre ? (tt les tps, à chaque bateau, de tps en tps) ? Avez-vous vous d'autres lieu de vente ?	
L'arrivée, puis la montée en puissance des croisiéristes a-t-elle un impact positif sur votre CA ?	
Concurrence sur votre activité ?	
Communiquez vous sur votre activité ? (support comm, hotels, agence destination ile des pins ?) Depuis quand ?	
Qui décide de votre emplacement / Comment avez-vous obtenue le droit/l'accès à cet emplacement ?	
La clientèle :	
Type de clientèle (CSP/ Famille/couple)	
Origine ? : Japon / Australien/ Métro / Grande terre / autre …	
% de client arrivant par le betico / avion, …	

PROVINCE SUD

Si origine autre que croisiériste, comment celle-ci perçoit-elle les croisiéristes ?	
Economie de l'activité :	
Forme de la société ?	
Volume vendu annuellement ?	
CA annuel ?	
Marge ? Bénéfice ?	
Taux de remplissage ?	
Saisonnalité ?	
Les croisiéristes ont-ils une influence sur votre CA ? % de votre CA réalisé via les croisiéristes.	
Frais enregistrés par votre société ? (achat de matériel, etc..)	
Aide public ? DEFE, autres	
Partenaires financiers	
Ressources Humaines :	
Qualification du gérant ?	
Clan / tribu ?	
Nbre de salariés ? ou aides ? Tps plein/tps partiel ?	
Kunié ? Age ? Ancienneté ?	
Qualification de ces personnes ?	
Niveau d'étude : Pratique des langues étrangères : Anglais / Japonais, … Expérience dans le tourisme ? Hors territoire ?	
Salaires ?	
La desserte :	
Satisfaction par rapport à la desserte ?	
Impact des annulations de vols sur votre activité ?	
Activités induites	
Travaillez-vous avec d'autres sociétés Kunié ?	
Si oui, pour quelles prestations /services ?	
Qui sont ces fournisseurs ?	

Volumes / CA échangés avec ces prestataires	
Ces prestataires sont-ils déclarés ?	
Types de partenariat avec ces prestataires ? Contrat, amiable,	
Infrastructures	
Y a-t-il suffisamment d'infrastructure pour accueillir les touristes ?	
Si non, quelles infrastructures manquent ? **Où**, y aurait-il besoin d'infrastructures ?	
Activité touristique et Mode de vie	
- D'après vous à partir de quelle période estimeriez-vous le développement du tourisme à l'ile des pins ?	
- Le tourisme crée-t-il des changements dans les modes de vie ? - Changement positif ou négatif ? - Si négatif : pour quelle raison ? (bruit / intrusion / gène de votre activité)	
Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort), pourriez-vous donner une note d'altération de l'état général de votre cadre de vie par rapport à celui que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?	
- **Si Intrusion** : Arrive-t-il que certains touristes égarés se retrouvent chez vous ? (tribus, devant habitations ?) - D'après vous, sont-ils égarés par manque d'indication géographique? Par manque d'informations ? - Est-ce qu'il arrive que certains touristes se retrouvent sur des sites tabous ?Si oui – Fréquence ?	
Quels sont les avantages et bénéfices dont vous bénéficiez en lien avec le développement touristique (infrastructure création d'activités, adduction d'eau, électricité ?)	
Enjeux et Potentiel pour les jeunes et pour les femmes ?	
Déchets	
Les sites touristiques sont-ils encombrés de déchets fréquemment ?	
Types de déchets rencontrez-vous ? (papiers, canettes, emballages divers, autres)	
Existent-ils des poubelles destinées au public à proximité des sites touristiques ? Sont-elles en nombre suffisant ?	
Qui se charge de ramasser/nettoyer les déchets laissés sur les sites touristiques ? quelle est la fréquence de nettoyage ?	
Trouvez-vous ce nettoyage suffisant ? Vous arrive-t-il de prendre l'initiative de nettoyer/ramasser vous-même les détritus laissé au sol ?	
Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort) pourriez-vous donner une note de la dégradation de l'état général du site par les déchets laissés au sol.	
Production de votre part de déchets ?	
Type de déchets produisez-vous ? (déchets ménagers, autres = déchets organiques d'origine animale, déchets organiques d'origine végétale, boues ou effluents, déchets de STEP, déchets dangereux = huiles, batteries…)	
Quel est le devenir de ces déchets ?	
Quel traitement réalisez-vous sur vos déchets ? (épandage, compostage, mise en décharge, incinération, etc.)	
Considérez-vous qu'il existe une augmentation remarquable de la production de déchets liés au développement du tourisme ?	

