

N° 621

# SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 2015-2016

---

---

Enregistré à la Présidence du Sénat le 23 mai 2016

## RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

*au nom de la délégation sénatoriale à l'outre-mer (1) sur les défis et opportunités pour les collectivités françaises des Amériques,*

Par M. Michel MAGRAS,

Sénateur.

---

(1) Cette délégation est composée de : M. Michel Magras, *président* ; Mme Aline Archimbaud, M. Guillaume Arnell, Mmes Éliane Assassi, Karine Claireaux, MM. Éric Doligé, Michel Fontaine, Pierre Frogier, Joël Guerriau, Antoine Karam, Thani Mohamed Soilihi, *vice-présidents* ; M. Jérôme Bignon, Mme Odette Herviaux, MM. Robert Laufoaulu, Gilbert Roger, *secrétaires* ; MM. Maurice Antiste, Jean Bizet, Mme Agnès Canayer, MM. Joseph Castelli, Jacques Cornano, Mathieu Darnaud, Félix Desplan, Jean-Paul Fournier, Jean-Marc Gabouty, Jacques Gillot, Daniel Gremillet, Mme Gisèle Jourda, MM. Serge Larcher, Nuihau Laurey, Jean-François Longeot, Mme Vivette Lopez, MM. Jeanny Lorgeoux, Georges Patient, Mme Catherine Procaccia, MM. Stéphane Ravier, Charles Revet, Didier Robert, Abdourahamane Soilihi, Mme Lana Tetuani, MM. Hilarion Vendegou, Paul Vergès et Michel Vergoz.



## SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
<b>OUVERTURE</b>	
• <b>Gérard LARCHER</b> <i>Président du Sénat</i> .....	7
• <b>Michel MAGRAS</b> , <i>Président de la Délégation sénatoriale à l'outre-mer</i> .....	11
 <b>PREMIÈRE TABLE RONDE</b>	
<b>SECTEURS STRUCTURANTS TRADITIONNELS ET DYNAMIQUES EN MARCHÉ</b>	
• <b>Jean-Pierre PHILIBERT</b> , <i>Président de la Fédération des entreprises d'outre-mer (Fedom)</i> .....	17
• <b>Karine CLAIREAUX</b> , <i>Sénateur de Saint-Pierre-et-Miquelon</i> .....	19
• <b>Roger HÉLÈNE</b> , <i>Président du MEDEF et de la Fédération du BTP de Saint-Pierre-et-Miquelon</i> ,.....	22
• <b>Bruno DETCHEVERRY</b> , <i>Directeur général du Pôle halieutique de Miquelon</i> .....	25
• <b>Félix DESPLAN</b> , <i>Sénateur de la Guadeloupe</i> .....	32
• <b>Manuel GÉRARD</b> , <i>Animateur coordinateur du Réseau d'innovation et de transfert agricole (RITA) de Guadeloupe</i> .....	35
• <b>Andrés MÉZIÈRE</b> , <i>Président du pôle Synergîle et Président de l'entreprise GENEERGIE Antilles Guyane</i> .....	38
• <b>Guillaume ARNELL</b> , <i>Sénateur de Saint-Martin</i> .....	40
• <b>Jeanne ROGERS-VANTERPOOL</b> , <i>Présidente de l'Office de tourisme de Saint-Martin</i> .....	43
• <b>Nils DUFAU</b> , <i>Président du Comité territorial du tourisme de Saint-Barthélemy</i> .....	47
• <b>Serge LARCHER</b> , <i>Sénateur de la Martinique</i> .....	50
• <b>Charles LARCHER</b> , <i>Président du Comité martiniquais d'organisation et de défense du marché du rhum (CODERUM)</i> .....	53
• <b>Sylvie MARÉCHAL</b> , <i>Directrice de NORADOM Services et Présidente de UROSAP 972</i> .....	56
• <b>Antoine KARAM</b> , <i>Sénateur de la Guyane</i> .....	58
• <b>Carol OSTORERO</b> , <i>Présidente de la Fédération des opérateurs miniers de Guyane (FedomG)</i> .....	61
• <b>Isabelle BONJOUR</b> , <i>Responsable de la Maison de la forêt et des bois de Guyane (MFBG)</i> .....	63
 <b>DEUXIÈME TABLE RONDE</b>	
<b>TISSU ENTREPRENEURIAL ET MOYENS DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES</b>	
• <b>Hervé GONSARD</b> , <i>Directeur général de l'Institut d'émission des départements d'outre-mer et de l'Institut d'émission d'outre-mer (IEDOM-IEOM)</i> .....	69
 <b>PREMIÈRE SÉQUENCE - CAPITAL HUMAIN ET ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES</b>	
• <b>Pierre MARIE-JOSEPH</b> , <i>Président d'honneur de l'Association martiniquaise pour la promotion de l'industrie (AMPI)</i> .....	75
• <b>Frédérique RACON</b> , <i>Directrice générale de l'Opérateur public régional de formation (OPRF) de Guyane</i> .....	79
• <b>Didier VALLON</b> , <i>Directeur outre-mer Eau France Suez</i> .....	84
• <b>Katia ROCHEFORT</b> , <i>Directrice du Pôle agroalimentaire régional de Martinique (PARM)</i> .....	86

**SECONDE SÉQUENCE - LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES**

• <b>Alain ROUSSEAU</b> , <i>Préfet, Directeur général des outre-mer</i> .....	91
• <b>Stéphane LAMBERT</b> , <i>Président du MEDEF Guyane</i> .....	93
• <b>Philippe JOCK</b> , <i>Président du MEDEF Martinique</i> .....	97
• <b>Dominique CAIGNART</b> , <i>Directeur du réseau Île-de-France et outre-mer de Bpifrance</i> .....	101
• <b>Éric MONTAGNE</b> , <i>Directeur général adjoint de la BRED Banque Populaire</i> .....	103
• <b>Jacques DERÉGNAUCOURT</b> , <i>Membre du directoire en charge du Pôle Finances de la Caisse d'épargne Provence-Alpes-Corse (CEPAC)</i> .....	105
• <b>Sébastien L'AOT</b> , <i>Directeur du réseau de l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE)</i> .....	108

**TROISIÈME TABLE RONDE****L'EUROPE, UN INTERLOCUTEUR AMBIVALENT****PREMIÈRE SÉQUENCE - L'EUROPE EN SOUTIEN DES ÉCONOMIES ULTRAMARINES****QUI CONSTITUENT UNE RICHESSE**

• <b>Louis-Joseph MANSCOUR</b> , <i>Député européen de la circonscription des outre-mer, section Atlantique</i> .....	115
• <b>Alain ROUSSEAU</b> , <i>Préfet, directeur général des outre-mer</i> .....	117
• <b>Bernard CHEMOUL</b> , <i>Directeur du Centre spatial guyanais au Centre national d'études spatiales (CNES)</i> .....	119
• <b>Maryse COPPET</b> , <i>Avocat spécialisé en droit européen</i> .....	127

**SECONDE SÉQUENCE - L'EUROPE ET LE PARADOXE DE MENACES DE PLUS EN PLUS PRÉGNANTES****QU'IL FAUT COMBATTRE**

• <b>Franck DESALME</b> , <i>Président de l'Association des moyennes et petites industries de Guadeloupe (AMPI)</i> .....	131
• <b>Benoît LOMBRIÈRE</b> , <i>Délégué général adjoint d'EURODOM</i> .....	133
• <b>Élie SHITALOU-SHEIKBOUDOU</b> , <i>Secrétaire général de l'Interprofession guadeloupéenne de la viande et de l'élevage (IGUAVIE)</i> .....	135
• <b>Édouard BOURCIEU</b> , <i>Conseiller commercial à la Représentation en France de la Commission européenne</i> .....	139
• <b>DÉBAT AVEC LA SALLE</b> .....	142

**QUATRIÈME TABLE RONDE****LES ENJEUX DE L'INSERTION RÉGIONALE : SAISIR LES OPPORTUNITÉS D'UN ENVIRONNEMENT EN MOUVEMENT****PREMIÈRE SÉQUENCE LE CONSTAT D'UNE INTÉGRATION RÉGIONALE ENCORE TROP LIMITÉE**

• <b>Marc SCHWEITZER</b> , <i>Responsable de l'Observatoire économique des Instituts d'émission IEDOM-IEOM</i> .....	149
• <b>Rémy-Louis BUDOC</b> , <i>Membre du Directoire du Grand port maritime de Guyane, ancien membre du Conseil économique, social et environnemental (CESE)</i> .....	158
• <b>Jean-François TALLEC</b> , <i>Conseiller institutionnel pour la politique maritime du groupe CMA CGM</i> .....	166
• <b>Xavier AUGIER DE MOUSSAC</b> , <i>Président-Directeur général du groupe CEM et des sociétés de transport maritime CARIBBEAN LINE et SOREIDOM</i> .....	169
• <b>Nicolas SOULIÉ</b> , <i>Directeur business development, Air France KLM Caraïbes, océan Indien, Amérique centrale &amp; Amérique du Sud</i> .....	172
• <b>Pierre PETILLAULT</b> , <i>Directeur adjoint des affaires publiques du groupe Orange</i> .....	174

---

SECONDE SÉQUENCE – LE DÉVELOPPEMENT DE LA COOPÉRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE  
ET LES STRATÉGIES TERRITORIALES

**Atlantique Nord**

- **Janick CORMIER**, *Responsable de l'appui aux entreprises et au territoire de la Chambre d'agriculture, de commerce, d'industrie et des métiers de l'artisanat (CACIMA) de Saint-Pierre-et-Miquelon* ..... 177

**Caraïbe**

- **Éric KOURY**, *Président de la commission « nouvelle économie » de la Chambre de commerce et d'industrie de région des Îles de Guadeloupe* ..... 181
- **Francette ROSAMONT**, *Présidente de la commission « finance » de la Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique (CCIM)* ..... 183
- **Thierry DUTOUR**, *Président de la Chambre économique multiprofessionnelle de Saint-Barthélemy (CEM)* ..... 187
- **Jean ARNELL**, *Président de la Chambre consulaire interprofessionnelle de Saint-Martin (CCISM)* ..... 190

**Amazonie**

- **Marie-Joseph PINVILLE**, *Directeur général de la Chambre de commerce et d'industrie de Guyane* ..... 193

**CLÔTURE**

- **Michel MAGRAS**, *Président de la Délégation sénatoriale à l'outre-mer* ..... 195
- **George PAU-LANGEVIN**, *Ministre des Outre-mer* ..... 197

- PROGRAMME DE LA MANIFESTATION** ..... 203



---

## OUVERTURE

**Gérard LARCHER**  
*Président du Sénat*

Monsieur le Président,  
Mesdames et Messieurs les Sénateurs,  
Madame l'Ambassadrice déléguée à la coopération régionale  
Antilles-Guyane,  
Monsieur le Directeur général des outre-mer,  
Mesdames, Messieurs,  
Chers amis,

Je suis très heureux de vous accueillir ce matin, au Sénat, et de vous souhaiter la bienvenue, dans cette maison des collectivités territoriales, de toutes les collectivités territoriales de la République, qu'elles soient de métropole ou des outre-mer, à l'occasion de cette deuxième Conférence économique organisée par notre Délégation à l'outre-mer, présidée par notre collègue Michel Magras qui a succédé à Serge Larcher, et conférence consacrée cette année aux six collectivités françaises des Amériques.

Permettez-moi de vous rappeler que cette délégation est composée de tous les sénateurs ultramarins et d'un nombre équivalent de membres désignés par le Sénat de manière à assurer la représentation proportionnelle de tous les groupes politiques.

Grâce à sa délégation, notre Haute assemblée bénéficie pour éclairer sa réflexion et ses prises de décisions sur les sujets qui touchent aux outre-mer, d'une expertise de haut niveau. La qualité des rapports d'information qu'elle rédige est unanimement reconnue.

Une fois de plus, vous avez répondu nombreux à l'invitation du Président Magras et de ses dynamiques partenaires :

- la Fédération des Entreprises d'Outre-Mer qui fête demain le 30<sup>e</sup> anniversaire de sa création,
- les chambres de commerce et d'industrie de Guyane, de Guadeloupe, de Martinique et de Saint-Martin,

- la chambre d'agriculture, de commerce, de l'industrie, des métiers et de l'artisanat de Saint-Pierre-et-Miquelon,

- et enfin la chambre économique multi-professionnelle de Saint-Barthélemy,

partenaires qui témoignent de la diversité de vos territoires, de vos entreprises et de leurs atouts. Mais aussi des défis à relever : vous pourrez ainsi, au cours de cette journée, largement évoquer les dynamiques sectorielles et les réels potentiels de vos économies. Notre assemblée sait le rôle essentiel que vous jouez à travers vos entreprises dans le développement économique de vos territoires.

Vos témoignages nous seront donc précieux et contribueront à une meilleure appréhension des défis et des opportunités de chacune de vos collectivités. Les réalités économiques des outre-mer sont encore peu ou mal connues de nos concitoyens de Métropole.

Il est vrai que les médias nationaux s'y intéressent trop peu, ou ne s'y intéressent le plus souvent que lorsque nous devons faire face à des catastrophes naturelles, des épidémies ou des conflits sociaux, comme ceux de l'hiver 2008-2009 contre la vie chère, ou encore à des manifestations liées à des questions d'insécurité, comme très récemment à Mayotte.

La France est pourtant bien présente au sein du bassin économique « Atlantique » :

- dans l'arc antillais avec la région monodépartementale de la Guadeloupe, la collectivité territoriale de la Martinique ainsi que les deux collectivités d'outre-mer de Saint-Barthélemy et de Saint-Martin ;

- aux portes de l'Amérique du Sud avec la collectivité territoriale de la Guyane, dont le territoire est aussi étendu que celui du Portugal ;

- et enfin, dans la partie septentrionale de l'océan Atlantique, avec la collectivité de Saint-Pierre-et-Miquelon, dont nous fêtons cette année le bicentenaire du rattachement de cet archipel à la France.

Si chaque territoire est une entité spécifique où il est important de faire vivre les différences en privilégiant autant que faire se peut des politiques publiques sur mesure, il n'en demeure pas moins qu'ils partagent tous un certain nombre de caractéristiques :

- éloignement de la métropole ;

- insularité, mis à part la Guyane, mais qui connaît toutefois des contraintes similaires en raison de son isolement sur le continent ;

- exposition importante aux risques naturels ;

- taux de chômage largement supérieur à celui de la métropole, (à l'exception de Saint-Barthélemy et Saint-Pierre-et-Miquelon), en particulier chez les jeunes ;

---

- vie chère avec un niveau des prix à la consommation, en particulier pour les produits alimentaires, nettement plus élevés qu'en France métropolitaine ;

- faible insertion dans leur environnement régional, héritage du système économique colonial, alors que, par exemple, les États partageant la même façade maritime, à savoir la mer des Caraïbes, représentent un marché potentiel de plus de 250 millions d'habitants, avec de belles perspectives pour nos entreprises en raison de l'ouverture économique engagée à Cuba.

Aussi, je me réjouis de l'actualité récente. Actualité parlementaire d'abord, avec l'adoption par l'Assemblée nationale d'une proposition de loi relative à l'action extérieure des collectivités territoriales et à la coopération de l'outre-mer dans son environnement régional qui vise à développer davantage les échanges avec les pays de leur bassin géographique.

Actualité diplomatique ensuite, avec l'intégration de la Martinique en qualité de 10<sup>e</sup> membre de l'Organisation des États de la Caraïbe orientale (OECS).

La coopération régionale doit être au cœur des stratégies de développement des outre-mer. On le dit depuis de nombreuses années et il faut maintenant dépasser le stade des discours.

De même, nous devons transformer certaines contraintes en avantages. Ainsi, comme la plupart des économies insulaires, les économies des outre-mer ont massivement recours à l'importation pour leurs approvisionnements en biens et en matières premières, par le biais du fret maritime, ce qui confère aux ports ultramarins, comme l'a souligné Rémy-Louis Budoc, dans un avis du Conseil économique social et environnemental, une place centrale dans le développement de ces territoires.

Nous devons donc profiter du formidable atout que représentent les ports ultramarins, et veiller au dynamisme de ces derniers en lien avec leur environnement régional, car ils sont un élément majeur de la diversification des économies locales.

Nous devons également tous avoir conscience de l'importance et de la diversité des potentiels de croissance durable et du rayonnement portés par les espaces maritimes ultramarins, comme l'a clairement montré le solide rapport d'information de notre délégation à l'outre-mer sur les zones économiques exclusives ultramarines.

En effet, ces dernières représentent de réelles opportunités en matière d'énergie marine renouvelable, de pêche et d'aquaculture, de recherche médicale ou encore de développement de technologies de pointe. Elles permettent en outre à la France de se prévaloir d'une dimension mondiale exceptionnelle.

La France doit, pour cela, aider ses outre-mer à se saisir de cette chance et miser sur l'économie bleue tout en veillant à la protection des ressources. Je pense en particulier à la pêche illicite sur les côtes guyanaises souvent accompagnée d'actes de violence.

C'est une réelle chance pour les outre-mer bien sûr, et pour la France, mais aussi pour l'Europe. Toutefois, l'Europe ne semble pas en avoir totalement conscience.

La vision européenne semble davantage dominée par un souci d'ouverture au libre-échange sans borne, qui constitue, au contraire, une menace pour certaines de nos productions ultramarines.

Nous l'avons encore vu récemment avec les négociations commerciales Union européenne/Vietnam qui mettent en danger la production sucrière des régions ultrapériphériques et, par là même, déstabilisent des territoires déjà fragiles.

Nos collègues Gisèle Jourda et Michel Magras, dans un récent rapport, montrent clairement les méfaits d'une politique commerciale européenne par trop dogmatique, et la nécessité d'éviter, à l'avenir, que ne s'empilent des accords commerciaux conclus sans vision d'ensemble de leurs répercussions sur les économies ultramarines et la prise en compte de son « ultra périphérie ».

Cette politique européenne est d'autant moins compréhensible que, si l'on prend l'exemple du « sucre », c'est l'Europe qui a financé, grâce à la politique agricole commune (PAC) et à sa politique régionale, la modernisation industrielle de cette filière.

De plus, il est important de rappeler inlassablement que les régions ultrapériphériques portent les valeurs européennes en matière de normes sanitaires, sociales et environnementales, normes par ailleurs malheureusement édictées sans tenir compte de leurs caractéristiques propres.

Si la France doit encore changer son regard sur les outre-mer, elle doit aussi contribuer à faire évoluer celui des institutions européennes, à moins de condamner les outre-mer à être en permanence la variable d'ajustement des négociations commerciales entre l'Union européenne et les pays tiers.

Le programme thématique de cette journée vous donnera l'occasion d'aborder cette ambivalence de l'action européenne à l'égard des outre-mer.

Je vous souhaite donc de riches débats et remercie par avance les nombreux intervenants pour leur apport à cette journée qui permettra d'enrichir notre réflexion commune et de participer à la définition de ce que doit être la vision économique de la France dans le bassin Atlantique.

Je vous remercie.

---

**Michel MAGRAS,**  
*Président de la Délégation sénatoriale à l'outre-mer*

Monsieur le Président du Sénat,

Mesdames et Messieurs les parlementaires et les élus des territoires français des Amériques,

Madame et Messieurs les présidents de chambres de commerce qui avez accepté notre proposition de partenariat pour orienter les projecteurs, avec la conférence d'aujourd'hui, vers les économies de ces territoires,

Monsieur le président de la Fédération des entreprises d'outre-mer (Fedom), cher Jean-Pierre Philibert, qui avez également accepté de renouer un partenariat avec notre délégation, en direction du bassin Atlantique cette fois après la première édition des conférences économiques qui nous avait transportés dans le Pacifique le 25 juin dernier,

Madame l'ambassadrice, chère Véronique Bertile, qui mobiliserez votre talent et votre dynamisme pour mener les débats de cet après-midi, tout comme Jean-Pierre Philibert le fera ce matin. Je vous remercie très sincèrement tous deux d'avoir immédiatement accepté de relever le défi de l'orchestration !... avec une cinquantaine de témoignages sur la journée, je crois pouvoir en effet parler de défi et je compte sur les intervenants pour vous faciliter la tâche en respectant les 5 minutes imparties,

Monsieur le Directeur général des outre-mer,

Mesdames et Messieurs qui avez si nombreux répondu à notre appel pour témoigner aujourd'hui en vos qualités de capitaines d'entreprise, de responsables associatifs, d'acteurs incontournables des circuits financiers et de l'ingénierie indispensables au développement des entreprises, de hauts représentants de la sphère publique en charge de la promotion et de la défense des intérêts de nos outre-mer,

Mesdames et messieurs dont la présence nombreuse manifeste l'intérêt porté à nos territoires,

À la suite du président du Sénat qui honore notre manifestation en ouvrant ses travaux, je vous souhaite à tous la bienvenue au Sénat, en mon nom propre et celui de mes collègues de la délégation.

Partant du constat d'un déficit global de connaissance des spécificités, atouts et contraintes de nos outre-mer, et de la rareté des études d'ensemble les concernant, notre délégation a initié un cycle de trois conférences pour dresser un panorama des économies ultramarines : chaque conférence est ainsi consacrée à un bassin océanique.

Cette logique de bassin veut souligner l'importance qui s'attache à une meilleure insertion des territoires dans leur environnement régional, sujet qui mobilisera notre attention cet après-midi dans le cadre de la dernière table ronde.

Après les trois collectivités du Pacifique en juin dernier, le voyage d'aujourd'hui fera escale dans six territoires : de Saint-Pierre-et-Miquelon dans la sphère nord-américaine jusqu'à la Guyane en Amazonie en passant par la Caraïbe avec Saint-Barthélemy, Saint-Martin, la Guadeloupe et la Martinique.

Notre première table ronde aura pour ambition de dessiner le portrait économique de chacun des territoires, avec une présentation liminaire et deux témoignages illustrant les principales dynamiques sectorielles, qu'il s'agisse des secteurs traditionnels structurants ou de secteurs émergents ou innovants. Ainsi, avant d'aborder les problématiques transversales communes dans le cadre des deux tables rondes centrales de la journée consacrées successivement au tissu entrepreneurial puis aux enjeux du lien européen pour les économies ultramarines, nous prendrons la mesure de la diversité de nos territoires et des atouts que cela représente pour notre pays.

De la forêt boréale à la forêt amazonienne, les caractéristiques géographiques illustrent d'emblée cette grande diversité : du caillou de 21 km<sup>2</sup> de Saint-Barthélemy à la vaste Guyane, territoire continental de plus de 83 000 km<sup>2</sup> ; des 6 000 habitants de Saint-Pierre-et-Miquelon aux 400 000 habitants de la Guadeloupe ; des 3 habitants au km<sup>2</sup> de la Guyane aux presque 700 habitants au km<sup>2</sup> de Saint-Martin, soit 2 fois la densité de la Martinique ; du fort dynamisme démographique guyanais - 44 % de la population de moins de 20 ans - avec d'importants flux migratoires - plus du tiers de la population constituée d'étrangers en Guyane et à Saint-Martin - à la maturité démographique des Antilles où 20 à 25 % de la population est âgée de plus de 60 ans ... ces quelques données illustrent la grande diversité des situations.

Cette diversité se décline dans de nombreux domaines, culturel et linguistique, bien sûr, mais également statutaire et institutionnel, dans le cadre national comme européen.

Collectivités régies par l'article 73 de la Constitution pour trois d'entre elles - Guadeloupe, Guyane et Martinique - qui sont également des régions ultrapériphériques (RUP) et donc parties intégrantes du territoire européen, les trois autres sont régies par l'article 74 et dotées d'un plus fort

---

degré d'autonomie – Saint-Barthélemy, Saint-Martin et Saint-Pierre-et-Miquelon. Mais, alors que Saint-Barthélemy et Saint-Pierre-et-Miquelon ont opté pour le statut de pays et territoires d'outre-mer (PTOM) et entretiennent un lien d'association avec l'Union européenne, Saint-Martin offre la singularité, en ayant rejoint la catégorie des collectivités d'outre-mer, d'avoir conservé un statut de région ultrapériphérique.

Nous voyons donc qu'à maints égards nos territoires offrent une riche palette de situations et ces variantes statutaires et institutionnelles ont une incidence très directe sur l'exposition normative des acteurs économiques, ce qui nous intéresse aujourd'hui. Il est donc indispensable, au-delà des problématiques communes et des solidarités nécessaires pour être visible et se faire entendre, de prendre en compte ces spécificités afin d'appréhender avec efficacité les réalités locales. C'est tout le sens de notre manifestation d'aujourd'hui dont nous diffuserons largement les actes.

Au nom du Sénat qui a pour mission constitutionnelle de représenter les territoires, et plus particulièrement au nom de notre délégation qui veut défendre et promouvoir nos outre-mer porteurs d'opportunités d'avenir pour notre pays, je remercie encore une fois les nombreux témoins de notre journée qui, pour beaucoup d'entre eux, n'ont pas hésité à traverser l'Atlantique.

Je nous souhaite à tous une belle journée, avec de fructueux travaux, et une pause déjeuner conviviale favorisant les retrouvailles et les nouveaux contacts. Et, dans l'instant, je cède la parole à Jean-Pierre Philibert, notre chef d'orchestre de la matinée, qui n'est pas le dernier à mettre son talent et sa force de conviction au service de nos outre-mer. Cher Jean-Pierre, c'est à vous !

Je vous remercie.



**PREMIÈRE TABLE RONDE  
SECTEURS STRUCTURANTS TRADITIONNELS  
ET DYNAMIQUES EN MARCHÉ**

*Animateur de la table ronde  
Jean-Pierre PHILIBERT,  
Président de la Fédération des entreprises d'outre-mer (Fedom)*



**Jean-Pierre PHILIBERT,**  
*Président de la Fédération des entreprises d'outre-mer (Fedom)*

Mesdames et Messieurs,

Je souhaiterais à mon tour remercier le Président du Sénat, Gérard Larcher, mon cher Michel Magras et la Délégation sénatoriale à l'outre-mer. Cette journée consacrée à l'économie de nos territoires promet d'être importante, non seulement par les débats que nous aurons, mais également par les actes qui seront publiés et nous permettront de mieux parler de nos territoires.

Vous avez raison de dire, Monsieur le Président, que ce dont nous souffrons le plus, et peut-être le défi le plus important que nous ayons à relever, est celui de la connaissance ou de la perception par nos compatriotes de l'Hexagone des réalités de nos territoires.

Le thème choisi pour cette conférence, autour des défis et opportunités pour les collectivités françaises des Amériques, résume bien nos préoccupations. Nos défis sont nombreux et nous les connaissons. Ils ont d'ailleurs été codifiés dans l'article 349 du traité de fonctionnement de l'Union européenne. Cet article détaille nos « handicaps permanents » : l'éloignement, les micro-marchés et les risques naturels en tous genres (climatiques, cycloniques, sismiques, volcaniques, etc.). C'est précisément la permanence et la combinaison de ces risques qui autorisent les États à mener des politiques de « compensation ». Du reste, je n'apprécie guère le terme de « compensation » et je crois qu'il conviendrait de le bannir de notre vocabulaire.

À juste titre, vous avez également évoqué, Monsieur le Président, en des termes mesurés, notre sentiment à l'égard de l'Europe. Vous avez parlé « d'ambivalence ». Notre sentiment est effectivement que l'Europe n'a pas ou n'a plus le regard de solidarité que nous avons connu par le passé vis-à-vis de nos territoires. En pratique, les règles du règlement général d'exemption par catégorie (RGEC), si nous les avons acceptées telles que formulées initialement par la Commission européenne, auraient tiré un trait sur la production locale des outre-mer, qui demeure la matrice de l'économie de nos territoires. Telle est la bataille que nous continuons de mener, avec nos amis d'Eurodom, le Gouvernement français et les élus. Cette bataille pour maintenir les dispositifs de compensation de nos handicaps est la mère de toutes les batailles.

Ce combat difficile et complexe, Mesdames et Messieurs les parlementaires, nous le gagnerons tous ensemble. Je salue à cette occasion le sénateur Patient, qui s'est saisi de ce dossier avec beaucoup de talent et de pugnacité, au nom de la coordination des représentations des outre-mer. Notre plus grand défi est ainsi celui de la connaissance ou de la reconnaissance de ce que nous sommes.

Nos opportunités sont également nombreuses. Tel est précisément ce qui me rend extraordinairement confiant au moment de célébrer le 30<sup>e</sup> anniversaire de la Fedom. Et je salue fraternellement les nombreux chefs d'entreprises venus de tous les territoires pour prendre part à cette conférence.

Trois opportunités majeures se dessinent aujourd'hui pour nos territoires. La première se trouve être celle des ports. Nous avons cette chance extraordinaire d'avoir le deuxième domaine maritime au monde. Nous ne sommes pas encore la deuxième puissance maritime mondiale, mais nous y parviendrons lorsque nous saurons développer les politiques nous permettant de tirer parti de notre domaine maritime et de notre positionnement sur tous les grands courants d'échanges mondiaux. Nous parlerons aujourd'hui de Saint-Pierre-et-Miquelon, aux portes de la côte Est des États-Unis et du Canada, de la Caraïbe et de la Guyane. Et que dire de notre présence dans l'océan Indien, avec bientôt 40 millions de francophones.

Notre deuxième opportunité, qui constitue tout autant un défi, est celle de notre jeunesse. Nos jeunes sont encore trop nombreux à partir pour trouver un emploi. Pour peu que nous arrivions à changer de moteur, cette jeunesse a néanmoins vocation à structurer des filières d'excellence dans nos territoires, autour des domaines de l'énergie et de la biodiversité notamment, pour développer des relations économiques fortes avec nos voisins. La dernière Conférence de coopération régionale à Cayenne a mis en évidence ces perspectives d'échanges avec un ensemble de pays longtemps considérés comme des concurrents aux faibles coûts salariaux sur nos secteurs traditionnels. C'est aussi parce que ces pays se développent qu'ils auront besoin de nos filières d'excellence.

Enfin, notre troisième opportunité majeure est celle du formidable dynamisme des entrepreneurs ultramarins. Proportionnellement, il se crée plus d'entreprises dans les territoires d'outre-mer qu'en France métropolitaine. Nous ne le disons pas suffisamment. J'aimerais que nos territoires ne soient plus considérés qu'à travers le prisme des Jeux Olympiques et des équipes de France, mais aussi comme des champions du dynamisme entrepreneurial.

Nous tenterons, dans le cadre de cette journée, de décliner ces atouts et ces opportunités pour nos territoires.

**Karine CLAIREAUX,**  
*Sénateur de Saint-Pierre-et-Miquelon*

L'archipel de Saint-Pierre et Miquelon d'une superficie totale de 242 km<sup>2</sup> est situé à moins de 25 km au sud de l'île de Terre-Neuve, sur la côte Est du Canada et à 4 750 km de Paris.

Les Îles Saint-Pierre et Miquelon sont connues depuis longtemps puisque, lors de son passage en juin 1536, Jacques Cartier y trouva des navires de France et de Bretagne. D'abord base de pêche saisonnière pour les pêcheurs de morue qui arrivaient au printemps puis repartaient à l'automne, l'archipel accueillit très vite des habitants permanents.

L'animosité et les guerres entre la France et l'Angleterre ont soumis cette population à des raids, expulsions et pillages aussi douloureux que fréquents.

En 1814, comme suite au Traité de Paris et à la fin des guerres napoléoniennes, la France reprenait possession des Îles Saint-Pierre et Miquelon. Le 22 juin 1816, l'Angleterre cédait officiellement l'archipel à la France.

Le retour des habitants à Saint-Pierre et à Miquelon marquait le début d'une nouvelle ère pour l'archipel. Il fallut, dans des conditions particulièrement difficiles, reconstruire ce que le temps, les incendies et les pillages avaient détruit. Nos ancêtres y mirent un tel entrain qu'en 1820 Miquelon avait son église et terminait la construction de sa première goélette et que Saint-Pierre disposait d'une cale, d'une église et d'un hôpital. Tout cela pour vous expliquer aussi le caractère tenace de mes compatriotes.

Par l'organisation du Bicentenaire de la rétrocession de l'archipel à la France, la population a tenu à célébrer son histoire et à manifester son attachement à la Mère patrie. Beaucoup de festivités ont d'ores et déjà été organisées et tout un programme est encore prévu pour l'année 2016, avec un pic d'activités autour du 22 juin et aussi en octobre avec un forum économique. C'est pour moi l'occasion de vous y inviter...

Dans le passé, Saint-Pierre et Miquelon a connu une réelle prospérité. L'archipel a oscillé entre des périodes de prospérité, comme la période de la grande pêche au début du XX<sup>e</sup> siècle, la prohibition dans les années 20 à 30 ou encore la pêche industrielle pendant les années 60 à 90 ; et des périodes de déclin marquées par de profondes crises, accompagnées de vagues d'émigration.

Après chacune de ces crises, l'archipel a su rebondir en s'appuyant sur l'économie maritime. Les périodes de prospérité ont été directement liées à l'exploitation d'une ressource locale, valorisée sur place, et destinée à être commercialisée sur le marché mondial. Cette prospérité a également découlé de la capacité à développer des services au niveau de l'accueil, l'entretien et l'avitaillement des navires, pour n'en citer que quelques-uns.

Sur la période récente, la fin de la pêche industrielle a bouleversé la structure économique de l'archipel jusqu'alors basée sur une filière unique, les activités marchandes liées à la mer cédant progressivement le pas principalement aux services administrés et à une économie de consommation tournée vers son marché intérieur.

Le recentrage de l'économie sur son marché intérieur a créé une rupture qui limite sa capacité de croissance aux besoins de la population et qui la rend fortement dépendante des ressources publiques externes. Le dynamisme local est également freiné par des contraintes internes liées à l'insularité et à l'isolement de l'archipel (aléas climatiques, délais de livraison, surcoûts, etc.).

La mer reste cependant un pilier de la vie comme de l'économie de l'archipel. Il ne faut pas se voiler la face, l'économie maritime peine à reprendre, mais il est impensable de parler de Saint-Pierre et Miquelon en laissant de côté cette formidable opportunité que sont la mer qui nous entoure et le contexte géographique qui est le nôtre.

Certes, l'activité de pêche est devenue plus marginale, mais les quotas existent bel et bien et nous permettraient de faire vivre les deux pôles de pêche que sont Saint-Pierre et Miquelon.

Le développement de l'aquaculture est encore restreint mais notamment avec la Royale de Miquelon, un pétoncle géant peut devenir un véritable relais de diversification économique.

L'activité portuaire est limitée, mais notre positionnement géographique peut lui donner de belles opportunités avec des installations qui devront être rénovées - Port d'État - et répondre aux besoins de la pêche, du transbordement, de la croisière, du carénage et de l'entreposage de petits yachts nord-américains.

L'archipel dispose d'atouts indéniables et bien des projets ouvrent de nouvelles perspectives de développement. Ils permettraient de désenclaver l'archipel, de redynamiser l'activité de pêche et de transformation, d'utiliser l'énergie des mers ou encore, comme le projet de *hub* de transbordement de containers de grands transatlantiques, seraient sources d'emplois directs et indirects et redynamiseraient l'économie.

Et une chose enfin dont personne sur l'archipel ne s'est encore préoccupé : tout n'est pas question de latitude ou de météo, embrasser Saint-Pierre-et-Miquelon, c'est aussi embrasser la nordicité de notre pays. Notre archipel est Atlantique par son histoire, il peut être Arctique par son futur !

Alors que le PIB de l'Arctique pourrait tripler à la faveur des bouleversements climatiques d'ici à 2035, la France - grâce à Saint-Pierre et Miquelon - peut s'y positionner comme un *outsider* crédible de par sa capacité de projection géoéconomique et son excellence technologique en milieu polaire. Les ingénieurs français sont recherchés pour leur qualité. Les entreprises françaises sont demandées car elles ont les meilleurs standards écologiques.

Quel est notre potentiel, nous petit archipel de 6 000 âmes ? Nous sommes le PTOM le plus proche du marché américain et le seul en Arctique à être dans la zone euro avec une autonomie fiscale par rapport à notre métropole. Nous pourrions être un centre de recherche appliquée en bioprospection marine dans le Grand Nord. Nous pourrions être une base de contrôle et de maintenance de drones pour les opérateurs arctiques. Nous pourrions être un centre financier à la fiscalité très avantageuse pour les opérateurs écologiques et respectueux des peuples arctiques, spécialisé dans les assurances environnementales, recréer la première bourse de droits d'émission carbone. Nous pourrions créer un sous-registre du Registre international français (RIF) spécialement conçu pour attirer les opérateurs maritimes polaires. Notre Grand Port Maritime pourrait être la base avant de ports canadiens ou américains vers l'Arctique. Nous pourrions accueillir une véritable ambassade des pôles. Nous pourrions développer un tourisme haut de gamme pour les américains qui veulent se promener dans la seule forêt boréale française ou accueillir les Français qui veulent voir des lièvres arctiques, des baleines, des macareux ou des petits pingouins plutôt que de laisser ce marché aux islandais. Nous pourrions nous vendre auprès des innovateurs du monde entier comme « l'archipel de l'innovation » où chacun pourrait venir en résidence développer son idée, sa *start-up*, puis la vendre. Nous avons tant à faire autour du polaire, tant à offrir : SPM c'est à la fois le porte-avion de la France en Arctique et le pont entre la zone euro et le marché américain.

Si le Dakota du Nord, situé à la même latitude que le Pays basque, arrive à mieux vendre ses aurores boréales aux touristes américains que l'Islande, le Groenland ou la Laponie, c'est bien que tout est possible à ceux qui s'engagent et investissent. Alors, allons-y !

**Roger HÉLÈNE,**  
*Président du MEDEF et de la Fédération du BTP  
de Saint-Pierre-et-Miquelon,*

Il est peut-être peu commun de parler du bâtiment et des travaux publics (BTP) dans un territoire où a régné la fabuleuse histoire de la Grande Pêche.

Comme exposé lors de l'une de mes récentes interventions, cet archipel a dû se rebâtir à plusieurs reprises lorsqu'il a été dévasté par les Anglais entre 1700 - 1800 ; ce n'est qu'en 1816 que Saint-Pierre-et-Miquelon fut rétrocédé définitivement à la France.

De fait, les premiers bâtisseurs de l'archipel sont issus de ces pêcheurs venus pratiquer le métier de la grande pêche. Les premières habitations furent bien sûr construites en bois, juxtaposées les unes aux autres pour lutter contre le froid. Cependant, à la suite de plusieurs incendies, notamment celui de 1867 qui détruisit les deux tiers de la ville de Saint-Pierre, le mode constructif évolua et il fut décidé de bâtir avec des façades de pierres et de briques et des enduits de ciment.

Le secteur du BTP occupe aujourd'hui près de 11 % de la population active et représente 27 % des emplois du secteur privé de l'archipel de Saint-Pierre-et-Miquelon. Il s'agit du troisième secteur économique de notre territoire, malgré la disparition de 25 % de ses entreprises depuis les années 2000, du fait notamment d'un affaiblissement de la commande publique. En outre, ce secteur est celui qui emploie le plus durant la saison estivale.

Comme dans tous les territoires ultramarins, le secteur du BTP de Saint-Pierre-et-Miquelon rencontre des difficultés, en lien avec un manque de visibilité, des carnets de commandes insuffisants, des problématiques d'embauche et un code du travail inadapté. De plus, nous sommes contraints d'essayer de nous développer uniquement sur notre territoire, sans possibilité de nous projeter vers l'extérieur, vers le Canada notamment.

Le climat rigoureux de la région, qui nous paralyse durant 4 mois en saison hivernale, constitue un réel handicap à notre développement. Saint-Pierre-et-Miquelon est un archipel de 242 km<sup>2</sup>, situé à 25 km des côtes de Terre-Neuve Labrador et soumis à un climat océanique froid et humide, avec des vents forts et de nombreux brouillards. Il n'est pas rare que, durant l'hiver, les températures y atteignent les - 30° avec le facteur éolien. En travaillant 12 mois par an, les entreprises de l'hexagone peinent à équilibrer leurs comptes. Nos entreprises, quant à elles, sont asphyxiées.

Le manque de trésorerie est également l'un des handicaps permanents du secteur du BTP de Saint-Pierre-et-Miquelon, avec des taux bancaires très élevés affaiblissant l'ensemble des entreprises de l'archipel.

Il n'existe aucun organisme en fonction, type Banque Publique d'Investissement (BPI) ou Agence française de développement (AFD) pour pallier aux difficultés de trésorerie des entreprises ou pour les accompagner.

Le secteur du BTP de Saint-Pierre-et-Miquelon a été, durant de nombreuses années, un des piliers économiques du territoire. Il a permis de mettre à niveau un certain nombre d'infrastructures (infrastructures portuaires, nouvelle piste aéroportuaire, musée, nouvel hôpital, centrale EDF, etc.). Ce secteur a également permis à certains chefs d'entreprises de s'engager dans une diversification de leurs activités, dans l'élevage de la coquille Saint-Jacques et dans la relance du pôle pêche de Miquelon notamment. Cependant, depuis quelques années, ce secteur est marqué par une faiblesse de l'investissement et un recul de la commande publique, notamment de l'État vis-à-vis des collectivités locales - celles-ci rencontrant des difficultés dans la poursuite du développement et la mise à niveau de leurs infrastructures.

À titre d'exemple, nous disposons aujourd'hui de 125 km de chaussées sur le territoire. Sous un climat rigoureux, la durée de vie d'une chaussée ne dépasse pas 12 ans. L'enjeu serait donc de pouvoir rénover 12 km de réseau routier par an. Or nous ne pouvons aujourd'hui en rénover qu'1 ou 2 par an. À ce rythme, jamais nous n'en verrons la fin. Nous relançons régulièrement l'État pour obtenir les ressources nécessaires à la réalisation de ces travaux importants pour l'attractivité du territoire et le quotidien des populations.

Dans ce contexte, les inquiétudes des entreprises du BTP de Saint-Pierre-et-Miquelon sont légitimes. La faiblesse des crédits portés au dernier contrat de développement État-Collectivité conduit à une nouvelle fragilisation du secteur. La faiblesse des moyens accordés pour l'investissement fait que les entrepreneurs s'épuisent par manque d'activité. Il conviendrait donc de recentrer l'investissement public sur les besoins immédiats du territoire et des collectivités.

Certains de ces besoins sont aujourd'hui identifiés et nous en avons fait part à plusieurs reprises à l'État et aux pouvoirs publics, s'agissant notamment de la mise à niveau du réseau routier, de la réhabilitation du patrimoine bâti, de la rénovation énergétique des bâtiments publics et privés, ainsi que de la résorption de la précarité énergétique.

Nous ne pouvons aujourd'hui accepter d'être dépossédés de notre environnement économique, comme en 1992, tout en étant encouragés à quitter le territoire, pour aller vers le Canada notamment. Comme dans tous les territoires ultramarins, c'est au sein du territoire que devraient pouvoir se créer les économies. C'est ici que nos jeunes et nos étudiants devraient pouvoir vivre et revenir s'ils le souhaitent.

Nous avons aujourd'hui des projets. Malgré les difficultés économiques actuelles, nous nous sommes réunis avec quelques entreprises pour porter le projet Grand Port, visant à développer un *hub* maritime de transbordement sur l'archipel. À terme, cette structuration pourrait permettre d'éclater et de redistribuer les conteneurs transitant vers le Canada ou les États-Unis, mais également d'accueillir des paquebots de grande taille. Aujourd'hui, les navires de tourisme fréquentent très peu l'archipel car le site n'est pas suffisamment sécurisé. Avec un port de grande envergure, la fréquentation pourrait être multipliée par dix, avec un impact sur tous les secteurs économiques du territoire.

Nous travaillons sur le projet Grand Port depuis près de trois ans. Nous y croyons et nous y investissons des ressources importantes. Aujourd'hui, ce projet offre des perspectives sans précédent de développement économique pour le territoire. Il permettra de générer de l'emploi lors de la construction. En exploitation, entre 150 et 180 emplois pourraient également être créés, dans une logique de diversification, autour des activités liées au tourisme également. Il s'agira de favoriser l'augmentation de la population et le retour de nos jeunes. La France pourra ainsi reprendre toute sa place dans la région.

Au sein des outre-mer, nous ne construisons pas pour construire, mais pour amener nos territoires à se doter d'outils structurels, à même d'améliorer les conditions de vie des populations et d'asseoir notre développement. Après tout, ne dit-on pas que « *quand le BTP va, tout va* » ?

**Bruno DETCHEVERRY,**  
*Directeur général du Pôle halieutique de Miquelon*

L'archipel de Saint-Pierre-et-Miquelon se situe dans une zone névralgique en matière de ressources halieutiques.

L'histoire nous raconte que des pêcheurs basques, bretons et normands sont venus les premiers dans cette région, au milieu du XV<sup>e</sup> siècle, avant même que les grands navigateurs aient pris possession des territoires de la nouvelle Amérique au nom des royaumes de l'ancienne Europe, pour y suivre les bancs de poissons qui foisonnaient dans ces eaux froides et dangereuses.

L'archipel s'est forgé son identité avec cette histoire, grâce au courage de ces premiers colons de la mer qui, petit à petit, sont devenus les premiers habitants des îles. Aujourd'hui, la mer, avec ses ressources et ses hommes, constitue toujours la raison d'être de Saint-Pierre-et-Miquelon et sa seule raison de subsister.

La pêche a connu différentes facettes au cours de ces siècles. Elle fut purement saisonnière dans les premiers temps, avec des flottes de pêche venant de France et un territoire occupé temporairement par des établissements assez pauvres au début mais des populations riches de cette aventure maritime et îlienne qui ont forgé le caractère de ces îles et de leurs habitants.

Puis, de premiers établissements sédentaires ont commencé à prendre pied, de manière plus intensifiée au début du XIX<sup>e</sup> siècle, avec la rétrocession définitive de ces terres arides à la France en 1816 – bicentenaire que l'archipel fêtera d'ailleurs cette année.

À l'apogée de la grande pêche des Terre-Neuvas, Saint-Pierre-et-Miquelon est ainsi devenu une plaque tournante indispensable à tous ces grands bateaux qui s'éloignaient de la mère patrie pour pêcher la morue et qui retrouvaient sur ce caillou une présence française rassurante, ainsi que le ravitaillement et l'assistance nécessaires aux navires et aux équipages.

Une pêche locale s'est créée parallèlement à la grande pêche métropolitaine et étrangère, pour apporter un complément alimentaire aux populations locales assez démunies et pour compenser les insuffisances d'une terre trop aride pour nourrir son homme. Cette pêche est devenue par la suite un des piliers de la volonté farouche de ces populations de rester attachées à ces îles lointaines et froides, d'y construire leur vie et leur avenir.

Cette activité a permis le développement des îles, bâtissant autour de ces laboureurs des mers une existence économique et sociale essentiellement tournée vers la mer et qui aura permis à l'archipel Saint-Pierre-et-Miquelon de devenir un territoire français d'outre-mer brillant et fier.

Il aura cependant fallu attendre la deuxième partie du XX<sup>e</sup> siècle pour voir se développer une véritable industrie de la pêche moderne et compétitive à Saint-Pierre-et-Miquelon : une première usine d'envergure, puis une deuxième, une flotte moderne de navires de pêche au chalut et l'archipel aura connu ses trente glorieuses. La morue saint-pierraise et miquelonnaise est ainsi devenue une morue joyeuse. À l'époque, jusqu'à 600 employés travaillaient dans le domaine de la pêche, sur une population de 6 000 habitants.

Mais cette belle histoire a commencé à subir ses premiers revers. Une pêche trop abondante devient inévitablement une pêche envieuse – les nations s'accaparant alors les richesses se trouvant à leurs portes. C'est ainsi que les premières zones économiques exclusives sont arrivées, avec leurs règles et leurs restrictions. Malheureusement, ces dernières sont devenues indispensables tellement les hommes n'ont pas su ou voulu s'adapter à la ressource, pensant que c'était la ressource qui devait s'adapter à eux.

