



fondés. Par son trafic (3 300 000 tonnes environ) dominé à plus de 90 % par celui du port minéralier de l'usine métallurgique de la Société Le Nickel à Doniambo (planche 42), le port de Nouméa occupait en 1979 le huitième rang parmi les ports français.

Le déclin de l'activité minière et métallurgique a provoqué, en 1978, un déficit notable de la balance commerciale du Territoire. En 1979, malgré une accentuation des importations (+ 16 %), la reprise des activités exportatrices (+ 59 %) a permis un retour à une situation excédentaire (tableaux I et II).

	Produits Agro-alimentaires	Equipement	Produits chimiques et minéraux	Divers Autres	Total
1978	5 519 000	7 636 000	6 105 000	4 666 000	23 926 000
1979	5 912 000	8 023 000	7 753 000	6 103 000	27 791 000

Tableau I. - Importations en valeurs C. A. F., exprimées en milliers de F. C.F.P.

	Trocas	Coprah	Café	Minerais de nickel	Produits métall.	Divers Autres	Total
1978	78 356	90	14 252	2 607 300	12 668 000	2 123 509	17 499 507
1979	59 556	2 097	24 722	3 814 600	21 643 900	2 256 587	27 801 462

Tableau II. - Exportations en valeurs C. A. F., exprimées en milliers de F. C.F.P.
Source : Annuaire Statistique de la Nouvelle-Calédonie - 1978-1979.

B. - Nouméa, centre d'approvisionnement du Territoire

L'aire d'influence d'une grande partie des entreprises commerciales du chef-lieu s'étend à l'ensemble du Territoire. Les grossistes ravitaillent le reste de la Grande Terre et les îles, mais l'existence de commerces spécialisés attire aussi dans la capitale une clientèle extérieure en vue d'achats particuliers.

Plusieurs systèmes permettent la fourniture, à partir de Nouméa, des commerçants de l'intérieur et des îles par les grossistes locaux. Le client peut prendre directement possession de sa marchandise, si cette dernière est peu volumineuse, ou si son magasin se trouve dans une commune proche. Toutefois, la livraison par les grossistes implique pour ces derniers l'entretien d'un parc automobile variant suivant le chiffre d'affaires de l'entreprise (entre 2 et 6 camions en général). Les limites de cette livraison sont au nord la zone aéroportuaire de la Tontouta (51 km de Nouméa), au sud le centre de Plum (33 km de Nouméa). Les grossistes utilisent la livraison pour se concurrencer : certains font payer le transport de la commande tout en vendant leurs produits à un prix plus bas ; d'autres compensent la gratuité du transport par le prix plus élevé de leurs marchandises.

Au delà de ces limites, la plupart des grossistes ont recours aux « colporteurs ». Ces transporteurs routiers fournissent essentiellement la « brousse » lointaine, particulièrement les commerces alimentaires de fréquentation quotidienne, les restaurants, mais aussi certains concessionnaires en pièces détachées (véhicules de tourisme ou professionnels). Ce sont le plus souvent des entrepreneurs privés, à l'exception des Etablissements Ballande qui joignent l'approvisionnement de leurs propres succursales à celui des quelques points de vente voisins.

Enfin, les grossistes de Nouméa assurent la fourniture des îles Loyauté en marchandises diverses. Certains même alimentent des marchés plus lointains (Vanuatu, Wallis et Futuna), par la ré-exportation de produits variés. Nouméa joue ainsi un rôle commercial qui dépasse les cadres du Territoire, mais ces transactions restent limitées (planche 53).

Par la diversité de ses commerces, Nouméa attire une clientèle de tout l'archipel. Il y a lieu de distinguer la clientèle dont les déplacements sont fréquents, et qui réside généralement dans la proche banlieue de Nouméa de celle dont les visites au chef-lieu sont occasionnelles. La première fréquente surtout les établissements commerciaux de Nouméa pour des ravitaillements qui peuvent être occasionnels, à la sortie des bureaux, ou réguliers - mensuels ou hebdomadaires - et se font dans les grandes surfaces commerciales. Ce phénomène est entretenu par les migrations pendulaires de travail. Une clientèle plus jeune le renforce les samedi et mercredi après-midi. La rareté des commerces spécialisés dans les communes de Païta, Dumbéa ou Mont-Dore justifie aussi le déplacement de leurs habitants vers Nouméa.