Rencontrez-vous des problèmes d'évacuation/de traitements des déchets ? si oui, sur quel type de déchets ? quels problèmes rencontrés ? (fréquence de ramassage, disponibilités de sociétés spécialisées, etc.)	
Sur une échelle de 1 à 10 ((1 étant le plus faible et 10 le plus fort) pourriez-vous donner une note de l'augmentation de production de déchets.	
Pêche	
- Est-ce que vous pêchez ? - Si oui, activité de subsistance ou commerciale ? - Si les 2, % de chaque **Pêche commerciale (reprendre questions sur activité)**	
- Espèces ? - Fréquence de pêche /cueillette (journalière/hebdo, mensuelles, ..)	
- Disposez-vous d'une embarcation ? - Si oui, en quelle année l'avez-vous achetée ? - Avez-vous bénéficiez d'une aide pour son achat ?	
- Pêchez-vous toujours sur le même site ? - Trouvez-vous que la ressource est toujours disponible ? - Au niveau de la ressource disponible, observez-vous une diminution des prises ? abondance ? diversité d'espèces ? - Si non, sur quelle espèce rencontrez-vous des problèmes de disponibilité ? - Sur quel site ?	
- Existe-t-il des sites sur lesquels vous alliez pratiquer vos activités par le passé ou vous n'allez plus ? - Cause ? fréquentation touristique, baisse des poissons ?	
Cueillette / Agriculture	
Pratiquez-vous une activité agricole ou de cueillette ?	
Si oui, Que plantez-vous ? (produits)	
But : Consommation personnel, échanges , commerce. % de chaque	
Volume : combien récoltez-vous ? Taille de votre parcelle ?	
Elevage ? Si oui, quel animal ? Combien de tête Autoconsommation, échanges, commerce ?	
Biodiversité marine	
- Au niveau des fonds marins, observez-vous des	

dégradations ? - si oui, de quels types ? - A quels endroits ? - A quel comportement pourriez-vous associer ces dégradations (pratique des activités PMT – déplacement sur les ilots, arrivée des bateaux de croisières, etc.?)	
- Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort), pourriez-vous donner une note de l'altération de l'état général du milieu marin par rapport au site que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?	
Biodiversité terrestre	
- Avez-vous observé des modifications de la population faunistique sur ou à proximité des sites touristiques ? - Si oui – Moins d'espèces ? déplacement géographique ? - Si oui, sur quel site ?	
- Avez-vous constaté l'apparition de nouvelles espèces ? certains de ces nouvelles espèces vous sont-elles nuisibles ? (Rat, Fourmies électriques, ..)	
- Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort), pourriez-vous donner une note de l'altération de l'état général du milieu terrestre par rapport au site que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?	
Modification du paysage	
- Percevez-vous une modification du paysage lié aux activités de tourisme ?	
- Si oui, ces modifications sont de quels types ? (infrastructures d'accueil, ouverture des milieux par défrichement, création de chemin, augmentation des embarcations en mer, etc.)	
- Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant le plus faible et 10 le plus fort) pourriez-vous donner une note de l'altération du paysage par rapport au site que vous connaissiez avant le développement du tourisme ?	

Questionnaire opérateurs de desserte

Questionnaire BETICO

LE BETICO
- Activité (transport de personnes et fret)
- Appartient à SAS sudiles et à SUDIL
  ⇨ Ile des pins = province sud, subventions ???
- Nbre d'employés ?
- Employés Kunié ?

LA DESSERTE :
- Nbre de places dans un bateau : 358 places
- Taux de remplissage des bateaux
- Nbre et fréquence des rotations ?
- (statistique sur les 3 dernières années)
- % de touristes et de locaux ?
- Touristes : % calédoniens, métro, asiatique, Australiens

- Coût d'accostage. A qui est-il reversé ?
- A pour la destination ile des pins (voyageurs /frêt)
- Les annulations et les conséquences

- Lien avec agences de voyage (TO/Nouméa-Ile des Pins / Hôtels). Paquage ?