L'archipel de Saint-Pierre-et-Miquelon a été une victime majeure de ces restrictions, dont les maux sont encore aujourd'hui très sensibles.

Au milieu des années 70, la France et le Canada se battent, « gentiment », pour savoir laquelle de ces deux grandes nations aura la plus belle part du gâteau. Les îles et ses habitants connaîtront alors leur guerre de la morue, leurs croisades, leurs espoirs et leurs déconvenues, avec au final une décision qui tombera comme un couperet en 1992 : une zone économique réduite à sa plus faible expression, « *The French baguette* » comme diront nos amis canadiens. Surnom dérisoire qui démontre merveilleusement le bien-pensant de nos chers voisins à l'égard de notre présence dans leur jardin.

Une industrie et une histoire que l'archipel aura mis des siècles à bâtir seront détruites. Fin de l'histoire. Certes, la mère patrie n'aura pas abandonné son territoire : la solidarité nationale est venue panser les plaies de tous ces nobles travailleurs de la mer, fiers de leur métier et de leur identité. Mais est-ce bien une solution lorsque l'on a connu toutes les adversités d'un territoire difficile, d'une mer parfois féroce et d'un travail laborieux ? Évidemment non.

Pendant presque 20 ans, l'archipel s'est ensuite cherché une nouvelle raison de vivre. Mais que trouver d'autre lorsque nos champs et nos espaces ne sont que mer et vent ? Notre caillou n'a d'autre choix que de se tourner vers la mer pour trouver son salut.

Reconstruire ce qui a été détruit, voilà la tâche à laquelle s'efforceront d'œuvrer nos bâtisseurs et décideurs d'avenir.

L'archipel est riche de nombreux projets : port, tourisme et autres, tous inévitablement orientés vers la mer et qui offriront, nous pouvons l'espérer, un avenir riche et fier aux populations futures.

Dans le cas présent, nous resterons dans le domaine halieutique, secteur toujours riche et porteur d'avenir, pour présenter un des axes de restructuration envisagés.

À l'aube des années 2000, une poignée d'investisseurs locaux a relevé le défi de redynamiser l'activité halieutique, en proposant de nouvelles orientations au secteur : s'engager dans un projet d'élevage de pectinidés de grande envergure et développer la pêche artisanale pour en faire un véritable moteur économique.

Paradoxalement, ces investisseurs n'étaient pas des hommes de la mer, mais des acteurs du secteur du bâtiment et des travaux publics (BTP). Ils ont senti qu'à ce tournant de son histoire, l'archipel de Saint-Pierre-et-Miquelon devait de se remettre en question.

Il existait sur Miquelon un petit projet expérimental d'élevage de coquilles Saint-Jacques (*Placopecten Magellanicus*) en pleine mer. Embryonnaire et exclusivement artisanal, ce projet avait été initié par une petite association de recherche : l'ARDA. Les résultats techniques des premiers tests semblaient suffisamment prometteurs pour essayer de lancer l'opération à un stade préindustriel.

En 2001, la société EDC (Exploitation des Coquilles) fut lancée, en reprenant les protocoles de recherche de l'association ARDA. Dès le départ, à l'appui de résultats optimistes, de gros investissements furent réalisés pour lancer un élevage à grande échelle dans la rade de Miquelon, zone abritée mais cependant en mer ouverte. Plusieurs dizaines de filières furent immergées, auxquelles étaient rattachés des filins et sur lesquels les petites coquilles étaient directement accrochées : technique dite « en boucle d'oreille ». Les petites coquilles provenaient alors d'un captage naturel, lui aussi jugé fiable au vu des expériences passées.

L'élevage de la coquille répondant à un cycle long de 4 à 5 ans, correspondant à celui de l'arrivée à maturité des coquilles, il était nécessaire d'attendre ce délai pour valider les opérations entreprises et en connaître les résultats.

En 2003, les premières évaluations de grossissement révélèrent que la technique issue des recherches de l'ARDA était peu fiable et énormément coûteuse en moyens humains et matériels. La technique « en boucle d'oreille » fut donc peu à peu remplacée par un élevage plus classique en paniers suspendus qui semblait, toujours selon les évaluations et recherches effectuées par l'ARDA, plus prometteur.

Les promoteurs du projet EDC, confiants dans cette nouvelle technique et ayant peu de recul sur les problématiques de l'élevage de manière générale, augmentèrent le potentiel de récolte des filières et commencèrent à rechercher des solutions de traitement pour transformer et commercialiser les premières productions de coquilles Saint-Jacques de la rade de Miquelon, prévues pour 2005 : des opérations marketing, avec la création d'un label « *Pêcheurs et Éleveurs de Miquelon* » et une marque « *Royale de Miquelon* », ainsi que la recherche d'un atelier de transformation adapté. C'est alors qu'intervint le rachat d'un atelier de transformation déjà existant sur Miquelon (la SNPM), sujet exposé ci-après.

Au terme du premier cycle d'élevage, en 2005, les résultats économiques ne furent cependant pas au rendez-vous. Si la technique d'élevage était bonne (plusieurs audits techniques le confirmeront), les moyens mis en œuvre pour gérer les filières immergées et le manque de suivi scientifique de l'opération mettaient l'expérience en péril. En effet, pour cette montée en puissance de 2001 à 2005, l'entreprise avait dû embaucher beaucoup de personnel pour traiter les filières en mer et réaliser de gros investissements tant en moyens terrestres (atelier) qu'en mer (filières, barges aquacoles), sans obtenir de retour sur investissement.

Le constat fut alors celui d'un échec, en dépit de progrès techniques indéniables. Cette étape confirma qu'il était difficile et périlleux pour une entreprise privée de mener de front un développement industriel avec des activités de recherche et de développement sur des protocoles d'élevage mal évalués au départ.

Dès 2006, l'État fut sollicité pour aider financièrement l'entreprise dans ce travail de recherche et développement (R&D) et mettre en place sur l'archipel un appui scientifique spécialement dédié à cet élevage. Malheureusement, 5 ans avaient déjà été perdus et l'entreprise dut quasiment repartir de zéro.

Un plan pluriannuel d'aide et de recherche fut mis en place et de nouveaux protocoles furent développés, afin de valider toutes les opérations avant d'envisager un redéploiement à plus grande échelle, repoussant au mieux les premiers résultats concrets à 2010.

Devant les problématiques d'élevage rencontrées par l'entreprise, différentes études furent menées avec l'IFREMER : une étude hydrologique pour mieux connaître les courants marins, les phénomènes de dispersion des larves et permettre également une meilleure implantation des filières ; une étude des fonds marins pour sonder de nouvelles zones d'élevage. Ces études fondamentales auraient dû être conduites bien avant le démarrage du projet en 2001 et ont cruellement manqué à l'entreprise.

Comme suite aux recommandations de l'IFREMER, il fut décidé de mettre en place deux itinéraires techniques différents après la deuxième année d'élevage des naissains : un élevage en filières, tel que pratiqué jusqu'alors, et un ensemencement en mer ouverte.

Pour la technique en filières, l'entreprise réduisit la taille de l'élevage, rééchelonnant d'autant les volumes de production escomptés pour arriver à l'échéance du plan de recherche fin 2010. Aujourd'hui, cette technique n'est plus utilisée que pour assurer le grossissement des naissains durant leur première année.

Lancée en 2006, la campagne expérimentale d'ensemencement sur fonds naturels fut poursuivie en partenariat avec la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon, qui finança les semis. Le principe technique retenu fut celui de stopper le grossissement en filières dès la deuxième année et de semer les coquilles d'une taille de 30 mm, dites « juvéniles », directement sur des fonds marins présélectionnés et surveillés. Les premiers retours d'évaluation par l'IFREMER permirent de constater une survie correcte des coquilles mises à l'eau et les premiers signes d'une densité probable de recapture valable.

Parallèlement au développement des méthodes d'élevage, l'entreprise valida également les opérations de captage des naissains au niveau local, consistant à prélever des coquilles à l'état larvaire en milieu naturel pour en assurer le pré-grossissement et le pré-élevage en filières jusqu'à la taille requise de 30 mm pour l'ensemencement.

Les améliorations de l'élevage en filières couplées à un ensemencement sur fonds - opération économiquement moins lourde que la poursuite du cycle unique en filières - semblaient à même de configurer une méthode d'exploitation permettant un retour sur investissement sécurisé et reposant sur une matière première entièrement locale (supprimant le recours à l'importation de naissains canadiens).

Un programme d'ensemencement a ainsi été engagé sur deux cycles de 5 ans, de 2006 à 2010, puis de 2012 à 2016, sur des volumes conséquents de juvéniles (6 à 9 millions d'individus par semis).

Ce procédé a démontré sa pertinence, les coquilles récoltées étant d'une excellente qualité et d'une très bonne taille commerciale. Cependant, pour être économiquement viable, il conviendrait de poursuivre sur de nouveaux cycles d'ensemencement, avec des volumes plus conséquents, de l'ordre de 20 millions de juvéniles par an, pour assurer une récolte *optimum* et pérenne.

Tel est le nouveau défi auquel font face les promoteurs du projet EDC pour poursuivre leur activité dans ce domaine. En pratique, 15 ans d'efforts sans véritable retour économique ont fini par démobiliser les énergies et engendrer beaucoup de pertes financières pour les investisseurs. Le soutien des pouvoirs publics à ce projet a également été très conséquent depuis 10 ans mais, là aussi, il demeure difficile de convaincre l'ensemble des partenaires de la pérennité du projet.

Ce projet prometteur est donc à la croisée des chemins : les résultats techniques d'élevage sont dorénavant probants, la production de juvéniles à partir de naissains captés localement est fiabilisée ; il aura cependant fallu 15 ans d'efforts, de persévérance, mais aussi de déceptions pour en arriver à ce stade.

La poursuite de ce projet dépendra de la détermination, essoufflée mais toujours vaillante, des investisseurs et de la volonté des pouvoirs publics de prolonger leur soutien.

Dans le cadre du projet EDC, l'acquisition d'un atelier de transformation a par ailleurs été jugée nécessaire dès 2003. L'entreprise SNPM a donc été acquise en 2004 pour devenir, entre autres, un support de transformation des élevages de coquilles Saint-Jacques développés par l'entreprise EDC sur Miquelon.

Cette unité de transformation, en difficulté, travaillait traditionnellement la morue salée et les œufs de lompes en saumure (succédané de caviar), avec une petite activité saisonnière et un volant minimal d'emplois saisonniers.

La seule activité de transformation des coquilles ne pouvant permettre un développement industriel suffisant et la mono-activité présentant des risques, il a été décidé de mettre en place une politique de développement de cette entreprise.

Progressivement, une stratégie industrielle et commerciale a été développée, permettant la montée en puissance des activités, la prolongation des périodes de production et le développement du volant d'emplois.

L'entreprise a su ainsi diversifier sa production qui, outre la morue traditionnelle, a peu à peu intégré d'autres espèces de poisson disponibles dans la région, jusqu'alors mal exploitées.

Son marché cible s'est orienté vers la France métropolitaine, vers la moyenne distribution et les *freezers centers*, pour proposer des produits de qualité et d'origine entièrement française.

Pour ce faire, des outils ont été mis en place. Un navire de pêche plus performant a été acquis en 2009, marquant le retour d'un navire de cette envergure sur l'archipel depuis la catastrophe de 1992. Celui-ci est devenu le pilier des approvisionnements en poissons de Miquelon et assure à lui seul plus de la moitié des pêches réalisées sur l'archipel. Il conforte l'approvisionnement de l'unité de transformation de Miquelon, en complément des apports de la pêche artisanale traditionnelle. L'acquisition d'un deuxième navire est en projet pour cette année.

L'usine de traitement, qui était au départ un simple atelier artisanal, a fait l'objet d'une restructuration complète, intensifiée depuis la disparition de la dernière usine industrielle de Saint-Pierre en 2011.

Aujourd'hui, cet ensemble technique de traitement des produits de la mer est enfin opérationnel. L'inauguration en a été effectuée le 3 mai 2016. Le projet, supporté par les mêmes investisseurs que le projet EDC, a également été largement soutenu par les pouvoirs publics, à travers des aides à l'investissement. Il est dimensionné à la hauteur de la ressource dont dispose l'archipel, en cohérence avec les différents quotas alloués, et est suffisamment polyvalent pour s'adapter aux différentes espèces pêchées dans la région. Son essor est dorénavant entre les mains de ses investisseurs.

En conclusion, il est permis de constater que le pari d'une relance du pôle halieutique de Miquelon, pris en 2001 dans un contexte difficile, n'était pas évident.

Les projets menés ont été intégrés dans un développement des activités halieutiques du port de Miquelon comprenant une activité aquacole, une activité d'armement à la pêche et une activité de transformation, en vue de constituer un ensemble économique cohérent pouvant asseoir de manière pérenne l'aménagement du territoire et le développement des emplois sur le site de Miquelon.

Cet ensemble constitue aujourd'hui l'unique pôle de transformation des produits de la mer sur l'archipel de Saint-Pierre-et-Miquelon et offre, dans sa globalité, un volume d'emplois d'une soixantaine de salariés dans une commune de 600 habitants.

Au-delà, il assure la promotion et le respect des traditions de l'industrie de la pêche et de la transformation pour l'ensemble de l'archipel.

**Félix DESPLAN,**  
*Sénateur de la Guadeloupe*

Nous parlons ici de défis. Présenter en cinq minutes la situation économique de la Guadeloupe en est déjà un ! Je ne vous abreuverai pas de chiffres. J'évoquerai les points qui me semblent essentiels à une bonne compréhension d'un contexte où se mêlent fragilités récurrentes - qu'on ne peut nier - et réels atouts - encore trop peu exploités.

De 1990 jusqu'à 2008, la croissance économique de la Guadeloupe a été soutenue ; il s'agissait plutôt d'un rattrapage par rapport à l'Hexagone. La crise profonde de 2009, une crise économique et sociale, sociétale même, l'a stoppée et continue de produire ses effets.

Qu'est-ce qui caractérise le modèle économique guadeloupéen ?

De nombreuses petites ou très petites entreprises, dynamiques mais avec peu, voire pas, de salariés. À cela se superpose une forte concentration dans certains secteurs, comme celui de la grande distribution. Il y sévit une concurrence très imparfaite, avec des marges importantes... au détriment des consommateurs.

Les échanges se font essentiellement avec l'Hexagone. On parle beaucoup d'ouverture vers l'arc caribéen et l'Amérique latine mais la mise en œuvre reste modeste. La Guadeloupe est dans l'Union européenne et, de ce fait, exposée à une distorsion de concurrence : les coûts de production, notamment de main d'œuvre, sont bien moindres chez nos voisins. Nous devons lutter pour préserver nos parts de marché, même en tenant compte des aides européennes, soumises d'ailleurs à quota et susceptibles d'être remises en cause lors de négociations internationales. Nous devons respecter des normes contraignantes, respectueuses des personnes et du milieu naturel. Nos voisins n'y sont pas soumis : certains de nos concurrents produisent des bananes bio appréciées des consommateurs européens, en employant des enfants et en pratiquant des épandages aériens !

Les terres disponibles sont rares et les jeunes ont du mal à s'installer, bien qu'ils aient des projets intéressants, viables et qu'il existe encore des terres en friche. Il faut les soutenir, les encourager à travailler en réseau. Il en va de même pour les éleveurs. Ils élèvent des porcs et des volailles de qualité mais ils peinent à écouler leur production, face aux viandes importées, exposées à bas prix sur les rayons des hypermarchés. En ce moment sont bradés sur le bord de nos routes des œufs de batteries dont les consommateurs hexagonaux ne veulent plus !

La part du tertiaire, avec une très forte présence du secteur public, est considérable puisqu'il fournit quatre cinquième des emplois comme de la valeur ajoutée. De fait, il est un moteur de l'économie locale.

Quels sont les autres éléments porteurs de notre économie ?

Le tourisme a connu ces derniers mois une belle activité, que les sargasses et les maladies transmises par les moustiques n'ont pas vraiment entravée. La Guadeloupe a des paysages et des reliefs variés, des forêts, des plages, un volcan, des rivières - nous avons créé le premier parc naturel ultramarin. Ce qui attire, ce qu'il faut à la fois mettre en valeur et protéger, c'est cette richesse du patrimoine naturel de nos îles. Les structures d'accueil s'adaptent à ces nouveaux enjeux. Même si les hôtels ont eu ces deux dernières hautes saisons une excellente fréquentation, ce qui est recherché, et l'usage d'internet y participe beaucoup, ce sont les petites structures qui s'inscrivent dans un cadre de développement durable. Ce sont aussi les services qui peuvent y être adjoints, qui suscitent un dynamisme nouveau et peuvent développer des activités dans des lieux plus isolés.

Je suis persuadé que miser sur le développement durable est fondamental pour nos îles qui restent des territoires fragiles.

Encore faut-il s'en donner les moyens et élaborer une véritable stratégie. Notre énergie provient essentiellement de pétrole importé. Nous développons la bagasse, les éoliennes, le photovoltaïque mais nous n'en sommes encore qu'au début. Les modifications d'incitation fiscale et les incertitudes qu'elles engendrent n'ont pas aidé : l'essor du photovoltaïque a ainsi été stoppé.

Nous avons une spécificité en Guadeloupe : la géothermie. Tout le monde en vante les mérites car elle produit peu de rejets et est totalement renouvelable. Mais investir est indispensable. Or le Bureau de recherches géologiques et minières (BRGM), qui exploite le site, ne le souhaite ou ne le peut pas, EDF ou Engie non plus. C'est une société américano-israélienne, Ormat Technologies, qui vient de s'engager pour un achat progressif de 85 % des parts. Doit-on se réjouir du fait que la Guadeloupe attire les investisseurs étrangers ou doit-on regretter que la France, qui préside la Cop21 et vient de voter une loi sur la transition énergétique, ne sache garder la main sur une telle énergie ?

Je terminerai cette courte présentation en évoquant un secteur essentiel à la Guadeloupe, je veux parler du BTP. Les besoins en infrastructures, en logements sociaux et intermédiaires sont grands en Guadeloupe et je rappelle que nos îles sont sous climat tropical, chaud et humide, avec des aléas climatiques. Tout s'abîme plus vite. Or le BTP, source de nombreux emplois, connaît une situation préoccupante. Les collectivités ont peu de trésorerie et paient avec retard ; les entreprises, en partie de ce fait, tardent à payer leurs charges sociales ; les marchés publics leur sont donc fermés et, pour les plus importants, sont souvent remportés par des

entreprises européennes qui font venir des travailleurs détachés à bas coût, alors que le chômage sévit fortement en Guadeloupe. S'y greffent des dispositifs de financement complexes et des lourdeurs administratives : chaque année, il faut protester contre la lenteur, voire le blocage, d'agrément par Bercy ! Les entrepreneurs attendent un réel pilotage de la commande publique, une simplification substantielle, une plus grande rapidité des procédures de financement. C'est essentiel pour une redynamisation de notre économie.

Je vous remercie.

**Manuel GÉRARD,**  
*Animateur coordinateur du Réseau d'innovation  
et de transfert agricole (RITA) de Guadeloupe*

Les RITA sont aujourd'hui présents dans cinq DOM, en Guadeloupe, en Martinique, en Guyane, à La Réunion et à Mayotte. Bien que récents, ils sont déjà bien ancrés dans la réalité du monde agricole de ces territoires.

L'agriculture guadeloupéenne repose principalement sur deux cultures traditionnelles : la canne à sucre (pour la production de sucre et de rhum) et la banane (pour l'export essentiellement). Ces agricultures sont importantes en termes d'occupation du territoire, d'emplois et de maintien de la ruralité guadeloupéenne.

Sur environ 50 000 hectares de territoire agricole en Guadeloupe, 32 000 sont actuellement en surface agricole utile. La population agricole guadeloupéenne est en constante diminution, avec un peu moins de 7 000 exploitants aujourd'hui. Ils étaient 12 000 en 2000. Cette population est vieillissante, avec une moyenne d'âge de 51 ans. L'agriculture familiale demeure très représentée en Guadeloupe et la taille moyenne des exploitations y est de 4 hectares.

Sur le territoire guadeloupéen, une place de plus en plus importante est accordée aux productions dites de diversification, à la fois végétales (maraichage et arboriculture) et animales. Certaines de ces productions permettent de couvrir le marché local. Cependant, elles conservent des marges de développement et de structuration très importantes.

Les RITA ont été créés en 2011, dans le prolongement des états généraux de l'outre-mer, à travers les fonds du Conseil interministériel de l'outre-mer (CIOM), avec la volonté de mettre l'accent sur l'innovation et le transfert de technologies vers les agriculteurs - ces derniers étant demandeurs de solutions aux nombreuses problématiques rencontrées en milieu tropical.

Aucune structure nouvelle n'a été créée et le schéma des RITA est simple et efficace. Il consiste à rassembler les forces vives de la recherche (avec les centres de l'INRA et du CIRAD en Guadeloupe notamment), du développement et de la formation, au service des agriculteurs et de leurs besoins. Tous les RITA reposent ainsi sur un schéma simple et efficace : travailler de façon concertée et non redondante, en mobilisant et en associant les compétences de l'ensemble des structures agricoles existantes, chacune demeurant dans son cœur de métier.

Les travaux de la recherche méritent d'être mobilisés et valorisés. La diffusion et le transfert de solutions concrètes aux problématiques des agriculteurs sont ainsi au cœur de l'action des RITA. Il s'agit pour cela d'identifier et de hiérarchiser les besoins des agriculteurs, de co-construire des projets d'expérimentation (dans un horizon de 2 à 3 ans) et de faire en sorte que les agriculteurs s'en approprient rapidement les résultats. Les RITA veillent également à ce que les projets menés soient cohérents avec les autres programmes de développement (comme le plan Ecophyto), au sein du territoire et dans les autres DOM. L'innovation s'inscrit ainsi dans le cadre du projet agro-écologique à travers ses trois dimensions à la fois économique, environnementale et sociale.

Le RITA Guadeloupe présente des atouts indéniables qui conduisent à sa reconnaissance, après seulement quelques années d'existence. La dynamique engendrée est forte. L'animation régionale que j'assume permet de créer et de maintenir du lien. Le soutien institutionnel, à travers l'inscription des RITA dans la dernière loi de modernisation de l'agriculture, produit un effet d'entraînement bénéfique pour notre agriculture. La structure souple et légère privilégiée constitue également un atout.

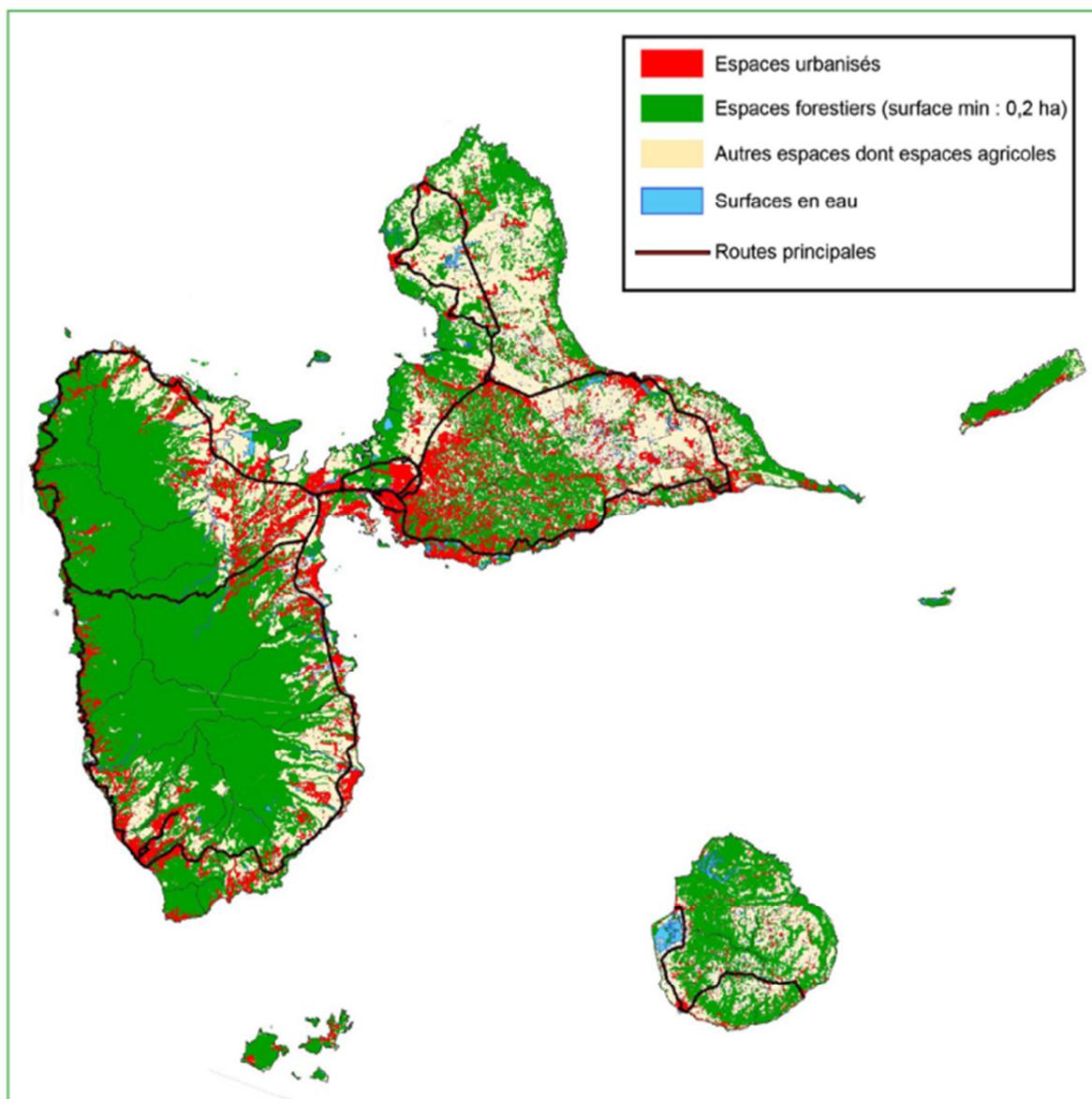
Durant la période de mise en place des RITA (RITA1), de 2011 à 2014-2015, la gouvernance a été assurée à travers un simple comité de pilotage régional, présidé par l'État, qui se réunissait deux fois par an pour assurer le suivi des projets et faire en sorte qu'ils soient menés à leur terme dans de bonnes conditions techniques et financières.

En Guadeloupe, le choix a été fait d'impliquer l'ensemble des structures agricoles. Les projets du RITA Guadeloupe sont financés à 100 %, avec un système de préfinancement. L'ensemble du dispositif a mobilisé 5 millions d'euros, pour moitié sur les fonds CIOM et pour moitié sur ceux du Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER). Une dizaine d'emplois ont ainsi été créés ou consolidés. 70 chercheurs et techniciens ont été impliqués, ainsi qu'une soixantaine d'agriculteurs pour les expérimentations.

La deuxième phase du RITA (RITA2) est aujourd'hui en cours de construction. Une analyse des besoins a été menée et des perspectives clairement identifiées. L'objectif sera d'accentuer le transfert vers les agriculteurs, *via* la formation notamment, en conservant un financement à 100 % des projets, sous le pilotage de la Région et de l'État.

19 projets ont été déposés dans le cadre de cette deuxième phase. La mise en œuvre tardive des programmes de développement ruraux a toutefois engendré des difficultés. Nous souhaitons aujourd'hui que les projets redémarrent et que le réseau continue à prendre de l'ampleur.

Pour permettre une meilleure information sur les RITA et leurs actions dans les DOM, et pour vous rendre compte des travaux déjà effectués au sein des RITA, une plateforme Internet a été mise en place : <http://coatis.rita-dom.fr>.



Source : DAAF – SISE Guadeloupe

**Andrés MÉZIÈRE,**  
*Président du pôle Synergîle*  
*et Président de l'entreprise GENEERGIE Antilles Guyane*

L'association Synergîle a été créée en 2008, sous l'impulsion de petites et moyennes entreprises (PME) et de très petites entreprises (TPE) guadeloupéennes, de centres de recherche locaux, de la région Guadeloupe et des services de l'État, avec une convention d'adossement au pôle de compétitivité Capénergies de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA). L'association a aujourd'hui vocation à mener, sur le territoire guadeloupéen et avec un rayonnement régional dans la Caraïbe, des missions de pôle de compétitivité. Il s'agit ainsi d'animer un réseau d'acteurs pour susciter et accompagner l'innovation.

En Guadeloupe, le tissu entrepreneurial est essentiellement composé de PME et de TPE qui, de par leur taille, ne parviennent pas à structurer une véritable démarche d'innovation, pourtant essentielle à la compétitivité et au développement des entreprises.

L'association Synergîle compte aujourd'hui une soixantaine de membres, parmi lesquels des entreprises, des laboratoires de recherche et des collectivités. Nous travaillons ainsi principalement sur deux secteurs : celui des énergies renouvelables et celui des matériaux adaptés aux contraintes tropicales (cycloniques et sismiques notamment).

Sur le plan opérationnel, nous organisons régulièrement, à peu près tous les mois, des journées scientifiques et techniques, en vue de diffuser la connaissance des avancées technologiques et de la recherche auprès de l'ensemble des acteurs du territoire. Ces rencontres permettent également aux acteurs de détecter des opportunités et de développer des projets ou partenariats.

Chaque année, nous réalisons également deux appels à projets : l'un autour des énergies renouvelables et l'autre autour des matériaux adaptés aux contraintes tropicales. L'objectif est ainsi de distiller dans le cahier des charges de la commande publique des critères d'innovation en vue de favoriser l'offre des entreprises locales. Nous avons ainsi un rôle de catalyseur auprès des différents bailleurs de fonds que sont les collectivités, la Région, l'ADEME, les fonds d'investissement, etc. Nous élaborons avec eux un cahier des charges, avec un modèle de dossier pour faciliter la tâche des porteurs de projets.

Nous accompagnons aussi nos adhérents à travers des actions de formation autour de l'innovation. Des formations ont ainsi été organisées sur la préparation des dossiers de crédit d'impôt recherche (CIR), sur la conduite de *brainstormings* au sein des entreprises, etc.

À ce jour, nous avons accompagné une quarantaine de projets, dont 10 ont eu des retombées concrètes en termes d'investissement et de création d'emplois. Ces projets ont porté notamment sur des objets connectés (stockages d'énergie, *smart grid*, etc.), sur de nouveaux débouchés énergétiques pour la filière canne, sur la valorisation des sargasses, etc.

**Jean-Pierre PHILIBERT, modérateur de la table ronde.** – Nous sommes aujourd'hui en pointe dans les domaines des énergies renouvelables et des matériaux de construction en zone tropicale. Une petite entreprise guyanaise a ainsi développé une peinture dont le temps de résistance en zone tropicale ou équatoriale a été doublé. Une entreprise martiniquaise a développé un procédé d'isolation reposant sur le bois de bananier. Ne serait-il pas temps de fédérer ces savoir-faire pour structurer une véritable filière du bâti tropical ? Un produit clés en main, intégrant le *pack* énergétique et nos savoir-faire autour des matériaux, pourrait ainsi être proposé et exporté.

**Andrés MÉZIÈRE.** – Les opportunités sont réelles en la matière, dans toute la Caraïbe où nous partageons avec nos voisins des contraintes et des contextes similaires. Nos entreprises locales ont démontré de réelles capacités d'ingénierie et d'innovation. L'enjeu serait néanmoins de les accompagner, en les confortant sur leurs bases afin qu'elles puissent se projeter à l'international et conquérir de nouveaux marchés.

Pour ce faire, les mécanismes incitatifs nécessiteraient d'être mieux pilotés dans la durée. Entre 2007 et 2011, le photovoltaïque a connu un élan spectaculaire, jusqu'à créer une bulle avant d'être soumis à un moratoire. Cet arrêt brutal s'est traduit par une perte de confiance des opérateurs, ainsi que par des pertes d'emplois et d'opportunités sur les marchés extérieurs.

**Guillaume ARNELL,**  
*Sénateur de Saint-Martin*

Chez nous, il y a une formule très utilisée pour éviter la redondance : « *le protocole étant établi* ». Je veux mêler ma voix à celle de notre Président Michel Magras pour vous saluer toutes et tous en vos grades, titres et qualités. Je souhaiterais tout particulièrement saluer la délégation de Saint-Martin qui voit pour la première fois son sénateur évoluer dans cette fabuleuse maison des collectivités territoriales : le Sénat.

Le tourisme connaît un essor continu dans la croissance nationale. D'après le CESE, la très grande diversité de richesses en France contribue à faire de notre pays la première destination au monde pour les touristes en arrivées avec 84,7 millions en 2013. Le poids économique du secteur représente ainsi aujourd'hui 7,3 % de notre produit intérieur brut (PIB).

Dans grand nombre de nos territoires insulaires, il constitue un levier important de croissance et une source déterminante d'activités. D'après l'IEDOM, il mobilise près de 30 % des effectifs salariés déclarés à Saint-Martin, et 37 % à Saint-Barthélemy. En comparaison, l'emploi touristique représenterait moins de 10 % dans les autres îles françaises ultramarines.

À Saint-Martin et à Saint-Barthélemy, le tourisme constitue la première activité économique et, pourtant, les deux territoires ont développé des stratégies différentes en la matière, chacune liée à leur configuration géographique et à leur environnement immédiat.

L'île de Saint-Barthélemy a ainsi opté pour un développement du secteur essentiellement axé sur les produits et services de luxe destinés à une clientèle haut de gamme. Ce positionnement a été réaffirmé par les pouvoirs locaux après l'accession du territoire au statut de collectivité d'outre-mer en 2007. Cette stratégie se traduit ces dernières années par une augmentation de la fréquentation, une progression des activités de plaisance et le développement d'un hébergement hôtelier et locatif de luxe. Le positionnement de l'île de Saint-Barthélemy sur un tourisme de luxe lui permet de se différencier de nombreuses autres destinations. Son offre à caractère exclusif et confidentiel constitue, par conséquent, l'atout phare et l'image de marque de cette destination. Saint-Barthélemy bénéficie également d'une activité de croisière importante et voit son nombre de croisiéristes en constante augmentation passant de 38 000 en 2010 à plus de 63 000 en 2014. L'aéroport de St Jean Gustave III, tout en étant l'un des plus dynamiques en termes de mouvements, est en légère stagnation avec 180 000 passagers en 2007 et aujourd'hui 170 000.

Il faut par ailleurs saluer les efforts de la collectivité pour assurer une économie durable et maîtrisée avec une utilisation optimale du produit de la taxe de séjour, 5,4 millions d'euros, et la mise en place d'un observatoire du tourisme dont les données précises sont indispensables à la définition claire d'une stratégie et d'une politique de développement touristique.

Sur un autre modèle, la double insularité de l'île de Saint-Martin amène les deux souverainetés à développer des stratégies touristiques complémentaires. L'orientation de la partie néerlandaise vers un tourisme de masse situé entre le bas et le moyen de gamme a amené la partie française à développer un positionnement « multi produits » qui s'adresse à une clientèle diversifiée, bien que la continuité territoriale avec Sint Maarten soit parfois défavorable à la compétitivité de notre offre. C'est principalement l'absence d'infrastructures portuaires et aéroportuaires qui explique que la partie française ne capte qu'à peine 10 % de cette clientèle. Quelques chiffres marquants :

- 500 000 passagers à l'aéroport de Juliana contre à peine 100 000 à Espérance Grand Case ;

- 2 000 000 au port de Phillipsburg contre 2 000 à Marigot.

Cependant, la promotion du produit et du savoir-faire à la française constitue également l'un de nos atouts principaux, grâce à une large offre de restaurants gastronomiques et d'hôtels de qualité, sans oublier l'activité de la plaisance qui fait partie des atouts de notre territoire avec plus de 750 places contre 400 en partie hollandaise.

Pour autant, les stratégies touristiques de Saint-Martin et de Saint-Barth sont similaires sous plusieurs aspects. Les deux territoires disposent d'un marché prioritaire, les États-Unis, quand celui des îles telles que la Martinique ou la Guadeloupe se situe plutôt en France métropolitaine. Depuis 2008, nos deux îles tendent à s'ouvrir vers de nouveaux marchés en Europe, particulièrement en Russie, et en Amérique du Sud. Cette diversification de la clientèle est fondamentale afin de réduire la sensibilité de notre secteur à la conjoncture économique américaine. Par ailleurs, la stratégie touristique de Saint-Martin s'oriente ces dernières années vers une clientèle « haut de gamme », segment moins exploité à Sint-Maarten et qui nous permettrait d'accroître notre attractivité-prix.

Néanmoins, nos îles sont confrontées au dynamisme croissant de destinations concurrentes (Aruba, Sainte-Lucie, Barbade, Îles Vierges, République Dominicaine). Le secteur touristique progresse dans les îles alentours, principalement du fait de nombreux avantages de compétitivité. Dans les faits, le déficit d'infrastructures, le coût du travail, une législation contraignante et une parité euro-dollar fluctuante pèsent sur notre compétitivité économique.

Dans un contexte économique fluctuant, il est du rôle des pouvoirs publics d'assurer un environnement propice au développement touristique de leur territoire. Leur travail devra s'organiser ainsi autour d'une volonté de soutien aux entreprises et d'orientation du tourisme de demain, notamment, à Saint-Martin, au travers du document de planification stratégique du tourisme élaboré par la direction de la stratégie et mise en œuvre par l'Office de tourisme. À Saint-Barthélemy, le Comité territorial du tourisme est en charge des mêmes missions.

Cela se traduit par exemple dans le domaine fiscal. En effet, depuis leur accession au statut de collectivité d'outre-mer en 2007, les deux territoires sont pleinement compétents en la matière. Il s'agit de promouvoir, tant *via* des dispositifs locaux que nationaux, un environnement normatif favorable aux investissements privés. Au niveau local, les pouvoirs publics ont déployé de multiples avantages destinés à inciter à l'investissement productif dans le secteur du tourisme. À Saint-Martin, des aides à la rénovation et mise aux normes pour les petites structures et les *guesthouses* ont été introduites. La collectivité s'est également attachée à personnaliser sa communication envers les investisseurs, notamment au travers de la parution de la brochure « *Investir à Saint-Martin* ».

De nouvelles initiatives des pouvoirs locaux sont toujours souhaitables, en particulier dans l'amélioration du réseau routier, du cadre de vie ou de la desserte. Plus encore, il est de notre responsabilité d'orienter notre politique touristique vers des activités de niche qui augmenteraient notre compétitivité.

Voici, mis en lumière, quelques éléments que je livre à votre appréciation qui, je n'en doute pas, permettront de nourrir nos échanges non sans avoir écouté ceux qui ont à charge l'animation du portefeuille tourisme de nos deux collectivités.

Je vous remercie de votre attention.

**Jeanne ROGERS-VANTERPOOL,**  
*Présidente de l'Office de tourisme de Saint-Martin*

L'île de Saint-Martin a la particularité d'être divisée en deux territoires distincts : le sud de l'île, « Country Sint Maarten », est un territoire autonome du Royaume des Pays-Bas, tandis que la partie nord de Saint-Martin est une collectivité d'outre-mer française.

Sint Maarten est un pays et territoire d'outre-mer (PTOM), tandis que Saint-Martin est une région ultrapériphérique (RUP) de l'Europe, ce qui entraîne des disparités importantes en termes de normes, de contraintes et de réglementations européennes.

Pour la métaphore : imaginez la rive droite de Paris soumise à la réglementation française et européenne et la rive gauche avec une totale liberté dans tous les domaines.

Le tourisme a été très florissant sur le territoire jusqu'à la fin des années 80, avec une affluence de touristes américains à fort pouvoir d'achat depuis les années 60. Les premières lois de défiscalisation à la fin des années 80 ont rapidement changé le visage de Saint-Martin.

La construction de masse en défiscalisation est allée de pair avec l'appel de main d'œuvre étrangère et une explosion démographique sans précédent. Nous sommes passés de 8 000 habitants (quasiment tous autochtones) en 1982 à 28 000 habitants en 1990. Nous sommes aujourd'hui 36 000 habitants.

Ce changement brutal a fait fuir les grandes fortunes et le passage dévastateur du cyclone Luis en 1995 a mis un point final à la période faste où les dollars coulaient à flots.

La sortie de défiscalisation, qui n'a pas été bien maîtrisée, a entraîné une perte sèche de chambres d'hôtel. Nous sommes passés de 3 900 chambres en 1995 à 1 600 aujourd'hui.

Depuis 1946, Saint-Martin était une commune de la Guadeloupe. Le tournant institutionnel s'est opéré en juillet 2007, avec l'avènement de la nouvelle collectivité d'outre-mer régie par l'article 74 de la Constitution.

Le tourisme fait aujourd'hui partie des compétences de la collectivité, qui fixe les règles en la matière. Depuis 2007, plusieurs réformes du code du tourisme ont ainsi été opérées.

Il a d'abord fallu structurer le secteur du tourisme autour des nouvelles compétences. Pour cela, nous avons créé une direction du tourisme au sein de la collectivité et élaboré le premier schéma d'aménagement et de développement touristique de Saint-Martin.

De ce processus sont nés, en 2012, le premier classement des hôtels et des résidences hôtelières de Saint-Martin, puis, en 2015, le premier classement des *Guest Houses* du territoire. Notre priorité a ainsi été de valoriser la destination et de structurer l'offre touristique, en tenant compte du contexte.

Le tourisme représente 85 % du produit intérieur brut (PIB) de Saint-Martin. Il s'agit donc du premier levier de notre économie.

Sur le plan économique, il faut savoir que la partie néerlandaise de l'île détient les grandes infrastructures d'accueil : le port de commerce et l'aéroport international.

L'absence d'infrastructures internationales sur la partie française limite ses capacités d'accueil touristique. Il faut ajouter à cela un coût du travail élevé, une législation européenne complexe et contraignante, ainsi que des charges d'exploitation plus lourdes qu'en partie hollandaise, ce qui représente un frein pour les investisseurs.

Le différentiel euro/dollar fragilise également la coexistence des deux territoires. La force de l'euro depuis 2007 a été défavorable à la collectivité. Heureusement, la parité actuelle rééquilibre les choses.

J'ajoute que les difficultés financières de la collectivité, qui sont liées à plusieurs paramètres, dont la faiblesse des recettes fiscales, limitent les capacités d'investissement. Le financement de la promotion de la destination s'en trouve lui aussi restreint.

Par ailleurs, de par sa compétence fiscale, Saint-Martin est automatiquement exclu du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) et subit, à ce titre, la concurrence des entreprises de Guadeloupe et de Martinique, qui se positionnent sur nos marchés.

Les surcoûts « techniques » sont aussi à prendre en compte. Par exemple, les tarifs aériens avec l'Europe sont bien plus élevés à Saint-Martin qu'en Martinique et en Guadeloupe.

Toute la difficulté pour notre collectivité consiste à libérer les contraintes pesant sur son économie, de manière à attirer les investisseurs susceptibles de créer de nouvelles structures d'accueil et de développer le tourisme. Le manque de chambres constitue pour cela un obstacle, d'autant qu'avec plus de 5 000 chômeurs la création d'emplois demeure plus que jamais l'objectif clé de notre développement économique.

Bien heureusement, nous avons aussi des atouts, et parmi eux un élément de taille : la fameuse « *French Touch* », très prisée par les touristes américains. La partie française de Saint-Martin propose des hôtels de qualité (1 hôtel 5 étoiles, 6 hôtels 4 étoiles, ainsi que des *Guest Houses* de luxe), de nombreux logements en chambres d'hôtes, des restaurants gastronomiques, des plages aménagées et un environnement unique et protégé. Les Saint-Martinois constituent eux aussi un atout car ils parlent l'anglais, le français et l'espagnol, et ont un sens inné de l'accueil.

La collectivité a multiplié les conditions fiscales attractives pour encourager l'investissement. Elle a publié un « guide de l'investisseur » pour promouvoir sa fiscalité au-delà de ses frontières.

Le territoire bénéficie également de dispositifs de défiscalisation et d'exonération de charges, instaurés au niveau national.

L'Office de tourisme agit sur tous les fronts pour assurer la promotion touristique : sur les marchés d'Amérique du Nord et du Sud, en Europe et au niveau régional, tout en recherchant de nouveaux marchés, parmi lesquels la Chine.

Une nouvelle stratégie touristique adaptée à l'évolution du marché et aux nouveaux besoins des visiteurs, avec des thématiques telles que le mariage, le bien-être et la gastronomie, sera également appliquée courant 2016.

Saint-Martin est le premier territoire à avoir instauré l'enseignement du tourisme dans les classes de collège. Il s'agit d'un dispositif novateur sur le sol français, qui vise à impliquer les enseignants dans la promotion du tourisme local et à former les jeunes pour qu'ils deviennent des ambassadeurs du tourisme.

Le potentiel de Saint-Martin pour développer des niches touristiques nouvelles est indéniable. À cet égard, notre collectivité se distingue de plus en plus par la promotion d'un tourisme écoresponsable.

Vous le voyez, Saint-Martin a tout pour réussir, mais nous devons pour cela franchir les obstacles et libérer les contraintes qui pèsent sur notre économie.

Je conclurai en vous parlant d'un grand projet porté par la collectivité : l'aménagement de la baie de Marigot, capitale de la partie française.

Ce projet, déjà voté par le Conseil territorial de Saint-Martin, fera de la baie de Marigot l'une des plus belles et des mieux aménagées de la Caraïbe, avec de nouveaux quais pour les bateaux de croisière haut de gamme. Ce projet donnera une impulsion nouvelle à l'économie locale.

C'est dans cet esprit de relance économique et de développement pensé du territoire que nous avançons depuis 2012. En parallèle, nous menons également un projet de redynamisation du centre-ville historique de la capitale Marigot.

J'espère que cette intervention vous aura permis de mieux comprendre les enjeux de ce territoire français d'outre-mer, qui subit des contraintes de plusieurs ordres, mais qui est doté d'un potentiel de développement unique.

**Nils DUFAU,**  
*Président du Comité territorial du tourisme de Saint-Barthélemy*  
(Diffusion d'une vidéo)

En premier lieu, je crois qu'il faut souligner que le tourisme, en particulier dans la Caraïbe, repose sur la valorisation d'avantages comparatifs et, de ce point de vue, Saint-Barthélemy est relativement symbolique.

L'histoire touristique de Saint-Barthélemy est celle d'une opportunité, née de la construction d'une villa par David Rockefeller, qui a sorti l'île de son isolement tout en attirant une clientèle à fort pouvoir d'achat et demandeuse de services.

L'exiguïté du territoire n'aurait pas permis d'orienter Saint-Barthélemy vers le tourisme de masse, sauf à défigurer l'île avec des constructions en hauteur.

C'est seulement dans les années 70 que l'on peut situer la naissance de la politique touristique de Saint-Barthélemy.

L'équilibre a été trouvé - et maintenu - par la constitution d'un niveau élevé de services plaçant ainsi chaque activité touristique sur le haut de chaque segment de gamme. C'est donc avec pragmatisme que nous ciblons en priorité une clientèle à fort pouvoir d'achat, restreinte mais aussi exigeante.

La politique publique intervient quant à elle essentiellement dans trois domaines.

En premier lieu, par la création d'infrastructures avec la construction d'un port et d'un aéroport qui sont les véritables poumons économiques de l'île. Un port et un aéroport modernes constituent indiscutablement les atouts majeurs de l'essor touristique de Saint-Barthélemy.

La catégorie de visiteurs que reçoit Saint-Barthélemy ayant pour avantage d'être mieux disposée à se déplacer quelles que soient les contraintes économiques mondiales, l'île met à sa disposition des infrastructures à sa mesure répondant aux meilleures conditions d'accès possibles.