La clientèle épisodique vient de plus loin et sa fréquentation dépend entre autres de la facilité des liaisons avec la capitale (planche 45). La fréquence de ses visites est mensuelle, sinon annuelle pour certains milieux insulaires. Les achats effectués par une telle clientèle sont très spécifiques : compte tenu des distances, les gros approvisionnements alimentaires sont restreints. Par contre, les commerces relevant de la personne et des loisirs, pour lesquels on note l'absence d'une entremise grossiste, sont les plus fréquentés, à l'exclusion des commerces de luxe, très peu visités par la clientèle de l'intérieur lointain et des îles.

Chaque année enfin une grande liquidation de soldes en plein air est organisée dans le Centre-Ville de Nouméa. Cette braderie attire de tous les points du Territoire une population importante, à la recherche d'une affaire à saisir ou simplement d'une certaine ambiance de kermesse.

II. - LA STRUCTURE DU COMMERCE

Le secteur commercial de Nouméa se caractérise par la forte proportion (83 %) d'établissements de moins de cinq salariés. Les grandes entreprises spécialisées dans les produits d'équipement concentrent, avec plus de 1 000 employés, la part la plus importante des emplois commerciaux. Les grands magasins jouent aussi un rôle important dans ce domaine puisque les Etablissements Ballande et la Société Barrau, héritiers des grandes sociétés de commerce de la période coloniale, employaient chacun près de 300 salariés ces dernières années.

A. - L'héritage des anciennes sociétés de commerce et le commerce de gros

L'importance d'un commerce à Nouméa a longtemps été fondée sur son ancienneté et sur sa localisation par rapport au Centre-Ville. Les vieilles compagnies de commerce de la place ont longtemps dû leur notoriété à ces critères. La Société Ballande, créée dès 1883, devenue société anonyme en 1921, se spécialisa d'abord dans l'approvisionnement des établissements pénitentiaires puis dans l'équipement minier. La Maison Barrau, association de trois familles devenue société anonyme commerciale au début de ce siècle, fut sa rivale historique. Le groupement Prisunic, d'implantation beaucoup plus récente (1949), eut comme point de départ la S. C. I. E. (Société Calédonienne d'Importation et d'Exportation), entreprise grossiste qui organisa très tôt un système original de succursales.

Pour assurer une distribution régulière auprès de leur clientèle, ces sociétés commerciales ont associé les fonctions de détaillants et celles de grossistes. Elles bénéficient encore de l'exclusivité pour la commercialisation de nombreux produits. Cette association a entraîné la mise en place d'un équipement lourd qui tend aujourd'hui à se déplacer vers la périphérie (Dock Ballande au sud-est de Ducos), et le recours à un système original d'approvisionnement. Des comptoirs métropolitains, plus fréquemment appelés bureaux d'achat, servent d'intermédiaires entre ces sociétés et les fournisseurs extérieurs et leur action facilite la régularité de l'approvisionnement et l'établissement des prix. Malgré l'évolution récente du commerce de Nouméa, le rôle de ces sociétés reste primordial, d'autant qu'elles ont développé leur secteur de détail.

Si la situation du Territoire par rapport aux grands marchés extérieurs de produits finis rend nécessaire l'intervention d'importateurs et de grossistes, on constate aujourd'hui que la plupart des détaillants, dont les besoins quantitatifs sont limités, s'approvisionnent directement auprès des producteurs étrangers ou métropolitains. Le grossiste local tend donc à se spécialiser dans des marchandises à la fois encombrantes et demandées de secteurs tels que l'alimentaire, l'entretien, l'automobile. L'industrie calédonienne fournit pour sa part quelques produits commercialisables bien déterminés dans le domaine alimentaire, de l'artisanat local, de l'équipement, etc... (planche 43).