LE FRET :
- Fret : 15 tonnes
- Tonnage annule réellement livré à l'ile des pins ?
- Concurrence sur les frets ?
- Qu'est-ce qui est transporté ?
- Organisation sur place des marchandises
-
- Avitaillement sur place, si coincé sur place ?
-
-

LE PROJET DE GARE MARITIME
- Qu'en pensez-vous ?
- Dimensionnement de la gare / Nbre de personne qui descendent ?
- Est-ce que les gens qui voyagent par le Betico veulent des danses à l'arrivée, ect..

LES CROISIERISTES :
- Relation avec les croisiéristes (sur le plan d'eau / à terre)
-

EN GENERAL :
- Comparatif entre les différents iles
- Qu'est-ce qui fonctionne bien
- Difficultés rencontrées

Questionnaire Air calédonie

- Nbre d'employés ?
- Nbre d'employé Kunié ?

LA DESSERTE :
- Nbre de rotation annuelle sur l'IdP
- Taux de remplissage des avions (Nbr de passagers)
- Nbre et fréquence des rotations par semaine.
- (statistique sur les 3 dernières années)
- Evolution de cette desserte ?
-
- CA sur la destination Ile des pins ?
- Prix moyen d'un billet : 19 000 F
- Prix d'un billet aidé ?

- % de touristes et de locaux ?
- Touristes : % calédoniens, métro, asiatique, Australiens

- Statistiques sur les billets aidés.
- Conséquence des billets aidés sur les taux de remplissage

- Cout pour l'aérodrome IdP ?
- Nbre d'annulations et les conséquences

- Lien avec les hôtels ?
- Lien avec agences de voyage (TO/Nouméa-Ile des Pins / Hôtels). Paquage ?

LE FRET :
- Fret
- Coût du fret
- Tonnage annuel réellement livré à l'ile des pins ?
- Concurrence sur les frets ?
- Qu'est-ce qui est transporté ?
- Organisation sur place des marchandises

EN GENERAL :
- Contrat de destination. Qu'elle changement pour vous.

- Comparatif entre les différents iles
- Qu'est-ce qui fonctionne bien
- Difficultés rencontrées

Questionnaire population (journée de l'igname)

1 - Vous êtes ? :
☐ Homme ☐ Femme

2 - Age ? :
☐ Moins de 16 ans ☐ Entre 16 et 25 ans
☐ 26 et 39 ans ☐40 ans et plus

3- De quelle tribu êtes-vous ?

_____

4 -Lieu de résidence ?

_____

5- Activité :
☐ Agriculteur ☐ Pêcheur
☐ Commerçant / artisan
☐ Employé / ouvrier
☐ Sans emploi

TOURISME :
Trouvez-vous qu'il y a une augmentation du nombre de touristes à l'île des pins ?
☐ OUI ☐ NON

Si oui, cette augmentation a lieu depuis :
☐ Les 5 dernières années
☐ Les dix dernières années
☐ Plus de 20 ans

Le tourisme impacte-t-il votre mode de vie d'un point de vue économique ?
☐ Oui ☐Non ☐Ne sait pas

Si oui, de quelle nature :
☐ Emploi ☐ Revenu
☐ Equipement ☐ Dev. activité
☐ Formation ☐ Rencontre autres cultures

Le tourisme impacte-t-il les modes de vie d'un point de vue social ?
☐ Oui ☐Non ☐Ne sait pas

Si oui, quels changements ?
☐ Rencontre autres cultures
☐ Emulation sociale /rencontres locales
☐ Tension
☐ Pertes des traditions
☐ Autres :
_____

Le tourisme peut-il contribuer à améliorer dans le futur votre vie ?
☐ Oui ☐ Non

Si oui, en quoi ?
☐ Emploi ☐ Revenu
☐ Equipement ☐ Dev. activité
☐ Formation ☐ Rencontre autres cultures

Si non, pourquoi ?

En quoi le tourisme pourrait, dans le futur, mieux contribuer à répondre à vos attentes ?

☐ Emploi / Revenu
☐ Formation (langue étrangère)
☐ Mise en valeur de la culture locale (Artisanat, danse / ....)
☐ Infrastructure
☐ Autres :
_____

ENVIRONNEMENT :
Vivez-vous près d'une zone d'activité touristique ?
☐ OUI ☐ NON

Si OUI, Laquelle ?_____

Quel impact a cette proximité dans votre quotidien ?
- Bruit ☐ OUI ☐ NON
- Déchets ☐ OUI ☐ NON
- Intrusion ☐ OUI ☐ NON
- Comportement inadapté des touristes :
☐ OUI ☐ NON