Le deuxième champ d'intervention publique est la sécurité et le maintien de notre stabilité sociale qui sont à la base de notre renommée internationale. Nos visiteurs ont en effet pour habitude de revenir vers le lieu qu'ils apprécient, certes, mais où ils se sentent en sécurité – une exigence constante à Saint-Barthélemy.

Maintenir cet état de fait est un engagement primordial car, avec la qualité des hôtels et de leurs services, nous sommes convaincus que le très haut niveau de sécurité constitue notre avantage comparatif ! Nous l'obtenons en favorisant une politique du plein emploi aidée par l'application d'une fiscalité mesurée.

Enfin et troisièmement, la promotion de l'île a été confiée au Comité territorial du tourisme. Il s'agit d'une association loi 1901 regroupant en son sein les principaux acteurs économiques toutes catégories de Saint-Barthélemy. Elle crée la synergie pour coordonner les actions qui consolident l'image de notre destination.

Les actions de promotion de l'île ciblent principalement l'Amérique du Nord et quelques pays de l'Europe de l'Ouest. Cela consolide notre saison touristique de novembre à mai. En complément, nous nous sommes récemment ouverts sur l'Amérique du Sud – principalement le Brésil – avec pour résultat un étalement de notre saison désormais prolongée jusqu'au mois d'août.

L'Observatoire du tourisme mis en place par le Comité du tourisme, nous permet de savoir que 60 % de nos voyageurs émanent des États-Unis et du Canada, 30 % de l'Union européenne et 10 % de l'Amérique du Sud. Cet outil statistique nous indique aussi que 91 % de notre clientèle déclarent vouloir revenir à Saint-Barthélemy. Les chiffres collectés nous permettent de disposer en permanence d'une lecture des atouts et des faiblesses de la politique du tourisme et d'ajuster en conséquence. Fidéliser, moteur de notre politique, exige un effort et une réactivité constante.

La politique touristique repose essentiellement sur la valorisation de l'attrait qualitatif de Saint-Barthélemy. Par exemple, en matière de croisière, nous refusons les plus gros bateaux, puis, en plaçant 65 % du territoire en zone verte inconstructible, en détaxant l'importation de véhicules électriques, en garantissant la récupération et le traitement des ordures ménagères 7 jours sur 7 sur l'ensemble du territoire avec un sens de l'écologie en pleine expansion et en n'acceptant que des hôtels de petites structures.

En découle une capacité d'accueil restreinte : seules 560 chambres sont disponibles sur l'île pour 25 hôtels, dont sept classés 5 étoiles. Environ 750 villas viennent compléter notre offre.

Mais surtout, l'ensemble de l'île est tourné et dédié au tourisme. Ceci suppose une adhésion et une implication massives de la population. Elle est impliquée par les locations de villas et, de ce fait, chacun a le sentiment de contribuer à la politique touristique.

En parallèle, la Collectivité apporte son soutien aux nombreuses associations de l'île favorisant non seulement la création d'événements mais aussi une vie associative dynamique. Ainsi, nous pouvons offrir des événements nautiques d'envergure internationale, un festival gastronomique avec la participation de chefs étoilés de renom, un festival de musique classique, du film, du théâtre, du livre et de nombreux autres événements culturels et sportifs étalés sur toute l'année.

Malgré tout, nous gardons constamment en tête la fragilité de notre économie du fait de son caractère mono-sectoriel.

**Serge LARCHER,**  
*Sénateur de la Martinique*

Je suis heureux, dans cette première table ronde illustrant les identités économiques territoriales, d'apporter un éclairage, avec mes deux compatriotes Sylvie Maréchal et Charles Larcher, sur les caractéristiques et les perspectives de l'économie martiniquaise.

Comme d'autres petits territoires insulaires éloignés du continent européen et héritiers d'un passé colonial qui a façonné durablement le paysage économique et social, notre île doit faire face à des contraintes qui freinent le bon fonctionnement des mécanismes de régulation du marché. Mais je veux aujourd'hui cibler les points positifs et souligner les atouts de notre collectivité.

Il ne s'agit pas, bien entendu, de passer sous silence certaines réalités qui doivent être vigoureusement combattues :

- en effet, le chômage notamment, avec en Martinique un taux de 19,4 %, près de deux fois supérieur à celui de l'Hexagone, et la proportion excède 50 % chez les moins de 25 ans !

- s'ajoute la cherté de la vie, en particulier pour les franges de la population les plus démunies : l'alimentation pèse lourd dans le panier des ménages les plus pauvres ; en effet, le niveau des prix de l'alimentaire en Martinique est supérieur de 38 % à celui de la France hexagonale et constitue le principal facteur de l'écart de prix global.

Mais ces réalités ne sont pas des fatalités et nous devons tout mettre en œuvre pour les éradiquer en valorisant nos atouts, qui sont nombreux.

J'observe tout d'abord que la Martinique est le deuxième territoire le plus riche des petites Antilles après la Barbade, avec un pouvoir d'achat parmi les plus élevés de la zone, plus de 22 000 euros par habitant et une réduction tendancielle régulière du différentiel avec l'Hexagone ; selon les chiffres de l'INSEE, le PIB martiniquais a connu une croissance de 1,4 % en 2014, bien supérieure à la moyenne nationale ou à la moyenne de la zone Caraïbe, toutes deux de 0,9 %. L'effort de rattrapage doit cependant rester soutenu car l'écart demeure significatif, le PIB national par habitant s'élevant à un peu plus de 32 000 euros par habitant. En termes de développement humain, la Martinique figure en 2013 au 39<sup>e</sup> rang mondial, en tête des îles de la Caraïbe.

Au registre des atouts, figure en premier lieu la position centrale de la Martinique au sein de la Caraïbe et le fait qu'elle dispose d'infrastructures portuaires performantes, notamment pour le trafic commercial de conteneurs et le développement de la croisière. Il s'agit là d'une carte maîtresse qu'il faut valoriser encore davantage pour maximiser l'impact des opportunités offertes par la mise en service, annoncée pour le 26 juin, du troisième jeu d'écluses du canal de Panama.

Du point de vue des dynamiques sectorielles, l'économie martiniquaise est bien sûr portée par les trois grandes filières exportatrices : les produits pétroliers raffinés par la SARA, la banane et la canne. Ces deux dernières filières dominent le secteur agricole et proposent des fleurons de l'économie martiniquaise :

- tout d'abord notre banane française, enrubannée aux couleurs tricolores, qui tente de gommer le souvenir laissé par le scandale du chlordécone et est désormais issue de bananeraies où la biodiversité est revenue, comme en atteste une étude récente du CIRAD ;

- je pense aussi bien sûr à notre filière canne, et tout particulièrement à nos rhums agricoles dont la notoriété fait le tour du monde. Ils sont d'ailleurs les premiers à avoir obtenu une AOC, et cela dès 1996. Mais je n'en dis pas davantage pour ne pas déflorer la présentation que nous réserve Charles Larcher.

Si la préoccupation qualitative et environnementale imprime de plus en plus sa marque aux filières agricoles, elle émerge également dans le domaine énergétique : je ne citerai que les prospections en cours en matière de géothermie et la construction d'une centrale d'énergie thermique des mers à Bellefontaine.

Outre l'activité de raffinage de la SARA (je vous signale au passage une intéressante exposition photographique à la bibliothèque Schœlcher, jusqu'à la fin mai, sur cette entreprise historique créée en 1969 !), le secteur industriel reste dominé par l'agro-alimentaire qui en est le premier employeur.

Mais, en termes de répartition sectorielle, l'économie martiniquaise se caractérise avant tout par la prédominance du secteur tertiaire qui représente plus de 80 % de la valeur ajoutée et quelque 85 % de l'emploi salarié. Plus des trois quarts des entreprises de Martinique interviennent dans le commerce et les services. Et cet élan du tertiaire, dont les activités sont généralement peu gourmandes en espace et donc bien adaptées à un contexte insulaire où le foncier est une denrée rare, semble devoir prospérer encore.

Le domaine des services à la personne, et j'en viens au témoignage que nous livrera Sylvie Maréchal, est promis à un bel avenir, notamment du fait de l'évolution démographique martiniquaise. En 2014, la proportion des plus de 60 ans dans la population de la Martinique a rattrapé celle des moins

de 20 ans, qui décroît : les plus de 60 ans représentent ainsi désormais 24 % de la population martiniquaise. Le rapport entre le nombre de personnes âgées de plus de 60 ans et le nombre de personnes en âge de travailler, les 20-59 ans, s'établit à près de 45 % et devrait atteindre plus de 101 % à l'horizon 2040 selon les projections de l'INSEE. À cette date, la Martinique devrait devenir, après la Corse, la région la plus âgée de France. Mais, ainsi que le fait valoir une étude de 2013 réalisée par l'AFD et la CCIM, le vieillissement doit être appréhendé non comme un handicap mais comme une « *opportunité pour fournir un emploi à tous* ».

Ces chiffres doivent en effet nous alerter et inviter à la fois la sphère privée et la sphère publique à rapidement investir.

L'investissement est d'ailleurs le dernier aspect sur lequel je voudrais insister en considérant l'importance de la commande publique dans un contexte d'économie insulaire aux marchés étroits. Celle-ci a une fonction de régulation et de dynamisation de première importance à travers des secteurs structurants tels que le BTP et les transports. Dans un contexte délicat où l'économie reste sur le fil du rasoir, tout mouvement de repli pourrait porter un coup fatal à une économie qui n'a pas encore totalement effacé les stigmates de la crise de 2009, malgré les dynamiques amorcées et un tissu entrepreneurial tonique comme l'observe une étude de la Banque de France menée en 2014 en collaboration avec l'IEDOM.

**Charles LARCHER,**  
*Président du Comité martiniquais d'organisation  
et de défense du marché du rhum (CODERUM)*

La filière canne-sucre-rhum de la Martinique est une filière structurée, qui regroupe aujourd'hui 200 planteurs de canne à sucre, 12 industriels du rhum et une sucrerie.

En Martinique, le rhum est un secteur traditionnel structurant, qui fait partie de l'histoire du territoire. L'essor de la production rhumière agricole, indépendante des sucreries, est intervenu dans la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle. En 1913, la Martinique comptait ainsi 86 distilleries et 16 usines à sucre. Aujourd'hui, les distilleries dites « fumantes » sont au nombre de 9, auxquelles s'ajoutent 4 négociants-éleveurs et une sucrerie.

Le rhum de Martinique est une filière d'excellence. L'appellation d'origine contrôlée (AOC) obtenue en 1996 couronne cette excellence, faisant de notre rhum l'unique rhum AOC au monde. Sa matière première, la canne à sucre, valorise notre terroir ; le savoir-faire des femmes et des hommes de la profession est notre fierté.

Le rhum de Martinique est également une filière créatrice d'emplois. La filière canne à sucre-rhum génère environ 5 000 emplois, dont 3 000 emplois directs dans une Martinique au taux de chômage proche de 20 %. Ces emplois se répartissent dans les domaines agricole, industriel et touristique.

La filière apporte aussi sa contribution à l'aménagement du territoire, en contribuant au maintien des emplois dans les bassins agricoles, ainsi qu'au maillage du territoire par ses unités industrielles. Deux tiers des structures de la filière sont ainsi situées au Nord de la Martinique, territoire enclavé à développer.

La filière fait aujourd'hui face à trois principaux enjeux :

- le premier se trouve être l'augmentation du volume de canne à sucre produit. En effet, le développement de nos ventes sur l'ensemble de nos marchés requiert aujourd'hui une optimisation et un développement de la sole cannière ;

- le deuxième se trouve être le maintien du contingent. Ce régime vise à compenser les surcoûts que connaissent les producteurs de rhum dans les DOM (en lien avec le respect de normes sociales et environnementales, de strictes conditions de fabrication et des coûts de transport propres aux

régions ultrapériphériques) par rapport aux producteurs d'autres pays, avec des enjeux en termes de compétitivité. Il permet aussi de garantir un accès effectif au marché dans l'Hexagone pour le rhum traditionnel des DOM.

Ce dispositif fiscal est stratégique pour la poursuite du développement des ventes de rhum des DOM, et singulièrement de la Martinique, en France métropolitaine et à l'export. En effet, l'Hexagone demeure une plateforme logistique indispensable pour délivrer nos produits dans l'ensemble de l'Europe et du monde.

Une absence de croissance de notre contingent se traduirait par une augmentation des parts de marché des rhums des pays tiers, à nos dépens ;

- le troisième enjeu pour la filière du rhum martiniquais se trouve être la défense de son « exception française ». La protection de notre AOC, dont nous fêtons les 20 ans en novembre prochain, et des indications géographiques (IG) rhums européens et mondiaux est stratégique. Nous sommes donc très attentifs aux différentes négociations en cours, dont celle du TAFTA (*Transatlantic Free Trade agreement*).

Le rhum de Martinique est un secteur dynamique. En effet, nous observons une progression régulière de nos ventes sur l'ensemble de nos marchés : de l'ordre de 1,5 % entre 2014 et 2015 sur le marché martiniquais, de 4 à 5 % par an en France hexagonale et de 10 à 15 % par an dans le reste du monde.

Le rhum AOC de Martinique est également un innov-acteur de notre territoire. Des produits innovants ont ainsi été développés, avec la gamme *single cask*, des séries limitées, des carafes, etc. Au niveau de la commercialisation, les ventes en ligne se développent significativement. Au niveau de la communication, l'utilisation du digital et de gestion de la relation client (*Customer relationship management-CRM*) optimise l'efficacité de nos actions.

Avec le développement du spiritourisme, les sites du rhum de Martinique reçoivent près de 500 000 touristes par an. Le rhum permet ainsi le développement d'un tourisme à dimension patrimoniale. L'ensemble des sites a par ailleurs investi afin de faire de nos visiteurs des « ambassadeurs du Rhum AOC de Martinique ». La filière est devenue un acteur incontournable du tourisme en Martinique, proposant un axe de différenciation dans la compétition avec d'autres îles aux plages ensoleillées.

Le rhum de Martinique se premiumise par ailleurs. En effet, nous observons une très forte augmentation des ventes de rhum vieux dans l'Hexagone (+50 % en 2015). Les ventes de rhum très vieux se développent également - les petites distilleries permettant cette premiumisation du marché.

Le rhum de Martinique revendique une « *French Caribbean touch* ». Au même titre que ses illustres confrères du Cognac, du Champagne et des vins de Bordeaux, le rhum AOC de Martinique illustre parfaitement le savoir-faire français dans le domaine des alcools et plus largement de la gastronomie. Nous sommes aujourd’hui présents dans 100 pays dans le monde.

En conclusion, je soulignerai que le rhum de la Martinique, outil de structuration et de dynamisme de son territoire, est pleinement entré dans un XXI<sup>e</sup> siècle mondialisé, où de plus en plus de consommateurs recherchent l’origine des produits qu’ils consomment.

**Sylvie MARÉCHAL,**  
*Directrice de NORADOM Services et Présidente de UROSAP 972*  
*(Union régionale des organismes de services à la personne de la Martinique)*

Le secteur des services à la personne (SAP) est un secteur porteur en Martinique. En 2030, la Martinique se situera au 5<sup>e</sup> rang des régions les plus âgées de France. Ce vieillissement doit conduire à des réflexions innovantes en matière de prise en charge, de la dépendance notamment. Le secteur des SAP, avec une attractivité forte, poursuit ainsi progressivement son envolée.

Les SAP représentent aujourd'hui 186 structures en Martinique. Parmi ces structures, 53 bénéficient d'un agrément pour intervenir auprès des publics fragiles comme les personnes âgées, les personnes en situation de handicap et les enfants de moins de 3 ans ; les 133 autres structures déclarées interviennent auprès de personnes, comme vous et moi, pour des activités de ménage, de repassage, etc. Un million d'heures sont ainsi effectuées chaque année. Les structures emploient environ 2 300 salariés qui interviennent auprès de 18 000 personnes. La qualité d'employeur conférée à certaines personnes servies, parfois fragiles ou âgées, a pour conséquence de générer de nombreux conflits, notamment devant les prud'hommes.

La Martinique compte 8 000 bénéficiaires de l'allocation personnalisée d'autonomie (APA) et de la prestation de compensation du handicap (PCH), pour un montant global annuel de 4 millions d'euros. Ces sommes sont utilisées à 90 % par les bénéficiaires, dans le cadre de transactions de gré à gré ; le reste est distribué par les structures autorisées.

De fait, le niveau de qualification requis implique que le nombre de structures déclarées excède encore celui des structures autorisées. Par ailleurs, on observe un foisonnement complexe de métiers - 23 activités ayant été reconnues par le code du travail comme susceptibles de faciliter la vie des ménages et de faire face à la dépendance. Les données de la Caisse générale de sécurité sociale (CGSS) faisaient ainsi état, fin 2008, de 9 084 équivalents temps plein (ETP) mobilisés. Le secteur des SAP est donc dynamique et pourvoyeur d'emplois. Du reste, il demeure difficile de rassembler des données exactes sur ce secteur.

La politique en faveur des SAP a été définie par la loi Borloo de juillet 2005. Cette loi a permis la structuration d'une offre de services, en facilitant la création d'emplois par des allègements de charges sociales et fiscales. La loi du 28 décembre 2015 relative à l'adaptation de la société au vieillissement a ensuite mis l'accent sur le maintien à domicile. Cette loi est amenée à modifier les pratiques du secteur et la qualité de vie des personnes vieillissantes.

Malgré son potentiel et son dynamisme, le secteur des SAP en Martinique demeure aujourd'hui peu structuré et sujet à de grandes difficultés financières. La plupart des organismes ne survivent que grâce aux aides de la collectivité territoriale, des caisses de retraite et des services de l'État. Ce secteur offre un vaste choix de métiers, accessibles avec ou sans diplôme, ce qui affecte la qualité des prestations et, par là même, sa structuration.

Dans ce contexte, l'Union régionale des organismes de services à la personne de la Martinique (UROSAP 972) et ses partenaires que sont la Fédération du Service aux Particuliers (FESP) et la Confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME) se veulent le fer de lance d'une organisation en filière des SAP de la Martinique. Une telle organisation permettrait le développement d'emplois, y compris dans des secteurs connexes comme la formation, la domotique, les activités de loisirs spécialisés, les produits touristiques spécifiques, les assurances dépendance, etc.

Cette structuration pourrait se traduire par la mise en place d'une plateforme départementale de services et d'animation du territoire. Au-delà de la simple mise en relation de l'offre avec la demande, cet outil pourrait permettre de promouvoir le secteur en rendant son action plus lisible, de réunir des données fiables et à jour à travers un observatoire, de garantir la qualité d'accompagnement et de prioriser le maintien à domicile des personnes fragiles, de bâtir des partenariats entre les différents intervenants institutionnels, ainsi que de créer un lieu ressource pour les informations sociales.

Cette plateforme serait également conçue comme un lieu d'innovation et contribuerait à la consolidation du maillage territorial.

Pour réussir cette organisation en filière, plusieurs leviers nécessiteraient d'être actionnés : le maintien du dispositif Chèque emploi service universel (CESU) en renforçant les moyens de contrôle existants, la revalorisation de l'APA, la révision des politiques de gré à gré pour lutter contre la maltraitance et le travail au noir, l'organisation d'un salon des SAP visant à valoriser le secteur, la création d'un label local avec des standards de qualité pour les prestations et services, la redynamisation des commerces de proximité avec près de 2 000 emplois à la clé et le renforcement de l'autonomie et de la visibilité de la Collectivité territoriale de Martinique (CTM) dans le cadrage des encaissements en rapport avec l'APA.

La réussite de la prise en charge du vieillissement de la population en Martinique ne pourra ainsi être assurée qu'avec une intervention forte des pouvoirs publics. Le vieillissement étant l'affaire de tous, une politique sociale proactive devra être mise en œuvre en faveur des seniors, mais aussi des jeunes qui seront les seniors de demain.

**Antoine KARAM,**  
*Sénateur de la Guyane*

Je suis très heureux que nous soyons réunis pour cette deuxième conférence économique de bassin organisée par notre Délégation à l'outre-mer et consacrée à la zone Atlantique.

Ce rendez-vous nous permet de donner plus de visibilité à nos outre-mer, et de mettre en lumière les spécificités, les contraintes qui s'imposent à nos entreprises, dont je salue les représentants, et bien sûr, nos dynamiques sectorielles et potentiels exceptionnels.

Nous avons déjà pu le constater ce matin, c'est dans toute sa diversité et sa richesse que la France est présente dans l'espace Atlantique.

S'agissant de la Guyane, on évoque souvent une « économie de comptoir » ou une « économie de transferts ».

Mais avant les termes et les chiffres, il y a une histoire. Et pour évoquer l'économie guyanaise et ses perspectives, il nous faut d'abord regarder derrière nous.

Depuis la colonisation, la Guyane a toujours été confinée dans une économie assistée basée sur les transferts sociaux.

L'exclusif colonial perdure d'ailleurs encore aujourd'hui.

En effet, le « Pacte de l'Exclusif » de Colbert, visant à ce que « *ni un clou, ni un fer à cheval* » ne soit produit dans les colonies s'est poursuivi dans le cadre de ce qu'il faut bien appeler le « pacte départemental ».

Ainsi, la Guyane est restée dépendante de l'Hexagone sans possibilité d'échanges commerciaux avec ses voisins sud-américains, et ce malgré une position géographique stratégique.

La faiblesse du taux de couverture des importations par les exportations participe du déséquilibre des échanges.

Avec la départementalisation et la décentralisation, des efforts ont été réalisés, mais force est de constater que la Guyane demeure, malgré ses richesses et ses potentialités, une belle au bois dormant.

Dans ce contexte, l'activité économique en Guyane s'est essentiellement développée sur la bande côtière où l'on trouve les villes les plus importantes.

Elle s'articule sur un secteur traditionnel structuré autour des filières du bois - qu'Isabelle Bonjour, responsable de la Maison de la Forêt et des Bois, vous présentera plus finement - mais aussi de la pêche, du BTP, de l'or et d'un secteur de pointe représenté par le Centre spatial guyanais à Kourou.

On a longtemps cru que la Guyane pouvait vivre de cette mono-activité.

L'activité spatiale est incontestablement le socle de notre économie. Elle est la première exportatrice du territoire et représente 30 % du chiffre d'affaires des industries et des services en Guyane.

Mais nos réalités économiques et démographiques nous rattrapent, et nous devons aujourd'hui diversifier notre économie et répondre aux besoins en matière d'éducation, de formation et d'emploi.

90 000 habitants il y a 20 ans, 250 000 officiellement aujourd'hui. Et probablement 450 000 dans 20 ans.

Nous devons faire de ce défi démographique un levier pour le développement.

Je partage l'idée selon laquelle une stratégie articulée autour de la recherche, de l'exploitation et de la valorisation de nos ressources naturelles réunit toutes les conditions pour faire de la Guyane un territoire attractif, véritable porte d'entrée de l'Union européenne entre le Mercosur et le Caricom.

Car, je peux vous l'assurer, il y a en Guyane des filières d'avenir.

Je commencerai par l'or.

Carole Ostorero, Présidente de la Fédération des opérateurs miniers, le démontrera certainement mieux que moi : l'exploitation aurifère en Guyane n'est pas un choix mais une réalité économique.

Le potentiel exploitable de la Guyane serait de près de 450 tonnes d'or. Pour autant, nous n'avons pas encore le développement d'une industrie aurifère puissante. Les choses sont toutefois en train de changer, notamment avec l'intérêt de l'industriel Canadien Columbus Gold et son projet de la Montagne d'or.

Bien entendu, nous devons veiller à ce que les opérateurs légaux relèvent un défi incontournable : mettre en œuvre des méthodes d'exploitation respectueuses de l'environnement.

Parallèlement, nous devons aussi traiter la question de l'orpaillage illégal : véritable fléau social, sanitaire et environnemental.

Je suis convaincu que la lutte contre l'orpaillage illégal passe par le développement responsable et maîtrisé d'opérateurs légaux soumis au code minier.

Il ne s'agit pas de croire naïvement que le légal remplacera purement et simplement l'illégal ; mais bel et bien de mettre en place un dispositif permettant le développement d'une exploitation aurifère légale qui respecte l'environnement et contribue à une meilleure sécurité de nos concitoyens.

Parmi les filières d'avenir, il y a aussi la biodiversité, sur laquelle nous avons longuement débattu ici au Sénat. Je le rappelle, 80 % de la biodiversité française se situe dans nos outre-mer, dont 50 % en Guyane.

Cette richesse est une chance.

Cela doit nous permettre d'ériger la Guyane en un pôle d'excellence au sein duquel les savoirs et savoir-faire traditionnels de nos populations autochtones et locales seront reconnus et valorisés.

Un autre atout, c'est le tourisme, insuffisamment développé. Mais faut-il encore avoir les équipements, les structures. Et là encore, ça fait partie de ce que nous devons préparer pour l'avenir de la Guyane.

Enfin, *quid* de l'exploitation pétrolière. La Guyane reste très convoitée mais il est encore trop tôt pour dire si les prospections en cours seront concluantes.

En conclusion, pour relever ces défis économique, démographique et environnemental, nous devons aménager le territoire.

Sans investissements, sans aménagements, sans infrastructures, un territoire ne peut pas créer les conditions de son développement économique.

Dans le même temps, les disparités demeurent en Guyane en matière d'accès à l'électricité, l'eau potable ou encore à la téléphonie et l'internet mobile.

Il est donc essentiel d'aménager notre territoire de manière à créer les conditions du dynamisme économique tout en veillant à un rééquilibrage au profit des zones enclavées.

Je vous remercie de votre attention et cède maintenant la parole à mesdames Isabelle Bonjour et Carol Ostorero, qui vont nous apporter leur regard de professionnelles.

**Carol OSTORERO,**  
*Présidente de la Fédération des opérateurs miniers de Guyane*  
*(FedomG)*

Il est en effet possible de concilier exploitation aurifère et protection de l'environnement.

Dirigeante d'entreprises, minières et aurifères notamment, j'ai également été vice-présidente de la Région Guyane et présidente de l'Agence régionale de développement économique de Guyane. Depuis de nombreuses années, je travaille ainsi activement à l'industrialisation de la Guyane et à la structuration de sa filière aurifère.

La FedomG, créée pour permettre à la filière de s'exprimer d'une seule voix, regroupe une centaine d'entreprises de toutes tailles, parmi lesquelles des multinationales, des PME et des artisans. Nous tenons beaucoup à cette mixité au sein de notre fédération car elle est porteuse de savoir-faire et d'échanges fructueux. Cette structuration innovante dans le secteur minier a d'ailleurs été saluée lors d'un grand congrès minier au Suriname.

La filière minière de Guyane s'est structurée notamment grâce aux artisans : telle est la force et la base de notre activité. Dans le prolongement de la création de la FedomG en 2001, un pôle technique a donc été constitué en 2010 pour appuyer les opérateurs artisans et PME du territoire, avec 3 ingénieurs, géologue, minier, et environnementaliste. Dans le cadre d'un appel à projets de la Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (DATAR), la Grappe ORKIDEE a ensuite été créée en 2011 ; elle a pour objectif de favoriser la synergie entre les acteurs de la filière minière et les métiers associés. À l'avenir, l'ambition serait également de mettre en place un fonds dédié pour soutenir le développement des entreprises artisanales et des PME du secteur - le secteur minier étant *blacklisté* par les banques.

L'activité minière de Guyane s'inscrit dans un cadre réglementaire extrêmement adapté. Sous la présidence de Monsieur Karam, avec l'appui des parlementaires, nous avons créé un code minier spécifique à la Guyane, avec des titres miniers adaptés aux artisans et à l'exploitation alluvionnaire mobile. Par la suite, avec le rejet du projet Camp Caïman, un schéma départemental d'orientation minière (SDOM) a été élaboré, pour éviter que cette situation ne se reproduise et pour redonner confiance aux investisseurs. Ce schéma détermine précisément les zones ouvertes ou non à l'activité minière. Actuellement, nous travaillons à l'écriture d'un livre blanc de la

mine responsable, à l'initiative du ministre Monsieur Emmanuel Macron. Ce cadre adapté devrait favoriser l'implantation des entreprises et des industriels du secteur en Guyane.

Les ressources minières de la Guyane sont extraordinaires, avec de très nombreux métaux et notamment de grandes quantités d'or. Notre potentiel est ainsi douze fois supérieur à celui du Suriname.

La production aurifère de l'artisanat guyanais représente presque 2 tonnes d'or par an.

La Guyane intéresse également de nombreux industriels, qui investissent dans la recherche : nous sommes ainsi à l'aube de trois grands projets miniers.

À l'horizon 2020, le projet Montagne d'Or, fruit d'un accord entre Columbus et Nordgold, pourrait entrer en production, avec en cible un gisement de 120 tonnes d'or.

Des études préliminaires et une recherche de partenariats ont par ailleurs été lancées sur le gisement Espérance, dont le potentiel pourrait être supérieur à 150 tonnes d'or, avec une mise en production envisagée à l'horizon 2023.

Enfin, le gisement de Bon Espoir, découvert en 2016, pourrait également représenter un potentiel de 150 tonnes d'or.

Pour permettre le développement de ces projets, des infrastructures seront nécessaires, avec des routes, des capacités de stockage, des infrastructures portuaires et un réseau énergétique adapté. Pour mettre en fonctionnement ces usines, les besoins en énergie sont ainsi estimés à 60 Mégawatts (MW).

À l'horizon 2025, ces projets pourraient représenter plus de 12 000 emplois, directs et indirects, près de 120 millions d'euros de revenus pour les collectivités en phase de construction et près de 125 millions d'euros de revenus pour les collectivités et l'État en phase d'exploitation.

**Isabelle BONJOUR,**

*Responsable de la Maison de la forêt et des bois de Guyane (MFBG)*

La filière forêt et bois de Guyane est une filière traditionnelle, engagée dans une démarche industrielle innovante pour la construction d'un avenir durable.

Située en Amérique du Sud, entre le Suriname et le Brésil, la Guyane offre à la France et à l'Union européenne leur seule forêt tropicale humide : 8 millions d'hectares de forêt primaire, soit 96 % de la surface du département. Sur ces 8 millions d'hectares, 2,4 millions, certifiés PEFC (*Program for the Endorsement of Forest Certification schemes* – Programme de reconnaissance des certifications forestières) depuis 2012, sont dédiés à la production de bois et constituent le socle de la filière.

D'apparence homogène, les forêts guyanaises présentent une grande diversité de milieux et un cortège exceptionnel d'espèces. Alors que l'on dénombre environ 130 espèces arbustives en France métropolitaine, près de 1 600 ont été inventoriées en Guyane – 200 à 300 d'entre elles pouvant être présentes en mélange sur le même hectare.

Cette biodiversité constitue l'atout principal de la filière guyanaise. Néanmoins, l'hétérogénéité de cette ressource est source de contraintes pour sa valorisation et sa commercialisation. Sa préservation constitue également une lourde responsabilité, que les professionnels ont assumée en élaborant un guide de bonnes pratiques : la charte d'Exploitation à Faible Impact (EFI) des forêts guyanaises, annexée au schéma français PEFC pour engagement.

Bien que petite, la filière forêt et bois guyanaise est identifiée comme une filière d'avenir pour le territoire. Elle est constituée d'environ 215 entreprises, en majorité des TPE, qui génèrent 830 emplois et un chiffre d'affaires annuel de près de 76 millions d'euros.

Deux secteurs d'activités sont prédominants dans cette filière : le secteur « sciage et rabotage du bois » et le secteur « charpente, construction bois et menuiserie extérieure ».

Depuis quelques années, le secteur de l'exploitation forestière, qui était le maillon faible de la filière, s'est notablement renforcé, en équipements comme en effectifs.

Le secteur de l'ameublement/agencement, quant à lui, demeure faiblement représenté et peine à se développer face à la concurrence des intrants en provenance d'Asie.

La filière forêt et bois guyanaise a une structuration classique de filière productrice de bois d'œuvre. Elle est organisée en quatre grands secteurs, de l'amont vers l'aval : la gestion forestière (assurée par l'Office national des forêts (ONF) en forêts naturelles), l'exploitation forestière, le sciage et le rabotage du bois (également appelé 1<sup>ère</sup> transformation du bois) et la 2<sup>e</sup> transformation du bois, qui regroupe toutes les activités de transformation secondaire du matériau bois (construction, menuiserie, emballage, ameublement, ...).

Du fait de cette spécialisation, l'équilibre de la filière demeure précaire, car chaque secteur est tributaire du marché local du bâtiment, soutenu par la commande publique. La filière atteint ainsi aujourd'hui sa limite de résilience, incapable de s'adapter aux fluctuations récurrentes et imprévisibles, en lien avec l'engagement des programmes opérationnels sur le territoire.

Toutefois, si la filière a pu donner une impression d'immobilisme au regard du bilan de ses activités sur la décennie écoulée, la réalité est toute autre. Des investissements conséquents ont été réalisés, tant en matériel qu'en formation, et l'intégration de nouvelles technologies (LIDAR<sup>1</sup>, Système d'Information Géographique, informatique embarquée) a permis aux entreprises de gagner en performance et en compétitivité, malgré des contraintes d'exercice fortes. Parallèlement, la filière a investi dans la qualification mécanique de ses bois pour répondre aux exigences européennes (au règlement Produits de Construction - RPC - notamment), ce qui lui permet aujourd'hui de commercialiser des produits normalisés et écocertifiés.

C'est sur ce socle que la filière forêt et bois guyanaise a construit sa stratégie de développement, en utilisant le levier de l'émergence du marché du bois énergie.

Cette diversification des débouchés permettra aux entreprises de l'amont de la filière d'accroître leur récolte et d'abaisser leurs coûts de production.

L'augmentation projetée des volumes de production devrait ainsi permettre la création d'une offre variée, compétitive et de qualité, apte à répondre à la fois aux besoins du marché local du bâtiment au regard de la croissance démographique annoncée, aux exigences spécifiques des marchés à l'export techniques et esthétiques, ainsi qu'aux attentes sociétales en termes de garanties environnementales particulièrement exigeantes dès lors que le bois est issu de forêts primaires.

Elle génèrera également un approvisionnement en biomasse ligneuse, connexe d'exploitation forestière et de sciage, suffisant pour l'alimentation de tous les projets annoncés de centrales, avec, à terme, la production de 30 Mégawatts électriques (MWe) qui serviront la politique d'autonomie énergétique du territoire.

---

<sup>1</sup> *Light Detection And Ranging - Télédétection par laser de haute précision*

Des programmes expérimentaux de plantation sont par ailleurs en cours d'élaboration, à partir des résultats de la recherche, en vue de déterminer les pratiques sylvicoles les plus favorables au développement d'une ressource complémentaire à celle issue des forêts naturelles.

Au terme du déploiement de cette stratégie, soit aux alentours de 2025, la filière devrait atteindre un effectif de 1 500 personnes réparties sur 5 grands pôles en vue de favoriser les circuits courts et les synergies. La récolte devrait permettre de générer une production de 75 000 m<sup>3</sup> de sciages, soit le double de la production actuelle, et de 30 MWe.

Ce plan stratégique est un projet de territoire. Il devra donc être conduit avec l'ensemble des partenaires de la filière pour développer les infrastructures et l'offre de formations indispensables à sa déclinaison.

Ces objectifs ne seront atteints qu'en ménageant le strict équilibre, garant d'un développement durable et intégré sur un territoire, entre ses trois piliers : le social, l'environnement et l'économie. Ses valeurs sont défendues par l'association interprofessionnelle Interprobois Guyane, à travers sa marque collective simple « Bois de Guyane française ».



**DEUXIÈME TABLE RONDE  
TISSU ENTREPRENEURIAL ET MOYENS DE DÉVELOPPEMENT  
DES ENTREPRISES**

*Animateur de la table ronde  
Jean-Pierre PHILIBERT,  
Président de la Fédération des entreprises d'outre-mer (Fedom)*



**Hervé GONSARD,**  
*Directeur général de l'Institut d'émission des départements d'outre-mer  
et de l'Institut d'émission d'outre-mer (IEDOM-IEOM)*

L'IEDOM est, comme vous le savez, la banque centrale déléguée - agissant « *au nom, pour le compte et sous l'autorité de la Banque de France* » - des départements et collectivités d'outre-mer dont la monnaie est l'Euro. Il est attentif à l'évolution du tissu entrepreneurial dans ses géographies d'intervention, à deux titres principalement :

- d'abord, sur un plan opérationnel, dans le cadre de la conduite de la politique monétaire de la zone Euro, il cote les entreprises, permettant ainsi aux banques de sélectionner les créances éligibles au refinancement de l'Eurosystème ;

- ensuite, il conduit une enquête de conjoncture auprès des chefs d'entreprises et dispose d'un observatoire économique et financier. Dans ce cadre, il produit des données propres et utilise des données externes, au premier rang desquelles celles de l'Insee.

De fait, l'IEDOM n'est pas, en effet, lui-même producteur de données sur la démographie des entreprises. Il s'appuie pour ce faire sur l'Insee (pour les départements français d'Amérique - DFA), ainsi que sur les chambres de commerce locales de Saint-Martin, Saint-Barthélemy et Saint-Pierre-et-Miquelon.

Il est d'ailleurs important de noter que ces chiffres sont souvent révisés et qu'il n'est pas exclu que des radiations ne soient pas prises en compte.

Ces avertissements méthodologiques énoncés, j'en viens au vif du sujet, à savoir la démographie des entreprises.

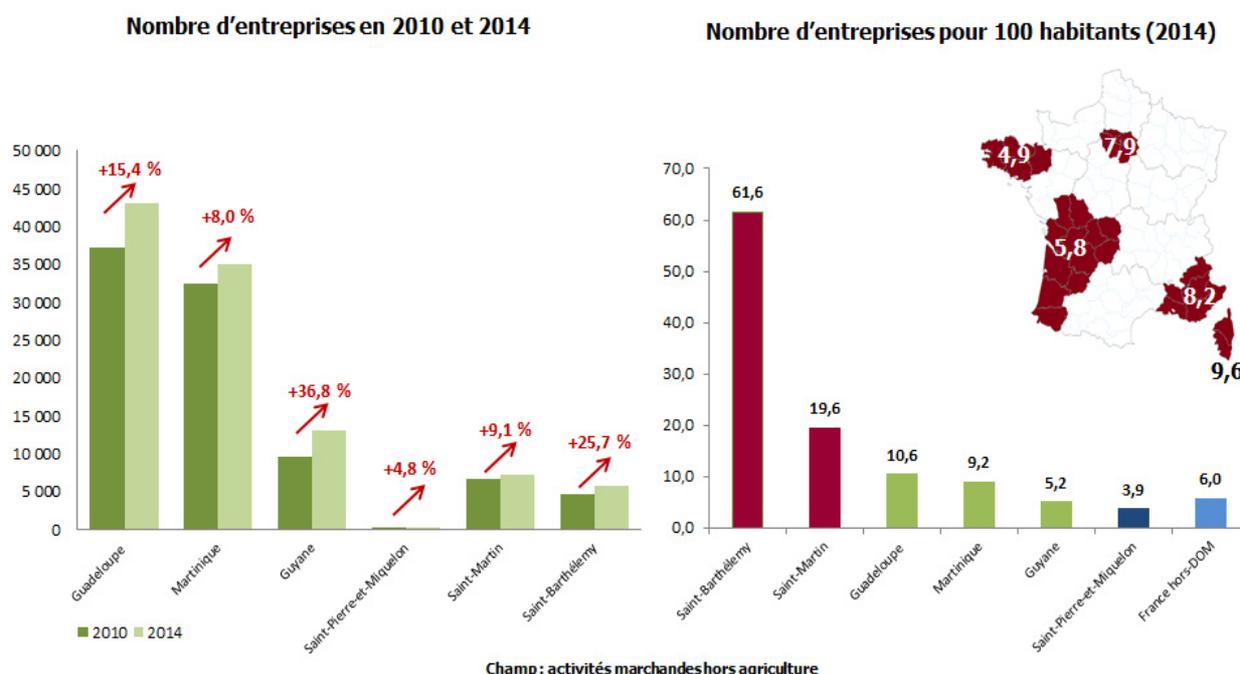
À la vue des données disponibles, trois constats peuvent être dressés.

**Premier constat : le tissu productif des départements et collectivités français des Amériques est dense.** Malgré le ralentissement économique consécutif à la crise de 2009, on constate - au sein des activités marchandes hors agriculture - une augmentation du nombre d'entreprises dans l'ensemble des géographies étudiées.

La Guadeloupe, Saint-Barthélemy et la Guyane ont connu les progressions les plus significatives. La hausse la plus importante, observée en Guyane, s'explique principalement par une forte démographie et le rôle du secteur spatial, vecteurs importants de dynamisme économique.

En comparaison avec l'Hexagone, les collectivités et départements français d'Amérique (DFA) possèdent apparemment, à l'exception de la Guyane et de Saint-Pierre-et-Miquelon, un tissu productif plus dense.

### Un tissu d'entreprises relativement dense

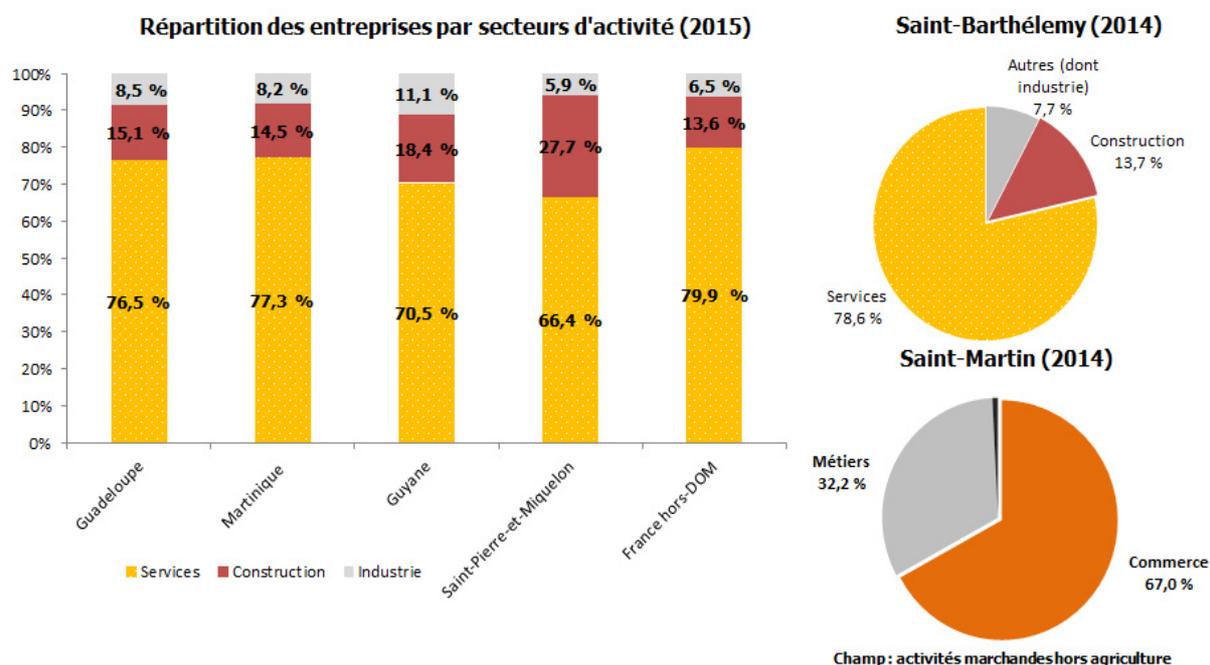


Sources : INSEE, CEM, CCISM, CACIMA

À Saint-Barthélemy, on constate à la fois une forte augmentation du nombre d'entreprises et surtout une densité entrepreneuriale atypique (61 entreprises pour 100 habitants). Cela s'explique par la très forte hausse du nombre d'auto-entrepreneurs - régime simple et souple adapté aux activités saisonnières - qui a accompagné le développement de l'économie, notamment celui du secteur du tourisme et des services en général. Saint-Barthélemy attire chaque année de nombreux saisonniers se constituant en entreprises individuelles.

**Deuxième constat : les activités des entreprises des départements et collectivités français des Amériques sont concentrées dans les services.** La répartition sectorielle des entreprises dans les DFA s'avère ainsi très proche de celle de la France métropolitaine. Elle est dominée par le secteur des services. Viennent ensuite la construction et les industries.

## Une forte concentration dans les services à l'instar de l'Hexagone



Sources : INSEE, CEM, CCISM, CACIMA

Toutefois, les DFA comptent, en moyenne, relativement plus d'entreprises dans les secteurs de la construction et de l'industrie.

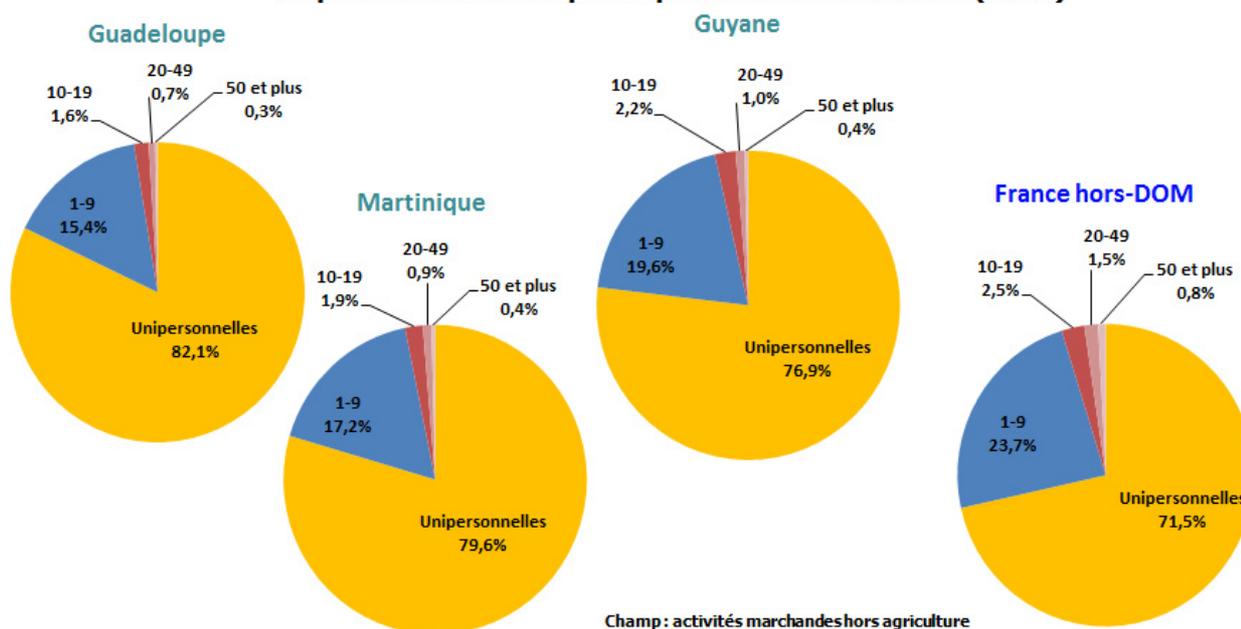
Deux géographies se distinguent de ce point de vue : la Guyane avec une part relativement plus élevée pour la construction et l'industrie que les autres DFA et que la France métropolitaine, reflétant une forte demande de logements et d'infrastructures, en cohérence avec la forte expansion démographique que connaît le territoire et Saint-Pierre-et-Miquelon qui compte une part relativement importante d'entreprises dans le secteur de la construction (27,7 %) soutenu par une commande publique relativement élevée dans l'archipel.

Les données de Saint-Martin et Saint-Barthélemy - provenant de sources différentes, aux nomenclatures imparfaitement comparables - font ressortir des répartitions relativement similaires à celles des autres DFA.

**Troisième et dernier constat : les économies des départements et collectivités français des Amériques se caractérisent par un nombre prépondérant de micro-entreprises.** Le tissu entrepreneurial s'y caractérise en effet par l'importance des entreprises unipersonnelles. La répartition des entreprises par tranche de salariés montre notamment l'importance des petites structures unipersonnelles sans salariés.