La nécessité de recourir aux importations a déterminé dès l'origine la localisation des entreprises grossistes près de la zone portuaire. La permanence des activités grossistes et de stockage à l'ouest du Centre-Ville s'est traduite par une architecture caractéristique, qui tend à disparaître : docks, entrepôts en bois et hangars de tôle demi-cylindriques introduits par les Américains pendant la Seconde Guerre mondiale (« demi-lunes »).

L'essor récent de la ville, par ses répercussions diverses (demande accrue, encombrement du centre de plus en plus contraignant), a déterminé la décentralisation de l'équipement grossiste vers la périphérie. La plupart des industries de la place s'étaient déjà implantées à l'extérieur du Centre-Ville, notamment autour du Faubourg Blanchot. A l'heure actuelle, les installations modernes du commerce de gros se localisent surtout dans la zone industrielle de Ducos et aux abords de la Route Territoriale n° 1 (R. T. 1), en direction du nord de la commune où elles trouvent de vastes espaces plans et une bonne desserte routière. Cette évolution de l'équipement grossiste traduit en fait des options prises avant la crise du nickel. Dans ce domaine comme dans le commerce de détail, la récession a entraîné un suréquipement indiscutable.

La décentralisation des commerces de gros a du moins eu l'intérêt de provoquer une remise à jour des structures traditionnelles. La prise en charge de la plupart des entreprises par de jeunes directeurs dynamiques et volontaires, qui constituent une seconde génération d'entrepreneurs grossistes, a contribué à cette rénovation. Un principe s'est conservé : celui de l'exclusivité de l'importation et de la distribution de produits ou de marques par beaucoup d'établissements. Ces petits monopoles ont souvent constitué la base d'un succès commercial durable, et déterminent la publicité des sociétés les plus importantes. L'un des principaux résultats de la redistribution géographique a été l'accroissement général des superficies utilisées par rapport au site primitif et une modernisation de l'agencement des lieux de stockage, adaptés notamment à l'importation généralisée en conteneurs. L'accueil des commerçants a lui-même été amélioré par l'aménagement de vastes parcs de stationnement qui épargnent à la clientèle, comme aux « colporteurs », pour prendre en charge leurs marchandises, les encombrements du centre. Un stand d'exposition simplifié désormais dans ces établissements les démarches des détaillants. Certains d'entre eux sont dotés d'un équipement informatique pour l'enregistrement des commandes. Dans le domaine des produits alimentaires de base, le commerce de gros prend des formes particulières. Un office de Commercialisation et d'Entreposage Frigorifique (O. C. E. F.) détient le monopole de la commercialisation des viandes sur le Territoire, assure une part importante des abattages, et dispose d'une section « Pommes de terre », ce qui le place au premier rang des distributeurs de produits de l'agriculture et de l'élevage locaux (Planche 39). Dans le même ordre d'idée un marché de gros, ouvert sur la presqu'île de Ducos en 1977, n'a pas connu jusqu'ici le succès escompté.

B. - Les formes variées du commerce de détail

1. - Le petit commerce et ses formes associées

L'appareil du commerce de détail est d'une grande diversité. A la forte proportion de petits points de vente répond à Nouméa la fréquence des entreprises familiales.

On peut originalité de ce commerce de détail réside dans la spécialisation ethnique des chefs d'entreprise. On ne trouve que très peu de commerçants Mélanésiens, du moins sur la presqu'île de Nouméa, tandis que les Européens et les Asiatiques (Vietnamiens, Chinois) sont en nette majorité.

La plupart des commerces alimentaires de fréquentation quotidienne des quartiers périphériques sont tenus par les commerçants asiatiques. La spécialisation des Européens est moins nette.

L'importance croissante des grandes surfaces a conduit les détaillants de la place à essayer diverses solutions pour éviter d'être étouffés par leur concurrence. Le « boom » économique des années 1960-1970 a facilité ces essais qui ont connu des fortunes diverses.

La propriété multiple consiste, pour une société donnée, à multiplier ses points de vente, en fonction de la fréquentation de la clientèle, dans le Centre-Ville et/ou dans les quartiers périphériques.