ENVIRONNEMENT MARIN :
Pensez-vous que le tourisme a un impact négatif sur le lagon ?
☐ OUI ☐ NON

Avez-vous observé des dégradations marines, liées à des activités touristiques ?
☐ OUI ☐ NON

Si oui, sur quel site :
☐ Ilots ☐ Baie de Kuto
☐ Baie de Kanumera ☐ Piscine naturelle
☐ Baie de St-Maurice ☐ autres _____

Quel type de dégradation ?
☐ Piétinement de coraux
☐ Qualité de l'eau
☐ Baisse du nombre de poissons
☐ Autres _____

Par rapport au site que vous connaissiez avant le développement du tourisme, les milieux marin se sont altérés :
☐ Un peu ☐ beaucoup ☐ pas du tout

Pensez-vous que le lagon court des risques liés au développement du tourisme ?
☐ Un peu ☐ beaucoup ☐ pas du tout

Consommez-vous des produits de la mer ?
☐ 2 à 3 fois par semaine
☐ 1 fois par semaine
☐ 2 à 3 fois par mois
☐ Moins d'une fois par mois

Quel est la nature des produits consommés ?
☐ Poissons ☐ Langoustes
☐ Coquillages ☐ Autres

ENVIRONNEMENT TERRESTRE :
Pensez-vous que le tourisme a un impact sur l'environnement de l'ile ?
☐ POSITIF ☐ NEGATIF

Si positif, de quel type :
☐ infrastructures d'accueil

☐ Autres :_____

Si négatif, avez-vous observé des dégradations terrestres, liées aux activités touristiques ? De quel type ?
☐ Défrichement
☐ Création ce chemin
☐ Déchets
☐ Autres _____

Par rapport au site que vous connaissiez avant le développement du tourisme, les milieux terrestres se sont altérés :
☐ Un peu ☐ beaucoup ☐ pas du tout

Pensez-vous que le paysage court des risques liés au développement du tourisme ?
☐ Un peu ☐ beaucoup ☐ pas du tout

Avez-vous observé l'apparition ou la disparition de nouvelles espèces animale à proximité des sites touristiques ?
☐ OUI ☐ NON

Si apparition, certains de ces nouvelles espèces vous sont-elles nuisibles ?
☐ Rat,
☐ fourmies électriques,
☐ Autres : _____

Si disparition, quelles espèces ?
_____

AGRICULTURE :

Pratiquez-vous une activité agricole ou de cueillette ?
☐ OUI ☐ NON

Taille de votre parcelle : _____

Si oui, Que plantez-vous ? (produits)

	Volume récolté :
☐ Igname	_____
☐ Tarots	_____
☐ Manioc	_____

☐ Autres légumes, lesquels :
_____

☐ Fruits, lesquels :
_____

Quels est le pourcentage de votre récolte destiné à :
☐ Consommation - % : _____
☐ Coutume - % : _____
☐ Echange - % : _____
☐ Vente - % : _____

Si vente, a qui vendez-vous ?
☐ Particulier ☐ Commerçant
☐ Marché ☐ Restaurant

PECHE :

Est-ce que vous pêché ?
☐OUI ☐ NON

Pour vous la pêche représente une source de nourriture ?
☐ Sans importance ☐ Peu importante
☐ Assez importante ☐ Très importante

Pour vous le pêche représente une source de revenus ?
☐ Sans importance ☐ Peu importante
☐ Assez importante ☐ Très importante

Ou pêchez-vous ?
☐ Plages
☐ Sur les platiers coralliens
☐ Sur les récifs d'ilots et les plateaux
☐ A l'intérieur du lagon
☐ A l'extérieur du lagon

Pêchez-vous toujours sur le même site ?
☐ OUI ☐ NON

Le tourisme a-t-il modifié vos habitudes de pêche ?
☐ Lieux ☐ Fréquence

Que pêchez-vous ? Poids ?
☐ Poissons du lagon - _____
☐ Poissons du large - _____
☐ Langoustes - _____
☐ Coquillages - _____

Disposez-vous d'une embarcation ?
☐ OUI ☐ NON

Le plus souvent vous allez à la pêche
☐ Seul ☐ 2 à 3 ☐ + de 3

Quel est le pourcentage de votre pêche destiné à :
☐ Consommation - % : _____
☐ Coutume - % : _____
☐ Echange - % : _____
☐ Vente - % : _____

Si vente, a qui vendez-vous ?
☐ Particulier ☐ Commerçant
☐ Marché ☐ Restaurant

-