## Un nombre prépondérant de micro-entreprises

### Répartition des entreprises par tranche de salariés (2015)



Source : INSEE

Par ailleurs, les entreprises de moins de 10 personnes représentent 97 % des entreprises recensées dans les DFA, contre 95,2 % en France métropolitaine. Le nombre d'entreprises décroît ensuite rapidement avec le nombre de salariés et on ne compte aucune entreprise de plus de 500 personnes.

#### L'IEDOM adapte ses services à ce tissu entrepreneurial particulier.

Le Gouverneur de la Banque de France a insisté sur la volonté de la Banque centrale de devenir un interlocuteur privilégié pour les TPE. La Banque de France mettra ainsi en place un « correspondant TPE » dans chacune de ses succursales à l'automne 2016. Au regard de l'importance du tissu des TPE dans les géographies ultramarines, l'IEDOM va relayer cette initiative en désignant un correspondant TPE dans chacune de ses six agences.

Le rôle du correspondant TPE sera d'être un premier point de contact, avec pour missions d'accueillir et d'écouter les responsables de TPE en qualité de tiers de confiance, de diffuser des outils d'information, ainsi que de comprendre, dans leurs grandes lignes, la nature des besoins exprimés. Il orientera ensuite, autant que de besoin et si les dirigeants de TPE le souhaitent, vers les réseaux professionnels qui, eux, délivreront le support adapté : centres de gestion agréés, ordre des experts-comptables, associations d'accompagnement du microcrédit, etc.

La Banque de France a également pour ambition de procéder à l'ouverture, dès l'automne 2016, d'une prestation en ligne d'analyse des entreprises, à travers le dispositif OPALÉ, dont le positionnement tarifaire sera compatible avec les moyens des TPE (à hauteur de quelques centaines d'euros).

Pour plus d'informations sur les économies ultramarines nationales, je vous renvoie aux publications de l'IEDOM.



## PREMIÈRE SÉQUENCE

### CAPITAL HUMAIN ET ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

**Pierre MARIE-JOSEPH,**  
*Président d'honneur de l'Association martiniquaise  
pour la promotion de l'industrie (AMPI)*

L'enjeu se trouve être effectivement de nourrir nos ressources humaines, par le recrutement et la formation, pour en faire un levier de la performance économique et un moteur du dialogue social dans nos territoires.

Permettez-moi tout d'abord de faire miens, en préambule, les propos du Président du Sénat, dans l'introduction de son rapport sur la formation professionnelle :

*« Notre économie vit des mutations extrêmement rapides. Les changements techniques, technologiques et organisationnels sont continus et nécessitent des adaptations constantes selon des cycles de plus en plus courts.*

*Tout le monde en est convaincu : face aux pays à bas coût de main d'œuvre, notre compétitivité ne se joue pas essentiellement sur les prix mais aussi sur la qualité de nos produits et services, sur notre capacité à innover et donc au bout du compte sur la compétence et la qualification des femmes et des hommes dans chacune de nos entreprises.*

*Développer la compétence de tous, donner la possibilité à chacun d'accéder à une qualification certifiée, voilà l'un des défis majeurs que nous devons relever.*

*Le maintien d'un taux de chômage élevé n'est pas inéluctable. Il le devient si l'on ne met pas en place les moyens pour les demandeurs d'emploi d'acquérir ou d'actualiser leurs compétences et leurs qualifications, permettant de postuler aux emplois disponibles.*

*La formation permet d'augmenter les compétences et de maintenir l'employabilité de ceux qui ont un emploi ou qui en recherchent un. Elle donne une seconde chance à ceux qui sont sortis de l'école sans qualification ou certification reconnue.*

*Ce n'est pas la formation qui crée l'emploi. Mais sans formation, aujourd'hui, il est clair qu'il est très difficile d'accéder à l'emploi. »*

Ces propos s'appliquent parfaitement à nos économies insulaires. Toutefois, nous devons les replacer dans nos contextes bien spécifiques, à la lumière des chiffres qui viennent de nous être donnés par le directeur général de l'IEDOM.

Les problématiques nationales sont exacerbées en outre-mer. En effet, si l'on prend le cas de la Martinique, d'après les chiffres les plus récents de l'Insee, pour une population de 385 000 habitants, on dénombre, du côté des entreprises : 55 000 établissements actifs, dont 82 % sans salarié, 14 % de moins de 10 salariés et 4 % de plus de 10 salariés. Du côté des actifs, on dénombre : 125 000 salariés, dont 85 % dans le secteur tertiaire et 15 % dans les secteurs de l'industrie, de la construction et de l'agriculture. 8,5 % de ces salariés sont des cadres (contre 15,5 % en métropole). Le taux de chômage, quant à lui, atteint 19,4 % et croît jusqu'à 50 % chez les jeunes de moins de 25 ans.

Il est à noter que ce taux de chômage a sensiblement diminué mais demeure relativement élevé par rapport aux moyennes nationales. Malgré ce taux de chômage élevé, les entreprises martiniquaises connaissent d'importantes difficultés à recruter – difficultés autant quantitatives (en lien avec le nombre de candidats) que qualitatives (en lien avec le profil des candidats).

Cette tension sur le marché du travail cristallise en réalité les problématiques profondes de la Martinique, et sans doute d'autres DOM, portées par les acteurs institutionnels mais subies par les entreprises, contraintes d'être réactives et de trouver des solutions pour développer leurs activités, d'une part, et préserver l'équilibre du dialogue social, d'autre part.

On peut citer quelques-unes de ces problématiques. L'illettrisme y est deux fois plus important qu'en métropole et quatre fois plus important chez les jeunes.

Le niveau de qualification global nécessite encore d'être amélioré par endroit. Et il en est de même pour l'orientation des jeunes et des actifs, qui nécessiterait d'être plus ciblée sur les besoins.

L'offre de formation en poursuite d'études n'est pas suffisamment riche et ne s'avère pas toujours adaptée aux besoins des entreprises. À cet égard, les efforts de l'Agence de l'outre-mer pour la mobilité (LADOM) sont intéressants mais peut-être trop récents pour être visibles sur le terrain.

Les entreprises recherchent la polyvalence et ont des besoins spécifiques combinant parfois différentes fonctions pour le même poste, s'éloignant ainsi des profils standards.

Enfin, une anticipation des besoins s'avère être difficile au regard de la conjoncture économique donnant peu de visibilité.

En pratique, qui dit anticipation des besoins dit gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC). Le tissu économique étant composé essentiellement de TPE, il lui est difficile de mobiliser à lui seul les moyens nécessaires au déploiement d'une démarche de GPEC.

Pourtant, la GPEC permet, à un niveau collectif, l'adéquation de l'emploi et des compétences dans la mise en place des projets d'entreprise et, à un niveau individuel, de rendre les salariés acteurs de l'élaboration et de la mise en œuvre de leur projet d'évolution professionnelle.

Cette GPEC des entreprises doit aller de pair avec une GPEC territoriale. Cette dernière recouvre des enjeux à un triple niveau : celui des entreprises, celui des territoires et celui des salariés et des populations. Les entreprises y gagnent une meilleure connaissance des ressources territoriales et de leurs évolutions. Le territoire renforce ainsi sa capacité d'anticipation des mutations économiques. Les individus en retirent des outils de sécurisation de leur parcours.

La GPEC permet également d'interroger un secteur économique et social donné, pour apporter des pistes de solutions à travers une stratégie de formation. De fait, la formation professionnelle reste un moyen de pallier l'écart entre les besoins en compétences et le niveau réel des actifs (salariés et demandeurs d'emploi).

Le plan de formation, la professionnalisation, l'apprentissage, la validation des acquis de l'expérience, l'ex-droit individuel à la formation (DIF), le compte personnel de formation et la GPEC sont autant de dispositifs conçus pour qualifier les actifs, développer leurs compétences et leur permettre d'accompagner le développement de l'entreprise. En somme, ces dispositifs convergent vers un renforcement de l'employabilité des actifs.

Pourtant, force est de reconnaître que nos entreprises connaissent mal ces dispositifs, lesquels demeurent sous-utilisés par les salariés pourtant rendus acteurs de leur parcours professionnel par les dernières réformes. Trop d'entreprises martiniquaises n'intègrent pas encore suffisamment la formation professionnelle à leur stratégie de développement, alors même que, dans un contexte insulaire où les entreprises doivent réagir vite et s'adapter en permanence, celle-ci constitue un levier de pérennité et de performance économique.

En Martinique, les services publics de l'emploi, de l'orientation et de la formation se structurent essentiellement pour mieux servir l'objectif d'accompagner et de qualifier les publics les plus éloignés de l'emploi, avec la mise en route du Comité régional pour la formation et l'emploi (CREFOP) de Martinique notamment. Il appartient donc aux entreprises d'utiliser au mieux la formation professionnelle pour améliorer la performance économique.

Pour favoriser cette démarche et résoudre les problématiques logistiques (en lien avec les absences des salariés notamment) et financières, il pourrait être intéressant d'amener la pédagogie au cœur de l'entreprise, de corréliser la formation, le poste et l'entreprise en favorisant les formations en situation de travail, de promouvoir et construire la formation interne à l'entreprise, de stimuler et valoriser la fonction tutorale (de manière à accueillir plus facilement des alternants et favoriser ainsi l'apprentissage et la professionnalisation), de mieux sectoriser l'offre de formation (en l'élargissant à la zone Antilles-Guyane pour bénéficier de volumes d'activités plus importants et ainsi garantir une rentabilité minimum des organismes de formation) et d'utiliser le compte personnel de formation comme un moyen pour les employeurs et les salariés de co-investir dans les projets de formation.

Il nous reste donc un immense travail d'évangélisation de nos pairs, de conviction envers les actifs et sans doute de simplification des dispositifs. La carte des possibles nous tend les bras. À chacun d'entre nous de la saisir et de s'en emparer. Facteurs de compétitivité et d'expansion de nos économies obligent !

En conclusion, je voudrais préciser que, si nous visons la performance économique, nous œuvrons aussi et surtout dans le cadre de la responsabilité sociale des entreprises (RSE). Telle est aussi notre contribution au développement durable. Enrichir notre capital humain est essentiel, autant pour la performance économique que pour le développement de nos territoires ultramarins et de nos concitoyens.

**Frédérique RACON,**  
*Directrice générale de l'Opérateur public régional  
de formation (OPRF) de Guyane*

Les DOM conservent, d'après les données de l'Insee, des taux d'activité moyen, de l'ordre de 51 % en Guadeloupe, 58 % en Martinique et 56,4 % en Guyane.

Les situations en matière de chômage, d'emploi et d'insertion professionnelle des jeunes et des adultes y sont comparables. Alors que la Martinique concentre un taux de chômage avoisinant les 19 % en 2015, la Guadeloupe et la Guyane enregistrent des taux un peu plus importants, avec respectivement 23,7 % et 22 %. Bien qu'en légère diminution, ces chiffres mettent en exergue la problématique de l'emploi dans les DOM, qui a un impact sur la situation sociale des jeunes, des femmes et des publics les moins qualifiés.

Les enjeux de qualification et les difficultés à obtenir un emploi expliquent les taux d'emploi très bas observés dans ces territoires chez les moins de 25 ans. Le diplôme demeure ainsi un facteur discriminant pour devenir actif dans les départements français d'Amérique (DFA). Lorsque 30 diplômés y sont actifs, seulement 10 non diplômés y trouvent un emploi.

La mission sénatoriale réalisée en 2008-2009 dressait déjà un certain nombre de constats. Le système universitaire français, tel que décliné dans les DOM, apparaissait complexe, très cloisonné et insuffisamment orienté vers le monde professionnel et les entreprises, avec des formations trop académiques ne développant pas suffisamment l'expérience professionnelle, la connaissance du tissu économique local et des filières porteuses notamment et, par là même, l'employabilité des jeunes.

Au-delà du constat d'un taux de chômage des jeunes très élevé dans les DOM, cette organisation de la formation professionnelle était pointée comme à l'origine d'un recours massif des entreprises locales aux cabinets de recrutement pour opérer des recrutements extérieurs, d'une « fuite des cerveaux », ainsi que d'une certaine frustration des jeunes Domiens souhaitant travailler « au pays » ou aspirant à y revenir après leur formation et vivant l'impossibilité de le faire comme une discrimination.

Pour faire face à cette problématique, la proposition n° 81 du rapport de la mission sénatoriale<sup>1</sup> était de « *faire de l'insertion professionnelle des jeunes dans l'économie et l'administration locales l'objectif prioritaire de l'enseignement supérieur dispensé dans les DOM* ».

Dans cette optique, la loi du 5 mars 2014 a permis la mise en place de dispositifs de formation professionnelle plus adaptés aux besoins des jeunes et des entreprises, autour de quatre enjeux.

Tout d'abord, le compte personnel de formation a été créé, en vue de sécuriser les parcours professionnels en améliorant l'accès à la formation professionnelle, en particulier pour les publics les moins qualifiés.

L'objectif était également de favoriser un nouvel équilibre de la formation au sein de l'entreprise, en faisant de la formation professionnelle un réel investissement en matière de compétitivité, avec des plans de formation évolutifs et mieux corrélés aux besoins, aux modalités d'élaboration, de suivi et de financement adaptées, dans les TPE et PME notamment.

De nouvelles gouvernances des politiques en matière de formation professionnelle, d'emploi et d'orientation ont été créées, au niveau national comme au niveau local, avec des organismes tels que le Conseil national de l'emploi, de la formation et de l'orientation professionnelles (CNEFOP) et les comités régionaux de l'emploi, de la formation et de l'orientation professionnelles (CREFOP), le comité interprofessionnel pour l'emploi et la formation (COPANEF) et les comités paritaires interprofessionnels régionaux pour l'emploi et la formation professionnelle (COPAREF), permettant de porter les partenariats indispensables à la mise en cohérence de la formation professionnelle avec le tissu économique et le développement des entreprises.

Enfin, pour structurer un système de formation professionnelle plus performant, des services publics régionaux de la formation professionnelle (SPRFP) ont été instaurés.

Les trois collectivités de Guyane, de Guadeloupe et de Martinique ont été précurseurs en la matière. Le SPRFP de Guadeloupe a été créé dès 2011. Celui de la Martinique a été inscrit dans la loi du 5 mars 2014, conduisant à la création de l'Office territorial de formation de la Martinique, en cours d'installation. Celui de Guyane a été mis en place en 2013.

En Guyane, pour relever le défi de la « bataille » de l'emploi, l'Opérateur public régional de formation (OPRF) a ainsi été constitué, sous la forme d'un EPIC, ayant pour objectif de satisfaire les besoins fondamentaux des individus au regard de la formation tout au long de la vie, tout en convergeant vers les objectifs de cohésion sociale et de développement endogène du territoire. Cet organisme a vocation à permettre la formation de jeunes, dans le cadre d'un service public.

---

<sup>1</sup> Rapport d'information de la mission commune sur la situation des départements d'outre-mer n° 519 (2008-2009).

L'OPRF de Guyane applique ainsi dix principes fondamentaux, parmi lesquels un principe d'équité d'accès à la formation et de gratuité (pour tous les publics, y compris salariés, avec une gratuité de la formation selon le statut), un principe de continuité de l'offre de formation (entrées et sorties permanentes, du CAP au niveau ingénieur ; adaptabilité et individualisation de l'offre de formation en Master 2), un principe d'accompagnement social renforcé (à travers la mise à disposition d'une assistante sociale), un principe d'accompagnement et d'insertion dans l'emploi (passerelle vers l'emploi, aide au recrutement), ainsi qu'un principe de co-construction d'une offre de formation territorialisée et adaptée aux besoins du tissu économique.

Les formations proposées, composées d'unités d'enseignement ou de modules spécifiques tous qualifiants, permettent de sécuriser les parcours de formation en les adossant au projet professionnel des bénéficiaires et aux besoins du tissu économique guyanais.

L'OPRF de Guyane dispense aussi des formations en présentiel, présentées sous forme modulaire et préparant à des certifications ou diplômes dans des secteurs porteurs d'emplois tels que le bâtiment, l'électronique, la mécanique automobile, la restauration, l'informatique, la gestion, la comptabilité et le social. Onze filières clés du tissu économique guyanais sont ainsi adressées.

L'accompagnement renforcé prend la forme d'un accompagnement social et logistique : possibilité d'accès au transport, à l'hébergement, à la restauration et à des prestations sociales, avec l'appui de nos partenaires.

Un suivi psychopédagogique est également proposé aux stagiaires, sous forme de progression suivie et de séances régulières d'entretien.

L'OPRF de Guyane dispose par ailleurs de quatre salles préparatoires, qui mettent en œuvre, tout au long des parcours, un renforcement personnalisé des savoirs de base.

Aujourd'hui, l'OPRF de Guyane adresse plus de 4 000 jeunes en recherche de formation, avec 800 stagiaires inscrits en formation pour une capacité d'accueil de 600 places. Cette capacité d'accueil demeure toutefois limitée au regard des 9 000 jeunes de 16 à 25 ans en recherche d'emploi que compte le territoire. L'OPRF gère ainsi une liste d'attente de plus de 200 jeunes inscrits, qui attendent parfois plus de 8 mois pour entrer en formation. Un accompagnement renforcé est par ailleurs délivré à 60 % des stagiaires inscrits en formation.

Le taux de réussite aux examens diplômants des jeunes accueillis est de plus de 80 % et leur taux d'insertion dans l'emploi dépasse les 85 %. La moitié des jeunes sortants signent ainsi un CDI, très souvent avec l'entreprise d'accueil en formation.

Le taux de satisfaction des entreprises accueillantes s'avère très encourageant, avec plus de 55 % des entreprises satisfaites des compétences réelles des stagiaires accueillis.

La passerelle vers l'emploi du SPRFP de Guyane complète cette offre de formation, avec pour objectifs de mettre en relation les jeunes diplômés et les entreprises en vue de favoriser le recrutement local, d'accompagner ces jeunes vers une insertion durable dans le monde du travail (à travers des ateliers de recherche d'emploi, du *coaching*, du « *job dating* », etc.) et d'accompagner les entreprises dans leur recrutement en identifiant les besoins en emploi et en formalisant les besoins en qualification notamment.

Complémentairement à son offre de formation, l'OPRF de Guyane emporte également les objectifs annuels suivants : contribuer à la réduction durable du chômage, garantir la continuité territoriale en contribuant à un maillage plus efficient des acteurs du réseau, contribuer à la montée en compétences des populations locales et au développement de leur environnement et affiner la stratégie politique du territoire par l'apport d'éléments mesurables et toujours plus pertinents reflétant la réalité du terrain.

Pour permettre aux entreprises de trouver un appui lorsqu'elles recherchent localement certaines compétences nécessaires à leur développement - et ainsi leur éviter de s'orienter vers d'autres territoires - l'État, la région et les partenaires sociaux de Guyane ont par ailleurs validé, dans le cadre du Schéma régional de l'emploi, la création d'une plate-forme de suivi des parcours et des besoins en emplois. Cet outil a fait l'objet d'une commande à l'OPRF par le préfet de région.

La mise en place de cette plateforme devra répondre aux objectifs suivants :

- recenser les besoins en compétences et leur traduction en typologies d'emploi et de qualifications, pour une meilleure connaissance des besoins en emploi par secteur et par filière ;

- anticiper et qualifier les compétences qui devront être disponibles en réponse aux projets de développement et aux grands chantiers identifiés en amont ;

- traduire ces besoins en temps utile en termes de parcours de formation et de programmes pédagogiques optimisés ;

- mobiliser plus efficacement les acteurs de l'orientation, de la formation et de l'emploi en vue de mieux coordonner leurs interventions.

En conclusion, je reprendrai les préconisations du rapport d'information du Sénat n° 583 (2013-2014) du 4 juin 2014 autour du thème : « *Quels emplois pour demain ?* ». Ce rapport définit les orientations suivantes pour le développement de la formation professionnelle dans les DFA :

- rendre plus lisibles les perspectives immédiates en partageant les projections en matière d'emploi, en augmentant la capacité d'accueil et en améliorant l'orientation professionnelle, ainsi qu'en renforçant le lien entre le monde du travail et les structures de la formation et du placement ;

- favoriser la « réindustrialisation » en anticipant les tendances et en continuant à promouvoir la féminisation des emplois ;

- préparer l'employabilité des générations futures en généralisant le recours aux nouvelles technologies, en ajoutant aux savoirs à transmettre l'acquisition de compétences transversales et en confortant la politique en faveur de la formation professionnelle duale *via* l'intégration en priorité des décrocheurs scolaires ;

- promouvoir des carrières évolutives en veillant à l'efficacité du dispositif législatif dédié à la formation professionnelle dans le sens de l'adaptabilité des carrières et en encourageant la mobilité des travailleurs.

**Didier VALLON,**  
*Directeur outre-mer Eau France Suez*

Le groupe français SUEZ est un des leaders mondiaux dans le domaine de l'environnement, avec des activités dans l'eau, l'assainissement et la valorisation des déchets. Employant plus de 80 000 salariés, ce groupe fonctionne dans les collectivités d'outre-mer comme une fédération de PME, avec des entreprises très ancrées localement.

Les entreprises du groupe Suez partagent un certain nombre de valeurs d'excellence technique, de service public, de protection des personnes et d'engagement vis-à-vis de l'ensemble des parties prenantes.

Elles mettent en œuvre une politique de responsabilité sociétale des entreprises (RSE) reposant sur deux piliers principaux : celui de l'environnement et celui de la formation des jeunes et de l'emploi.

À titre d'exemple, en Martinique, nous participons depuis plusieurs années à l'attribution des bourses Alizés, qui viennent récompenser des lycéens aux profils exceptionnels. Au-delà de l'aspect financier, nous accompagnons ensuite ces jeunes dans leur parcours de formation. Nous avons ainsi accueilli en Chine un étudiant martiniquais qui, après ses classes préparatoires, a intégré l'École polytechnique.

Pour favoriser l'insertion, nous venons également de signer un partenariat avec l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE).

En Guyane, une initiative a été prise par le directeur général de la Société guyanaise des eaux, Benoît Biret. Celui-ci, confronté à la pyramide des âges de l'entreprise et aux difficultés à effectuer localement les recrutements nécessaires, du fait des formations pointues exigées par nos métiers, a lancé en septembre 2015 une première opération pilote visant à former en alternance, en métropole, de jeunes Guyanais.

Maxonne Ravillus, élève du lycée Jean-Marie Michotte de Cayenne, a pu ainsi être sélectionné pour préparer un BTS électrotechnique en se formant au métier de technicien de maintenance à la station d'épuration de Carpentras. Il témoigne de son expérience dans le film qui suit.

*Un film est projeté en séance.*

Maxonne Ravillus s'est trouvé confronté à toutes les difficultés pratiques qu'implique une mobilité hors du territoire, avec des problématiques de logement, d'intégration à un nouvel environnement de travail, etc.

Pour surmonter ces difficultés, nous avons été appuyés par la Collectivité territoriale de la Guyane et l'Agence de l'outre-mer pour la mobilité (LADOM), ainsi que par les équipes de Suez qui l'ont accueilli à Carpentras.

L'expérience a été très positive et sera reconduite, avec une organisation plus structurée, en vue de permettre des recrutements directs ou après une expérience en métropole, permettant ainsi de développer des connaissances, des savoir-faire, un réseau, etc...

Cette approche s'avère bénéfique, pour l'entreprise, la collectivité et les jeunes sélectionnés.

**Katia ROCHEFORT,**  
*Directrice du Pôle agroalimentaire régional  
de Martinique (PARM)*

Le Pôle agroalimentaire régional de Martinique (PARM) constitue, depuis 2003, un levier pour l'innovation et le développement des entreprises et des filières du secteur agroalimentaire de Martinique.

Le PARM est un centre technique, qui met à disposition des outils performants et opérationnels pour accompagner la création de valeur ajoutée des productions de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche en Martinique, mais aussi pour appuyer les entreprises du tissu économique local afin qu'elles maintiennent leurs parts de marché et créent de l'activité en Martinique.

Le PARM résulte d'une initiative régionale lancée en 2000. Il est constitué en association de loi 1901 et associe l'ensemble des acteurs du secteur agroalimentaire, des acteurs de la recherche et de la formation, ainsi que des acteurs institutionnels et professionnels du territoire. Depuis 2009, le PARM est également membre partenaire du Réseau national de coordination des centres techniques des industries agroalimentaires, l'ACTIA. Il est ainsi adossé à un solide réseau mobilisant des partenaires scientifiques et techniques, des pôles de compétitivité, des technopôles, etc.

Les objectifs du PARM sont de conduire des programmes de recherche et de développement collaboratifs pour impulser de nouvelles voies de valorisation des productions primaires et créer de la valeur ajoutée, de renforcer la compétitivité des entreprises du secteur par la mise à disposition de services et de ressources technologiques, d'accompagner le développement de projets innovants de l'idée à la commercialisation, de soutenir l'émergence et le développement de filières stratégiques sur le territoire, d'accompagner la formation des professionnels et des étudiants du secteur, ainsi que de construire et d'animer un réseau solide de partenaires des filières du secteur.

Le PARM intervient ainsi à travers différentes modalités : des actions collectives d'assistance aux filières et aux entreprises (avec le soutien au cluster INOVAGRO et les projets AMYLVAL et PAMVAL notamment), des actions d'animation (diffusion de veille réglementaire, scientifique et technique et appui technique au secteur), des programmes de recherche et développement collaboratifs, l'accompagnement de projets innovants, ainsi que des prestations sur mesure répondant aux besoins des entreprises, pour les TPE et PME notamment.

Les secteurs d'intervention du PARM recouvrent l'ensemble des agro-ressources locales, à savoir les fruits et légumes, les amyglacées tropicales, les produits de la mer, les produits d'élevage et les plantes aromatiques et médicinales.

Les domaines de compétence du PARM, regroupés en cinq pôles d'activités, recouvrent quant à eux l'expertise technologique liée aux produits et aux processus – pour l'agroalimentaire, les cosmétiques et les phyto-ingrédients –, l'assistance qualité individuelle ou collective, le conseil technologique, les formations technologiques et stratégiques, les études sensorielles des aliments et tests marketing, les analyses des aliments et études de conservation, l'accompagnement dans le marketing alimentaire, le processus d'innovation de la conception à la commercialisation, ainsi que les préséries et l'accueil de productions d'activités en lancement.

Pour mener à bien ses missions, le PARM dispose de ressources technologiques : une halle technologique alimentaire de 250 m<sup>2</sup> équipée de machines pilotes, un laboratoire pour l'analyse des produits alimentaires doté d'une salle de microbiologie et d'une salle de physico-chimie équipées, notamment pour les aspects nutritionnels, une plateforme d'éco-extraction équipée de technologies innovantes pour la valorisation des bio-ressources et une salle d'analyse sensorielle équipée de 16 cabines de dégustation.

L'équipe du PARM est constituée de 21 salariés permanents et accueille de nombreux stagiaires et doctorants dans un cadre de collaboration scientifique avec des unités de recherche.

Les financements du PARM sont mobilisés essentiellement auprès de la collectivité territoriale de Martinique et dans le cadre des fonds structurels européens – les recettes liées aux prestations de services assurant une faible part du budget.

Aujourd'hui, le PARM se positionne comme un centre de référence pour les prestations de services aux entreprises du territoire dans le secteur agroalimentaire. Il permet en effet à ceux qui le sollicitent d'avoir accès à de l'expertise, pour dynamiser leur production et structurer leurs projets, de l'idée jusqu'à la mise sur le marché de nouveaux produits.

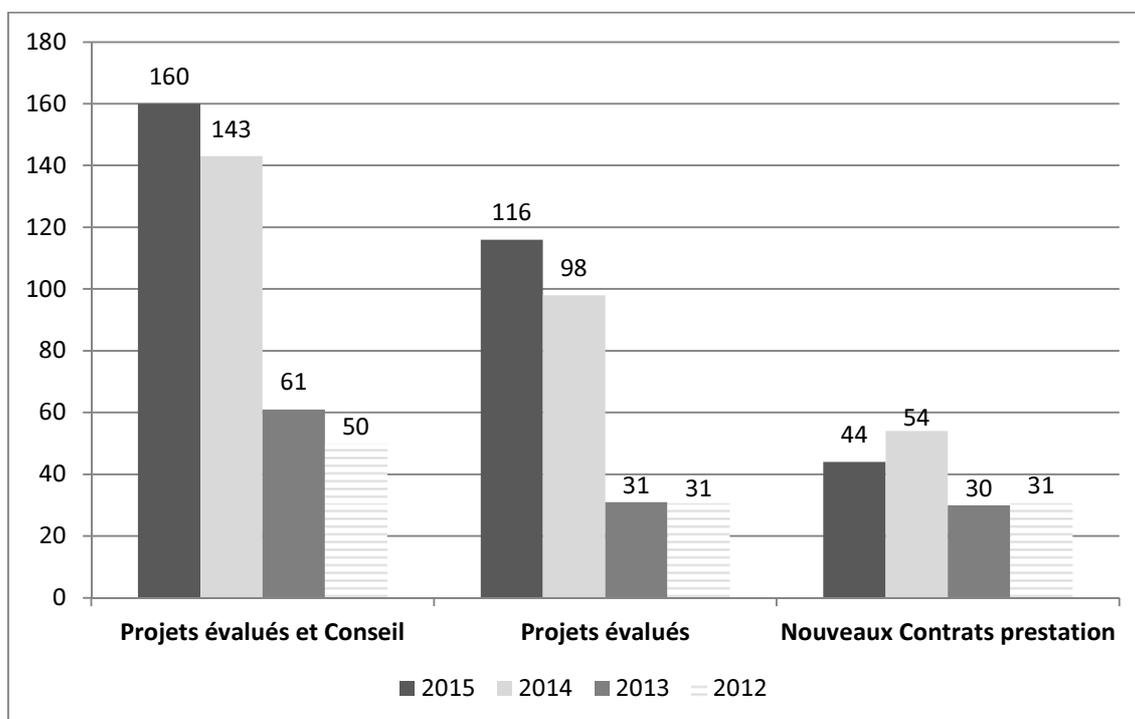
Le PARM a récemment été labellisé en tant que centre de ressources technologiques (CRT) par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche (MESR). Cette labellisation constitue une reconnaissance du professionnalisme du PARM dans la conduite de ses prestations aux entreprises. C'est aussi une reconnaissance de la qualité des activités de recherche et de développement menées par le PARM en collaboration avec les professionnels et les organismes de recherche.

L'enjeu essentiel pour le PARM demeure ainsi de faire en sorte que les retombées des projets de recherche bénéficient au développement et à la dynamique d'innovation du secteur agroalimentaire en Martinique.

L'accompagnement des TPE et PME du secteur dans l'amélioration de leur niveau de performance constitue un autre axe majeur de l'activité du PARM. Le PARM intervient pour cela à travers des actions ciblées, auprès de petites entreprises aux moyens souvent limités.

On observe, de fait, une forte évolution de la demande d'accompagnement des entreprises du secteur. Les demandes formulées sont ainsi en progression de 263 % depuis 2012, avec plus de 160 sollicitations en 2015, contre 61 en 2013. En 2015, 85 entreprises, dont 35 nouvelles entreprises ou porteurs de projets, ont été conseillées hors prestations de services, à travers des actions collectives ou des conseils gratuits. Une véritable dynamique entrepreneuriale semble ainsi à l'œuvre sur le territoire - les entreprises ayant constitué 76 % des clients du PARM en 2015.

### Évolution de la demande de prestations privées sur mesure



Source : Parm

Le PARM intervient dans le cadre d'actions collectives auprès des TPE et PME du secteur pour les accompagner, par exemple dans la mise en place d'un plan de maîtrise sanitaire, dans l'amélioration de leur niveau de performance en production ou dans la labellisation régions ultrapériphériques (RUP) de leur production.

Par ailleurs, le PARM conseille des entreprises souhaitant créer ou développer une activité de transformation. Notre intervention porte notamment sur la mise au point des produits, la définition et l'élaboration du cahier des charges des équipements utiles au développement des processus, la consultation des fournisseurs et l'assistance au choix des offres répondant le mieux aux attentes.

Deux entreprises ont notamment été accompagnées dans le développement d'activités nouvelles sur le territoire : l'entreprise Carib Fruit (qui produit des pétales de fruits, produit innovant obtenu par la technologie de la friture sous vide) et l'entreprise Sérénade des Saveurs (qui élabore des produits haut de gamme à base de fruits).

Le PARM joue également un rôle essentiel pour l'information des entreprises du secteur. Une veille technologique, réglementaire et commerciale est ainsi assurée, à travers des séminaires et des ateliers techniques. En 2015, une intervention de Bpifrance a notamment été organisée, ainsi qu'un séminaire sur les tendances de l'innovation sur le marché agroalimentaire. La revue biannuelle PARM Infos apporte également ce type d'informations, à travers ses dossiers techniques et ses rubriques « Innovation produit » et « *Innovation Process* ».

Depuis 2011, l'accompagnement du seul cluster agroalimentaire de Martinique, le cluster INOVAGRO, constitue aussi un soutien important aux TPE et PME du territoire. Ce sont ainsi 24 entreprises fédérées qui, en mutualisant leurs projets de développement, bénéficient de l'expertise et des supports d'innovation du PARM, avec des retombées concrètes en termes d'amélioration de la performance et de la qualité des productions, de compétitivité et de développement commercial.

L'émergence de la plateforme d'éco-extraction du PARM, nouvel outil de transfert de technologies pour dynamiser la valorisation des extraits des plantes d'intérêt de Martinique dans les productions innovantes positionnées sur des marchés porteurs (compléments alimentaires, phyto-ingrédients cosmétiques ou alimentaires, etc.), est aussi l'illustration de l'engagement du PARM auprès des entreprises du territoire. Cet outil, opérationnel depuis 2016, favorisera la dynamique de valorisation économique d'éco-extraits de plantes, fruits, légumes et épices issus de la biodiversité végétale locale. Il permettra également de réaliser efficacement le transfert des procédés étudiés, au bénéfice des entreprises, à travers l'incubation de projets et le développement de produits innovants.

En 2016, le PARM s'attachera à poursuivre et renforcer la mise en place de services adaptés aux besoins des TPE et PME du secteur agroalimentaire et des bio-ressources, ainsi qu'à favoriser les retombées concrètes des projets de R&D collaboratifs au bénéfice de ces entreprises.

Parmi les actions phares du PARM au bénéfice des TPE et PME en 2016 figurent ainsi :

- le projet Stimul'Inov, pour la diffusion d'informations stratégiques pour l'innovation (connaissance des marchés, marketing alimentaire, Prix de l'innovation du PARM) ;

- la plateforme d'éco-extraction du PARM, pour enclencher une dynamique de valorisation des éco-extraits de Martinique ;

- le transfert de technologies, avec la cession en cours de licences exclusives à deux entreprises et la valorisation économique des projets PAMVAL (connaissance du potentiel de 24 plantes de la pharmacopée traditionnelle) et AMYLVAL (innover avec les légumes du pays) ;

- le cluster INOVAGRO, avec un accompagnement autour de la performance en production, de la qualité et de la labellisation RUP ;

- l'accompagnement à la maîtrise des risques sanitaires, dans une optique de maintien des parts de marché et de rehaussement du positionnement commercial ;

- la diversification de l'offre de formation aux professionnels.

## SECONDE SÉQUENCE

### LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES

**Alain ROUSSEAU,**  
*Préfet, Directeur général des outre-mer*

Les caractéristiques spécifiques des entreprises des outre-mer en matière de financement et de positionnement économique ont été évoquées. Pour soutenir ces entreprises, l'action de l'État et des pouvoirs publics en général consiste d'abord à les aider à trouver des clients et à les solvabiliser. Une politique de la demande spécifique aux outre-mer est ainsi conduite, sous autorisation de l'Union Européenne. Ces dispositifs sont très substantiels et participent de manière conséquente au développement des économies ultramarines.

Pour la solvabilisation de la demande des particuliers, on peut citer la contribution du taux réduit de TVA qui est ainsi évaluée à 1,3 milliard d'euros, celle de la surrémunération des fonctionnaires à plus d'un milliard d'euros et celle des abattements sur l'IRPP à plus de 0,4 milliard d'euros.

L'appui aux collectivités vient également soutenir la commande publique, avec des dotations qui demeurent conséquentes bien qu'affectées par l'effort national de réduction des déficits publics. En matière d'investissement, le contrat de plan État-région (CPER) représente 527 euros par habitant dans les outre-mer, pour une moyenne nationale de 179 euros par habitant. La répartition des fonds européens demeure également favorable aux outre-mer, à hauteur de 25 % du total accordé à la France.

En parallèle, une politique de l'offre est conduite au bénéfice de l'investissement et du fonctionnement des entreprises ultramarines, avec des exonérations de charges (à hauteur d'un milliard d'euros, des zones franches d'activités, le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) renforcé, des aides à l'investissement plus conséquentes (avec un cumul de la défiscalisation des investissements productifs et de la ligne budgétaire unique (LBU) à hauteur de 0,8 milliard d'euros) ainsi que la taxe sur la valeur ajoutée non perçue récupérable (TVA NPR) à hauteur de 0,1 milliard d'euros.

Les politiques spécifiques sont-elles suffisantes au regard des besoins de financement des entreprises ultramarines ? Faisant face à des besoins en fonds de roulement plus importants en lien avec des charges spécifiques, pour le stockage notamment, les entreprises ultramarines demeurent confrontées à des problématiques de capitalisation et de trésorerie. De surcroît, cette situation est aujourd'hui aggravée par un allongement des délais de paiement des collectivités locales, retards qui se diffusent dans l'ensemble du tissu économique.

Pour faire face à ces enjeux, des outils existent à l'échelle nationale, avec le CICE, le dispositif Avance Plus de la BPI et le dispositif de nantissement auprès des organismes de sécurité sociale. Un dispositif spécifique à l'outre-mer est également porté par l'Agence française de développement (AFD), permettant de préfinancer les subventions publiques pour les petites collectivités.

Des outils sont également en discussion au niveau interministériel, de nature à répondre aux préoccupations affichées par les professionnels. La mise en place d'un fonds de garantie pour le préfinancement des subventions publiques est ainsi envisagée, de même que la mise en œuvre d'un dispositif de préfinancement du crédit d'impôt pour l'investissement productif. Une amélioration du dispositif Avance Plus est par ailleurs à l'étude, avec pour ambition de se rapprocher d'un système d'affacturage plus sécurisant pour les entreprises.

Des outils régaliens existent par ailleurs. La loi du 14 octobre 2015 engage l'IEDOM à produire chaque année un rapport sur les délais de paiement, afin d'objectiver l'impact des retards de paiement des collectivités locales sur l'économie des DOM. Le mandatement d'office sur saisine du préfet est également prévu par la législation. Toutefois, il s'agit d'un instrument complexe et qui ne garantit pas nécessairement un paiement rapide, compte tenu du stock de mandatements d'office dans les directions régionales des finances publiques (DRFIP).

Le débat à venir sur l'égalité réelle en outre-mer permettra également d'aborder ces questions, avec très certainement des discussions sur les plans de convergence, les dispositions sociales et les moyens de mieux appuyer le développement des entreprises.

**Stéphane LAMBERT,**  
*Président du MEDEF Guyane*

Devant le récapitulatif des aides accordées aux économies ultramarines, j'ai été tenté de culpabiliser. Je me suis néanmoins rappelé nos handicaps réels sur le terrain.

Compte tenu du niveau de dépendance de nos économies à l'égard de la commande publique, les délais de paiement constituent effectivement une préoccupation majeure. En Guyane, d'après une enquête du MEDEF Guyane, le délai de paiement des collectivités et des donneurs d'ordre publics - dont 80 % sont dans l'incapacité d'investir, voire en situation de cessation de paiement - atteint souvent 9 mois.

Une enquête de la fédération régionale du bâtiment et des travaux publics (BTP) de Guyane auprès de ses membres a par ailleurs mis en évidence, en avril 2016, des retards de paiement de l'ordre de 27 millions d'euros, malgré une diminution de 50 % des volumes de la commande publique. Rapportés aux salariés de ces mêmes entreprises, ces retards de paiement correspondent à l'équivalent de 6 mois de salaires, à financer par les entreprises elles-mêmes.

Face aux difficultés engendrées, nous demandons aujourd'hui à la BPI de prendre le relais des entreprises pour financer les collectivités. Nous souhaiterions ainsi pouvoir subroger nos créances vis-à-vis de l'État. Ceci pourrait s'avérer complexe. Néanmoins, le rôle des entreprises ne devrait pas être de financer les collectivités mais de créer de la richesse sur le territoire.

La situation des encours est également symptomatique en Guyane. Le montant des financements, hors immobilier, accordés aux entreprises guyanaises était, fin 2014, de 530 millions d'euros, contre 1 670 millions d'euros pour les Antilles. Les taux d'emprunt en Guyane demeurent par ailleurs supérieurs à ceux de la métropole, souvent de plus d'un point et demi.

Cette situation s'avère d'autant plus dommageable au regard des besoins de financement de l'économie guyanaise. La Guyane recèle d'importants potentiels qu'elle ne peut aujourd'hui exploiter pleinement : 40 à 50 milliards d'euros d'or dans le sous-sol, un tiers de la forêt de la République (dont la valeur en bois d'œuvre pourrait atteindre plusieurs centaines de milliards d'euros), du pétrole potentiellement exploitable (entre jusqu'à 150 milliards d'euros) et une biodiversité dont le potentiel reste à découvrir.

Plusieurs projets se chiffrent ainsi en centaines de millions d'euros. Cependant, hormis dans le traditionnel domaine spatial, le financement de ces projets demeure ponctuel et repose souvent sur des multinationales étrangères au territoire. Le tissu local, quant à lui, composé de très petites entreprises (TPE) et de quelques petites et moyennes entreprises (PME) et filiales de groupes européens, reste en demande.

Face à cette problématique, les réponses bancaires locales et de la BPI semblent inefficaces. Le montage des dossiers par les emprunteurs et leur traitement par les établissements bancaires ne fonctionne guère. Les centres de décision sont hors Guyane et surtout très éloignés de la compréhension du terrain.

La Guyane fait également face à d'importants besoins de financement pour le développement de ses infrastructures (infrastructures scolaires et de formation, équipements publics et numériques, énergie, routes, etc.).

Durant les dix années à venir, vingt-cinq lycées ou collèges devront être construits, sur les seuls fonds de la collectivité territoriale. Seuls 1 500 km de routes sont aujourd'hui réalisés, soit 100 fois moins au km<sup>2</sup> et 4 fois moins par habitant qu'en métropole. L'énergie reste une préoccupation, avec un réseau instable et une capacité inférieure aux demandes économiques futures. Un port en eau profonde devrait permettre à la Guyane de disposer d'une véritable ouverture sur la mer, pour un coût de 1,5 à 2,5 milliards d'euros.

L'Agence française de développement (AFD) a financé, en 2015, 1,6 milliards d'euros de projets dans les départements d'outre-mer (DOM) dont seulement 86 millions d'euros ont été orientés vers la Guyane. La faiblesse de ce montant montre la difficulté à gérer et lancer des projets en Guyane. Il existe clairement un manque de professionnalisation et de formation, tant au niveau de l'appui aux entreprises qu'au sein même des collectivités.

Le rattrapage infrastructurel accaparera ainsi l'essentiel des financements. Cette mise à niveau des besoins primaires développera néanmoins la commande publique pour le BTP si le pacte d'avenir promis par le Président de la République en 2013 voit enfin le jour. Du reste, si le montant demandé de 4 milliards d'euros est réduit à 2 milliards d'euros, la tendance actuelle aura du mal à être inversée.

S'agissant des fonds européens, les programmes opérationnels du Fonds européen de développement économique régional (PO FEDER) en Guyane se positionnent à hauteur de 600 millions d'euros pour la période 2014-2020. Complétés par les contrats de plan État-Région (CPER) et l'engagement de la collectivité territoriale, ce sont 1,1 milliard d'euros qui viendront doper l'économie locale. Pour mémoire, seuls 16 % des PO FEDER avaient précédemment bénéficiés directement aux entreprises guyanaises, le reste étant utilisé par les collectivités.

L'autre potentiel de la Guyane se trouve être sa jeunesse. L'âge moyen y est de 24 ans, avec une croissance démographique forte, et ce capital humain doit être formé. Cependant, plus de 56,4 % des jeunes sortant du système scolaire n'ont aucun diplôme. C'est donc la formation professionnelle et les entreprises qui devront financer cette mise à niveau. Or les entreprises guyanaises sont jeunes, elles aussi, et n'ont donc pas accumulé beaucoup de réserves. Avec 4 % de croissance annuelle du produit intérieur brut (PIB) - à peine 3 % depuis 3 ans -, l'économie guyanaise double tous les 20 ans. Beaucoup d'entreprises guyanaises sont donc nouvelles et sont principalement des TPE sans capitaux. La Guyane compte aujourd'hui trois fois plus de jeunes dans ses écoles que de salariés dans ses entreprises ; de la même manière qu'elle compte autant de demandeurs d'emploi que de salariés dans ses entreprises. Avec une telle croissance démographique, la capacité d'autofinancement des entreprises ne saurait être suffisante pour à la fois créer de la valeur, investir et financer les besoins de la collectivité.

Une compensation des surcoûts est certes assurée par un niveau de charges sociales bas. Par la loi pour le développement économique des outre-mer (LODEOM) qui permet l'exonération de 28,10 % des charges de sécurité sociale jusqu'à 1,6 fois le SMIC, ajoutée à un crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) de 9 % puis bientôt 12 %, le coût social est ramené à un niveau permettant de financer la structure des coûts des entreprises. Cependant, les dispositifs demeurent peu lisibles et fonctionnent par des remboursements les années suivantes. L'effet bénéfique ne se perçoit que peu et en différé. De plus, il conviendrait de pérenniser ces dispositifs et de les étendre aux rémunérations intermédiaires dont a tant besoin la Guyane où nous avons les rémunérations régionales les plus élevées avec l'Île-de-France, hors ouvriers et employés.

Dans ce contexte, une recapitalisation de l'économie guyanaise dans son ensemble nécessiterait d'être opérée, avec des transferts de l'État plus importants, orientés vers l'investissement, dans le capital humain et les infrastructures notamment.

L'objectif serait également d'attirer des investisseurs et fonds d'investissement. Peu d'investisseurs extérieurs, hormis ceux venant des Antilles françaises, se risquent aujourd'hui en Guyane. Pourtant, les rentabilités y sont plutôt élevées. Le taux de rentabilité de la location immobilière n'y a sans doute pas d'égal : de 6 à 9 % dans le logement et de 8 à 12 % dans l'immobilier d'entreprise. Selon une étude interne de cabinets d'expertise comptable réalisée en 2013 auprès de 600 entreprises, le ratio bénéfice net/chiffre d'affaires y est de 8 %.

La création d'un fonds d'investissement local serait de nature à impulser une dynamique pour le développement économique guyanais. Pour cela, la contribution à ce fonds devrait être défiscalisante pour tout investisseur français.

La Guyane a tout d'un eldorado. Dans quelques années, la Guyane sera perçue comme un paradis où la qualité de vie se conjuguera avec un environnement exceptionnel. Cependant, à ce jour, la réalité guyanaise est tout autre. L'image véhiculée est faible, voire négative. Finalement, si 94 % de la Guyane appartient encore à l'État, c'est parce que personne n'a encore jamais voulu y investir et donc y acheter des terres. Les capitaux et les investisseurs ne sont pas attirés par les potentiels guyanais, pourtant considérables.

À défaut d'investir dans les entreprises et l'économie, la croissance démographique exponentielle contraindra la France à financer dans de plus grandes proportions les subsides sociaux (CAF, RSA, chômage, etc.), les dépenses de fonctionnement et la paix sociale en Guyane. Une posture d'investissement nécessiterait au contraire d'être adoptée pour exploiter les potentiels de ce territoire, à même de faire la fierté de la République.