On peut distinguer les entreprises qui possèdent plusieurs magasins spécialisés dans une seule branche et celles dont les points de vente multiples reflètent une diversification volontaire des activités. Le premier type est illustré par des cas dans l'alimentation générale, sur le modèle des succursales des grandes sociétés de commerce ; une entreprise de boulangerie dispose par exemple de six points de vente différents, deux dans le Centre-Ville, les autres dans les quartiers périphériques. Des cas identiques existent dans la plupart des autres branches : ameublement, voitures d'occasion, radio-télévision, librairies, et surtout commerces de l'habillement. Au total, plus de 27 % des chefs d'entreprises commerciales possèdent plus d'une boutique sur le marché de Nouméa, et plus de 16 % ont plus de deux points de vente. La conjoncture actuelle a freiné ce mouvement d'essaimage. On assiste soit à l'aménagement des boutiques existantes, soit même à la diminution du nombre des magasins au profit d'un point de vente privilégié.

La diversification des activités au sein d'une même société commerciale, matérialisée par la multiplication des points de vente, est souvent liée à l'exclusivité de la distribution de certaines marques. Une entreprise vend ainsi en des points différents des pièces de rechange pour automobiles, de l'outillage professionnel et amateur, des pneumatiques, de la quincaillerie-droguerie, des revêtements de sol, de l'ameublement, du matériel de jardin et de l'électro-ménager. Cette diversification témoigne à la fois de l'ancienneté de son implantation et de son adaptation progressive aux conditions du marché local.

Un autre aspect de l'effort d'adaptation du petit commerce de détail a été la création de centres commerciaux. Ces ensembles, qui peuvent être assimilés à des centres commerciaux de proximité apparurent après 1970. Il n'existait auparavant qu'un petit regroupement de boutiques de

ÉTABLISSEMENTS ET EMPLOIS COMMERCIAUX DE NOUMÉA 1977

COMMERCES ALIMENTAIRES

- 1 Alimentation générale - Produits frais d'origine locale
- 2 Boucherie - Charcuterie - Traiteur
- 3 Boulangerie - Pâtisserie - Confiserie
- 4 Vins - Liqueurs - Boissons - Glaces

VÉHICULES - PRODUITS DE BASE - HABITAT

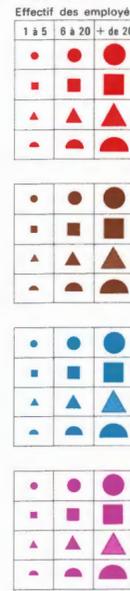
- 5 Véhicules - Accessoires - Stations service
- 6 Produits de base (matériaux de construction, quincaillerie, peintures, ...)
- 7 Matériel de bureau - Meubles - Sanitaire - Cristallerie - Luminaires
- 8 Matériel électrique - Electro-ménager

HABILLEMENT - TEXTILES - SOINS

- 9 Prêt à porter - Confection
- 10 Tissus - Mercerie - Maroquinerie - Chaussures
- 11 Horlogerie - Bijouterie
- 12 Pharmacie - Parfumerie

BAZARS - SOUVENIRS - CULTURE - LOISIRS

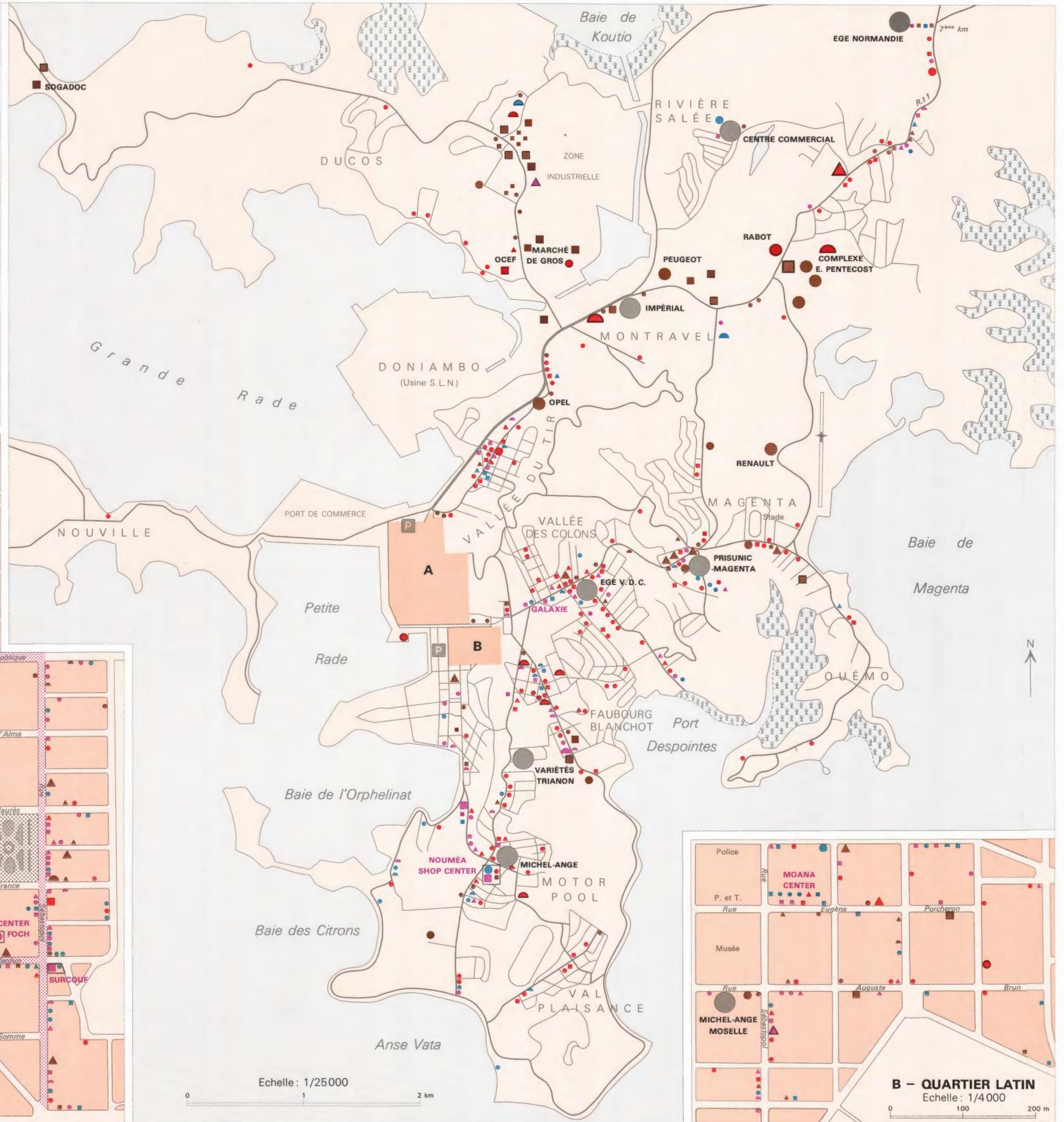
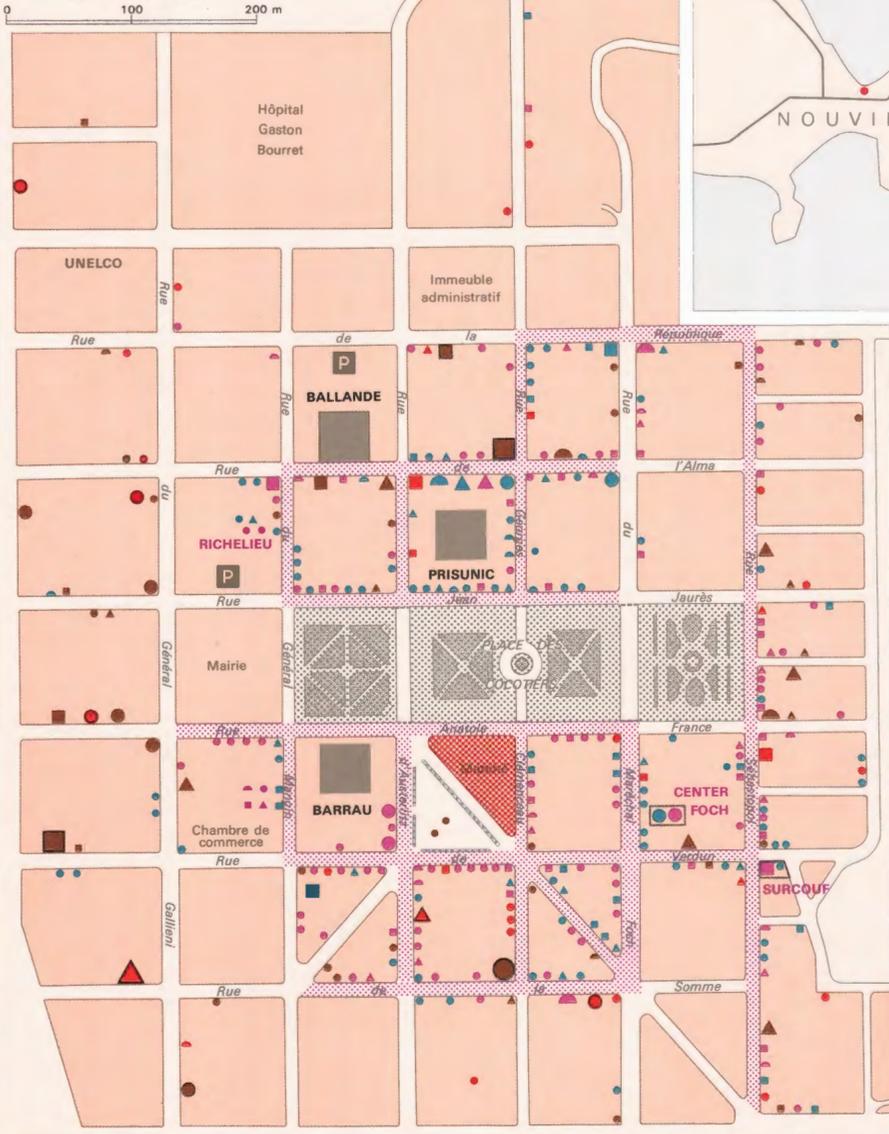
- 13 Bazaars - Curios (souvenirs) - Cadeaux
- 14 Musique - Radio - Télévision - Photo - Optique
- 15 Librairie - Papeterie - Journaux - Tabacs
- 16 Sport - Plage - Pêche - Nautisme