**Philippe JOCK,**  
*Président du MEDEF Martinique*

Le tissu entrepreneurial des entreprises ultramarines, et singulièrement celui des Antilles et de la Guyane, est composé essentiellement de très petites entreprises (TPE). Comme l'a souligné le Directeur de l'IEDOM, 97 % des entreprises des départements d'outre-mer (DOM) sont des TPE.

Mon intervention sera donc centrée sur le financement de celles-ci, étant précisé que les groupes de taille significative à l'échelle des DOM ont des problématiques de financement identiques à celles des entreprises de l'Hexagone, qui ne nécessitent pas de commentaires particuliers.

Je commencerai mon intervention par un focus sur un élément de fiscalité : le crédit d'impôt outre-mer, instauré par l'article 244 du code général des impôts pour les investissements productifs outre-mer. Les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions d'euros ont ainsi le choix entre, d'une part, la réduction d'impôts - pour les investisseurs relevant de l'impôt sur le revenu (IR) - ou la déduction d'impôts - pour les investisseurs soumis à l'impôt sur les sociétés (IS) - et, d'autre part, le crédit d'impôt.

Le taux de ce crédit d'impôt est de 38,25 % pour les entreprises soumises à l'IR. Il est porté à 45,90 % pour les investissements réalisés en Guyane et à Mayotte. Pour les entreprises soumises à l'IS, il atteint 35 %. Ce dispositif est donc avantageux par rapport à la défiscalisation traditionnelle, dite Girardin (dont le taux de 30 % était porté à 36 % en Guyane et à Mayotte).

Le succès éventuel de ce dispositif suppose néanmoins la mise en place d'un préfinancement. En effet, en cas de demande de remboursement dudit crédit, ce dernier n'est payé par le Trésor Public qu'au minimum 4 mois après l'envoi de la liasse fiscale, soit entre 8 et 20 mois après la mise en service du bien. Très concrètement, cela signifie que l'exploitant doit être en capacité de préfinancer l'avantage fiscal pour payer ses fournisseurs.

Pour les établissements financiers comme pour la BPI trois freins à la mise en place de ce préfinancement subsistent :

- le risque de défaillance de l'exploitant (la cession de créance intervenant lors de la mise en service du bien, lorsque celui-ci est déjà intégralement payé) ;

- le risque d'éligibilité (les défiscalisations de plein droit, représentant l'essentiel des investissements en outre-mer n'étant pas, comme les dossiers soumis à agrément, sécurisées en termes d'éligibilité) ;

- le risque administratif (les TPE choisissant le CIOM devant remplir des formulaires fiscaux au plus tard à la mise en service du bien).

Dans ce contexte, le MEDEF Martinique préconise : d'une part, la mise en place par la BPI ou tout autre organisme financier qui le souhaiterait d'un dispositif de préfinancement similaire à celui du CICE, avec pour fait générateur, non pas la mise en service, mais le paiement d'au moins 50 % de la commande ; d'autre part, de donner aux entreprises la possibilité, sur option, de déposer une demande d'agrément simplifié ou de rescrit permettant de sécuriser les établissements de crédit pour les projets inférieurs à 1 million d'euros (non soumis à agrément).

S'agissant des difficultés rencontrées par les entreprises en termes de financement, je commencerai par rappeler qu'il n'existe pas de « bon dossier » qui ne trouve de financement bancaire - la liquidité étant abondante dans nos territoires.

La concurrence est forte entre établissements financiers et un refus de l'ensemble des banques doit amener le porteur de projet à s'interroger sur son dossier ou sur le projet lui-même.

Parmi les principales causes de refus des dossiers, certaines sont liées au secteur d'activité. Certains secteurs d'activité présentent des niveaux de sinistralité supérieurs à la moyenne. En Martinique, le taux de sinistralité était de 6,5 % au 30 septembre 2015, soit plus du double de la moyenne nationale (3,1 %). Le bâtiment et les travaux publics (BTP), le tourisme et la restauration y affichent des taux trois fois supérieurs à la moyenne.

Ces taux de sinistralité élevés imposent la constitution de provisions filières sur les secteurs concernés, ce qui conduit les banques à être plus vigilantes et plus exigeantes vis-à-vis de l'autofinancement et des garanties. Signalons toutefois que la problématique de la garantie est rare. À cet égard, la BPI constitue un outil intéressant.

D'autres causes de refus peuvent être liées à :

- l'absence d'éléments financiers récents et fiables (lorsque les entreprises ne sont pas en mesure de présenter leurs comptes au cours du premier semestre suivant la clôture de l'exercice comptable, faute d'une attention suffisante portée au volet administratif et comptable de leur gestion) ;

- une documentation insuffisante (*business plans* incomplets, incohérents ou irréalistes, plans de trésorerie absents des dossiers, études de marché trop sommaires et ne permettant pas d'apprécier le réel potentiel de développement de l'entreprise) ;

- un sous-financement (sous-évaluation des besoins en fonds de roulement découlant de l'activité et du développement de l'entreprise) ;
- une insuffisance de fonds propres.

Enfin, certaines causes de refus peuvent être liées aux porteurs de projets. Tout le monde ne peut pas être chef d'entreprise et certains projets qui peuvent paraître viables sont refusés en raison de la personnalité du porteur de projet, de son comportement, de son sens de l'entreprise ou de son absence de qualité managériale.

Face à ces difficultés, plusieurs solutions apparaissent pouvoir être mises en œuvre. S'agissant des difficultés liées au secteur d'activité, il convient de distinguer le BTP du tourisme et de la restauration.

Le secteur du BTP, depuis la disparition de la défiscalisation dans le secteur du logement libre, est quasi exclusivement dépendant de la commande publique. Les délais de règlement des collectivités pèsent donc de façon dramatique sur la trésorerie des acteurs du secteur. Afin que les entreprises cessent d'être les banquiers des collectivités, le MEDEF préconise que leurs créances soient cédées sans recours à la BPI ou à tout autre organisme financier d'État, à l'issue du délai réglementaire de paiement (45 jours).

Par ailleurs, la commande publique diminue en raison des contraintes budgétaires. Or, les entreprises n'ont pas suffisamment de visibilité sur les programmes à venir.

Comme tel est le cas à La Réunion, il est urgent que soit activé dans nos régions un Haut conseil de la commande publique (HCCP), espace de dialogue entre tous les acteurs (commanditaires, attributaires et financeurs) et lieu de centralisation et de diffusion des informations.

Les secteurs du tourisme et de la restauration, quant à eux, rencontrent des difficultés en raison d'un modèle économique peu adapté à la concurrence de leur environnement immédiat (Sainte-Lucie et Saint-Domingue pour ce qui est de la Martinique et de la Guadeloupe). Dans ces secteurs, il est donc urgent de travailler à la réduction des coûts du travail (avec des exonérations à accentuer et un CICE majoré), ainsi qu'à la modernisation des équipements (avec les fonds européens et régionaux).

Malheureusement, les entreprises de ces secteurs ne parviennent pas à mobiliser de subventions en raison de dettes sociales et fiscales accumulées. Un financement à long terme de l'Agence française du développement (AFD), devant permettre un refinancement desdites dettes et une montée en gamme des structures, a été annoncé par le Président de la République en 2015. À ce jour, il n'a cependant pas été mis en place.

Pour ce qui est de l'insuffisance des fonds propres, force est de constater que certains projets nécessitent la levée de dettes bancaires significatives, sans que le porteur ne dispose d'un apport permettant au banquier de mesurer son implication. Une structure de capital-risque ou de capital-développement dynamique manque ainsi à nos territoires.

Il est urgent que nos élus comprennent qu'il ne s'agit pas d'un outil politique, mais d'un outil de développement économique - outil devant intervenir en amorçage/création (à partir de fonds publics) et en développement/transmission (à partir de fonds publics et privés), pour permettre aux entreprises en développement de passer du statut de TPE à celui de PME.

Le *crowdfunding* ou financement participatif, ainsi que le fonds d'investissement de proximité outre-mer (FIP DOM) - sous réserve que ce dernier soit étendu à l'ensemble des contribuables français et au-delà des secteurs éligibles à la défiscalisation - pourraient également constituer une réponse à la problématique de l'insuffisance des fonds propres.

Les subventions européennes participent également de manière indiscutable au financement du secteur productif. On peut néanmoins s'interroger sur le fait que la part des subventions européennes, nationales ou territoriales, dans le développement des entreprises conduise les porteurs de projet à réduire leur apport.

Les collectivités gagneraient par ailleurs à inverser le sens d'instruction des dossiers, en subordonnant leur examen à un pré-accord de financement des banques. Les collectivités bénéficieraient alors de l'expertise des services instructeurs des établissements financiers et la question du financement du besoin en fonds de roulement serait mieux appréhendée.

S'agissant d'accompagner la structuration organisationnelle, comptable et financière des TPE, le développement des groupements d'employeurs devrait permettre aux TPE de répondre aux demandes des banquiers en matière de documentation financière et comptable. Il convient d'ailleurs de saluer les initiatives de la fédération des TPE dans ce domaine en Martinique et en Guadeloupe.

En conclusion, il apparaît que le financement de l'investissement et de l'exploitation des TPE de nos territoires ne repose pas uniquement sur la seule bonne volonté ou implication des banques, ni sur celle des pouvoirs publics et politiques, mais aussi sur nos capacités d'entrepreneurs à convaincre, à partir de documents fiables et incontestables.

**Dominique CAIGNART,**  
*Directeur du réseau Île-de-France et outre-mer de Bpifrance*

Bpifrance est pleinement opérationnelle en outre-mer, notamment sur le versant des Amériques depuis plus de 2 ans. Le quotidien de notre directrice inter-régionale, Michèle Papalia, est ainsi de répondre aux sollicitations et demandes de financement des entrepreneurs et partenaires. Depuis sa nomination, nos chiffres ne cessent de progresser. En 2015, près de 1 200 chefs d'entreprises ont ainsi trouvé une solution pour leurs projets sur tous les secteurs d'activité, pour un montant global de près de 360 millions d'euros.

## 2015 en Antilles Guyane ...



(\*) correspondant à **1066** entreprises

Source : Bpifrance

Bpifrance distribue aujourd'hui quatre grandes lignes de produits en outre-mer.

Tout d'abord, elle aide les chefs d'entreprises à travailler avec le secteur public en mobilisant les créances « clients publics » détenues par leurs entreprises. La part de marché de Bpifrance sur cette activité est très conséquente grâce à des règles de fonctionnement adaptées au contexte ultra marin. Pour les 560 entreprises clientes sur cette ligne produit, Bpifrance est souvent le seul ou principal partenaire pour leur financement du compte clients.

S'agissant des délais de paiement des collectivités, le délai de 9 mois évoqué lors du débat n'est pas, d'après Bpifrance, le délai moyen observé. Quelques collectivités pratiquent de tels délais mais le délai moyen constaté chez nos clients s'avère sensiblement inférieur quoiqu'en régulier dépassement avec les règles normales d'ordonnancement. Quoi qu'il en soit, nous finançons durablement ces créances atypiques qui doivent cependant être régulièrement revalidées par les collectivités, en conformité avec les exigences de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

Bpifrance intervient également en apportant aux partenaires bancaires et financiers sa garantie sur des dossiers complexes ne générant souvent pas de garantie intrinsèque. Les partenaires bancaires sont ainsi rassurés et assurés pour s'engager de façon souvent plus importante sur certains projets. Ce dispositif a bénéficié à plus de 500 entreprises en 2015.

Cette année, et pour encore améliorer le processus, Bpifrance a ainsi donné aux partenaires bancaires ultramarins une délégation de décision pour engager la garantie Bpifrance sur tous leurs crédits inférieurs ou égaux à 200 000 euros, ce qui constitue une nouvelle avancée et devrait permettre de raccourcir notablement les délais d'instruction.

Bpifrance développe aussi depuis sa création une activité classique de financement d'investissements. Au cours des deux dernières années, près de 40 millions d'euros de financements directs ont ainsi été concrétisés sur le marché ultramarin, soit une part de marché quasi équivalente à celle de Bpifrance en métropole.

De plus, les entreprises de croissance en recherche de capitaux peuvent également nous approcher pour leur recherche de capitaux propres, soit *via* nos interventions directes soit *via* les structures régionales d'investissement dans lesquelles nous sommes présents.

Enfin, début 2016, nous avons nommé sur la Guyane un manager qui va assurer avec les équipes de l'AFD qui nous représentent sur place une plus grande proximité avec les acteurs économiques guyanais.

**Éric MONTAGNE,**  
*Directeur général adjoint de la BRED Banque Populaire*

La BRED fait partie du groupe BPCE. Elle en constitue d'ailleurs la banque la plus importante, avec 5 000 collaborateurs sur l'ensemble des territoires au service de plus d'un million de clients. Elle s'appuie sur de solides fondamentaux, ce qui lui permet d'accompagner le financement de l'économie. Ses 455 points de vente en France métropolitaine, en outre-mer et à l'international en font également une banque de proximité engagée sur ses territoires, en Île-de-France, dans l'Aisne, en Normandie, dans les départements d'outre-mer en succursale, en Martinique, Guyane, Guadeloupe, dans les Îles du Nord, à La Réunion et à Mayotte.

Le groupe BRED poursuit une croissance ciblée à travers ses filiales bancaires ou ses bureaux de représentation dans le Pacifique, la Corne de l'Afrique et en Asie du Sud-Est.

La BRED est aujourd'hui une banque de référence en outre-mer, avec 800 collaborateurs au service de près de 400 000 clients. Son organisation est orientée par typologie de clientèle pour répondre aux besoins des TPE, des PME, des grandes entreprises et des professions libérales, mais également à des besoins spécifiques liés au crédit-bail, au financement sur mesure et au patrimoine. Elle est également la seule banque à exercer en outre-mer sous un régime de succursale. Les clients multi-DOM ou ayant également des intérêts en métropole conservent ainsi un même interlocuteur. La BRED accompagne également les ultramarins en mobilité sur l'ensemble de l'outre-mer, en métropole et à l'international avec Bred Espace Outre-mer.

La BRED est aujourd'hui le groupe bancaire le plus complet à disposition des entreprises d'outre-mer, avec une banque de détail et une banque de grands comptes, mais aussi une salle des marchés - chaque matin, la BRED place ainsi 25 % des billets de trésorerie de l'ensemble des entreprises françaises - et une présence à l'international non négligeable.

La BRED s'impose ainsi comme un acteur incontournable du financement des économies ultramarines, en y soutenant les investissements, la création et le développement des entreprises, et aussi en finançant l'habitat social. Nous mettons tout en œuvre pour assurer le financement sur mesure des entreprises de taille intermédiaire (ETI), à travers des financements alternatifs et des placements obligataires. Nous disposons par ailleurs d'une structure propre d'investissement en capital qui permet de renforcer les fonds propres d'entreprises, y compris en outre-mer. Une de

nos filiales est spécialisée dans la mise en place, la commercialisation et la gestion des programmes d'investissement. Nous disposons d'une structure intervenant dans le domaine du crédit-bail. Nous sommes également reconnus comme un acteur majeur en matière de gestion des moyens de paiement (pour les certifications numériques notamment). Nous sommes le premier opérateur de la zone Antilles-Guyane en termes de flux sur le segment des institutionnels. À travers le Crédit maritime, le groupe BRED est aussi engagé aux côtés des acteurs de la pêche et de la plaisance pour soutenir le développement de l'économie bleue.

Pour accompagner et faciliter le financement des TPE, nous avons une société de caution mutuelle, la SOCAMA, proposons le Fonds de garantie spécifique agriculture et pêche (FOGAP) et distribuons également des solutions en partenariat avec la BPI.

Aujourd'hui, en outre-mer, parmi les entreprises réalisant un chiffre d'affaires de plus de 10 millions d'euros, 9 sur 10 sont clientes de la BRED, 1 TPE sur 4 est également cliente de la BRED.

Pour accompagner les plus petites entreprises, et notamment celles rencontrant des difficultés, nous avons noué des partenariats avec l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) et les Écoles de la seconde chance. Nous avons également développé un partenariat avec l'Agence de l'outre-mer pour la mobilité (LADOM) pour accompagner les jeunes en mobilité vers la métropole dans le cadre de leur apprentissage. Nous disposons également, avec BRED Espace Outre-mer, d'une structure unique, exclusivement dédiée aux ultramarins en métropole.

À l'heure où certains de nos confrères sont tentés de réduire leurs implantations en outre-mer, nous sommes fiers et heureux de travailler avec les ultramarins et nous souhaitons continuer à le faire dans la durée.

**Jacques DERÉGNAUCOURT,**  
*Membre du directoire en charge du Pôle Finances  
de la Caisse d'épargne Provence-Alpes-Corse (CEPAC)*

Déjà implantée aux Antilles et à La Réunion, la Caisse d'épargne Provence-Alpes-Corse (CEPAC) vient de racheter trois banques qui opéraient à l'outre-mer : la Banque des Antilles françaises, la Banque de Saint-Pierre-et-Miquelon et la Banque de La Réunion, ainsi qu'un portefeuille de financements d'entreprises et de projets. Elle met ainsi encore plus qu'avant sa capacité d'intervention au service de l'outre-mer qui, avant son opération de rachat, pesait un peu plus de 10 % de son activité et qui désormais en pèsera un tiers.

La Caisse d'épargne CEPAC est une banque régionale qui fait partie du Groupe BPCE et affiche 2,7 milliards d'euros de capitaux propres. Avec un ratio de solvabilité proche de 18 %, un des meilleurs coefficients d'exploitation des banques françaises nous permettant de dégager 150 millions d'euros de résultat net annuel, c'est une des entités les plus performantes du groupe.

La CEPAC, outre six départements métropolitains, était déjà implantée sur trois départements d'outre-mer : La Réunion, la Guadeloupe et la Martinique.

Et loin d'être un poids ou un boulet, fruit de l'histoire des caisses d'épargne, l'outre-mer a, et notamment dans nos deux derniers projets d'entreprise, constitué un axe stratégique de développement avec des investissements importants tant humains que dans notre réseau physique d'agences, se traduisant par une progression de notre PNB (notre chiffre d'affaires) deux fois supérieure à celle de nos activités métropolitaines.

Mais nos parts de marché à l'outre-mer, environ 8 %, restaient très en deçà de nos positions en métropole qui oscillent entre 15 et 20 %.

Aussi, lorsque l'opportunité de racheter trois banques qui opéraient à l'outre-mer s'est présentée, nous l'avons saisie :

- nous avons racheté le 18 septembre dernier : la Banque des Antilles françaises, la Banque de Saint-Pierre-et-Miquelon et la Banque de La Réunion ;

- et nous avons également racheté un portefeuille de financements d'entreprises et de projets opérant ou implantés à l'outre-mer.

C'est un « gros chèque » que nous avons fait : près d'un milliard d'euros. Cela nous permet d'intervenir désormais sur tous les territoires d'outre-mer, notamment atlantiques, sur lesquels nous disposons d'implantations physiques :

- Guadeloupe et Martinique ;
- Saint-Martin et Saint-Barthélemy ;
- Guyane ;
- Saint-Pierre-et-Miquelon ;

et en sus nous sommes également implantés sur l'Île de La Réunion et à Mayotte.

Notre bilan est passé de 30 à 35 milliards d'euros.

Notre chiffre d'affaires va passer de 630 à 800 millions d'euros : l'outre-mer qui en représentait 10 à 12 % va en représenter près d'un tiers.

De 2 800 collaborateurs nous passons à 3 500 collaborateurs.

Parce que nous croyons à notre investissement.

Nous avons acheté des résultats futurs auxquels nous croyons. Nous avons acheté des synergies futures, et notamment des synergies futures de revenus auxquelles nous croyons. S'il n'y avait rien à financer et pas d'entreprises à y accompagner nous n'y serions pas allés.

Nous visons, à un horizon de 3-4 ans, des synergies de revenus de 10 % en mettant à votre service nos compétences et nos offres de services.

En matière bancaire, à la CEPAC, nous savons tout faire ou presque et tout proposer : du particulier à la grande entreprise, du professionnel à la collectivité locale, de l'association au financement de projets complexes (le stade vélodrome, des hôpitaux, des bateaux, des unités de production d'énergie renouvelable, la gestion des flux, un accompagnement à l'international, etc...).

Les clients des trois banques que nous avons achetées ne bénéficiaient pas de toutes nos offres produits. Les trois banques que nous avons rachetées ne disposaient pas des fonds propres suffisants - et en matière bancaire, les fonds propres c'est tout juste le droit et la capacité à pouvoir faire. Leur adossement était incontournable. Le fait de les adosser et de les absorber - nous avons fusionné le 1<sup>er</sup> mai dernier - permet de proposer à leurs clients des services et une capacité d'intervention dont ils ne disposaient pas : des services et des capacités d'intervention au service des territoires, objet de cette conférence.

On pourrait craindre que l'âme régionale des trois banques rachetées, à l'histoire intimement liée à celles des territoires où elles opéraient, ne soit perdue. Certes, des décisions seront prises depuis Marseille, des processus seront pilotés depuis Marseille. Mais la relation de proximité reste locale, la décision d'engager reste locale et nous réfléchissons à la manière de capitaliser sur les marques existantes, qui sont souvent très fortes et sur lesquelles nous devons nous appuyer.

Et paradoxalement, la fusion-absorption de la Banque des Antilles, de la Banque de Saint-Pierre-et-Miquelon et de la Banque de La Réunion va permettre à leurs clients de s'investir beaucoup plus qu'avant dans leur nouvelle banque et de renforcer les liens de leur banque avec leur territoire.

Nous sommes une entité mutualiste détenue par ses sociétaires regroupés en sociétés locales d'épargne régionales garantes de leur ancrage territorial. Les ex-clients des trois banques rachetées peuvent, depuis le 1<sup>er</sup> mai, devenir clients sociétaires, devenir des clients actionnaires de leur banque. Nous disposons déjà de deux sociétés locales d'épargne pour la Guadeloupe et la Martinique. Nous venons d'en créer une pour Saint-Pierre-et-Miquelon.

On parle de foi en ces territoires dans lesquels nous avons investi, de synergies à attendre, d'implication accrue des clients dans leur banque en sus de l'implication de leur banque, la CEPAC, dans leur territoire.

Mais on n'a pas parlé de l'avantage extraordinaire d'opérer à la fois en métropole et en outre-mer : à l'ère du digital et de la banque en ligne, nous disposons d'équipes qui sont en mesure de répondre à nos clients sur une plage élargie de 6 heures du matin à 23 heures.

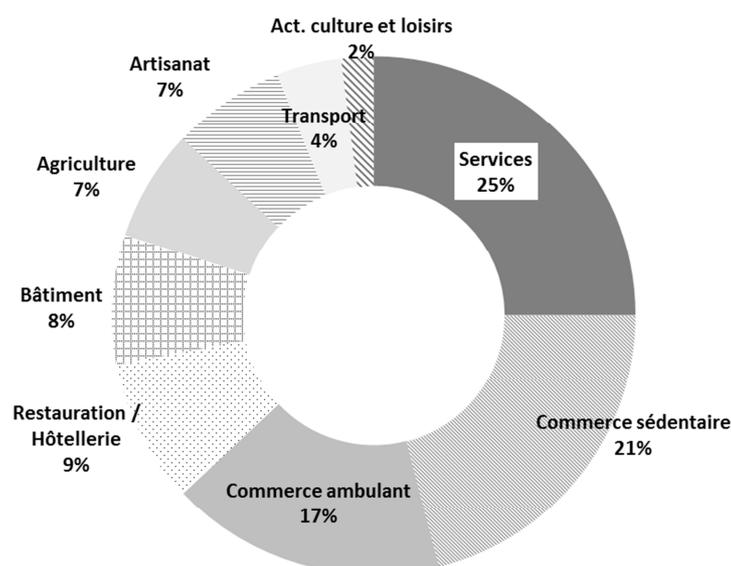
Et, au final, ce qui compte d'abord et avant tout ce sont bien nos clients. Ainsi le décalage horaire, au lieu d'être un handicap, est au contraire une richesse pour les servir et les satisfaire.

**Sébastien L'AOT,**  
*Directeur du réseau de l'Association  
pour le droit à l'initiative économique (ADIE)*

L'ADIE est une association de loi 1901 reconnue d'utilité publique, créée en 1989 par Maria Nowak et présidée aujourd'hui par Catherine Barbaroux. L'ADIE a été créée sur le modèle de la Grameen Bank, institution pionnière du microcrédit au Bangladesh. Elle est aujourd'hui présente partout en France, y compris dans les outre-mer. Aux Antilles et en Guyane, l'ADIE dispose ainsi de six agences et s'appuie sur une équipe d'une vingtaine de salariés, complétée par une quarantaine de bénévoles.

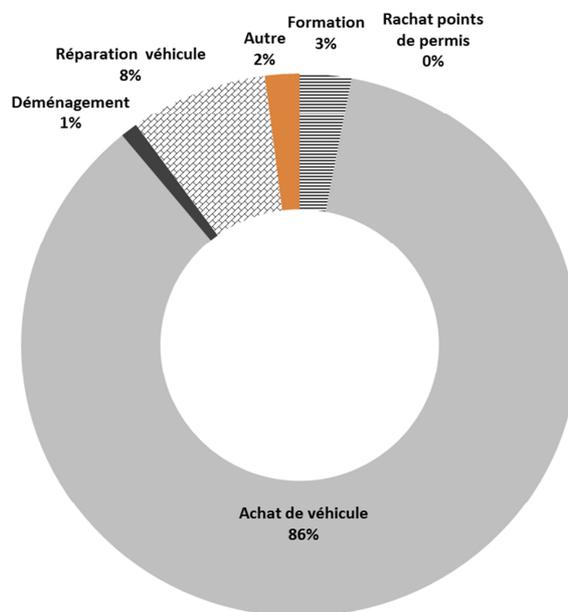
L'ADIE développe aujourd'hui trois missions. La première est de proposer des solutions de microcrédit à des personnes exclues du système bancaire et pour lesquelles le microcrédit constitue un moyen d'accès à l'emploi (y compris salarié). La deuxième est d'accompagner ces personnes dans la pérennisation de leur activité. La troisième vise à améliorer le cadre réglementaire et légal du microcrédit et du travail indépendant.

L'ADIE propose ainsi une offre de microcrédit professionnel, d'un montant maximum de 10 000 euros, pour les personnes souhaitant créer ou développer leur microentreprise, avec un besoin de financement couvert par le microcrédit - les prêts de l'ADIE n'ayant pas vocation à intervenir en complément d'un prêt bancaire.



Source : ADIE

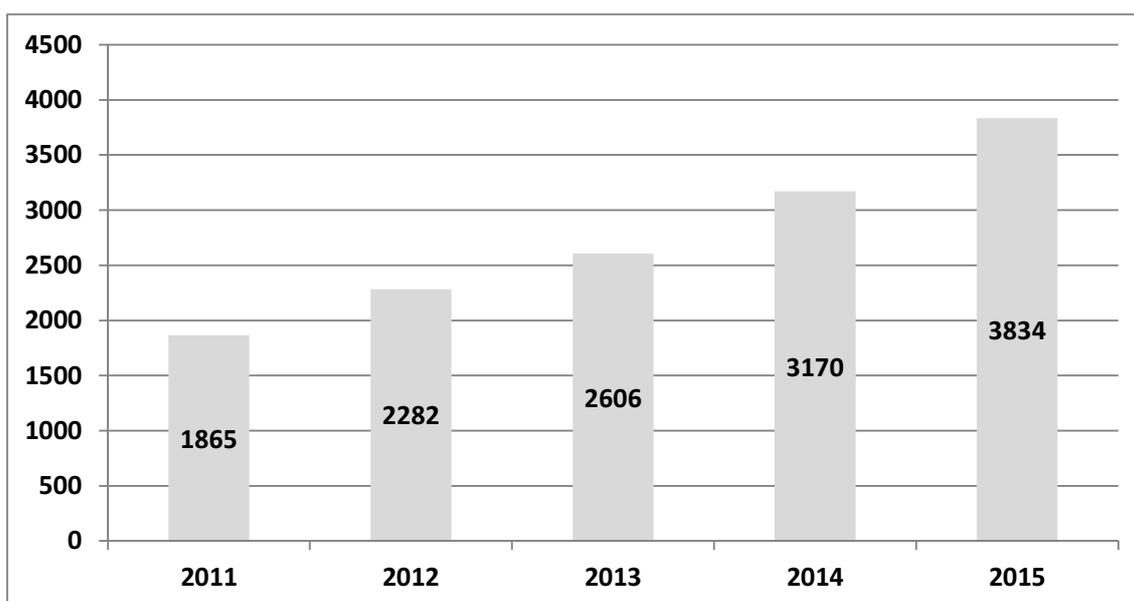
L'ADIE propose également une offre de microcrédit pour l'emploi salarié (MCES), d'un montant maximum de 5 000 euros. Dans ce cadre, l'ADIE finance essentiellement la mobilité (acquisition ou entretien d'un véhicule, permis de conduire, etc.).



Source : ADIE

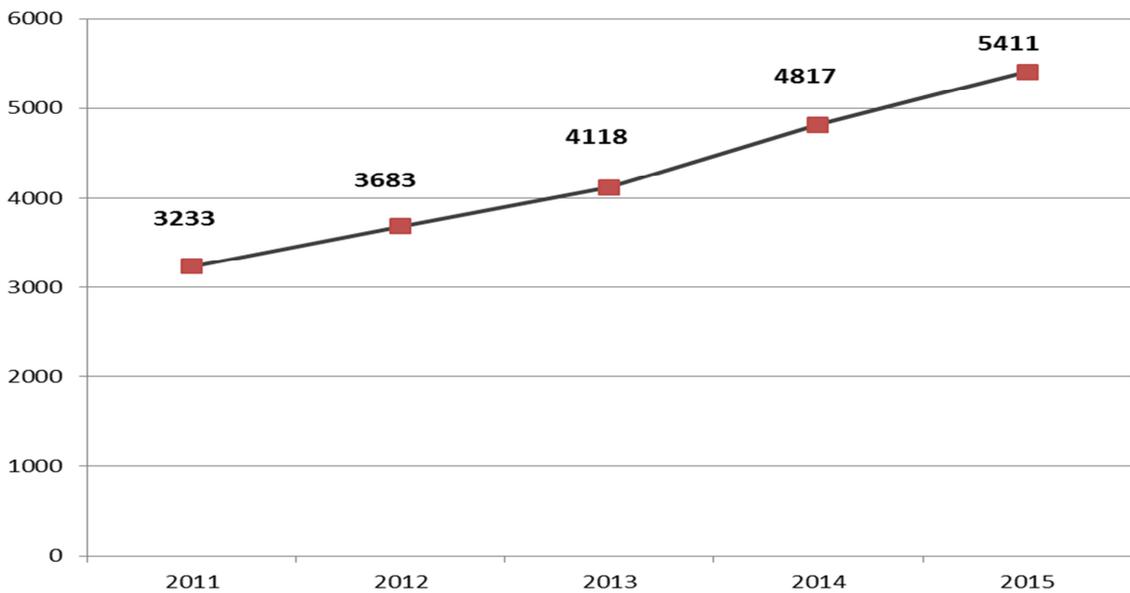
L'activité de l'ADIE dans les outre-mer se développe, avec près de 1 500 personnes financées aux Antilles et en Guyane en 2015. Les demandes d'accompagnement progressent également fortement. Nous faisons ainsi notre possible pour qu'une offre d'accompagnement riche réponde au nombre croissant de personnes financées.

### Nombre de clients accompagnés



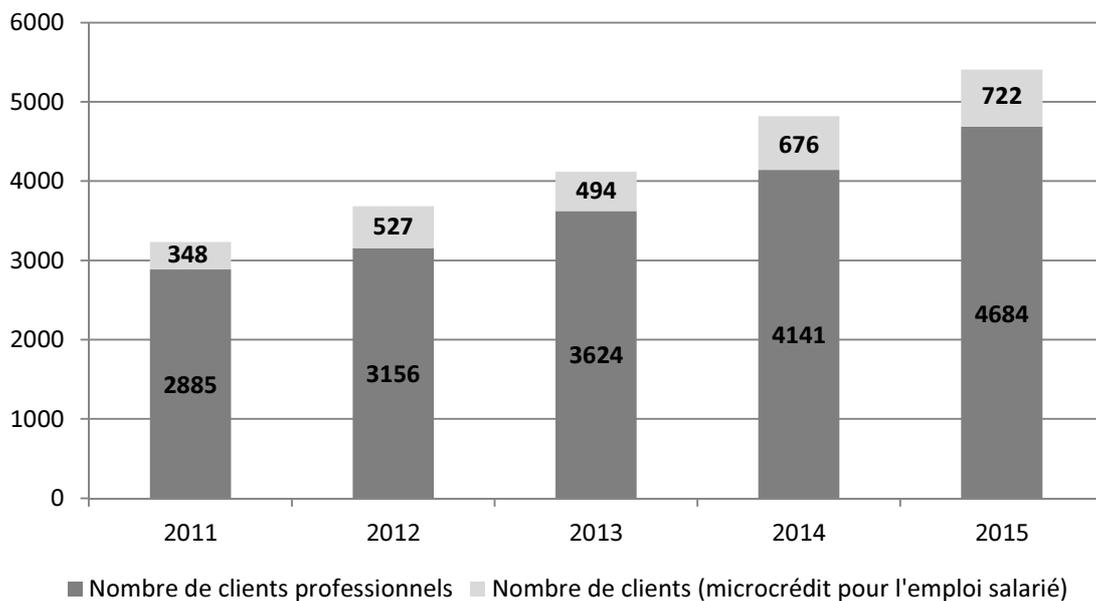
Source : ADIE

### Nombre de clients financés



Source : ADIE

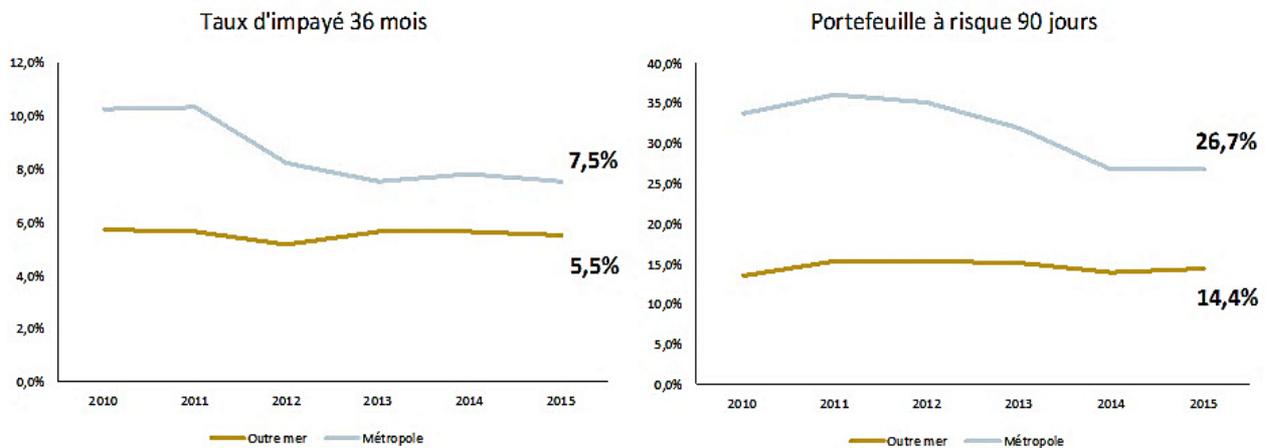
### Proportion du microcrédit professionnel



Source : ADIE

Le risque de crédit porté par l'ADIE apparaît mieux maîtrisé dans les outre-mer qu'en métropole. Nos clients ultramarins mettent ainsi un point d'honneur à rembourser leur microcrédit, pour se construire un historique de crédit leur permettant, à terme, d'accéder au financement bancaire.

### Niveau de risque en outre-mer et en métropole



Source : ADIE

Dans le domaine associatif, l'ADIE n'est pas seule à intervenir dans le champ de la création d'entreprise. Elle se caractérise toutefois par un modèle économique original. Si l'ADIE fait appel au financement public, celui-ci demeure minoritaire dans son fonctionnement. Les microcrédits accordés sont ainsi refinancés par le biais d'emprunts auprès d'établissements bancaires ou financiers, parmi lesquels l'AFD, la BRED, le Crédit agricole, BNP Paribas, la Société générale, etc. Par ailleurs, le fonctionnement de l'ADIE est financé par les collectivités locales, mais aussi par des financeurs privés (dont le groupe Suez). Ceci illustre la volonté de l'ADIE de diversifier ses modes de financement, pour développer un modèle économique durable.

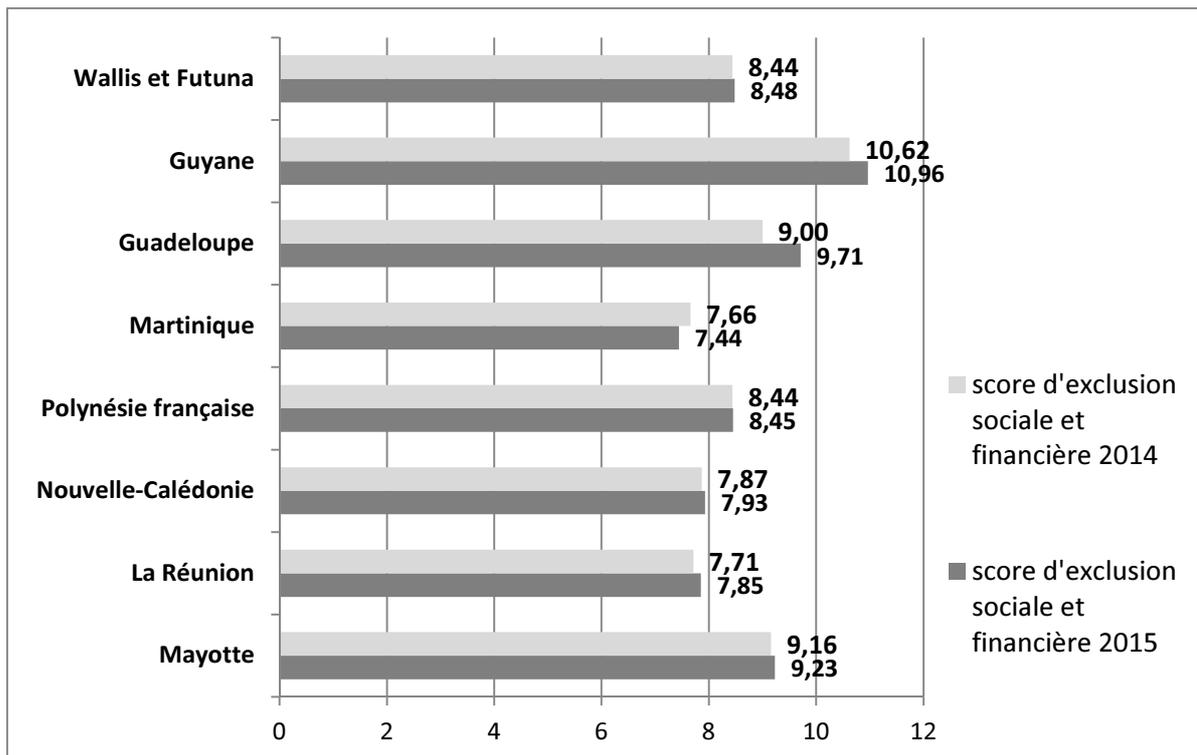
### Part du refinancement en 2014 et 2015



Source : ADIE

L'ADIE se distingue également par son impact en matière d'emploi. Par définition, les clients de l'ADIE sont majoritairement des personnes en situation de forte exclusion. Plus des deux tiers ont un niveau de formation inférieur au niveau du lycée ; 40 % sont allocataires du RSA. Or, 80 % des personnes financées par l'ADIE s'insèrent professionnellement de façon durable, en pérennisant leur activité ou en accédant à un emploi salarié.

### Scores d'exclusion sociale et financière



Source : ADIE

**TROISIÈME TABLE RONDE  
L'EUROPE, UN INTERLOCUTEUR AMBIVALENT**

*Animatrice de la table ronde  
Véronique BERTILE  
Ambassadrice, Déléguée à la coopération régionale  
dans la zone Antilles-Guyane*



**PREMIÈRE SÉQUENCE**

*L'EUROPE EN SOUTIEN DES ÉCONOMIES ULTRAMARINES  
QUI CONSTITUENT UNE RICHESSE*

**Louis-Joseph MANSCOUR,**  
*Député européen de la circonscription des outre-mer, section Atlantique*

Lors des dernières élections européennes, le taux de participation dans l'ensemble des outre-mer était de 11 %. La méconnaissance dont témoigne ce résultat est sans doute due à un certain nombre de facteurs tels que l'éloignement et le mode de scrutin. Les élus portent également une part de responsabilité dans cet état de fait. En effet, lorsque la situation est difficile, l'Europe est souvent mise en cause, tandis que les succès sont généralement attribués aux politiques locales. Ceci génère une incompréhension, voire une méfiance des populations d'outre-mer à l'égard de l'Europe.

L'Europe demeure méconnue dans nos territoires. Pourtant, elle nous accompagne au quotidien. En Martinique, la route sur laquelle je circule pour aller de Fort-de-France à l'aéroport est européenne. L'aéroport lui-même est européen.

Au-delà de l'article 349 du traité de fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), qui reconnaît nos spécificités et nous permet de bénéficier d'un certain nombre d'aides, plusieurs réponses sont apportées par l'Union européenne aux problématiques des territoires ultramarins, à travers la politique de développement régional et de cohésion notamment.

La politique européenne de cohésion est un instrument d'investissement puissant qui favorise la création d'emplois, la compétitivité des entreprises, la croissance économique et le développement durable dans les outre-mer. Pour la période 2014-2020, 3,7 milliards d'euros ont ainsi été mobilisés pour les régions ultrapériphériques (RUP) françaises, dont 650 millions d'euros pour la Martinique et 800 millions d'euros pour la Guadeloupe. Ces sommes ne sont pas négligeables, d'autant qu'elles ont vocation à produire un effet de levier.

Cependant, l'Europe peut aussi nous inquiéter. Dans son fonctionnement actuel, avec la crise des migrants, le problème du terrorisme et la menace d'un Brexit, l'Europe donne parfois le sentiment d'une incapacité à apporter des réponses aux peuples des États membres, à plus forte raison dans les outre-mer, pourtant confrontés à des difficultés nombreuses (en lien avec le RGEC, le secteur de la pêche, etc.), accentuées par un certain nombre de préjugés.

La Cour de justice de l'Union européenne vient de faire droit aux outre-mer, à travers son arrêt de décembre 2015 concernant Mayotte, d'une application exacte de l'article 349 du TFUE. Jusqu'ici, les interprétations restrictives de cet article ont conduit à des applications imparfaites, dans des territoires souffrant pourtant de nombreux handicaps. L'arrêt de la Cour de justice apporte aujourd'hui une clarification décisive et promet de faire évoluer la manière de penser les politiques européennes à destination des outre-mer. Si nous allons au bout de cette démarche, les rédacteurs de l'article 349 du TFUE auront fait une œuvre utile.

Il nous faut cependant demeurer vigilants, alors que des voix s'élèvent pour remettre en cause la politique européenne de cohésion. La prise en compte des spécificités des RUP au sein de l'action européenne demeure plus que jamais nécessaire. Il en va de la survie du principe de solidarité inscrit dans les traités de l'Union européenne, ainsi que de la prospérité des territoires ultramarins.

En 1992, lors de la création des RUP, les États membres de l'Europe étaient au nombre de 12. Aujourd'hui, ils sont au nombre de 28. L'exercice est donc d'autant plus difficile. Du reste, la dotation aux RUP sur les fonds structurels européens a augmenté pour la période 2014-2020, dans un contexte de diminution du budget de l'Union européenne. La volonté de l'Europe de répondre à nos difficultés est donc réelle.

En conclusion, je profiterai de la présence de nombreux chefs d'entreprises dans cette assemblée pour leur adresser un message. Seuls 4,5 % des fonds du programme opérationnel (PO) ont été engagés à ce jour, ce qui laisse craindre un dégagement d'office des crédits non consommés en fin de période. J'invite donc les porteurs de projets à se rapprocher des collectivités et à présenter leurs projets, afin que les fonds mobilisés puissent être utilisés. Dans des temps aussi difficiles, un tel dégagement d'office ne serait pas acceptable.

**Alain ROUSSEAU,**  
*Préfet, directeur général des outre-mer*

Je m'attacherai à montrer que l'Union européenne demeure un partenaire, certes exigeant, mais très important pour les économies ultramarines.

Au plan financier, l'Union européenne intervient dans les territoires ultramarins au titre des fonds structurels et d'investissement européens. Dans ce cadre, les dotations du Fonds européen de développement économique et régional (FEDER) à l'ensemble des outre-mer représentent 25 % de l'enveloppe totale allouée à la France, soit une part beaucoup plus importante que celle représentée par les outre-mer dans la population nationale ou dans l'économie nationale. Les dotations du Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER) et du Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP) aux outre-mer représentent également 8 à 10 % du total national.

De ce point de vue, l'Union européenne ne constitue pas un interlocuteur ambivalent mais, au contraire, un interlocuteur bienveillant et à l'écoute des besoins des économies ultramarines. L'engagement européen au bénéfice des économies ultramarines est même en progression, en pourcentage comme en valeur absolue. À cela s'ajoutent des taux de cofinancement plus élevés et des dispositifs d'aides spécifiques aux outre-mer (aux grandes entreprises notamment).

La mobilisation des fonds européens s'accompagne néanmoins d'exigences fortes, sur le fond comme en matière de procédures et d'ingénierie des dossiers. Dans le cadre de la stratégie 2020, les dossiers doivent aujourd'hui être fortement orientés vers l'innovation, l'insertion des personnes éloignées de l'emploi et le développement durable, ce qui requiert un travail qualitatif de la part des porteurs de projets.

Les exigences de présentation des dossiers génèrent également un certain nombre de difficultés pour les opérateurs. À cet égard, compte tenu des risques de dégageant d'office, un soutien spécifique à l'ingénierie des projets pourrait être porté par les autorités de gestion. Il nous faut aujourd'hui traiter collectivement cette question.

L'acceptation par l'Union européenne, dans le cadre de l'article 349 du TFUE, de dispositifs spécifiques mis en œuvre par l'État au bénéfice des économies ultramarines, fait, quant à elle, encore l'objet de discussions difficiles. La jurisprudence récente va néanmoins dans le sens de ces

dispositions favorables à l'outre-mer. L'Europe reconnaît ainsi qu'il est rationnel et raisonnable de compenser, au moins en partie, les handicaps des outre-mer par des dispositifs spécifiques d'aides.

Une discussion s'est par ailleurs engagée récemment autour de la révision du règlement général d'exemption par catégorie (RGEC). Cette révision pourrait constituer une opportunité pour mieux faire valoir les intérêts des économies ultramarines. Pour cela, leurs surcoûts (liés à l'éloignement, à la taille des marchés, au stockage, etc.) devront cependant être mieux objectivés. Des travaux ont été engagés en ce sens par la DGOM, avec l'appui d'un cabinet d'études. Une étude complète devrait ainsi pouvoir être produite à l'horizon du mois de septembre 2016, en cohérence avec le calendrier de rédaction du nouveau RGEC. L'enjeu sera de mettre en évidence l'absence de surcompensation des surcoûts des outre-mer, pour permettre l'introduction dans le RGEC de dispositions permettant de prendre en compte l'ensemble de ceux-ci.

À ce jour, le dialogue avec Bruxelles sur cette question apparaît fructueux, avec des engagements pris par les plus hautes autorités de la Commission européenne et de l'Union européenne. Les discussions pourraient ainsi aboutir avant la fin de l'année 2016.

**Bernard CHEMOUL,**  
*Directeur du Centre spatial guyanais  
au Centre national d'études spatiales (CNES)*

Le Centre spatial guyanais (CSG) a été créé en 1964 par le Gouvernement français de l'époque, à l'initiative du Général de Gaulle. Le choix de la Guyane, territoire français, était alors dicté par la nécessité stratégique de se doter d'une capacité d'accès à l'Espace sous la souveraineté de la France et par les nombreux avantages qu'offrait cette région pour y développer cette activité. La position géographique de la Guyane, proche de l'équateur, son climat et la possibilité d'y bénéficier de grandes étendues de terrain, avec une façade maritime bien orientée permettant un développement des activités de lancement d'engins spatiaux en toute sécurité pour les populations, ont été des éléments déterminants dans ce choix.

Face aux grandes nations de l'espace, les États-Unis et la Russie, le développement d'une capacité indépendante d'accès à l'Espace ne pouvait se concevoir que dans le cadre d'une coopération européenne. Telle était la condition pour pouvoir rivaliser à armes égales avec ces grandes nations. Ainsi, dans les années 60 puis 70, les programmes européens Europa puis Ariane ont vu le jour.

Le programme Ariane a été proposé à l'Agence spatiale européenne (ESA) à l'initiative du Centre national d'études spatiales (CNES). Ce programme, dont on connaît aujourd'hui les succès retentissants avec ARIANE 5, est le fruit d'une coopération européenne exemplaire qui n'a fait que se renforcer au cours des décennies. Elle a permis de doter l'Europe d'une capacité stratégique de lancement dans l'espace couvrant tous les segments du marché des satellites, non seulement avec le lanceur lourd ARIANE 5 d'Airbus - Safran *Launchers* (ASL), mais aussi avec le lanceur russe de classe moyenne SOYOUZ et le petit lanceur VEGA de la société italienne ELV. Cette gamme de lanceurs est opérée par Arianespace, société privée créée à l'initiative du CNES, premier opérateur de lancement commercial au monde.

Le cadre européen de ce partenariat est celui de l'ESA, qui n'est pas tout à fait la même Europe que celle de l'Union européenne. La majorité des 22 membres de l'ESA font partie de l'Union européenne, mais d'autres pays comme la Suisse et la Norvège y jouent aussi un rôle significatif. Les pays membres de l'ESA contribuent à une part obligatoire, dépendante de leur PIB, finançant principalement les programmes scientifiques et ont la

possibilité d'adhérer à des programmes optionnels en fonction de leur propre stratégie spatiale. Les programmes de développement de lanceurs font partie des programmes optionnels dans lesquels la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, la Belgique et la Suisse sont des acteurs majeurs, entraînant avec eux une dizaine d'autres pays.

Cette coopération a aussi ses propres règles, qui diffèrent en partie de celles de l'Union européenne. En particulier, les programmes de l'ESA imposent une règle contraignante de retour géographique, qui conduit à dépenser la contribution de chaque pays dans un programme quasiment en totalité dans son industrie propre.

Le CSG a été conçu et fondé par le CNES. Propriété du CNES de 70 000 hectares (soit 6 fois la taille de Paris), cette base a été mise à disposition de l'Europe en 1975, dès la création de l'ESA, pour en être le port spatial. Le CSG constitue ainsi la base de référence pour tous les lancements de l'Europe, dans le cadre de missions institutionnelles de surveillance, de recherche ou de sécurité, comme de missions commerciales.

L'ESA réalise tous les investissements nécessaires à la mise en service des systèmes de lancement exploités au CSG (ARIANE 5, SOYOUZ, VEGA), pour construire les pas de tir et les installations opérationnelles permettant la préparation des lanceurs et des satellites. Elle est, de fait, propriétaire de ces installations.

L'Europe de l'ESA contribue au financement du CSG dans le cadre d'un programme obligatoire. Ainsi, deux tiers des coûts de maintien en conditions opérationnelles du CSG sont financés par tous les pays membres de l'ESA et le tiers restant est à la charge directe de la France. Avec sa contribution à l'ESA, la France finance donc plus de 56 % des coûts de maintenance du CSG. Cette part augmente significativement, jusqu'à 67 %, si on prend en compte les coûts d'environnement du CSG, supportés directement par la France, par exemple pour assurer la sécurité du site.

Aujourd'hui, le CSG se présente comme une locomotive économique pour la Guyane, dont il constitue l'un des principaux relais de croissance. Le PIB de la Guyane est en fonction croissante de l'activité de la base, s'agissant notamment du nombre de lancements réalisés annuellement. Après une phase d'atonie dans les années 2003 à 2005, avec environ trois lancements par an, le CSG réalise actuellement 12 lancements par an, renouant avec ses plus hauts scores de la fin des années 2000.

De surcroît, un chantier majeur s'engage pour construire le nouvel ensemble de lancement de la future ARIANE 6, avec à la clé la possibilité d'effectuer 11 à 12 lancements par an auxquels il faudrait ajouter 3 à 4 lancements du lanceur VEGA-C, soit une cadence de 14 lancements par an au minimum.

Le CSG affiche donc des perspectives de forte activité sur plus de 10 ans, ce qui est particulièrement rare dans le monde industriel.

Le CSG est également une source d'emplois importante pour la Guyane. La base compte 1 700 salariés, dont 74 % sont en contrat local, issus du bassin guyanais et occupant des postes à tous les niveaux de technicité et de la hiérarchie. 30 % des personnels de la base sont des ingénieurs et cadres et 50 % de ces personnels sont originaires de Guyane. Ceci prouve que le système de formation en Guyane permet de répondre aux besoins de la base, en partie grâce à l'IUT de Kourou dont les formations sont adaptées aux métiers du CSG.

Le spatial représente 15 % du PIB de la Guyane et permet aussi de développer, par effet de levier, une économie indirecte importante, soutenant principalement les secteurs du transport, du tourisme, des services aux entreprises, du bâtiment, de l'énergie, du commerce et des services aux particuliers. Les données de l'Insee montrent ainsi que 9 000 emplois directs et indirects dépendent du spatial en Guyane, soit 15 % du volume d'emplois disponible sur le territoire.

Le CSG, à travers le CNES, est aussi un acteur de la dépense publique en Guyane, particulièrement attentif à ce que les entreprises de Guyane puissent aussi bénéficier des contrats passés pour l'exploitation de la base ou la réalisation d'investissements. Ainsi, lorsque les compétences existent dans le tissu guyanais, elles sont sollicitées. C'est le cas notamment pour l'entretien du domaine ou la sécurité, avec des sociétés largement implantées dans l'économie locale, ayant recours à de l'emploi local, investissant et développant des formations en Guyane. En outre, le CNES investit environ 50 millions d'euros par an pour la rénovation de ses installations et 40 % de cet investissement est confié à des sociétés guyanaises.

Enfin, le CSG constitue un attracteur de savoir-faire et d'expertises de premier plan. Du fait de la haute technicité des systèmes à mettre en œuvre et à maintenir, le CNES, opérateur de la base spatiale, et Arianespace, opérateur de lancement, s'appuient sur des industries leaders à un niveau mondial dans leur domaine de compétences. Au-delà de leur activité pour le CSG, ces entreprises mettent à disposition leurs compétences pour les besoins du territoire, s'agissant notamment d'exploiter la station SEAS de télédétection gérée par la Collectivité territoriale de Guyane ou de développer des réseaux de télécommunications. Certaines d'entre elles développent aussi des services complémentaires ou des activités propres, créant une activité économique indépendante de la base spatiale en exploitant un savoir-faire unique qu'elles ont implanté en Guyane. La présence du CSG en Guyane y impulse ainsi une économie induite significative mais dont le volume demeure difficilement mesurable.

La réponse apportée aux besoins du CSG bénéficie par ailleurs au territoire guyanais. L'objectif de faire du CSG un site de lancement de premier plan mondial, attractif pour les clients satellites d'Arianespace, offrant des services compétitifs et donnant toutes les garanties de

disponibilité et de sécurité à l'Europe pour les lancements institutionnels, a conduit nécessairement au développement d'infrastructures majeures et d'une capacité de formation répondant aux besoins de compétences, créant ainsi un environnement socio-économique propice au développement de l'activité spatiale en Guyane.

La haute technicité des installations et la nécessité de disposer sur place des techniciens capables de les opérer ont conduit à la fondation par le CNES de l'IUT de Kourou, pour développer des filières techniques en télécommunication, génie électrique et informatique industrielle répondant aux besoins du CSG.

Aujourd'hui, cet IUT propose des formations jusqu'en licence (Bac+3), qui constituent un tremplin vers les écoles d'ingénieur. De plus, le spectre des formations s'est élargi à d'autres filières dont le territoire a besoin comme le génie civil, la gestion des entreprises ou les carrières sociales. Les formations développées initialement pour le CSG répondent aussi aux besoins de nouveaux secteurs en développement en Guyane comme, entre autres, l'industrie minière, la potentielle exploitation pétrolière ou les énergies nouvelles.

L'implantation du CSG en Guyane a également donné l'opportunité de développer des infrastructures importantes (routes, ponts, port, aéroport), utiles à tout le territoire. Aujourd'hui, c'est la croissance démographique et économique de la Guyane qui pousse le besoin de renforcer ou moderniser ces infrastructures.

La production d'énergie suit la même logique. Le CSG consomme environ 20 % de l'énergie électrique produite en Guyane. Il est néanmoins capable d'être complètement autonome par sa propre production interne à partir d'énergie fossile. Dans le cadre de son développement, les besoins en consommation restent contenus à des augmentations limitées. Une réflexion s'engage par ailleurs sur les moyens à mettre en œuvre pour réduire les consommations du CSG et implanter des productions alternatives durables, en accord avec les orientations des politiques de transition énergétique. Dans ce cadre, l'utilisation du solaire ou de l'hydrogène est étudiée et pourrait avoir un effet de levier pour des applications plus larges sur le territoire. À titre d'exemple, une production d'hydrogène liquide existe déjà au CSG pour le carburant des lanceurs. Une quantité significative de la production annuelle, environ 90 tonnes, est rejetée dans l'atmosphère parce qu'inutilisable pour nos lanceurs. L'idée serait de la récupérer pour la consommer en mobilité ou en production d'énergie électrique.

La compétitivité du CSG s'appuie aujourd'hui sur une réduction des coûts de fonctionnement, mais aussi sur une capacité à offrir des services innovants et variés à ses clients. À l'heure actuelle, ces orientations doivent s'appuyer sur un développement des moyens de communication numériques. Le CSG a besoin d'une capacité de communication à haut débit

importante et sûre pour permettre des opérations de contrôle à distance des lanceurs à partir des usines situées en Europe, mais doit aussi pouvoir offrir aux nombreux missionnaires mobilisés par les campagnes de préparation des satellites et de lancement une capacité de travail équivalente à celle dont ils disposent dans leur propre site en Europe, aux États-Unis ou ailleurs.

Pour le CSG, la possibilité d'avoir une connexion directe par câble sous-marin avec l'Europe constituerait un facteur de compétitivité important. Le câble prévu par la Commission européenne entre le Portugal et le Brésil pourrait ainsi être doté d'une branche de dérivation pour connecter la Guyane. Un tel câble serait aussi au service de la Guyane. Il désenclaverait ce territoire et lui donnerait l'opportunité de développer une économie numérique indispensable pour sa croissance, avec des opportunités d'emplois à la jeunesse.

Le développement d'une offre touristique s'avère également important pour renforcer l'attractivité du CSG. Aujourd'hui, l'activité du CSG entraîne un tourisme d'affaires (très lié aux lancements) et un tourisme d'affinités (suscité par les nombreux salariés détachés par leur société-mère en Europe). Ces visites permettent d'impulser toute une filière structurée (hôtellerie, opérateurs touristiques, transport, restauration, etc.), exploitant le potentiel et le patrimoine touristique de la Guyane, dont le CSG lui-même fait partie. À cet endroit, il convient de mentionner que, grâce à la politique d'ouverture décidée par le CNES et l'ESA, le CSG est la seule base spatiale au monde ouverte au public et qui se visite gratuitement.

Enfin, le CSG est un site de travail où des équipes du monde entier interviennent durant plusieurs semaines. Il est donc important d'y offrir des conditions d'accueil satisfaisantes, avec un environnement sécurisé et une offre de soins de premier plan. Dans cette optique, le CNES, à la création de la base spatiale et de la ville de Kourou, a également fondé l'hôpital de Kourou. Actuellement, géré par la Croix-Rouge française, cet hôpital dispose d'un plateau technique des plus avancés. Il est évident qu'initialement conçu pour répondre aux besoins des salariés de la base et traiter les cas d'urgence induits par d'éventuels accidents au niveau des installations à risque, cet hôpital a évolué pour répondre aujourd'hui essentiellement aux besoins de la population du bassin des Savanes autour de Kourou, forte de plus de 35 000 âmes.

L'avenir du CSG est aujourd'hui lié au projet ARIANE 6. Pour répondre aux enjeux de compétitivité de l'industrie spatiale européenne, le conseil des ministres de l'ESA a décidée, en 2014, d'engager le programme ARIANE 6, dont l'objectif est le développement d'un nouveau système de lancement compétitif réduisant par deux les coûts de lancement par rapport à ARIANE 5, avec un premier vol prévu pour 2020. Le montant de ce programme avoisine les 3,4 milliards d'euros, dont 600 millions d'euros pour le développement des installations au sol.

Les investissements en infrastructures en Guyane pourraient être de l'ordre de 200 millions d'euros pour la construction du pas de tir et des installations opérationnelles. La maîtrise d'œuvre de ce projet a été confiée au CNES. Le choix des industriels européens sera fait en poursuivant une logique de contractualisation dont l'objectif est double : d'une part, assurer le juste retour géographique en Europe requis dans le contexte des programmes ESA, avec un industriel répondant aux exigences calendaires, budgétaires et techniques du projet ; d'autre part, dans le cadre du retour français, assurer une présence significative des entreprises de Guyane, en application de la politique du CNES vis-à-vis des PME. Les entreprises du BTP de Guyane seront donc impliquées et largement sollicitées.

À l'heure où l'activité de la filière BTP marque le pas en Guyane, ce projet ARIANE 6 représente pour ces entreprises une opportunité, dans l'attente d'un rebond de l'activité, encore largement sous-tendue par la commande publique.

Ces chantiers donnent aussi l'occasion de développer des initiatives d'insertion pour l'emploi des jeunes, avec des objectifs ambitieux. Environ 800 personnes travailleront au plus fort de ces chantiers et nous prévoyons l'emploi d'environ 80 jeunes en insertion. Ces jeunes seront formés aux métiers du chantier, dans des fonctions variées et différents degrés de technicité, grâce à un partenariat avec le Groupement d'employeurs pour l'insertion et la qualification (GEIQ-BTP), association issue de la fédération du BTP. Le chantier de terrassement, qui vient d'être achevé, a déjà permis de former 12 jeunes. Leur formation a été assurée avec le soutien de l'État français et de la Commission européenne, dans le cadre du programme de soutien à l'emploi des jeunes IEJ, financé par le Fonds social européen (FSE).

Enfin, une initiative a été engagée pour favoriser l'emploi dans le bassin autour du CSG, afin de répondre aux besoins des chantiers, avec la création d'un service public pour l'emploi de proximité dédié au spatial, en partenariat avec la Direction du travail de Guyane (DIECCTE), dont certaines actions pourraient solliciter un soutien financier de la Commission européenne.

Depuis la création du CSG, la volonté affichée par le CNES a toujours été d'ancrer ce site stratégique dans son écosystème, afin que le spatial accompagne et soutienne la croissance de la Guyane, que la base spatiale bénéficie à la Guyane et que la Guyane se l'approprie. Ainsi, le CNES a créé sa propre mission Guyane, dotée d'un budget pour soutenir le développement économique et contribuer aux actions de proximité, en soutien des politiques sociales et culturelles. Cette mission agit depuis 2000 et a permis de soutenir la création de 3 900 emplois pérennes au travers de 3 000 projets.

Sur la période 2014-2020, des conventions ont été établies entre le CNES et 19 des 22 communes de Guyane, pour un montant de 11,2 millions d'euros, en soutien aux actions de proximité. Sur la même période, une convention spécifique au développement économique a été signée entre l'État, la Collectivité territoriale de Guyane et le CNES, pour un montant de 26,4 millions d'euros, dont 18,5 millions d'euros ont été réservés pour des projets en partenariat, éligibles aux programmes opérationnels du FEDER, du FEADER, du FEAMP, du FSE et de la Coopération Amazonie. Cette contribution du CNES abonde la part française nécessaire à la mise en place des fonds européens. Ainsi, tous les projets relevant de secteurs d'activité éligibles peuvent bénéficier de ce soutien. Néanmoins, ces aides ne sont accordées que si les projets répondent à l'une des priorités suivantes : création d'emplois pérennes, utilisation des technologies innovantes (dont les technologies spatiales), structuration de filières économiques (dont la filière bois), aide à la création ou à la modernisation d'entreprises, accès aux formations qualifiantes, désenclavement numérique ou géographique du territoire.

L'Europe est souvent vue comme une source de contraintes réglementaires, dont certaines sont indéniables. Cependant, l'Europe, grâce à ses investissements et les partenariats qu'elle a engendrés, a permis le développement de la filière spatiale en Guyane, jusqu'au plus haut niveau mondial. La Guyane bénéficie directement des perspectives offertes par ce secteur d'activités. Nous pouvons donc affirmer que l'Europe est porteuse de projets et, par conséquent, d'avenir pour ce territoire.

Le soutien direct de l'Union européenne au travers de ses programmes régionaux est aujourd'hui vital pour la Guyane. Dans le contexte de plus en plus difficile que rencontre la filière des lanceurs européens, l'Union européenne devrait également renforcer son soutien au CSG. Depuis le traité de Lisbonne, l'Espace est une prérogative de l'Union européenne. Une stratégie spatiale est en cours d'élaboration au sein de la Commission européenne. Le port spatial européen, infrastructure essentielle pour l'Europe, nécessite notamment une modernisation qui, au-delà du simple maintien indispensable de la capacité opérationnelle, pourra permettre un surcroît de performance, d'efficacité et de compétitivité. Un soutien renforcé de l'Union européenne au CSG constituera aussi un moyen efficace de soutenir l'économie et la croissance de la Guyane.

Louis-Joseph Manscour soulignait que l'Europe est présente lorsqu'il se rend à l'aéroport de Martinique. Moi aussi, quand je vais dans l'espace, c'est l'Europe.



Quelques habitants...discrets  
Crédits photos : service Optique Vidéo CSG ESA/CNES/ARIANESPACE

**Maryse COPPET,**  
*Avocat spécialisé en droit européen*

Je suis arrivée à Bruxelles il y a près de 30 ans, à l'époque de l'Europe des 15, avec une volonté d'ouvrir les territoires de Guadeloupe, de Martinique et de Guyane.

De l'Europe des 15 à celle des 28, l'Europe nous a beaucoup aidés. Cependant, aujourd'hui, la pérennité de cette dynamique de soutien aux régions ultrapériphériques n'est pas certaine.

Avocate au Barreau de Bruxelles, je suis partie du constat qu'il était intéressant de travailler avec les collectivités territoriales d'outre-mer sur la conjonction des différents fonds existants, à travers une dynamique de la Commission européenne : l'Investissement territorial intégré (ITI). J'ai ainsi travaillé à la rédaction des programmes opérationnels (PO) de la Guadeloupe, de la Martinique et de la Guyane, en liaison avec la Commission européenne et les autorités de gestion, de façon à ce que les projets portés intègrent les différents fonds existants.

Certains programmes transversaux de l'Union européenne demeurent aujourd'hui largement méconnus dans les outre-mer. Tel est le cas notamment du programme Erasmus+. J'ai déposé un premier projet dans le cadre de ce programme sur le territoire de Marie-Galante. Ce programme autorise un préfinancement à 60 ou 80 %, pour accompagner des projets dans les secteurs de la formation et de l'éducation, pour le personnel territorial ou les écoles. Sur le territoire de Marie-Galante, 450 000 euros ont ainsi été accordés à un collège, pour travailler, en anglais, sur l'entrepreneuriat au sein du territoire. Alors que 80 % de nos jeunes de moins de 25 ans sont au chômage, cette thématique liée au développement territorial et à l'inclusion sociale est essentielle. 150 élèves se sont ainsi rendus au Portugal et au Danemark. De fait, le projet s'est appuyé sur le modèle danois de valorisation des jeunes. 100 personnes sont ensuite venues du Portugal et du Danemark pour clôturer cette session. Cette expérience a changé la vie des jeunes concernés. Ils ont ainsi découvert une Europe dynamique et faite de différences.

Le programme *Pact of Islands* porte quant à lui sur la dépendance énergétique des territoires insulaires. L'Europe demeure le plus important bailleur de fonds au monde. Tous les territoires insulaires bénéficient ainsi de financements. À travers ce programme, ils ont également la possibilité de travailler ensemble, pour trouver des solutions à leurs problématiques. Le 22 avril 2016, le directeur général de l'énergie était ainsi à Marie-Galante

pour un sommet européen de l'énergie, en présence de la BPI et d'un certain nombre de bailleurs de fonds. Il s'est agi par ce biais de faire découvrir les atouts que représentent nos territoires pour l'Europe, au-delà des problématiques et des handicaps dont il est trop souvent question.

Le plan Juncker est également apparu constituer une opportunité pour les outre-mer. Des réunions ont été organisées pour cela avec le Secrétariat général à l'investissement français et la Commission européenne. Dans ce cadre, il s'est agi de mettre en avant la nécessité de permettre une combinaison entre les fonds européens destinés aux collectivités du bassin caribéen et les fonds européens de développement (FED) destinés à Cuba et aux îles environnantes. Nous travaillons aujourd'hui avec la Direction générale du développement (DG DEVCO), de façon à combiner les fonds FED et FEDER dans ces territoires.

Nos territoires doivent être des moteurs et non des handicaps pour l'Europe. Le dialogue entre nos collectivités et l'Europe doit précisément porter sur la valeur ajoutée que représentent nos territoires, autour d'exemples concrets.

Dans le cadre du plan Juncker, nos territoires pourraient permettre de démontrer le savoir-faire européen dans le bassin caribéen, en vue d'un déploiement dans les autres îles environnantes. Le projet de tramway de la Guadeloupe, soutenu par le Secrétariat général à l'investissement, a ainsi suscité l'engouement de Bruxelles. Au niveau des collectivités territoriales, la Banque européenne d'investissement (BEI) demeure cependant en position d'attente.

Le programme COSME permet également un accompagnement des entreprises. De multiples programmes existent ainsi, qui permettent de rencontrer de nombreux partenaires. Ces programmes nécessiteraient aujourd'hui d'être davantage mobilisés.

S'agissant des fonds de la politique de cohésion (FEDER, FEAMP et FSE), je souhaiterais profiter de cette conférence pour lancer un cri d'alarme. En effet, à ce jour, seuls 4,5 % des fonds ont été engagés dans le cadre du FEDER. Le dégageant d'office est ainsi quasiment certain.

Durant la précédente période de programmation, nous avons dû consacrer près de 100 millions d'euros au Mémorial ACTe de Guadeloupe pour éviter un dégageant d'office. Sans remettre en cause l'intérêt d'un tel projet, je souhaiterais que nos territoires puissent également se projeter vers l'avenir. Pour les jeunes et la population intermédiaire, il a été difficile d'accepter que 100 millions d'euros soient consacrés, sur une contribution nationale, à la mémoire de l'esclavage, alors que 80 % des jeunes de moins de 25 ans sont au chômage dans nos territoires.

Le fonds social européen (FSE) Emploi, quant à lui, ne fonctionne pas - le site Internet du FSE national n'ayant pas encore été mis en route.

En conclusion, les programmes européens, en dépit de leur complexité de mise en œuvre, du fait de problématiques nationales et locales, existent et nécessiteraient d'être davantage mobilisés, d'autant que les financements pourraient être moindres dans le cadre de la prochaine période de programmation, à plus forte raison avec un dégagement d'office quasiment certain.



## SECONDE SÉQUENCE

### L'EUROPE ET LE PARADOXE DE MENACES DE PLUS EN PLUS PRÉGNANTES QU'IL FAUT COMBATTRE

**Franck DESALME,**  
*Président de l'Association des moyennes et petites industries  
de Guadeloupe (AMPI)*

Les bienfaits de l'Europe dans nos territoires ont été évoqués. Cependant, la vision européenne ne va pas jusqu'au bout sur un certain nombre de sujets et de problématiques que nous rencontrons, dans le secteur industriel notamment.

La formation d'une union douanière, sur laquelle se fonde l'intégration, implique la définition d'une politique commerciale commune, amenant l'Union européenne à s'affirmer comme un acteur international.

Les perspectives et les défis sont néanmoins particuliers dans les secteurs canne-sucre-rhum, melons, élevage et production industrielle locale, ce qui nous conduit à plusieurs interrogations en termes de compétitivité et de concurrence.

L'octroi de mer, avec son mécanisme dérogatoire bâti sur des exonérations et des réductions d'impôt en faveur de la production locale, est accordé pour des périodes de plus en plus courtes. La durée d'octroi a ainsi été réduite de 10 à 5 ans.

Le placement de l'octroi de mer sous le règlement général d'exemption par catégorie (RGEC) vient par ailleurs contrarier l'efficacité du dispositif. En effet, le cumul des aides perçues par les entreprises ultramarines dépasse les plafonds prévus par l'article 15 du RGEC, faisant peser un risque de remboursement des aides, avec en perspective une fragilisation des secteurs concernés.

Dans la filière canne à sucre, dont le rôle économique et social demeure vital dans les DOM, en Guadeloupe, en Martinique et à La Réunion notamment, la fin des quotas sucriers à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2017 se traduira par la suppression des deux plafonds actuels pour la production à l'export. Sous un régime libéralisé, les sucres bruts des DOM, dont l'accès au marché

européen était protégé depuis 50 ans, se trouveront confrontés à une situation de concurrence frontale et défavorable.

La problématique devrait être similaire dans la filière du melon, avec une situation de concurrence défavorable.

Lorsque l'Union européenne tente ainsi de convaincre ses partenaires d'adopter ses propres solutions juridiques dans la gestion de leur commerce extérieur, pour garantir la prévisibilité de ses débouchés, elle pénalise ses frontières éloignées, déjà fortement exposées.

Il ne semble pas viable pour les productions des régions ultrapériphériques de se trouver en confrontation directe avec la promotion de normes internationales compatibles avec celles de l'Union européenne.

Il est donc plus que jamais nécessaire d'apporter des compensations financières aux surcoûts et aux préjudices que subissent les régions ultrapériphériques (RUP). Toutefois, il ne faudrait pas que ces compensations soient acceptées pour solde de tous comptes et amortissent le sacrifice de nos appareils de production.

**Benoît LOMBRIÈRE,**  
*Délégué général adjoint d'EURODOM*

Aucun système n'est jamais parfait et nous ne serions pas français si nous ne trouvions pas de défauts aux situations dans lesquelles nous sommes. L'Europe, comme la France, entretient probablement un rapport ambivalent avec les DOM. Les DOM semblent même parfois entretenir un rapport ambivalent avec eux-mêmes. À chacun ensuite d'apprécier les avantages et les inconvénients de chaque situation.

La séquence précédente a mis en évidence les avantages que les DOM tirent du fait de s'inscrire dans un ensemble européen. Alors que les difficultés financières et budgétaires sont fortes, en France comme dans les DOM, l'Europe, à travers la mutualisation des fonds et l'effort de solidarité qu'elle autorise, permet de continuer à alimenter nos territoires en capitaux. Le risque de dégageant d'office, quant à lui, n'est pas tant lié à l'Union européenne qu'à une absence, pour des raisons budgétaires, de contrepartie nationale (de la part de l'État et des régions).

Les exemples de défauts et d'ambivalences du système européen appliqué aux DOM sont nombreux. Il est, par exemple, interdit d'importer dans les DOM des couronnes d'ananas en provenance des autres pays de la Caraïbe. En revanche, rien n'interdit d'importer les ananas eux-mêmes, pour en planter les couronnes.

Quoi qu'il en soit, il n'existe pas, à Bruxelles, d'animosité à l'encontre des DOM. Tout au plus existe-t-il une méconnaissance de nos réalités et des logiques différentes. La logique de Bruxelles apparaît plus « métallique » et moins affective, avec des discussions autour de dossiers techniques. Il est ainsi plus facile d'y faire aboutir un dossier non consensuel mais bien préparé, qu'un dossier défendu avec passion mais mal préparé. Cette démarche plutôt « nordiste » diffère de celle dont nous avons l'habitude en France et dans les pays de culture latine.

S'agissant de la révision du règlement général d'exemption par catégorie (RGEC), l'objectif serait de faire en sorte qu'au-dessous d'un certain seuil certaines aides ne requièrent plus d'être notifiées à Bruxelles pour pouvoir être versées. Ceci pourrait permettre de libérer un certain nombre de fonctionnaires dans les régions, à Paris et à Bruxelles, pour un résultat équivalent – les refus opposés par Bruxelles demeurant extrêmement rares aujourd'hui. Toutefois, cette initiative se referme aujourd'hui comme un piège sur les DOM, car il leur est demandé d'objectiver les données justifiant l'intensité des aides versées. Or ceci se révèle extrêmement complexe.

La volonté de la Commission européenne n'est pas de nuire ainsi aux DOM mais d'instaurer un système de contrôle renforcé, en contrepartie d'une souplesse plus importante accordée. En réalité, la problématique est que, du fait d'une méconnaissance des DOM, les conditions de cette souplesse, imposées par la Commission européenne, deviennent contreproductives et inacceptables pour les DOM.

L'Europe n'est pas aujourd'hui hostile ni particulièrement bienveillante à l'égard des DOM. Son approche est essentiellement technique. L'enjeu serait donc de convaincre la Commission européenne que, sur le plan technique, nos demandes ne sont pas déraisonnables.

Pour cela, il conviendrait de dialoguer de manière plus fréquente avec nos interlocuteurs à Bruxelles. En effet, il ne saurait être reproché aux fonctionnaires et aux responsables politiques européens de ne pas nous connaître si nous ne les rencontrons jamais. L'objectif serait ainsi de mieux faire connaître et d'expliquer nos réalités.

Une réflexion nécessiterait par ailleurs d'être menée sur la place des RUP au sein de l'Europe. Des dispositifs dérogatoires existent aujourd'hui, qui offrent des possibilités très importantes. Cependant, certains des mécanismes mis en œuvre à Bruxelles demeurent peu adaptés à nos réalités. Toutes les aides versées à des portions du territoire européen doivent faire l'objet d'une autorisation préalable de Bruxelles. À cet endroit, la crainte de Bruxelles est que de telles aides puissent générer une distorsion de concurrence, défavorable aux autres territoires européens. Cependant, tel n'est pas le cas avec les aides versées à nos territoires – une aide accordée à la Guadeloupe ayant peu de chance de menacer les autres régions européennes. Une réflexion plus générale nécessiterait donc d'être menée sur le cadre d'instruction de nos aides. Là encore, une approche démonstrative et technique devra être privilégiée dans les discussions.

Dans le cadre des discussions autour des accords commerciaux, l'enjeu serait également de développer, à Bruxelles, une meilleure connaissance des réalités de nos territoires.

**Élie SHITALOU-SHEIKBOUDOU,**  
*Secrétaire général de l'Interprofession guadeloupéenne  
de la viande et de l'élevage (IGUAVIE)*

Cette deuxième séquence vise à souligner le côté compliqué, difficile, voire « sombre » de notre relation avec l'Union européenne. Je note que nous devons ici assumer un rôle « d'accusateurs ». Cependant, tel ne sera pas mon propos, car l'Union européenne a reconnu puis consacré le rôle et la situation particulière des régions ultrapériphériques (RUP) *via* l'article 349 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE). L'Union européenne nous accorde des aides et un soutien sans faille, et les normes qu'elle nous impose font de nos productions les plus sûres au monde.

Pour autant, l'efficacité des aides européennes et les normes qui garantissent la sécurité de nos consommateurs sont aujourd'hui bousculées, du fait d'initiatives nombreuses de la Commission européenne.

Principalement trois types de productions sont vendus dans nos collectivités d'outre-mer au titre du marché européen : les produits purement européens ; les surplus de productions européennes (parfois vendus à perte et dédagés en outre-mer pour ne pas être détruits) ; les productions importées, issues des nombreux accords signés par l'Union européenne avec des pays tiers (dont les produits ne seraient souvent pas acceptés par des consommateurs européens continentaux exigeants).

Les productions purement européennes entrent en concurrence avec les productions « péyi », et c'est en soutien à ces dernières que les aides de type Programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité (POSEI) ont été mises en place, considérant les surcoûts auxquels les producteurs ultramarins doivent faire face, du fait de l'éloignement, de l'étroitesse du marché local, etc.

La commercialisation des surplus de productions européennes, quant à elle, constitue un phénomène calamiteux pour les productions « péyi ». Ces dernières doivent ainsi faire face à des produits qui n'existent souvent pas sur leur territoire et défient, en prix, toute concurrence. Dans le secteur du poulet – viande la plus consommée dans nos territoires, avec 32 kilos par habitant et par an en Guadeloupe, contre 25 kilos par habitant et par an au niveau national –, les importateurs-distributeurs rentabilisent leur activité sur des produits nobles, comme l'escalope, et vendent à perte les autres pièces plutôt que de les détruire. En Guadeloupe, le carton de 10 kilos de cuisses de poulet est ainsi vendu à 9,99 euros. Sur le marché de Rungis, le

kilo de cuisses de poulet est vendu à 1,53 euro. Le coût de revient du poulet standard à l'entrée à l'abattoir est quant à lui légèrement supérieur à 1 euro le kilo. Le prix de vente des surplus sur nos territoires est ainsi inférieur au coût de revient des produits. Dans ce contexte, en dépit des aides, comment maintenir une production sur nos territoires ? Comment maintenir une filière, alors que tous les métiers associés, de l'élevage jusqu'à la transformation, pâtissent d'une telle concurrence ?

La production « péyi » doit désormais aussi faire face à la concurrence massive des produits issus des accords passés par l'Union européenne, les fameux Accords de partenariat économique (APE).

En pratique, beaucoup des pays signataires de ces accords se trouvent en zones tropicales. Les produits qu'ils importent sur le marché européen entrent donc en concurrence directe avec les produits ultramarins tels que la banane, les sucres spéciaux, ou encore le rhum. En outre-mer, ce sont également les produits d'élevage et la viande issus de ces accords qui entrent en concurrence directe sur les marchés intérieurs.

Par ailleurs, si les règles européennes en termes de marquage des produits destinés à la consommation sont très strictes, elles le sont beaucoup moins lorsque les produits subissent un traitement ou une transformation sur le sol européen. Il suffit donc de reconditionner des poulets brésiliens pour qu'ils obtiennent le label « origine Union européenne ». Cela revient à tromper le consommateur qui s'imagine consommer, en toute sécurité, des poulets nés, élevés, abattus et transportés selon un cahier des charges européen, alors qu'il n'en est rien.

Dans nos territoires d'outre-mer, l'arrivée de ces importations n'est pas isolée : il s'agit de pratiques massives, destructrices de nos marchés et déstabilisatrices de nos filières contraintes par les normes européennes (avec des importations de poulet en Guyane à moins de 1,29 euro le kilo).

Arrivent aussi sur le marché européen, et donc celui de nos territoires, des productions dites « bio », qui correspondent non pas au « bio » européen mais à un cahier des charges spécifique aux pays ayant négocié un accord commercial avec l'Union européenne. Ce « bio » est parfois produit avec des substances non autorisées pour les producteurs « bio » européens.

Par ailleurs, il demeure très complexe de produire en végétal « bio » dans nos collectivités d'outre-mer, mais aussi d'y faire de l'élevage avec des aliments « AB », nécessairement importés et extrêmement chers. Les normes européennes imposées dans les filières agricoles sont drastiques et nécessaires pour une production de qualité et selon un modèle agricole et environnemental raisonné. Néanmoins, elles rendent nos productions particulièrement anticoncurrentielles face aux productions des pays hors Union européenne, qui envahissent nos marchés sans être soumises aux mêmes règles.

Je ne donnerai qu'un seul exemple, celui des produits vétérinaires et phytosanitaires. Nous rencontrons des difficultés pour utiliser des molécules phytosanitaires ou des produits vétérinaires adaptés à nos climats tropicaux, puisque les normes européennes visent essentiellement des produits soumis à un climat continental. Le manque d'hiver et de gel – qui permet de lutter naturellement contre les parasites – nous oblige à l'utilisation de produits phytosanitaires et de pratiques environnementales plus complexes et plus coûteux qu'en Europe continentale.

Nous sommes également confrontés à un choix de produits extrêmement limité. Nos besoins ne sont ainsi couverts qu'à 30 %, contre près de 80 % en Europe continentale. Ce déséquilibre s'explique par l'adaptation nécessaire des produits à nos climats, qui impose des coûts de recherche aux firmes propriétaires de brevets. Pour ces dernières, l'investissement est souvent prohibitif face au ratio entre, d'une part, le coût engagé pour la recherche et la demande d'exploitation de produits adaptés et, d'autre part, la rentabilité et le bénéfice potentiel d'une production réduite au marché local ultramarin concerné.

Face aux exigences de la production européenne, il nous faut composer avec des produits vétérinaires ou phytosanitaires adaptés à un environnement climatique différent du nôtre. Or, ces derniers reposent sur une charge microbienne et parasitaire ne prenant pas en compte notre environnement chaud et humide toute l'année et comportant des souches microbiennes spécifiques.

Nous devrions pouvoir nous tourner vers nos voisins régionaux pour rechercher des réponses à nos particularismes. Nous trouverions dans ces pays des réponses efficaces en termes de produits vétérinaires, de races de reproducteurs et de produits phytosanitaires adaptés. Cependant, les produits que ces pays utilisent, et grâce auxquels ils accèdent à nos marchés dans des conditions de concurrence faussées, nous sont le plus souvent interdits, car ils ne sont pas reconnus sur le territoire de l'Union européenne – le processus de reconnaissance demeurant particulièrement coûteux.

Parce que nous sommes confrontés à un climat tropical, à un marché à la taille critique insuffisante et à d'autres spécificités liées à l'éloignement de nos territoires, l'Europe nécessiterait d'inventer pour nos régions des instances, des moyens et des procédures spécifiques, parfois simplifiées, qui nous permettraient de réduire nos coûts et d'utiliser l'expérience de pays similaires dont les marchés nous seraient enfin accessibles.

Nous attendons aujourd'hui de l'Europe qu'elle fasse le diagnostic de cette situation et qu'elle en tire des conclusions, pour nos productions comme pour les consommateurs européens. Cette démarche pourrait déboucher sur une remise en question des normes auxquelles sont soumises les productions ultramarines, à commencer par les normes phytosanitaires, afin de restaurer des conditions économiques plus concurrentielles dans nos

territoires exigus, situés en zone tropicale et confrontés à des risques permanents. À défaut, cette démarche nécessiterait de conduire à une obligation faite à nos concurrents d'une réelle conformité de leurs productions envoyées massivement sur le marché européen avec les normes européennes, qu'elles soient sanitaires ou phytosanitaires. Outre la protection du consommateur européen, c'est la survie et le développement de nos filières et de nos activités agricoles qui en seraient préservés et garantis.

**Édouard BOURCIEU,**  
*Conseiller commercial*  
*à la Représentation en France de la Commission européenne*

Je souhaiterais tout d'abord remercier la Délégation sénatoriale à l'outre-mer pour son invitation et l'initiative de cette conférence. Je suis d'autant plus sensible à cette invitation que, si je travaille depuis bientôt quinze ans au sein de la Commission européenne sur les questions commerciales, j'ai commencé ma carrière à Fort-de-France, où j'étais en charge des études économiques de l'Insee sur les départements français d'Amérique (DFA).

Je suis également très heureux d'entendre, lors de cette journée, que les commentaires sur les relations entre l'Europe et les DOM sont nuancés, bien que l'intitulé de cette table ronde fasse état de « menaces » à « combattre ».

Je crois en la nécessité de mettre en avant la richesse que représentent les outre-mer pour l'Union européenne. La politique commerciale européenne doit aujourd'hui pouvoir s'appuyer sur la présence de ces territoires auprès d'un certain nombre de partenaires commerciaux. Inversement, ceux-ci doivent pouvoir considérer la politique commerciale européenne comme une source d'opportunités. Un besoin de compréhension et de reconnaissance mutuelles apparaît ainsi.

Après avoir privilégié une logique défensive jusque dans les années 90, la politique commerciale européenne a évolué vers une logique plus offensive et proactive, pour saisir les opportunités de la mondialisation. L'enjeu serait aujourd'hui d'inscrire pleinement les outre-mer dans cette logique.

Dans un monde où les évolutions sont très rapides, avec de nouveaux acteurs et concurrents émergeant à l'échelle globale, la politique commerciale européenne fait face à de nouveaux défis.

Alors que l'Organisation mondiale du commerce (OMC), censée constituer une enceinte privilégiée pour porter les ambitions de ses membres en matière de développement commercial, est aujourd'hui largement bloquée, on observe une multiplication des accords commerciaux régionaux et bilatéraux. Dans ce contexte, il est important de faire en sorte que l'Europe ne soit pas marginalisée. Pour cela, l'Europe développe aujourd'hui le programme de négociations bilatérales le plus ambitieux au monde.

La politique commerciale européenne poursuit ainsi deux objectifs essentiels. Le premier se trouve être de conforter l'Europe dans son rôle de première puissance commerciale mondiale. L'Europe demeure le premier partenaire commercial de plus de 80 pays, quand les États-Unis et la Chine ne jouent ce rôle respectivement qu'après d'une vingtaine et d'une quinzaine de pays. Cependant, le poids relatif de l'Europe dans les échanges internationaux diminue. Pour conserver son influence et établir un certain nombre de règles dans le cadre la mondialisation (sur les questions sociales et environnementales, sur les questions énergétiques et d'accès aux matières premières, sur le comportement des entreprises d'État, sur la loyauté de la concurrence, etc.), l'Europe doit donc s'engager avec ses partenaires commerciaux.

Le second objectif de la politique commerciale européenne se trouve être de contribuer à la relance et à la consolidation de la croissance et de la création d'emplois en Europe. Dans les années à venir, 90 % du surcroît de demande au niveau mondial proviendra du reste du monde et non du cœur de l'Union européenne. Il est donc essentiel que l'Europe renforce ses liens avec les principales zones de croissance à l'échelle mondiale. C'est dans cette optique que des accords commerciaux ont été et continuent d'être négociés. À titre d'exemple, l'accord signé avec la Corée du Sud a permis d'augmenter de 70 % les exportations européennes vers ce pays, au marché jusqu'ici très difficilement accessible.

Les DOM sont éminemment concernés par cette dynamique, notamment dans les Amériques où des considérations géographiques doivent être prises en compte. Des accords de libre-échange ont déjà été négociés avec le Mexique, le Chili, les 15 pays du CARIFORUM, les pays d'Amérique centrale, le Pérou, la Colombie et l'Équateur. Un accord extrêmement ambitieux a également été conclu avec le Canada, qui reste encore à mettre en œuvre. Un partenariat transatlantique est également en cours de négociation avec les États-Unis, de même qu'avec les pays du Mercosur. Le continent américain est ainsi appelé à être quasi intégralement couvert par des accords de libre-échange avec l'Union européenne.

Dans ce cadre, la prise en compte des intérêts des DOM constitue une obligation, inscrite dans le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) et déclinée par la Commission européenne dans une communication au Conseil et au Parlement en 2012, avec un focus particulier sur les relations extérieures, en matière de politique commerciale notamment.

Cette prise en compte commence par un effort de consultation et de dialogue. Le manuel pour les études d'impact de la Commission européenne indique que les problématiques des outre-mer doivent être analysées en détail. Le rapport intermédiaire de l'étude d'impact réalisée sur les négociations du partenariat transatlantique a ainsi fait l'objet d'un appel à commentaires, ouvert à toutes les parties prenantes. La partie de ce rapport

traitant des outre-mer n'étant pas encore satisfaisante, il est très important que les représentants de ces territoires fassent part de leurs commentaires et observations. Une réunion sera pour cela organisée à Bruxelles le 30 mai 2016. Des commentaires pourront également être adressés par Internet. L'enjeu serait ainsi de faire en sorte que les intérêts offensifs et défensifs des DOM soient correctement pris en compte.

Beaucoup de réunions ont déjà été organisées à Bruxelles autour de ces sujets et les portes de la Commission européenne demeurent grandes ouvertes aux représentants des outre-mer.

Pour intégrer les intérêts des outre-mer dans les accords commerciaux de l'Union européenne, il importe de considérer les sensibilités, fragilités et contraintes particulières des économies ultramarines. Le sucre et la banane font ainsi l'objet d'un traitement particulier. Peuvent être introduits dans les accords commerciaux : une libéralisation restreinte, l'utilisation de contingents tarifaires, des clauses de sauvegarde, des périodes de transition, des exclusions spécifiques, etc. Par ailleurs, un soin est systématiquement apporté à la préservation des instruments spécifiques aux DOM tels que l'octroi de mer. De même, les exigences à l'égard des biens et services importés en Europe ne sont jamais diminuées ou remises en cause, s'agissant notamment des règles s'appliquant aux produits phytosanitaires.

La prise en compte des intérêts défensifs des outre-mer nécessite toutefois que la Commission européenne en soit informée à temps. Récemment, dans le cadre d'un accord déjà conclu entre l'Union européenne et le Vietnam, une difficulté est apparue pour La Réunion, sur le segment des sucres spéciaux. Les négociations ont alors dû être rouvertes pour permettre la définition d'un contingent particulier. Pour être efficacement prises en compte, ces situations doivent pouvoir être signalées en amont, notamment par l'intermédiaire du Gouvernement français.

Les accords commerciaux doivent également permettre de porter les intérêts offensifs des outre-mer. Dans le cadre de l'accord négocié avec le Canada, des discussions ont été menées avec Saint-Pierre-et-Miquelon pour trouver des solutions à l'érosion des préférences de ce territoire. Cependant, les discussions avec les autres territoires d'outre-mer ont été limitées. Or des opportunités auraient pu être exploitées à cet endroit, sur le marché du sucre notamment.

En conclusion, les objectifs stratégiques de la politique commerciale européenne doivent se décliner au niveau local, au bénéfice de chaque territoire. Cette politique peut ainsi être considérée, non pas comme une source de menaces, mais comme une source d'opportunités. Notre dialogue nécessiterait d'être renforcé sur ce point.

### DÉBAT AVEC LA SALLE

**Véronique BERTILE, modératrice.** - Je propose de donner la parole à la salle.

**Franck DESALME, président de l'Association des moyennes et petites industries de Guadeloupe (AMPI).** - Nous acceptons le principe des accords commerciaux. Cependant, nous ne souhaitons pas en être les figurants. Nos territoires doivent être les porte-avions de l'Europe et leurs problématiques doivent être prises en compte dans les accords conclus.

En Guadeloupe, dans le secteur de la minoterie, nous recevons une aide de l'Union européenne pour nos matières premières, en compensation de l'éloignement. Cependant, pour faire du commerce dans la zone, avec l'île de la Dominique ou en Haïti, il nous faut restituer cette aide, en conformité avec les accords en vigueur. Notre compétitivité s'en trouve alors fortement remise en cause, alors même que nous observons des navires venus d'Europe livrer de la farine en Haïti.

L'enjeu serait de faire en sorte que nos territoires puissent être acteurs des accords commerciaux, pour développer leurs industries et créer de l'emploi.

Paradoxalement, l'Europe nous apporte aujourd'hui des moyens pour développer nos infrastructures et réaliser des investissements, tout en restreignant nos possibilités de faire du commerce dans notre bassin le plus proche.

**Véronique BERTILE, modératrice.** - La dernière table ronde de cette conférence sera précisément consacrée à la coopération régionale.