- 18 GRANDS MAGASINS (Centre ville)
- 19 SUPERMARCHÉ D'APPROVISIONNEMENT DES QUARTIERS PÉRIPHÉRIQUES
- 20 Galerie marchande
- 21 Immeuble commercial sur deux niveaux
- 22 Parc de stationnement
- 23 Palais de justice
- 24 Principales rues commerçantes

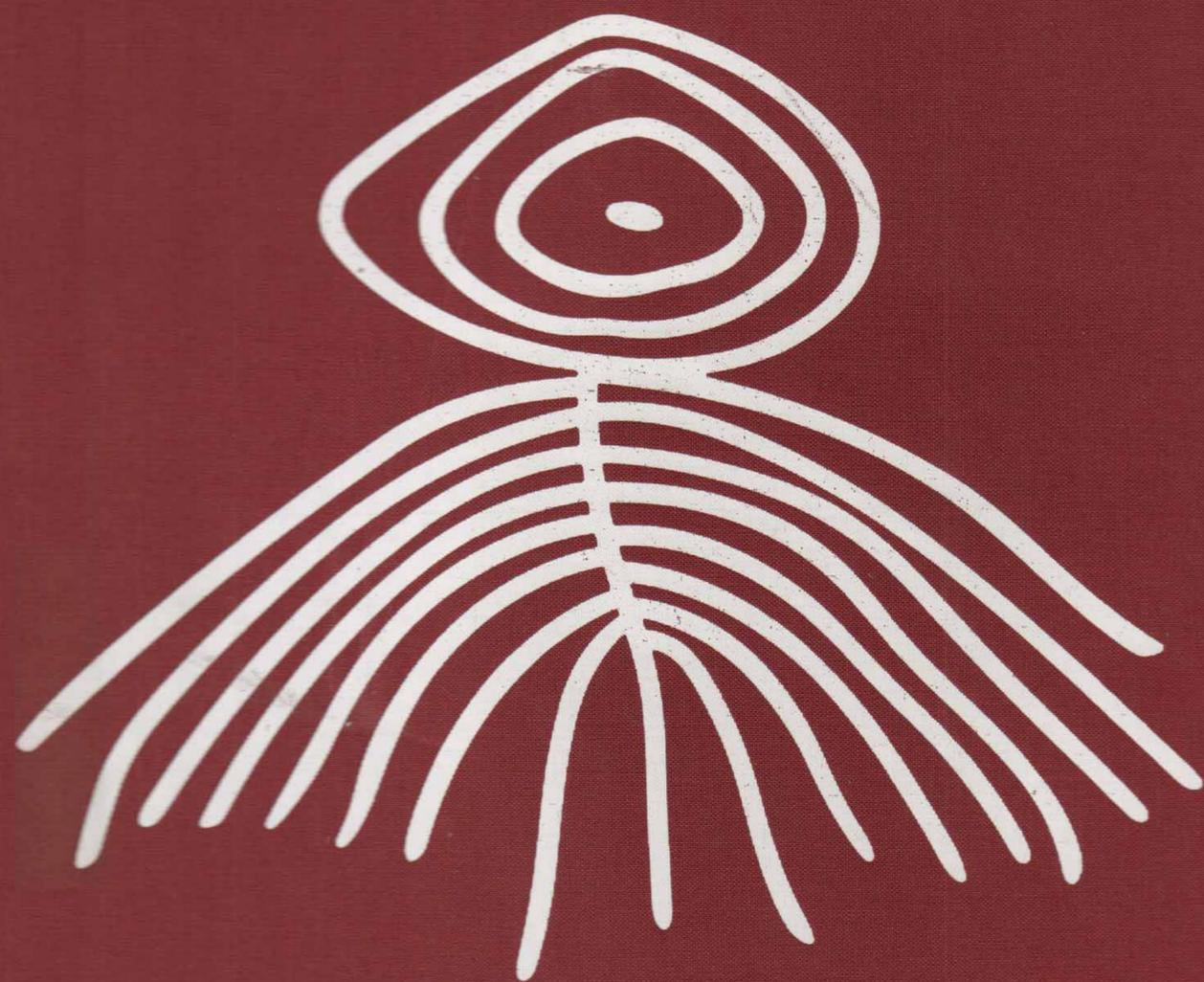
A - CENTRE VILLE

Echelle: 1/4 000



B - QUARTIER LATIN

Echelle: 1/4 000



ATLAS
de la
nouvelle
CALEDONIE
et
dépendances



© *ORSTOM* - 1981 - *RÉIMPRESSION 1983*

ISBN 2-7099-0601-5

Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-Mer

Direction générale : 24, rue Bayard, 75008 Paris - France

Service des Editions : 70-74, route d'Aulnay, 93140 Bondy - France

Centre de Nouméa : Boite Postale n° A 5, Nouméa Cédex - Nouvelle-Calédonie

rédaction de l'atlas

Direction scientifique

Alain HUETZ de LEMPS
Professeur de Géographie à l'Université de Bordeaux III

Michel LEGAND
Inspecteur Général de Recherches
Délégué Général de l'ORSTOM pour le Pacifique Sud

Gilles SAUTTER
Membre du Comité Technique de l'ORSTOM
Professeur de Géographie à l'Université de Paris I

Jean SEVERAC
Directeur Général adjoint honoraire de l'ORSTOM

Coordination générale

Gilles SAUTTER
Membre du Comité Technique de l'ORSTOM
Professeur de Géographie à l'Université de Paris I

Conseil scientifique permanent Conception - Réalisation

Benoît ANTHEAUME Géographe, ORSTOM
Jean COMBROUX Ingénieur cartographe, ORSTOM
Jean-Paul DUBOIS Géographe, ORSTOM
Jean-François DUPON Géographe, ORSTOM
Danielle LAIDET Cartographe-géographe, ORSTOM

Secrétariat scientifique

Jean-Paul DUCHEMIN Géographe, ORSTOM
André FRANQUEVILLE Géographe, ORSTOM

Auteurs

ANTHEAUME Benoît Géographe, ORSTOM
BAUDUIN Daniel Hydrologue, ORSTOM
BENSA Alban Ethnologue, Université de Paris V-CNRS
BEUSTES Pierre Service Topographique
BONNEMAISON Joël Géographe, ORSTOM
BOURRET Dominique Botaniste, ORSTOM
BRUEL Roland Vice-Recteur de Nouvelle-Calédonie
BRUNEL Jean-Pierre Hydrologue, ORSTOM
CHARPIN Max Médecin Général
DANDONNEAU Yves Océanographe, ORSTOM
DANIEL Jacques Géologue, ORSTOM
DEBENAY Jean-Pierre Professeur agrégé du second degré
DONGUY Jean-René Océanographe, ORSTOM

DOUMENGE Jean-Pierre Géographe, CEGET-CNRS
DUBOIS Jean-Paul Géographe, ORSTOM
DUGAS François Géologue, ORSTOM
DUPON Jean-François Géographe, ORSTOM
DUPONT Jacques Géologue, ORSTOM
FAGES Jean Géographe, ORSTOM
FARRUGIA Roland Médecin en chef
FAURE Jean-Luc Université Bordeaux III
FOURMANOIR Pierre Océanographe, ORSTOM
FRIMIGACCI Daniel Archéologue, ORSTOM-CNRS
GUIART Jean Ethnologue, Musée de l'Homme
HENIN Christian Océanographe, ORSTOM
ILTIS Jacques Géomorphologue, ORSTOM
ITIER Françoise Géographe, Université Bordeaux III

JAFFRE Tanguy Botaniste, ORSTOM
JEGAT Jean-Pierre Service des Mines
KOHLER Jean-Marie Sociologue, ORSTOM
LAPOUILLE André Géophysicien, ORSTOM
LATHAM Marc Pédologue, ORSTOM
LE GONIDEC Georges Médecin en chef
MAC KEE Hugh S. Botaniste, CNRS
MAGNIER Yves Océanographe, ORSTOM
MAITRE Jean-Pierre Archéologue, ORSTOM-CNRS
MISSEGUE François Géophysicien, ORSTOM
MORAT Philippe Botaniste, ORSTOM
PARIS Jean-Pierre Géologue, BRGM
PISIER Georges Société d'Etudes Historiques de Nouvelle-Calédonie

RECY Jacques Géologue, ORSTOM
RIVIERRE Jean-Claude Linguiste, CNRS
ROUGERIE Francis Océanographe, ORSTOM
ROUX Jean-Claude Géographe, ORSTOM
SAUSSOL Alain Géographe, Université Paul Valéry - Montpellier
SOMNY Jean-Marie Service de Législation et des Etudes
TALON Bernard Service des Mines
VEILLON Jean-Marie Botaniste, ORSTOM
ZELDINE Georges Médecin en chef

EQUIPE GEOLOGIE-GEOPHYSIQUE ORSTOM
SERVICE HYDROLOGIQUE ORSTOM
SERVICE METEOROLOGIQUE Nouvelle-Calédonie

Réalisation technique

Cartes

ARQUIER Michel
DANARD Michel
DAUTELOUP Jean
GOULIN Daniel
HARDY Bernard
LAMOLERE Philippe
LE CORRE Marika
LE ROUGET Georges
MEUNIER François
PELLETIER Françoise
PENVERN Yves
RIBERE Philippe
ROUSSEAU Marie-Christine
SALADIN Odette
SEGUIN Lucien

Jean COMBROUX
Chef du Service Cartographique de l'ORSTOM

Danielle LAIDET
Cartographe-géographe, ORSTOM

Commentaires

DUPON Jean-François
RUINEAU Bernard

DAYDE Colette
DESARD Yolande
DEYBER Mireille
DUGNAS Edwina
FORREST Judith
HEBERT Josette