**Franck DESALME, président de l'Association des moyennes et petites industries de Guadeloupe (AMPI).** - Les évolutions du cadre européen nécessitent généralement du temps. Or, ce temps n'est pas toujours compatible avec celui des entreprises. Nous avons déjà évoqué la problématique de la restitution des aides. Une augmentation des quotas requiert cependant une analyse des échanges durant les années antérieures. En l'absence de telles références, nous sommes dans une situation de blocage.

**Édouard BOURCIEU, conseiller commercial à la Représentation en France de la Commission européenne.** - Ces contradictions doivent effectivement être exprimées à Bruxelles, auprès de la DG Agriculture notamment.

Plus généralement, le développement des échanges avec les pays du bassin caribéen demeure un objectif fondamental. C'est précisément en ce sens que le CARIFORUM a été constitué. Des structures ont été mises en place, avec des comités devant impliquer les représentants des départements français d'Amérique (DFA). Après 5 ans de mise en œuvre du CARIFORUM, force est néanmoins de constater que le chemin à parcourir reste important, tant pour développer les exportations françaises vers les pays caribéens que pour favoriser l'accès des productions de ces pays aux DFA.

**Michel MAGRAS, président de la Délégation sénatoriale à l'outre-mer.** – Vous avez souligné, Monsieur Bourcieu, que la référence à des « menaces » dans l'intitulé de cette table ronde pouvait paraître excessive. Cependant, nos échanges rendent compte de la réalité de certaines de ces menaces.

L'Union européenne a conclu un accord avec les pays d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud sur la banane. Le choix a ainsi été fait d'ouvrir le marché européen à la banane de ces pays, tout en assurant une compensation financière aux secteurs de Martinique et de Guadeloupe. Cette logique est compréhensible. Néanmoins, en tant que parlementaire, je m'interroge sur la possibilité de construire un développement économique durable dans ces territoires sur la base de compensations financières.

Dans le cadre des accords avec le Vietnam, un contingent de 20 000 tonnes de sucre a été octroyé à ce pays. Ne pouvant ainsi espérer concurrencer les producteurs français sur le marché du sucre blanc, les producteurs vietnamiens se sont naturellement orientés vers le marché des sucres spéciaux – 20 000 tonnes de sucres spéciaux représentant près d'un cinquième des importations en provenance de La Réunion.

La nécessité d'un dialogue a été évoquée. Cependant, encore faudrait-il que, dans le cadre du mandat donné par le Gouvernement français à la Commission européenne pour rédiger les accords, les problématiques ultramarines soient bien listées. Qui contrôle aujourd'hui, en cours de rédaction des accords, que ces problématiques sont bien prises en compte ? Qui est en mesure d'alerter les parlementaires si tel n'est pas le cas ?

Le terme de « menaces » n'est pas excessif. Nous pouvons comprendre la politique de libre-échange menée par l'Europe. Cependant, l'Europe, comme la France, oublie trop souvent qu'elle n'est pas que continentale. Des territoires ultramarins sont associés à l'Europe. Ils devraient être mieux pris en compte dans le processus de rédaction et de mise en place des accords. Afin que les protections ou compensations nécessaires puissent être mises en œuvre, il faudrait pouvoir faire le point avant la signature des accords.

**Édouard BOURCIEU, conseiller commercial à la Représentation en France de la Commission européenne.** – Je souhaitais insister sur l'importance de voir aussi les opportunités offertes par la politique commerciale européenne.

Dans le cadre de l'accord commercial avec le Vietnam, le contingent de 20 000 tonnes de sucre représente 0,1 % du marché total du sucre en Europe. Ce contingent a semblé pouvoir être digéré au niveau européen, au regard des intérêts offensifs servis par ailleurs par un accord avec le Vietnam. Pour les sucres spéciaux, un quota spécifique de 400 tonnes a pu ensuite être renégocié. Je regrette simplement que cette problématique n'ait pas pu être identifiée en amont de la conclusion de l'accord.

Du reste, si l'Europe est plutôt dans une posture défensive vis-à-vis du Vietnam sur le marché du sucre, elle privilégie une posture très offensive sur ce marché vis-à-vis du Canada, des Philippines, du Japon ou des États-Unis, avec des opportunités considérables à la clé.

**Véronique BERTILE, modératrice.** – Dans cette offensive vis-à-vis des grands marchés, il conviendrait cependant de ne pas oublier l'intérêt des petits marchés que sont les économies insulaires ultramarines.

**Édouard BOURCIEU, conseiller commercial à la Représentation en France de la Commission européenne.** – Nous avons beaucoup de raisons d'être offensifs dans ces négociations, y compris dans l'intérêt des petits producteurs.

**Louis-Joseph MANSCOUR, député européen de la circonscription des outre-mer, section Atlantique.** – Nos produits, qu'il s'agisse de la banane ou du sucre, sont des produits européens. Nous ne devrions donc pas rencontrer de telles problématiques.

Le problème est que, le plus souvent, ces accords commerciaux sont négociés dans une « nébuleuse » dont nous ne savons rien. Nous cherchons ainsi des éléments sur les accords commerciaux négociés avec les États-Unis, sans pouvoir les trouver. Ni le Gouvernement français ni la Commission européenne ne sont capables de nous fournir ces éléments. Cette situation n'est pas acceptable.

**Gérard BLOMBOU, président de l'Interprofession guadeloupéenne de la viande et de l'élevage (IGUAVIE).** – L'Europe procure un certain nombre d'avantages aux économies ultrapériphériques. Cependant, compte tenu des accords également passés par l'Europe avec les pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP), les territoires ultrapériphériques, au vu de leur situation économique et sociale, rencontrent des difficultés pour concurrencer leurs proches voisins.

**Véronique BERTILE, modératrice.** – Tel était le sens de la question posée par Monsieur Desalme.

**Ibrahim MOUSSOUNI, chef du bureau des politiques européennes du ministère des outre-mer.** – Dans le cadre des négociations européennes sur les accords commerciaux, le ministère des outre-mer reste très vigilant et intervient systématiquement dans les discussions interministérielles. Nous demandons ainsi que les outre-mer soient pris en compte dans les études d'impact, qu'un *monitoring* de l'impact des accords sur les économies ultramarines soit prévu et que des clauses de sauvegarde soient introduites dans les accords (permettant, le cas échéant, la taxation des produits entrant dans l'Union européenne, voire la fermeture des marchés). Néanmoins, la Commission européenne demeure mandatée pour négocier au nom des États membres. Le résultat n'est donc pas toujours à la hauteur de nos espérances.

Au fil des négociations, nous nous efforçons de faire appel à l'ensemble de nos interlocuteurs au niveau local pour trouver des arguments. Cependant, les délais sont parfois extrêmement courts.

**Élie SHITALOU-SHEIKBOUDOU, secrétaire général de l'Interprofession guadeloupéenne de la viande et de l'élevage (IGUAVIE).** – Je souhaiterais solliciter nos parlementaires en leur faisant une suggestion. Les secteurs du porc, du poulet et de l'œuf sont aujourd'hui en crise en Guadeloupe, avec des productions ne pouvant être commercialisées du fait de la concurrence de produits importés aux prix largement inférieurs. En 2015, durant la crise de la filière porcine en Bretagne, un arrêté avait été pris pour limiter la promotion de produits à bas prix. Une décision similaire pourrait être prise dans nos territoires, pour éviter de déstructurer le comportement des consommateurs au détriment des filières locales.

**Benoit LOMBRIÈRE, délégué général adjoint d'EURODOM.** – Le métier des producteurs de nos outre-mer demeure de produire. Il ne leur appartient pas de rédiger des fiches et des notes sur la situation réelle de leur marché à l'échelle mondiale. Néanmoins, l'idéal serait effectivement que les acteurs de nos territoires contribuent à faire remonter des données chiffrées - ce à quoi EURODOM concourt, avec le ministère des outre-mer.

Du reste, il convient de noter que la Commission européenne ne respecte pas son engagement à produire des études d'impact spécifiques aux régions ultrapériphériques (RUP) pour chacun des accords commerciaux conclus.

En pratique, les accords commerciaux de l'Union européenne conduisent souvent à une ouverture des marchés des pays tiers pour l'industrie européenne, en contrepartie d'une ouverture du marché européen pour les productions agricoles de ces pays. Dans les RUP, et quasi exclusivement dans les RUP, ces accords débouchent alors sur une concurrence frontale entre les productions agricoles des pays tiers et les productions locales. À cet égard, des études d'impact nécessiteraient réellement d'être menées.

Par ailleurs, certaines clauses figurent bien dans les accords commerciaux pour protéger les productions des RUP. Cependant, concrètement, leur mise en œuvre demeure complexe. Un changement de code d'importation peut ainsi permettre de contourner une exclusion. Lorsqu'un pays d'Amérique du Sud a récemment dépassé largement son quota de bananes, la Commission européenne, sollicitée pour suspendre l'accord commercial correspondant en vertu d'une clause de sauvegarde, a mis en avant une condition supplémentaire d'incidence sur les prix. Des études d'impact en amont permettraient d'éviter de nombreuses discussions de cet ordre dans le cadre de la mise en œuvre des accords.

**Véronique BERTILE, modératrice.** – Je propose de conclure cette table ronde.

**QUATRIÈME TABLE RONDE**  
**LES ENJEUX DE L'INSERTION RÉGIONALE : SAISIR LES OPPORTUNITÉS**  
**D'UN ENVIRONNEMENT EN MOUVEMENT**

*Animatrice de la table ronde*  
*Véronique BERTILE*  
*Ambassadrice, Déléguée à la coopération régionale*  
*dans la zone Antilles-Guyane*



## PREMIÈRE SÉQUENCE

### LE CONSTAT D'UNE INTÉGRATION RÉGIONALE ENCORE TROP LIMITÉE

**Marc SCHWEITZER,**  
*Responsable de l'Observatoire économique  
des Instituts d'émission IEDOM-IEOM*

La tonalité de mon intervention sera, par nature, plus statistique, ayant été chargé de dresser un tableau rapide des échanges extérieurs des collectivités françaises des Amériques, notamment du point de vue de leur ouverture sur l'extérieur et de leur insertion dans leur environnement régional.

Le premier constat est que les collectivités françaises des Amériques, à l'instar de la plupart des petites économies insulaires, affichent un déficit structurel de leurs échanges commerciaux. D'après les chiffres encore provisoires pour 2015, le déficit global des Départements français d'Amérique (DFA) varie entre 1,1 et 2,3 milliards d'euros, celui de Saint-Pierre-et-Miquelon s'établissant à 83,3 millions d'euros. À noter qu'on ne dispose pas de statistiques équivalentes fiables pour les Îles du Nord.

#### Chiffres globaux : échanges commerciaux en 2015 (milliards d'euros)

	Importations	Exportations	Solde
Guadeloupe	2,5	0,2	- 2,3
Martinique	2,7	0,5	- 2,2
Guyane	1,2	0,1	-1,1
Saint-Pierre-et Miquelon	0,0837	0,0004	- 0,0833
France (pour mémoire)	500,8	455,1	- 45,7

Source : Douanes

Ce déséquilibre s'explique par un niveau élevé d'importations (entre 30 et 36 % du PIB dans les DFA), mais surtout par un taux de couverture des importations par les exportations faible (entre 8,2 et 18,5 % dans les DFA).

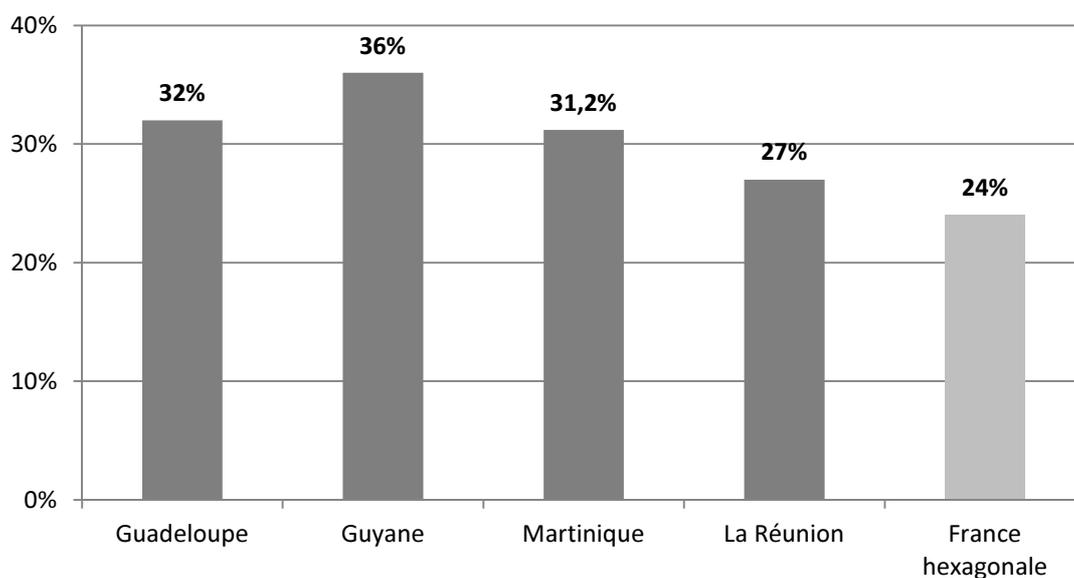
Ce niveau significatif des importations est lié aux caractéristiques inhérentes aux petites économies insulaires (taille critique et structure de l'économie, absence d'économies d'échelle, etc.). Il est également possible d'y

lire le rattrapage économique caractérisant les DOM depuis de nombreuses décennies. Pour mémoire, la croissance dans les DOM a été beaucoup plus vigoureuse que dans les autres départements au cours de la période récente. Schématiquement, le produit intérieur brut (PIB) par personne y est passé, en 40 ans, de 1/3 de celui de la France entière à 2/3 aux Antilles et à La Réunion, et de 45 % à 55 % de celui de la France entière en Guyane.

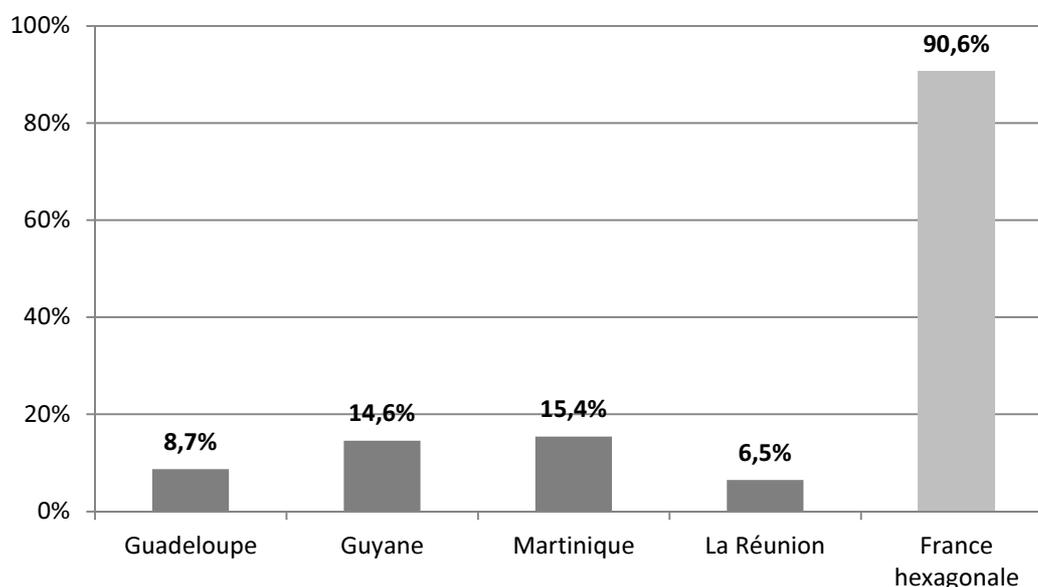
Ce rattrapage a été porté par la consommation, elle-même alimentée par l'alignement du SMIC et des *minima* sociaux sur la métropole. Cette croissance a été très soutenue jusqu'aux années 2000. Le tissu bancaire et financier local a également accompagné cette croissance, en développant son offre de services.

Cette dynamique a également été favorisée par l'investissement (construction de logements, travaux d'infrastructures et investissement des entreprises), aidé par les dispositifs de défiscalisation ayant accompagné la départementalisation sur la période.

**Taux d'importation 2010-2014**  
(Importations de biens) / PIB



Source : Douanes, calcul IEDOM

**Taux de couverture 2010-2014**  
*Exportations / Importations*

Source : Douanes, calcul IEDOM

D'une certaine façon, on aurait pu s'attendre à ce que les importations soient encore plus importantes, compte tenu du dynamisme de la consommation des ménages qui a porté la croissance des DOM. Cependant, il convient de tenir compte de ce que les économistes appellent l'import-substitution, à savoir le développement d'une offre locale destinée à partiellement se substituer à certaines importations.

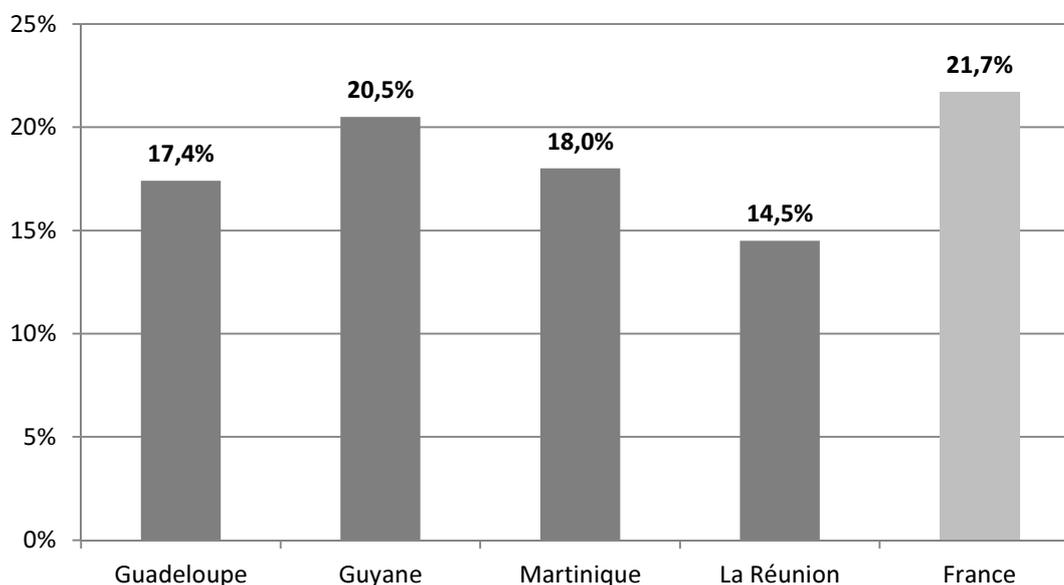
En tout état de cause, c'est surtout la faiblesse du taux de couverture des importations par les exportations dans les collectivités françaises des Amériques qui explique le déséquilibre de leurs échanges commerciaux.

Du reste, il convient de noter que les échanges commerciaux ainsi détaillés ne tiennent pas compte des autres échanges impactant les économies domiennes, parmi lesquels les échanges de services. Excepté dans le secteur du tourisme, les données manquent pour évaluer ce potentiel.

Par ailleurs, une focalisation excessive sur les déséquilibres ainsi observés ne serait pas justifiée. En effet, les DOM ne sont pas davantage que les autres collectivités françaises soumis à une contrainte de financement de leur balance des paiements, comme tel est le cas dans les territoires souverains.

Les collectivités françaises des Amériques se caractérisent également par un degré d'ouverture extérieure limité. Ce deuxième constat découle mécaniquement du premier. En effet, on définit conventionnellement le taux d'ouverture extérieure comme le ratio entre les échanges extérieurs et deux fois le PIB.

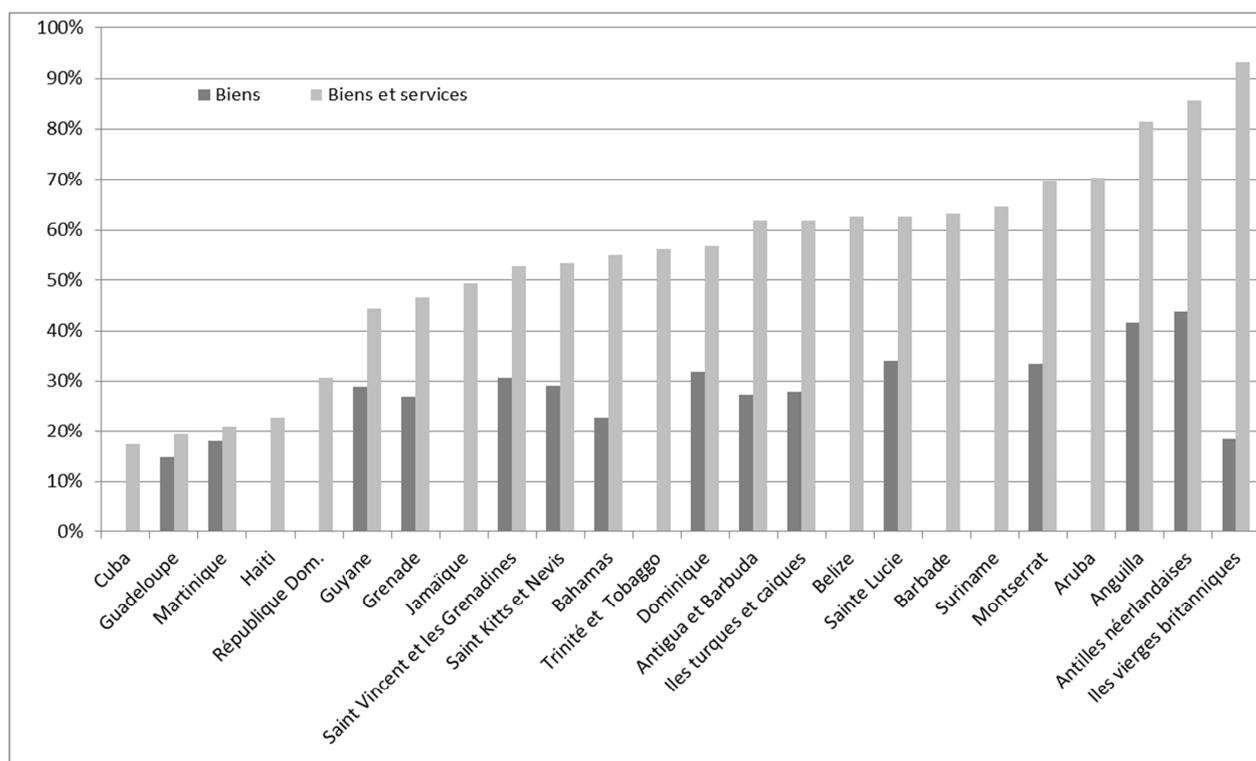
**Taux d'ouverture 2010-2014**  
(importations + exportations de biens) / 2. PIB



Source : Douanes, calcul IEDOM

On constate que le taux d'ouverture extérieure des DFA est plus élevé que celui de La Réunion, mais moindre que celui de la métropole et, surtout, moindre que le celui des petites économies insulaires de la zone.

**Taux d'ouverture aux échanges**  
(exportations + importations/2\*PIB, 2007-2009 ou année la plus récente possible)



Sources : INSEE, ECCB, ECLAC, sources locales

On observe également que les échanges extérieurs des collectivités françaises des Amériques sont globalement concentrés sur l'Hexagone. Ce troisième constat est effectué en analysant les ventilations par produits et par pays de contrepartie des importations et des exportations. L'hexagone apparaît ainsi comme le principal partenaire commercial des DFA. Plus de la moitié des importations viennent de l'Hexagone en Guadeloupe et en Martinique ; en Guyane, ce ratio tombe à 1/3, du fait des importations liées au secteur spatial. Pour ce qui est des exportations, les flux vers l'Hexagone et les échanges entre DFA demeurent prépondérants, mettant en évidence la faiblesse des exportations dans la zone des Caraïbes.

Pour mémoire, les principaux produits importés par les DFA sont :

- en Guadeloupe : des produits pétroliers de Martinique et des États-Unis, ainsi que des médicaments et du vin de métropole ;

- en Martinique : des produits pétroliers de Norvège, des États-Unis et du Royaume-Uni, ainsi que des médicaments et des voitures de métropole ;

- en Guyane : des produits pétroliers de Martinique et de Trinidad-et-Tobago, ainsi que du matériel pour mise à feu des fusées, de métropole, d'Italie et d'Allemagne.

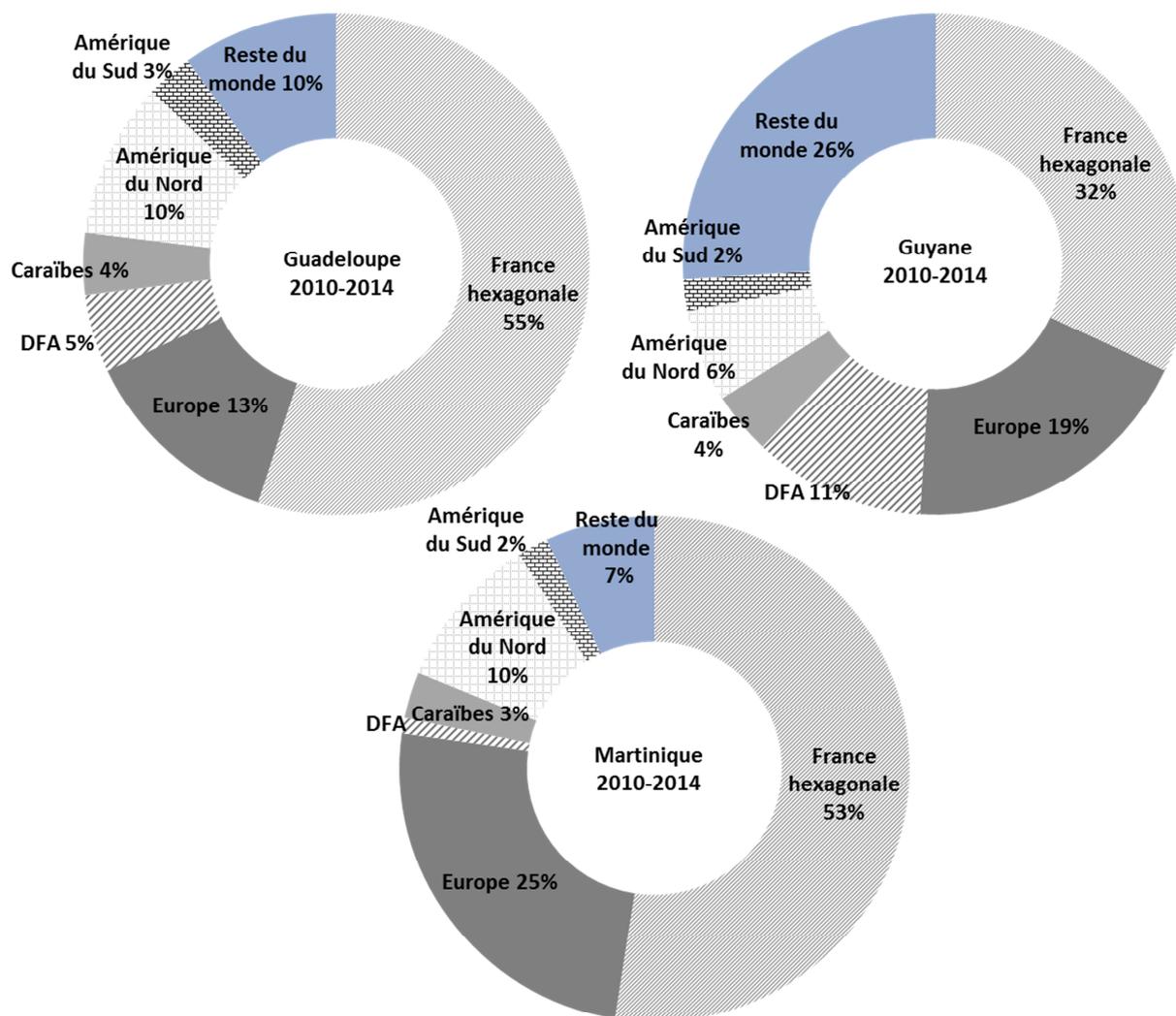
En termes d'évolution, on constate :

- en Guadeloupe : une diminution de la part des échanges avec la métropole au profit de la Chine, des USA et de la Martinique ;

- en Martinique : une diminution de la part des échanges avec la métropole (plus faible que dans les autres DFA) au profit des États-Unis, de la Norvège et du Royaume-Uni ;

- en Guyane : une diminution de la part des échanges avec la métropole et Trinidad-et-Tobago au profit des autres DFA, de l'Allemagne, de l'Italie et des États-Unis.

### Les importations : importance de la part de l'Hexagone

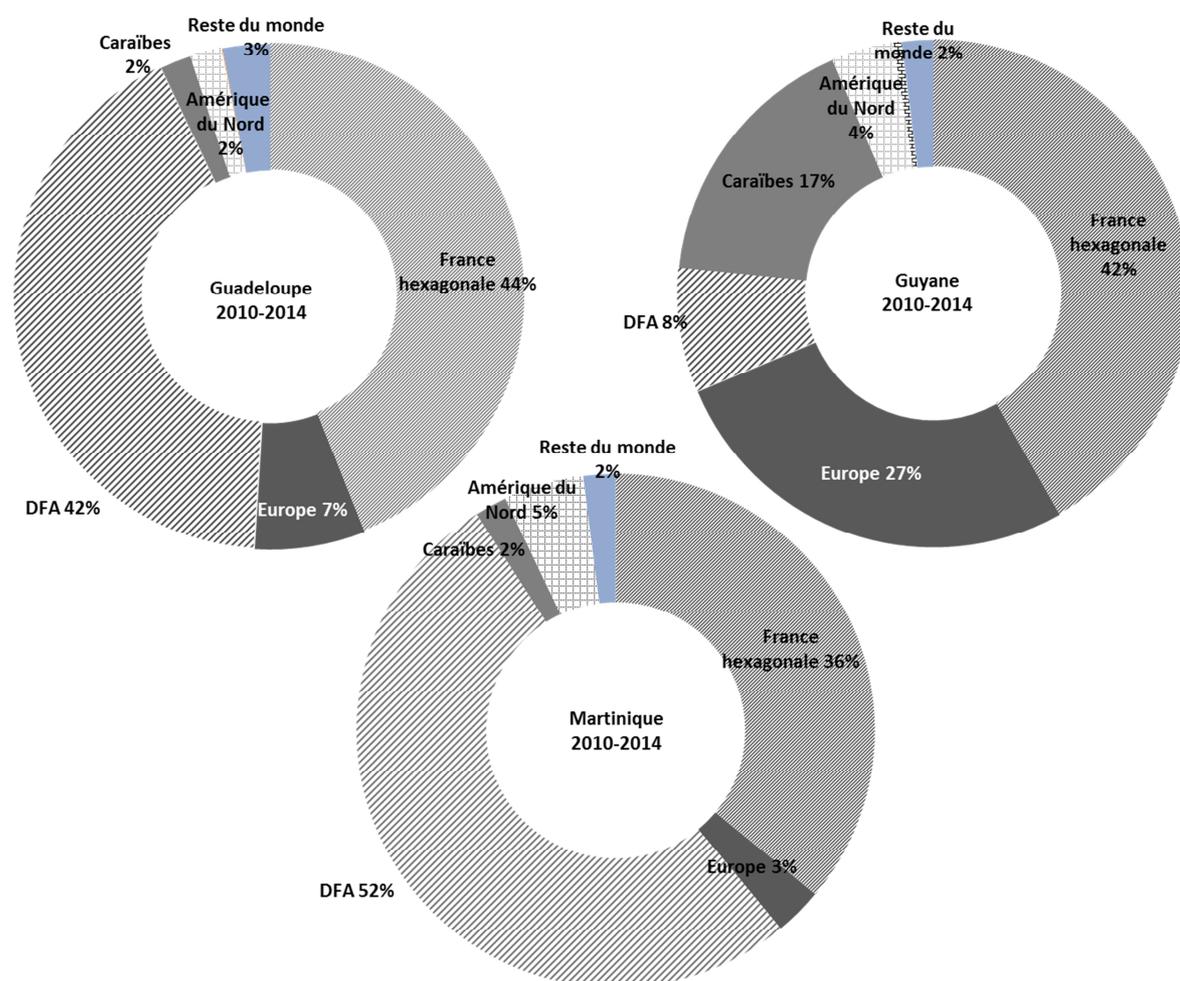


Source : Douanes

Symétriquement, l'analyse montre que les principaux produits exportés par les DFA sont :

- en Guadeloupe : des bananes, du rhum et du sucre vers la métropole ;
- en Martinique : du pétrole raffiné vers les autres DFA, ainsi que des bananes et du rhum vers la métropole ;
- en Guyane : de l'or vers la métropole, des machines vers Trinidad-et-Tobago, ainsi que des conteneurs vers la Suisse, l'Italie et l'Allemagne.

### Les exportations : les clients des DFA



Source : Douanes

En évolution, la ventilation des exportations par pays met en exergue :

- en Guadeloupe : une baisse de la part de la métropole au profit de la Martinique ;
- en Martinique : une progression des échanges avec la Guyane et les États-Unis ;
- en Guyane : une baisse de la part de la métropole au profit de Trinidad-et-Tobago, de la Suisse, de l'Italie et de l'Allemagne.

Un focus sur Saint-Pierre-et-Miquelon fait ressortir que le taux de couverture des importations y est passé de 10 % au début des années 2000 à 1,7 % en 2014, que le taux d'importation y est élevé - la collectivité étant la seule géographie ultramarine dont le premier fournisseur n'est pas l'Hexagone mais le Canada - et que les exportations y sont très faibles - seulement 1,5 million d'euros en 2014, dont 1 million d'euros exceptionnels constitués de déchets et débris de fer à destination de l'Europe.

En parallèle, on observe que le taux de débarquement direct au Canada des produits de la mer a fortement augmenté. L'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne devrait toutefois entrer en vigueur en 2017 et entraîner une plus grande libéralisation des échanges commerciaux entre les deux partenaires.

On constate ainsi que l'insertion régionale des DFA demeure limitée. Faute de statistiques disponibles, celle des Îles du Nord ne sera pas commentée.

Les Instituts d'émission IEDOM-IEOM ont publié, il y a quelques années, une série d'études sur les échanges extérieurs des DOM, mettant en lumière et expliquant l'importance de la métropole dans les échanges extérieurs des DOM.

La première étude concernant les DFA mettait en évidence que, dans l'espace Caraïbe, les distances n'étaient pas trop grandes, les PIB assez élevés et que 18 des 23 îles parlaient l'anglais. Le potentiel d'ouverture sur la zone apparaissait donc réel, avec un certain nombre de facteurs le limitant objectivement (la langue, mais aussi le fait que les économies de la zone aient des structures de production comparables).

La deuxième étude concernant l'océan Indien soulignait la faible ouverture globale de La Réunion sur les autres économies de la zone de l'océan Indien, ainsi qu'une part des échanges avec la métropole trente fois plus importante que ce que l'éloignement et la configuration géographique pouvaient laisser augurer à La Réunion et à Mayotte.

Pour rester sur la Caraïbe, l'étude des Instituts relevait que les échanges commerciaux des DFA avec la région Caraïbe étaient globalement limités (7 % du total sur la période 2007-2009) et soulignait que la signature d'un accord de partenariat économique (APE) fin 2008 entre une quinzaine de pays et territoires caribéens et l'Union européenne allait constituer une opportunité historique pour les DFA d'accroître leur insertion régionale.

L'étude citait comme premier facteur structurel de soutien aux échanges intra-régionaux le fait que les distances intra-Caraïbe soient relativement modérées, bien que les infrastructures de transport demeurent insuffisantes dans la zone.

Parmi les autres facteurs de soutien aux échanges intra-zone, étaient cités : le niveau de développement économique et, pour certains pays et territoires, la taille de marché non négligeable, en dépit d'une « base échangeable » souvent plus modeste.

En revanche, au titre des facteurs pénalisants, étaient cités :

- la « prime métropole » (regroupant tous les impacts du rattachement des territoires à une métropole, en termes de normes, de fiscalité, de coût du travail, etc.), plus importante dans les DFA que dans les autres territoires caribéens rattachés à une métropole - le rattachement institutionnel présentant ainsi des aspects susceptibles de décourager les échanges intra-caribéens ;

- l'absence de participation aux principaux accords commerciaux et économiques de la région jusqu'en 2009 et l'exclusion des produits sensibles du champ de l'APE ;

- l'utilisation d'une langue (le français) et divers facteurs « culturels » minoritaires au sein d'une zone parfois considérée comme un « lac états-unien » - qui semblent des facteurs de frein beaucoup moins importants.

Aujourd'hui, on constate malheureusement que, malgré la signature de l'APE, la part des échanges des DFA avec la Caraïbe dans le total de leurs échanges a diminué depuis la période 2007-2009, pour s'établir à 4 % sur la période 2010-2014.

Ce bref état des lieux montre qu'il existe des marges de progression, pour la concrétisation desquelles les acteurs de terrain se mobilisent, comme en témoignent les échanges de cette journée.

**Rémy-Louis BUDOC,**  
*Membre du Directoire du Grand port maritime de Guyane,*  
*ancien membre du Conseil économique, social et environnemental (CESE)*

De fait, l'intégration régionale des territoires ultramarins demeure trop limitée. Les ports ultramarins évoluent ainsi dans un modèle de développement caractérisé par une croissance sans compétitivité. Cette compétitivité est altérée par l'effet conjugué de l'éloignement de la métropole et de l'étroitesse du marché intérieur - l'éloignement entraînant des difficultés d'approvisionnement et des surcoûts en termes de transports de marchandises, tandis que l'étroitesse du marché intérieur n'autorise pas d'économies d'échelle et restreint les possibilités de diversification des économies.

Les bassins ultramarins abritant de grands ports maritimes affichent un commerce extérieur totalement déséquilibré, avec des taux de couverture du commerce extérieur relativement faibles (18,5 % pour la Guyane, 10,9 % pour la Guadeloupe et 14,5 % pour la Martinique). De plus, on y observe un déséquilibre dans le poids de la métropole dans le total des importations.

L'activité liée aux conteneurs demeure prépondérante pour les ports ultramarins. Ceux-ci constituent ainsi des plateformes d'échange de produits en provenance ou à destination de zones géographiques différentes (Asie, Pacifique, Caraïbe, Europe, Amérique, Amazonie, etc.). S'ajoutent à cette activité celles liées au tourisme, au vrac liquide (hydrocarbures, méthanol, etc.) et solide (*clinker*), à l'import de véhicules, à la réparation navale, à la pêche, etc.

Pour ce qui est des routes maritimes, on observe un basculement de l'économie maritime mondiale vers l'Asie.

Une grande partie des trafics maritimes partent aujourd'hui des centres de production de biens de consommation qui se sont développés en Asie du Sud-Est. Le transport maritime assure ainsi l'essentiel des échanges de marchandises, principalement entre les trois grands pôles de la triade : l'Asie de l'Est, l'Amérique du Nord et l'Europe.

Certains points de passage constituent par ailleurs des lieux stratégiques pour le trafic maritime. Parmi ces points, qui concentrent l'essentiel du trafic mondial de marchandises, on retrouve notamment les canaux de Suez et de Panama, ainsi que les détroits de Gibraltar, de Malacca et d'Ormuz.

Ces points de passage sont en évolution, à travers l'élargissement du canal de Panama – pour des navires de taille croissante, optimaux pour les routes Est-Ouest et vers la côte Est des États-Unis (pour des trafics « commerciaux ») –, l'émergence de nouveaux « *hubs* » dans le bassin caribéen – pour des transbordements de connexion de l'ensemble des ports/marchés régionaux avec le Pacifique –, le projet du canal du Nicaragua (avec des externalités négatives en matière d'environnement), les travaux sur le canal de Suez, la nouvelle route arctique ou route du Nord et le canal du Mozambique.

Ces évolutions questionnent l'avenir du trafic dans les régions ultramarines, dans un système mondial aux lignes régulières essentiellement Est-Ouest entre les trois grands foyers d'économies développées (États-Unis/Canada, Europe de l'Ouest et Extrême-Orient).

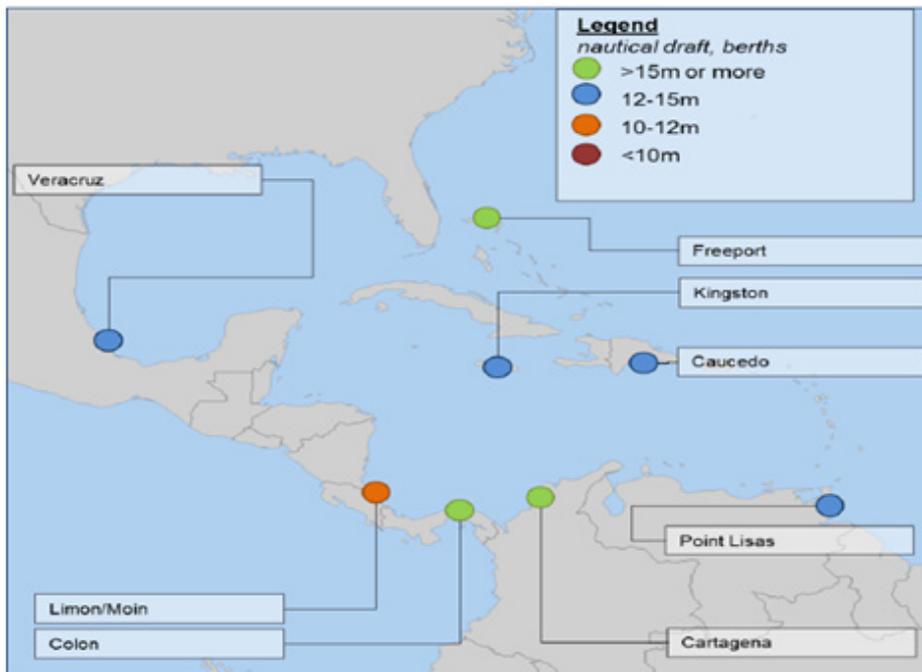
L'ouverture de la troisième écluse du canal de Panama devrait permettre le passage de navires transportant jusqu'à 13 500 conteneurs - le canal n'autorisant aujourd'hui que le passage de navires à la capacité maximale de 4 800 conteneurs.

Du reste, on assiste globalement à une hypertrophie des navires au niveau mondial, avec la construction de navires pouvant transporter plus de 20 000 conteneurs par trajet. Certains navires peuvent ainsi transporter un nombre de conteneurs dont l'alignement couvrirait la distance entre Paris et Rotterdam.

La Guyane figure par ailleurs sur un axe atypique Nord-Sud, reliant l'Europe et le Nord-Brésil (à l'exception de Manaus), avec des problématiques et des enjeux spécifiques : étroitesse des marchés, conditions d'accès nautique contraignantes et infrastructures limitées. Sur cet axe, les infrastructures limitées s'avèrent doublement pénalisantes, en termes maritimes (taux de fret, conditions de service, etc.) et en termes portuaires (dragage, conditions d'escale, etc.).

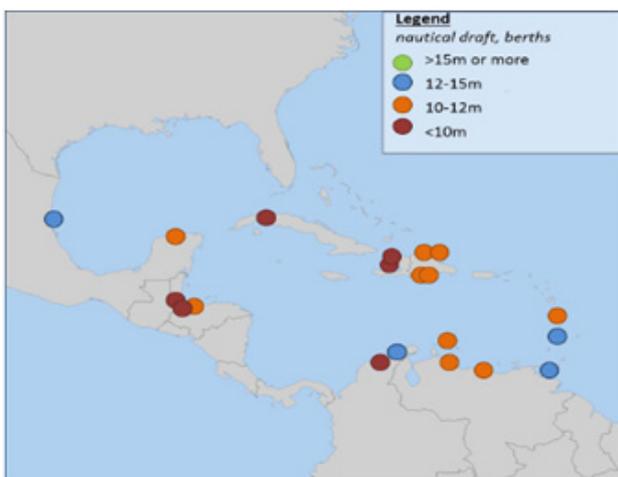
L'augmentation évoquée de la taille des navires suppose la structuration de « *hubs* ». D'un point de vue économique, en deçà d'un certain volume à charger ou à décharger, l'escale directe est exclue. L'intérêt majeur et direct d'une compagnie maritime dans un schéma par « *hub* » réside alors dans l'économie faite sur le coût de *slot*.

Parmi les 50 ports de la zone Caraïbe, classés en trois niveaux de ports (« tiers »), ceux de rang 1 offrent ou offriront à court terme des capacités supérieures à 1 000 000 équivalents vingt pieds (EVP) – leurs volumes étant largement constitués de transbordements et en forte croissance tendancielle.



Source carte : MTBS Les ports hubs actuels

Les plus gros porte-conteneurs font escale dans quelques grands « hubs » de rang 1. Des navires plus petits - « feeder » - assurent les dessertes vers le port de « rang 2 » aux marchés les moins importants, voire de « rang 3 ». Dans ces « hubs », les conteneurs peuvent aussi transborder sur un autre gros navire opérant une autre grande ligne.



Dans les pays insulaires, des projets de développement incluant des transbordements s'ajoutent aux options de hubs existants.

**L'enjeu pour les ports ultramarins**

= Attirer des lignes maritimes avec une offre aux armements, un choix plus large de terminaux de transbordement, multi-utilisateurs ou dédiés :

Pointe-à-Pitre et Fort-de-France sont concernés et sont déjà connectés avec Dégrad des Cannes en Guyane dans un service régional.



Source : MTBS les ports hubs actuels (carte du haut) et Site internet du GPM Guyane (carte du bas)

Parmi ces ports « *hubs* » de rang 1, on retrouve ainsi :

- Colon (Panama), Cartagena (Colombie) et Point Lisas (Trinidad-et-Tobago, auquel s'ajoute Port of Spain), sur un « arc Sud » entre Panama, le Sud de la Caraïbe et la côte Est de l'Amérique du Sud ;

- Kingston (Jamaïque) et Caucedo (République Dominicaine), qui exercent un rôle plus actif de « *hub* » au Nord, sur le grand axe Nord Atlantique-Caraïbes-Panama et offrent le plus grand nombre de connexions en raison de leur situation géographique et de leurs capacités.

À l'exception des ports de Trinidad-et-Tobago (sous réserve de la réalisation de leurs plans d'agrandissement), tous ces ports disposent ou disposeront à court terme de profondeurs d'eau et de quais adaptés aux navires New Panamax, avec des prévisions de capacité doublées vers 2020, dans le but affiché de répondre à une forte demande attendue de transbordement.

Pour être desservis par des navires de plus en plus gros, les ports doivent offrir des tirants d'eau importants et être équipés de moyens de manutention performants. Les plus gros porte-conteneurs ne font désormais escale que dans quelques grands « *hubs* », à partir desquels des navires plus petits dénommés « *feeders* » assurent les dessertes vers des ports de « rang 2 », voire de « rang 3 », aux marchés moins importants. Dans ces « *hubs* », les conteneurs peuvent aussi être transbordés sur d'autres gros navires opérant sur d'autres grandes lignes.

La majorité des 15 ports de rang 2 de la zone Caraïbe ne peuvent pas accueillir des navires de plus de 12 mètres de tirant d'eau, soit jusqu'à 4 500 EVP de capacités. Avec des perspectives d'extension inégales, plusieurs visent des trafics de transbordement régional avec des navires de plus grande taille.

Parmi ceux-ci, certains pourraient s'inscrire, à moyen ou long terme, dans les mêmes schémas de desserte de l'arc Sud que les ports de rang 1.

Plus au Nord, dans les pays insulaires, des projets de développement incluant des transbordements pourraient s'ajouter aux options de « *hubs* » existants. L'enjeu pour les ports concernés serait de réussir à attirer des lignes aux armements multi-utilisateurs ou dédiés.

De tels projets pourraient concerner les collectivités françaises des Amériques, pour attirer des trafics en Martinique, en Guadeloupe et en Guyane, voire à Saint-Pierre-et-Miquelon, Saint-Martin et Saint-Barthélemy – le trafic de Saint-Pierre-et-Miquelon demeurant davantage orienté vers le Canada. Du reste, les ports de Pointe-à-Pitre et de Fort-de-France aux Antilles sont déjà connectés avec celui de Dégrad des Cannes en Guyane, dans le cadre d'un service régional de *feeding*.

Une réflexion s'impose également sur le nouveau paradigme du transport maritime de marchandises *via* nos ports. Si, dans le secteur du tourisme, il est question d'avantage comparatif, dans le secteur du trafic de conteneurs, il importe désormais de raisonner en termes d'économies d'échelle et de tailles, tant pour les marchés que pour les structures. À cet égard, le trafic mondial et les compagnies maritimes imposent une taille croissante des structures.

Ce gigantisme maritime appelle une modernisation de l'offre portuaire, pour permettre l'agrandissement des chenaux et des infrastructures d'accostage, la sécurisation des accès portuaires (remorquage, dragage, etc.), la mobilisation de capacités foncières (pour le stockage et la logistique) et de moyens de manutention, ainsi que le respect des contraintes environnementales. Dans ce cadre, les ports ont cependant à craindre une obsolescence ou une inadaptation de leurs investissements. Du fait d'un gigantisme de plus en plus important, l'adaptation doit être permanente.

Pour maintenir le rang de nos ports ultramarins, plusieurs défis majeurs apparaissent devoir être relevés.

Il conviendrait tout d'abord de définir la stratégie portuaire de l'État en outre-mer. Le Conseil de coordination interportuaire Antilles-Guyane (CCIAG) se réunira le 2 juin 2016 en Martinique. Dans un rapport du CESE intitulé « *Les ports ultramarins au carrefour des échanges mondiaux* », j'ai suggéré d'inviter également les autorités portuaires de Saint-Barthélemy, de Saint-Martin, voire de Saint-Pierre-et-Miquelon à participer aux travaux du CCIAG, bien que ces ports n'aient pas le statut de grand port maritime (GPM).

Un autre enjeu serait de maintenir des lignes directes avec l'Europe, en privilégiant les axes suivants :

- bonnes conditions d'approvisionnement et maintien des capacités d'exportation (agricoles, agroalimentaires) ;

- complémentarité Martinique-Guadeloupe face à la concurrence des autres ports de la zone. À cet endroit, la politique de transbordement de containers nécessiterait d'être encouragée, bien que les volumes ne répondent pas à une demande des marchés domestiques, mais à des solutions très volatiles d'optimisation des dessertes (réduction de coûts directs et indirects) ;

- pour un « *hub* » de transbordement à Saint-Pierre-et-Miquelon : anticiper sur les potentialités d'activité et de développement que la position géographique de ce territoire lui offrirait d'ici quelques années, avec en particulier l'ouverture de la route du Nord-Ouest ;

- troisième étape d'extension du port de commerce de Galisbay à Saint-Martin : le port cherche à avoir l'envergure adéquate pour se positionner sur le transbordement qu'il fait déjà à petite échelle, mais l'ambition serait de le positionner comme une véritable plateforme de distribution vers les îles voisines ;

- projet de plateforme portuaire *off-shore* multi-usages en Guyane (POMU) et port énergétique à vocation industrielle notamment pour l'industrie minière dans l'Ouest Guyanais.

Un autre enjeu serait de moderniser la manutention. Sur ce sujet, une large concertation serait souhaitable, avec le ministère des outre-mer, le ministère de l'économie et des finances, le ministère des transports, les directeurs généraux des ports, ainsi que l'ensemble des armateurs et des organisations représentatives des salariés concernés, afin de définir une véritable stratégie visant la mise en place d'outils réglementaires et/ou législatifs de régulation et d'encadrement de la manutention portuaire, tenant compte du marché, du cadre social et de la situation économique et financière des ports.

Il conviendrait également de renforcer les pratiques de transparence entre les armateurs, tout en restant vigilant sur les conditions de concurrence, sur les liaisons maritimes touchant les outre-mer, notamment lors de partages de capacité sur des navires affrétés par une seule compagnie.

Autour des questions foncières, l'enjeu serait de développer, à travers l'ensemble des dispositifs existants, en associant l'État, les ports et les collectivités, une planification en profondeur sur un territoire plus vaste que celui fixé par les limites portuaires.

La question de l'exonération des ports de taxes foncières fait également débat. À cet égard, l'enjeu serait de donner des marges de manœuvre aux plateformes portuaires, pour leur permettre de se développer.

Concernant la biodiversité, l'environnement et l'économie circulaire maritime et portuaire, les efforts d'inventaire et de recherche autour des services rendus par les écosystèmes marins et terrestres nécessiteraient d'être poursuivis prioritairement, afin d'éclairer utilement les parties prenantes des projets stratégiques. En outre, une mutualisation de l'expertise environnementale entre les ports ultramarins apparaît indispensable. Enfin, les ports ultramarins nécessiteraient de s'inscrire dans la réflexion des territoires sur le développement des énergies renouvelables et de l'économie circulaire, en participant aux pôles d'innovation qui les concernent. Une loi sur l'économie bleue sera bientôt en application en ce sens.

Pour le développement du cabotage commercial, une mission d'étude nécessiterait d'être lancée pour analyser, sous l'angle technique, socio-économique, environnemental et financier, la faisabilité d'un système de connectivité par cabotage du Plateau des Guyanes à la Mer des Caraïbes (avec des rotations systématiques).

Il conviendrait également de ne pas occulter la question de l'harmonisation des droits de ports entre nos ports et ceux des pays étrangers d'immédiat voisinage et de tenir compte de la problématique des normes européennes au regard de la réglementation en vigueur dans les pays environnants.

L'Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires dans la Caraïbe (OHADAC), en rapprochant les États et les hommes de la Caraïbe pourrait par ailleurs servir le développement économique et l'emploi, en contribuant au développement des échanges commerciaux.

S'agissant du financement des projets portuaires, que les collectivités territoriales ne sauraient assumer seules, la direction générale des infrastructures, des transports et de la mer (DGITM), les autorités portuaires, les collectivités territoriales, le ministère des outre-mer et l'ensemble des acteurs concernés par les problématiques portuaires pourraient travailler à un grand plan d'investissement dans les ports ultramarins européens ou associés à l'Europe. Ce plan pourrait être proposé à la Commission européenne *via* les présidents des régions ultrapériphériques (RUP). En 2015, la Conférence des présidents de RUP avait déjà suggéré la mise en place d'un plan Juncker pour les transports ultramarins.

La question de l'évolution des zones franches portuaires se pose également, de même que celle de l'assujettissement des ports à l'impôt sur les sociétés. Cette dernière perspective implique la prise en compte différenciée des missions de service public et celles à vocation commerciale pour faciliter l'accès des grands ports maritimes aux dispositifs de défiscalisation ouverts aux entreprises assujetties dans les outre-mer.

Pour ce qui est de la communication portuaire, une approche multi-sites se justifierait, pour un fonctionnement optimal de l'outil de communication *Cargo Community System AP+*. Les autorités portuaires pourraient ainsi initier une démarche d'insertion régionale par le biais de la CARICOM, dans la Caraïbe et sur le Plateau des Guyanes.

Outre la définition de la valeur ajoutée portuaire ultramarine non encore réalisée, une étude comparative nécessiterait par ailleurs d'être lancée sur les coûts portuaires ultramarins, en veillant à la transposabilité de la méthode utilisée. Ces travaux pourraient, dans un premier temps, s'appuyer sur la grille d'analyse de l'étude de 2003 sur les ports antillo-guyanais, afin d'en actualiser les données et de permettre des analyses en évolutions. Les observatoires des prix, des marges et des revenus (OPMR) nécessiteraient de disposer de moyens matériels et humains suffisants pour atteindre cet

objectif. L'enjeu serait ensuite d'inscrire clairement ce type d'études dans la stratégie portuaire des outre-mer, à laquelle les conseils de développement des grands ports maritimes et les conseils portuaires des autres ports devront être associés. Ces observatoires pourraient ainsi partir de la notion de juste prix pour tenter de démontrer, en comparatif sur plusieurs années, si réellement le pouvoir d'achat a diminué ou augmenté, en valeur absolue et en valeur relative.

Enfin, les ports ultramarins nécessiteraient d'amplifier leur participation active aux réseaux d'échanges portuaires de leur bassin respectif (*Caribbean Shipping Association, Port Management Association of the Caribbean*, etc.), afin de renforcer leur intégration maritime dans leur zone d'influence.

Pour plus d'informations sur la question portuaire, le rapport intitulé « *Les ports ultramarins au carrefour des échanges mondiaux* », que j'ai eu l'honneur de présenter en octobre 2015, est disponible sur le site Internet du CESE.

**Jean-François TALLEC,**  
*Conseiller institutionnel pour la politique maritime  
du groupe CMA CGM*

Pour compléter nos travaux sur les échanges, je parlerai de la mer. Nous, marins, savons que la mer ne sépare pas mais réunit les hommes. Elle les réunit en leur donnant la possibilité de se transporter et de transporter des marchandises. Elle permet aussi des échanges immatériels, à travers des câbles sous-marins. La mer assure ainsi ce lien entre les collectivités insulaires et les continents.

Le groupe CMA CGM s'appuie sur une flotte de 475 navires ainsi que sur 650 bureaux à travers le monde, pour desservir 170 lignes maritimes reliant près de 400 ports. Le groupe CMA CGM se caractérise également par une présence traditionnelle dans nos outre-mer.

Les lignes que nous exploitons vers les outre-mer de l'Atlantique se structurent autour du service PCRFB (dédié aux échanges entre le Nord Europe et les Antilles et vecteur principal du transport de la banane des Antilles), du service Guyane (permettant des échanges entre le Nord Europe, Saint-Martin/Saint-Barthélemy et la Guyane), du service MEDCAR (permettant des échanges entre la Méditerranée, les Antilles et l'Amérique centrale) et du service Guyana (reliant Pointe-à-Pitre, Fort-de-France, Port of Spain, Georgetown, Paramaribo et Dégrad des Cannes).

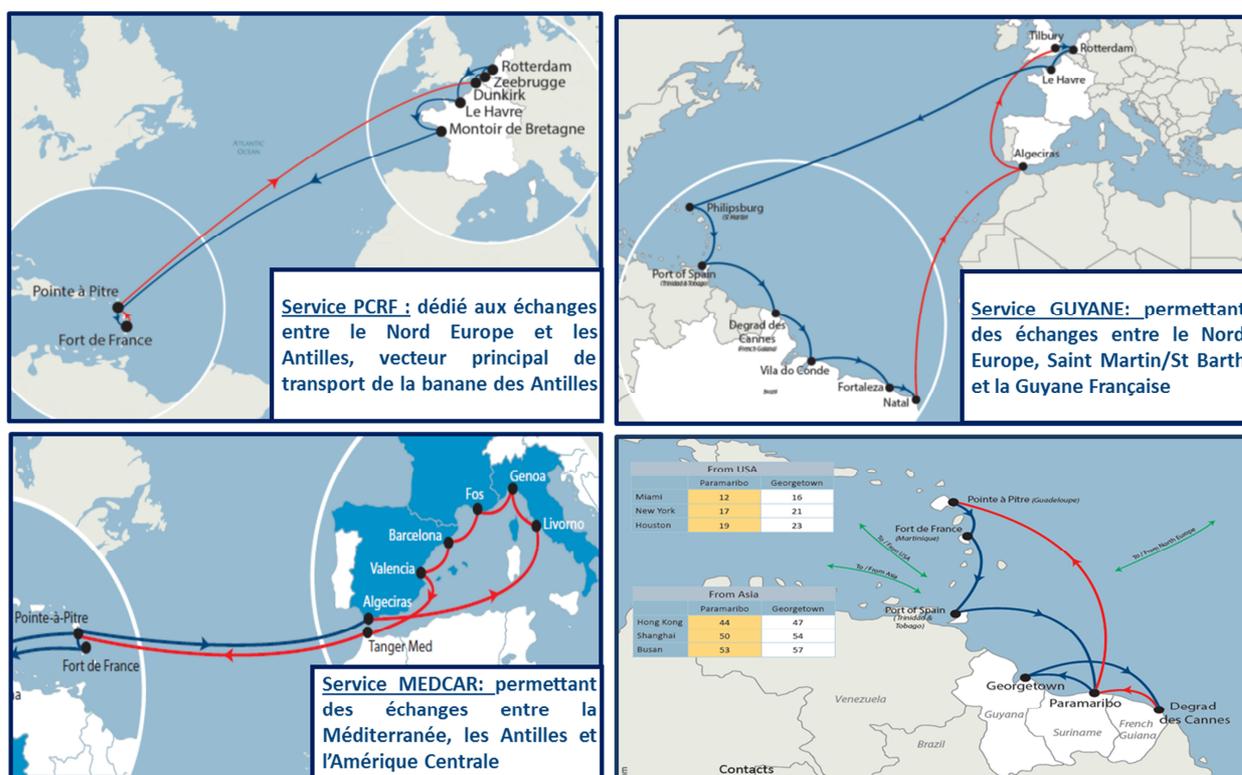
Les grands points d'appui de CMA CGM aux Antilles sont aujourd'hui Kingston et les Antilles françaises. Notre « *hub* » principal se trouve positionné à Kingston, dans l'axe du trafic Est-Ouest de l'Asie vers la côte Est des États-Unis, avec des perspectives ouvertes par l'élargissement du canal de Panama. Les Antilles françaises, quant à elles, pourraient devenir un « *hub* » de transbordement, en direction de la Guyane et de la côte Nord-Est du Brésil.

À travers les connexions maritimes développées au niveau des Antilles françaises et de la Guyane, ces collectivités sont aujourd'hui reliées à l'Europe du Nord et à la Méditerranée, ainsi qu'à l'Asie (*via* le canal de Panama). Cependant, les acteurs économiques de ces collectivités n'ont pas nécessairement conscience des possibilités offertes par ces connexions.

Alors que 90 % des marchandises échangées à travers le monde transitent par voie de mer, les lignes maritimes d'un réseau mondial tel que celui exploité par CMA CGM sont toutes interconnectées et fonctionnent selon un système de « hubs » - un « hub » pouvant avoir pour fonctions de redistribuer le trafic vers des ports plus petits ou de faire se croiser des lignes mères.

Les lignes maritimes assurent ainsi le désenclavement de nos collectivités d'outre-mer, vis-à-vis de la métropole, de leur environnement régional, mais aussi du reste du monde.

## Les lignes maritimes, vecteur de désenclavement des îles



Source : CMA-CGM

Le développement d'une fonction de « hub » dans nos collectivités d'outre-mer pourrait générer des opportunités économiques nouvelles. Tel est déjà le cas à La Réunion, qui constitue le « hub » de CMA CGM dans l'océan Indien et dont le trafic a presque doublé en un an. Aux Antilles françaises, 60 000 conteneurs voués à être redistribués vers d'autres destinations s'ajoutent déjà à un trafic global domestique de 150 000 conteneurs.

Ce développement du trafic pourrait également générer un développement portuaire important. À terme - et je fais ici un rêve -, des pièces détachées pourraient même être acheminées dans nos territoires, pour y être assemblées et réexportées sous forme de produits finis.

Pour cela, la gestion de nos ports nécessiterait d'être modernisée en privilégiant, comme en métropole, un fonctionnement en terminaux portuaires intégrés pour permettre la gestion, sous une même autorité, des opérations de manutention verticale (pour le déchargement des navires) et de manutention horizontale (pour le déplacement des conteneurs sur les quais).

Aujourd'hui, dans nos ports ultramarins, les déplacements verticaux sont encore assurés par les personnels des grands ports maritimes (GPM), tandis que les déplacements horizontaux sont assurés par des sociétés de manutention. Ceci génère des problématiques de statut des personnels et de coordination de la maintenance.

Pour faire face à la concurrence des autres ports de la région, qui ne manquera pas de se développer avec l'élargissement du canal de Panama, l'enjeu serait d'inscrire nos ports ultramarins dans une logique de gestion intégrée de leurs terminaux (sans que celle-ci implique une structuration en monopole).

Si nous intégrons ces possibilités nouvelles d'intégration de nos collectivités d'outre-mer dans l'économie mondialisée, leur insularité, longtemps considérée comme un handicap, deviendra un atout.

**Xavier AUGIER DE MOUSSAC,**  
*Président-Directeur général du groupe CEM*  
*et des sociétés de transport maritime CARIBBEAN LINE et SOREIDOM*

Afin de pouvoir cerner les enjeux maritimes et portuaires des départements français d'Amérique (DFA), il apparaît essentiel de prendre en compte le marché de la Caraïbe dans son ensemble, ainsi que d'en observer les particularités et leurs impacts actuels et potentiels sur l'évolution du transport maritime.

La Caraïbe est un marché considérable. De Belize à Cayenne en passant par Cuba, la République dominicaine et Porto Rico, les territoires des Caraïbes rassemblent une population de plus de 43 millions d'habitants, sans compter les populations limitrophes du Nord Brésil.

Ce marché régional est néanmoins caractérisé et conditionné par des déséquilibres internes très forts, tant en termes de développement que de transport maritime. Dans ce contexte, la collaboration entre acteurs privés et publics est d'autant plus essentielle.

La République dominicaine est le plus grand exportateur de l'arc antillais et le premier exportateur vers les DFA (hors pétrole). Il s'agit d'un premier exemple de développement maritime possible dans le bassin caribéen. Malgré un coût de l'énergie très élevé, le tissu industriel y est très développé. Si ce pays bénéficie d'une main d'œuvre bon marché, il dispose surtout de très nombreux ports, avec les coûts de manutention portuaire les plus compétitifs de la région. On y trouve, de ce fait, des « *hubs* » très importants.

*A contrario*, Trinidad, qui constitue un autre grand exportateur de la région, bénéficie de coûts énergétiques très faibles. En revanche, les coûts de manutention portuaire y sont très élevés et donc pénalisent les exportations. Ce pays a donc privilégié le développement d'un quai public sans docks, permettant de réexporter sur petits caboteurs vers l'ensemble de la Caraïbe.

L'économie des pays de la Caraïbe demeure conditionnée par les importations, en provenance des États-Unis ou de l'Europe. Les productions locales y sont peu nombreuses et souvent limitées au marché de chaque pays - les pays de la CARICOM et les DFA bénéficiant par ailleurs de taxes à l'importation.

En termes de réglementation, la CARICOM constitue un marché commun qui aurait dû permettre le développement de l'industrie transfrontalière. Faute de services maritimes rapides et réguliers, cet objectif n'est cependant pas atteint.

En pratique, le trafic intra-caribéen ne fonctionnera que si un pont est assuré entre les îles, à travers le cabotage, pour que les transports puissent s'effectuer dans un délai maximum de 10 jours.

Nous avons tenu pendant plus de quatre ans une ligne qui participait à l'enjeu du développement du marché de la Caraïbe : nous arrivions à servir tous les pays situés entre Haïti et la Guyane Française dans un délai maximum de 10 jours.

Nous avons choisi de desservir de nombreux seconds ports (parmi lesquels : Jacmel, Galisbay, Basseterre, Plymouth, Le Robert, Vieux Fort, Saint-Laurent-du-Maroni) ce qui participe concrètement au désenclavement de leur *hinterland*.

Malheureusement nous avons dû suspendre ce service momentanément car les industries des pays desservis n'ont pas encore intégré de façon assez importante cette démarche de commerce transfrontalier.

La desserte de ports secondaires pourrait ainsi permettre à certains produits de développer un commerce trans-caribéen. Parmi ces produits figurent notamment :

- le riz produit au Guyana et au Suriname, actuellement transporté vers certains pays des Caraïbes, et qui pourrait l'être en plus grande quantité, avec plus de fluidité et vers un plus grand nombre d'îles ;

- les engrais de Jamaïque, de Saint-Domingue, de Martinique et de Guadeloupe qui pourraient approvisionner toute la région avec un meilleur service de transport, alors que l'engrais est actuellement largement importé de pays tiers par la majorité des autres îles ;

- une farine de soja très compétitive pour nourrir les volailles est développée à la Barbade mais sa production est coûteuse et trop faible pour fournir la région. Avec une usine correctement dimensionnée, implantée dans un des DOM, nous aurions un produit compétitif pour approvisionner l'ensemble de l'industrie avicole de la Caraïbe ;

- enfin, le granit utilisé dans nos DOM est actuellement importé d'Europe, tandis qu'il existe des carrières de granit brut dans l'Amapa brésilien, limitrophe de la Guyane. Ce granit, actuellement envoyé dans le sud du Brésil, pourrait être usiné en Guyane - avec le renfort de l'expertise métropolitaine - puis distribué dans la région et vers l'Europe.

Beaucoup d'opportunités de créer de la richesse et de valoriser le savoir-faire de nos territoires pourraient ainsi être exploitées, et ce d'autant plus que :

- les îles s'intéressent de plus en plus aux normes européennes notamment en matière alimentaire ;

- ces marchés, par leur taille modeste sont beaucoup plus accessibles que les marchés nord-américains ou européens... et nécessiteront si besoin des investissements modestes ;
- il existe une certaine forme de culture commune entre ces îles.

Par rapport aux autres territoires de la région, nos DFA bénéficient d'un niveau d'éducation très élevé, d'un coût de l'énergie relativement faible, d'un réseau bancaire performant (avec l'appui de l'AFD et de la BPI), de capacités d'investissement très importantes et de taux d'intérêt bas et surtout les DFA peuvent s'appuyer sur le tissu industriel métropolitain pour rayonner dans toute la Caraïbe.

Nous avons ainsi les moyens de développer des industries compétitives dans nos DFA pour servir le grand marché caribéen. L'enjeu est principalement un lien maritime qui permette d'accéder à ce marché !

Maîtriser les coûts de manutention ainsi que la logistique est une condition essentielle pour pérenniser ce pont maritime intra-Caraïbe qui sera déterminant pour le développement trans-caribéen des entreprises de notre région.

L'ensemble des collectivités devraient se mobiliser en ce sens. Ce point figure d'ailleurs à l'ordre du jour du programme INTERREG.

**Nicolas SOULIÉ,**  
*Directeur business development, Air France KLM Caraïbes,  
océan Indien, Amérique centrale & Amérique du Sud*

Depuis 70 ans, Air France accompagne et soutient le développement régional en outre-mer. Air France relie les DOM à la métropole et au monde entier, avec près de 50 vols par semaine, ce qui participe évidemment au développement de ces régions.

Air France est également un employeur privé significatif dans les DOM, avec près de 700 personnels directement employés. Air France est ainsi la compagnie aérienne qui emploie le plus de personnels dans les DOM. Nous sommes également la source de nombreux emplois induits (sociétés d'assistance, aéroports, etc.), ce qui renforce encore notre importance en tant qu'acteur économique local.

Air France exploite aussi un réseau reliant Cayenne, Fort-de-France, Pointe-à-Pitre, Port-au-Prince et Miami, avec deux Airbus A320 et des équipages dédiés. Plus de 30 vols sont effectués chaque semaine sur ce réseau. Air France transporte ainsi plus de 230 000 passagers par an entre les principaux pôles économiques de la région.

Notre ambition est aujourd'hui de rester la compagnie *leader* sur la Caraïbe, de continuer à améliorer nos produits et services et d'œuvrer au désenclavement de la zone Antilles-Guyane.

Cette mission demeure néanmoins complexe. Tout d'abord, il nous faut gérer des flux peu importants et morcelés, dans des espaces économiques différents et des espaces culturels utilisant des langues différentes (Antilles françaises, Antilles néerlandaises, Caraïbe hispanophone, Caraïbe anglophone). Cette diversité des espaces structure aussi bien les flux professionnels que les flux de tourisme et de loisirs.

Les infrastructures, quant à elles, soulèvent des problématiques de capacité et d'optimisation de l'exploitation des infrastructures actuelles.

Enfin, les conditions d'exploitation sont parfois difficiles, en lien avec le climat et les phénomènes météorologiques notamment.

Pour faire face à cette complexité, au-delà de ses opérations en propre, Air France a fait le choix, il y a 3 ans, de développer des partenariats locaux avec Air Antilles et Winair. Ces partenariats permettent aujourd'hui à Air France de proposer davantage de destinations et de dessertes dans la Caraïbe.

Depuis avril 2015, six nouvelles destinations sont ainsi proposées au départ de Fort-de-France et Pointe-à-Pitre et en correspondance depuis l'Europe grâce à notre partenariat avec Air Antilles : Sainte Lucie, San Juan, Saint-Domingue, Saint-Martin Grand Case, Sint Maarten Juliana et La Dominique.

Depuis novembre 2015, nous proposons jusqu'à quatre vols quotidiens entre Pointe-à-Pitre et Saint-Barthélemy en partenariat avec Winair.

Que ce soit en propre ou avec ses partenaires, Air France a pour ambition d'élargir encore son réseau régional, notamment vers l'Amérique du Nord et le Brésil. Air France contribuera ainsi à la poursuite de l'intégration des DOM dans leur espace régional.

En conclusion, Air France accompagne et conserve la volonté de soutenir le développement touristique et économique des territoires d'outre-mer, en les reliant entre eux, à leur espace régional et au reste du monde.

**Pierre PETILLAULT,**  
*Directeur adjoint des affaires publiques du groupe Orange*

La connectivité numérique constitue un des éléments importants de l'intégration régionale et mondiale et Orange est un des fournisseurs importants de cette connectivité.

Orange est un employeur important en Martinique, en Guadeloupe et en Guyane, avec environ 1 500 emplois directs et 900 emplois induits à travers la sous-traitance. Orange s'attache ainsi à développer dans ces territoires des emplois locaux, qualifiés et pérennes. Cette politique s'appuie également sur la formation, avec l'accueil chaque année d'une centaine de jeunes en apprentissage.

Sur le plan financier, Orange investit massivement dans les DOM. 200 millions d'euros d'investissement ont ainsi été réalisés au cours des 5 dernières années ; 300 millions d'euros ont été programmés pour les 5 prochaines années, pour le développement des nouveaux réseaux notamment.

Ces investissements massifs se traduisent dans la qualité de service et les taux de couverture obtenus sur les réseaux 3G, 2G, ADSL et ADSL+, qui atteignent des niveaux similaires à ceux de la métropole (excepté en Guyane où des marges de progrès subsistent).

Ces investissements permettent également à Orange d'être le seul opérateur à proposer à ses clients ultramarins une gamme d'offres aussi complète (ADSL, fibre, fibre destinée aux entreprises, 3G et H+).

Les tarifs proposés en outre-mer demeurent plus élevés que ceux proposés en métropole. Cependant, des progrès ont été réalisés dans ce domaine, avec la suppression des frais d'itinérance sur la voix et les SMS à compter du 30 avril 2016, conformément à la loi en vigueur. Des progrès ont également été réalisés en matière de tarification de la Data.

Les investissements programmés à l'horizon 2020 devraient être consacrés pour moitié au déploiement du très haut débit fixe et mobile. Des programmes de déploiement de la fibre sur fonds propres ont déjà été lancés pour cela, à Pointe-à-Pitre, Cayenne et Fort-de-France notamment. Orange a également répondu aux appels d'offres lancés pour le déploiement des réseaux d'initiative publique, en Martinique notamment. Des projets de déploiement de câbles sous-marins supplémentaires sont à l'étude. Orange a par ailleurs répondu à l'appel d'offres lancé par l'ARCEP pour le déploiement de la 4G.

La situation spécifique des outre-mer pose toutefois un certain nombre de défis. Tout d'abord, l'industrie des télécoms repose sur des infrastructures physiques, désormais connectées mondialement. Dans des territoires éloignés de la métropole et souvent insulaires, ceci implique de passer par des câbles sous-marins. Orange dispose d'un réel savoir-faire en la matière, avec 15 % des capacités de déploiement au niveau mondial. Cependant, ce déploiement nécessaire génère des surcoûts importants. À cet égard, des mesures sont envisagées par le Gouvernement. Orange collaborera en ce sens avec les pouvoirs publics.

D'autres contraintes géographiques apparaissent également dans les outre-mer, en lien avec le relief et la superficie des territoires notamment, avec une incidence sur le niveau de couverture des réseaux mobiles. À cet endroit, Orange s'efforce de déployer des solutions innovantes, au-delà du cuivre et de la fibre, à travers des liaisons satellitaires notamment.

Ces défis sont d'autant plus importants à relever pour Orange que les territoires d'outre-mer ont des besoins spécifiques. Les populations de ces territoires sont plus jeunes qu'en métropole et donc particulièrement technophiles. En outre, la connectivité permet d'adresser des problématiques liées à la dépendance, à l'isolement et à la santé.

La connectivité est également une nécessité pour le développement économique des territoires d'outre-mer, en vue d'y attirer des investissements et d'assurer la transformation numérique des entreprises ultramarines.

Orange est et demeurera pour cela un partenaire des territoires d'outre-mer, de leurs entreprises et de leurs citoyens.



## SECONDE SÉQUENCE

### LE DÉVELOPPEMENT DE LA COOPÉRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ET LES STRATÉGIES TERRITORIALES

#### Atlantique Nord

**Janick CORMIER,**

*Responsable de l'appui aux entreprises et au territoire  
de la Chambre d'agriculture, de commerce, d'industrie et des métiers de l'artisanat  
(CACIMA) de Saint-Pierre-et-Miquelon*

L'Observatoire économique franco-canadien, créé entre les îles Saint-Pierre-et-Miquelon et le Canada Atlantique, est pour nous un exemple de bonne pratique en matière de coopération régionale. Il démontre qu'un outil d'information économique peut contribuer à renforcer la coopération économique entre deux territoires.

La coopération régionale entre Saint-Pierre-et-Miquelon et les provinces atlantiques du Canada s'exerce dans le cadre d'un accord signé entre le Gouvernement français et le Gouvernement canadien le 2 décembre 1994. Sur la base de cet accord, une commission mixte de coopération régionale a été créée, avec pour mandat d'étudier les moyens à mettre en œuvre pour développer la collaboration dans les domaines de l'éducation, de la santé, de la sécurité, du tourisme, de l'agriculture, de l'environnement et des relations économiques et commerciales.

Depuis 2011, la CACIMA assure la co-présidence du sous-comité aux relations économiques et commerciales de cette commission. Dans ce cadre, elle a porté le projet de création d'un observatoire économique franco-canadien, outil permettant de stimuler les relations commerciales entre les deux territoires.

Le projet s'inscrit également dans le cadre du programme de coopération renforcée entre le Canada et la France, renouvelé tous les deux ans depuis 2006. Le plan d'action économique 2014-2015 de ce programme axait les efforts sur trois champs :

- appuyer les entreprises françaises et canadiennes en matière de développement des affaires, d'accès aux marchés et de promotion des investissements croisés ;
- renforcer la coopération en matière de compétitivité et d'innovation, ainsi que dans les domaines scientifiques et technologiques ;
- aider les entreprises à tirer profit de la relation commerciale bilatérale par des activités ciblées et des échanges d'informations.

L'Observatoire économique franco-canadien s'est ainsi positionné sur le volet des échanges d'informations.

Autre élément de contexte, un accord économique et commercial global a été signé entre le Canada et l'Europe, avec une entrée en vigueur prévue pour 2017. Cet accord devrait permettre une hausse du produit intérieur brut (PIB) européen de l'ordre de 12 milliards d'euros, ainsi qu'une augmentation de 20 % des échanges bilatéraux entre l'Europe et le Canada. Le bénéfice de cet accord pour la France est estimé à 2,5 milliards d'euros de PIB.

Dans ce contexte d'ouverture des marchés entre l'Europe et le Canada, l'enjeu pour Saint-Pierre-et-Miquelon serait de tirer profit de l'intensification des échanges économiques entre les deux zones pour mieux faire valoir son intégration régionale, au bénéfice de ses entreprises, répondant ainsi à la nécessité pour l'archipel de trouver des relais de croissance en s'ouvrant vers l'extérieur.

Saint-Pierre-et-Miquelon se trouve à 25 km de la côte la plus proche de Terre-Neuve, à l'embouchure du fleuve Saint-Laurent. L'archipel bénéficie de dessertes aériennes régulières vers Halifax en Nouvelle-Ecosse et St John's à Terre-Neuve, ainsi que d'une desserte maritime vers Fortune. Les entreprises de l'archipel bénéficient également d'une double culture d'affaires car elles travaillent régulièrement avec des partenaires nord-américains et européens.

Du fait de ces spécificités et d'un commerce extérieur marqué par des importations très importantes en provenance du Canada, le choix de Saint-Pierre-et-Miquelon a été de développer une stratégie offensive.

En se fondant sur une démarche d'intelligence compétitive, de veille stratégique et de prospective, la CACIMA, appuyée par CCI France, a conduit une action de sensibilisation des acteurs économiques et décideurs locaux pour impulser la mise en œuvre d'un outil d'information stratégique partagé entre les provinces atlantiques du Canada et Saint-Pierre-et-Miquelon.

L'objectif était ainsi de disposer d'un outil à même de créer des conditions favorables aux courants d'affaires, d'accroître les coopérations entre les deux pays et de répondre à des commandes d'intérêt collectif en constituant un réseau d'experts, vecteur de coopération régionale et internationale.

La démarche a été réalisée sous forme de séminaires adossés à la Commission mixte de coopération régionale en octobre 2011 à Saint-Pierre-et-Miquelon et en mars 2013 à Dieppe au Nouveau-Brunswick.

À l'issue de ces deux rencontres, l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique (APECA), la Préfecture et la Collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon ont validé le projet de mise en œuvre d'un observatoire d'information économique franco-canadien, reposant sur des veilleurs basés à la CACIMA pour Saint-Pierre-et-Miquelon et à l'Université de Moncton, campus de Shippagan, pour les provinces atlantiques canadiennes.

Après une phase expérimentale de six mois en 2013, financée par les partenaires (l'État français, la Collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon, le Gouvernement fédéral canadien et le Gouvernement provincial du Nouveau-Brunswick), l'observatoire économique franco-canadien a officiellement démarré ses activités en 2014 avec la publication de son bulletin mensuel *Intell Echo*.

*Intell Echo* est un bulletin d'information économique de 8 pages, traduit en anglais et diffusé auprès de plus de 40 000 récipients (réseau des CCI en France, réseaux économiques au Canada, entreprises françaises et canadiennes).

*Intell Echo* traite des secteurs économiques représentés au sein des territoires du Canada Atlantique, de la France et de Saint-Pierre-et-Miquelon ; le bulletin aborde par ailleurs des thématiques générales essentielles au monde des affaires (profil régional, les services aux entreprises, l'Accord économique et commercial global (AECG), les pôles de compétitivité, la certification professionnelle, les normes, etc.).

*Intell Echo* apporte ainsi aux entreprises une information économique stratégique et utile : données économiques sur les marchés, évolutions technologiques, acteurs clés, événements, histoires à succès d'entreprises, programmes incitatifs, etc.

Par ce biais, l'objectif de l'observatoire est aussi de permettre aux acteurs d'identifier des opportunités d'affaires. Le numéro d'*Intell Echo* du mois d'avril 2016, consacré aux produits de la mer, a ainsi été accompagné d'un appel à partenariat de l'Institut de recherche sur les zones côtières de Shippagan au Nouveau-Brunswick, pour le développement de projets dans les domaines des nanotechnologies et de la cosmétique.

On peut souligner également le rôle d'intermédiaire qu'a joué l'archipel lorsque l'aéroport d'Halifax a exprimé son intérêt pour le développement d'une liaison aérienne avec Paris. Les démarches réalisées par la CACIMA et les parlementaires locaux ont alors permis à la compagnie ASL de se positionner. Une liaison est ainsi assurée chaque été depuis 3 ans. Pour Saint-Pierre-et-Miquelon, cette liaison se traduit aujourd'hui par une réduction de la durée et du coût des trajets vers la métropole.

*Intell-Echo* est également utilisé à l'occasion des différents événements professionnels de la région et en France (conventions d'affaires, salons professionnels, missions d'affaires en métropole, Journées Pays, etc.). Saint-Pierre-et-Miquelon s'inscrit ainsi pleinement dans une démarche d'intégration régionale.

## Caraïbe

**Éric KOURY,**

*Président de la commission « nouvelle économie »  
de la Chambre de commerce et d'industrie de région des Îles de Guadeloupe*

L'un des objectifs de la CCI de Guadeloupe est d'apporter une réponse à l'un de nos handicaps : celui de l'étroitesse des marchés accessibles à nos entreprises, qui induit une obligation de se tourner vers notre environnement le plus proche, à savoir la Caraïbe.

Je rêve donc d'un véritable marché caribéen unique. Pour atteindre cet objectif, il nous faudra cependant surmonter de nombreux obstacles, dont l'impossibilité évoquée par Franck Desalme d'exporter de la farine vers Haïti constitue un exemple parmi d'autres.

Il nous faudra notamment surmonter des obstacles institutionnels et juridiques. Pour impulser un développement économique, il est nécessaire de pouvoir s'appuyer, *a minima*, sur une stabilité juridique. Or notre environnement se compose d'une mosaïque de petits États, en dépit des regroupements opérés et des tentatives de mise en place d'organisations juridiques communes. Nous n'adhérons pas encore à ces organisations juridiques communes, ce qui complexifie la résolution des éventuels conflits inhérents à l'activité commerciale.

Les politiques de protection de certains États constituent également un défi. L'Union européenne ouvre nos frontières. Cependant, dans la Caraïbe, il nous faut faire face à des États souverains, dont certains continuent à privilégier un protectionnisme qui empêche les entreprises de nos régions d'en pénétrer les marchés.

Nous sommes par ailleurs confrontés à des obstacles logistiques pour permettre une libre circulation des biens et des personnes. La Caraïbe demeure en effet caractérisée par une discontinuité des transports aériens et maritimes, avec pour conséquence des coûts élevés, liés à des micro-flux entre les îles. La faiblesse des échanges réduit ainsi les flux, ce qui génère des surcoûts.

Il nous faut également faire face à une problématique de visas. Certaines liaisons aériennes ne peuvent ainsi reposer que sur un unique flux de marché, les ressortissants de l'île desservie ne disposant pas de visas pour rejoindre nos régions.

Des difficultés apparaissent aussi sur le plan sociologique et économique, en lien avec des différences culturelles et linguistiques. De fait, nous sommes issus de différentes cultures (anglophones, hispaniques, françaises, hollandaises, etc.).

De même, les disparités de niveau de vie et de pouvoir d'achat peuvent constituer des freins au développement des échanges.

Nous nous battons également pour accroître la propension à exporter de nos entreprises, s'agissant notamment de nos TPE et PME. La faiblesse actuelle de celles-ci pourrait être liée à une méconnaissance des dispositifs d'accompagnement - les CCI mettant tout en œuvre pour apporter un soutien aux entreprises ayant vocation à exporter.

En dépit de tous ces obstacles, nous sommes aujourd'hui à l'aube d'un changement. Les choses évoluent ainsi positivement car nos territoires disposent d'un certain nombre d'atouts, malgré un léger retard de la Guyane en termes d'infrastructures et de réseaux. Nos entreprises sont à la pointe de l'innovation dans certains secteurs d'activités tels que les énergies propres et les télécommunications (avec des projets de coopération régionale comme le *Global Caribbean Network*). Nous disposons également de financements, à travers l'État français et l'Europe. Du reste, à cet égard, il est effectivement regrettable que la déconnexion entre les fonds européen de développement économique régional (FEDER) et fonds européen de développement (FED) freine l'amorçage de projets régionaux.

De réelles perspectives existent également dans le domaine du transport aérien. À cet endroit, je félicite Air France qui adhère à une nouvelle méthode d'implantation sur le marché caribéen au travers de partenariats et d'alliances - méthode permettant d'associer et de compléter les micro-flux des différents marchés, de mettre en commun des réseaux à travers un système de *codeshare* et d'utiliser les droits de trafic de compagnies caribéennes pour ouvrir des liaisons. Le partenariat entre Air France, Air Antilles et Winair est ainsi à l'origine d'un des plus grands réseaux caribéens, qui devrait générer rapidement de nouveaux investissements conséquents (à hauteur de 45 millions de dollars en 2016 et 2017, pour l'acquisition de 2 appareils) et permettre l'ouverture de nouvelles lignes (Fort-de-France - la Dominique, Fort-de-France - la Barbade, voire Fort-de-France - Trinidad).

L'espoir est donc permis. Nous sommes à la moitié du chemin et il nous faut continuer. Nous aurons besoin pour cela de la coopération régionale, ainsi que de votre soutien, Madame l'Ambassadrice.

**Francette ROSAMONT,**  
*Présidente de la commission « finance »*  
*de la Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique (CCIM)*

La Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique (CCIM) est aujourd'hui constituée en guichet unique à l'export, avec un service export performant et un dispositif d'accompagnement des entreprises (de la consolidation des activités à l'export jusqu'à l'accompagnement sur les marchés en prospection). La CCIM est également le correspondant de Business France et participe aux actions menées par le ministère des outre-mer pour accompagner les entreprises à l'export.

En Martinique, l'export est déjà une réalité pour de grandes entreprises (dont le groupe GBH) et de grands secteurs (dont celui du rhum, avec une AOC et des perspectives offertes par l'intérêt croissant pour les rhums vieux). Cependant, il nous reste à industrialiser les exportations de nos TPE. Celles-ci, qui constituent l'essentiel de notre tissu économique, ne sont pas structurées pour cela. Or, compte tenu de l'étroitesse de nos marchés et du vieillissement de notre population, il devient fondamental de trouver des relais de croissance à l'extérieur.

À cet égard, après des années d'espoir, nous sommes peut-être enfin en train de parvenir, aujourd'hui, à cet instant tant attendu d'ouverture des possibilités d'échanges entre les Antilles-Guyane françaises et leurs voisins immédiats.

Singulièrement pour les Antilles françaises, les premiers pas juridiques viennent d'être franchis avec l'adhésion en tant que membre associé de la Martinique à l'Organisation des États de la Caraïbe orientale (OECS). Le processus pour la Guadeloupe est en cours.

Les Antilles françaises ont adhéré à d'autres organisations caribéennes, mais l'OECS semble être la plus directement intéressante et accessible.

L'OECS, ce sont neuf États des petites Antilles : Antigua-et-Barbuda, Dominique, Grenade, Montserrat, Saint-Kitts-et-Niévès, Sainte-Lucie, Saint-Vincent, les Grenadines, Anguilla et les Îles Vierges britanniques. Indépendants, ces États mènent depuis 1981 une démarche d'intégration originale dans la zone Caraïbe. Leur situation politique est relativement stable. Ils ont une monnaie unique en parité avec le dollar, ce qui constitue aussi un gage de stabilité. Ils ont un système juridique unique, avec un tribunal itinérant et des règles juridiques communes. Ils coopèrent en

matière de régulation des télécommunications, d'aviation civile, de représentation diplomatique et se regroupent pour acheter des médicaments et quelques autres produits. Ils ont aussi développé un système commun d'accueil des bateaux qui accostent sur leurs rivages.

Réunis, ces États ont également un périmètre géographique comparable à celui des Antilles françaises : ils représentent quelque 650 000 habitants qui, ajoutés aux 350 000 habitants de la Martinique et aux 400 000 habitants de la Guadeloupe créeraient un ensemble économiquement viable de 1,4 million d'habitants.

Dès son adhésion, l'une des premières actions de la Collectivité territoriale de Martinique a été de placer son agent détaché au sein de la représentation de l'OECS à Sainte-Lucie. Cette présence particulière a déjà porté quelques fruits, notamment pour la gestion post-crise suite aux intempéries du début d'année. Une liste de dix produits à réciproquement échanger est également en cours de validation.

Renforcer les liens avec l'OECS a ainsi de la pertinence, pour la Martinique comme pour la Guadeloupe, parce que les Antilles françaises ont de véritables savoir-faire à proposer en matière de BTP, d'agroalimentaire, de hautes technologies, d'environnement, de santé, de tourisme, etc.

Reste maintenant à lever les obstacles pour fluidifier les échanges et développer cette intégration régionale.

Parmi les tout premiers obstacles, figure la très mauvaise connectique en matière de transport, tant aérien que maritime, entre les îles françaises et celles de l'OECS. Les fréquences sont insuffisantes et peu fonctionnelles. Par exemple, il n'existe pas d'aller-retour dans la journée entre Fort-de-France et Sainte-Lucie ou la Dominique, qui sont pourtant à moins d'une demi-heure de vol. Il en est de même pour les liaisons maritimes. Celles qui existent sont en extrême concurrence et sont mal coordonnées. En outre, le prix des billets d'avion est prohibitif et les rares liaisons effectuées par la compagnie LIAT manquent de fiabilité.

De même, le fret marchandises entre nos territoires et ceux de l'OECS est balbutiant, voire inexistant, ou soumis à des contraintes importantes, en matière douanière notamment. À cet endroit, le cabotage nécessiterait d'être développé. Pour cela, l'absence d'articulation entre les fonds FEDER et FED dans la zone limite cependant les possibilités de financement d'amorçage.

En matière de transport, le ciel de la Caraïbe nécessiterait d'être libéralisé. Aujourd'hui des droits de trafic et de survol y demeurent extrêmement contraignants. Un travail nécessiterait d'être mené en ce sens, à Bruxelles et aux États-Unis notamment.

Il conviendrait ainsi de supprimer le quasi-monopole de la LIAT sur presque toutes les destinations, pour ouvrir l'espace aérien aux compagnies françaises comme Air Caraïbes et Air Antilles Express. Ces vecteurs de concurrence créeront de l'émulation, entraînant la réduction des coûts et l'amélioration du service d'une manière générale. Les répercussions seront favorables tant pour les passagers que pour le fret.

Il faudrait également envisager une prolongation des lignes d'Air Caraïbes et d'Air France depuis la Métropole jusqu'à certains pays voisins, marchés potentiels et au tourisme exponentiel, bénéfiques tant pour les passagers que pour le fret.

Au-delà de ces premiers freins, d'autres sont à prendre en compte : la bureaucratie, la lenteur des administrations locales, la complexité des démarches, la rareté des fonctionnaires aptes à prendre des décisions et à agir à un niveau intermédiaire. Il est souvent indispensable de monter au niveau des directeurs de cabinet, voire des ministres, ce qui n'est pas propice aux affaires. Tel est le cas pour la législation du travail, les contrôles en tous genres (vétérinaires notamment), les taxations diverses, etc. La viabilité des « promesses » données par certains interlocuteurs est donc toute relative.

Autre difficulté non négligeable : le risque en cas de contentieux à cause d'un appareil judiciaire défaillant et peu fiable. À ce titre, il serait pertinent de poursuivre l'expérimentation du droit de l'exécution mené avec la Dominique et Sainte-Lucie en 2013 par la section Martinique des Conseillers du commerce extérieur de France.

La section a en effet initié le rapprochement du droit des affaires avec la Dominique et Sainte-Lucie en août 2012. L'objectif était, à droit constant, de trouver des voies et moyens pour sécuriser les affaires avec ces deux voisins immédiats.

Après une première phase d'échanges à Sainte-Lucie (CCI), en Martinique (préfecture, ambassadeur de la coopération, conseil régional), à Paris (commission Caraïbes Amérique latine, ministère de la Justice, dont une rencontre avec Mme Christiane Taubira, alors ministre de la justice, Garde des Sceaux), en Guadeloupe (conseil régional), à Cayenne (conseil régional, ambassadeurs de France en République Dominicaine et en Jamaïque), nous avons rencontré à Paris les conseillers de Mme Nicole Bricq, alors ministre du commerce extérieur, et de M. Laurent Fabius, alors ministre des affaires étrangères.

Le 20 juin 2013, s'est ensuite tenue la 1<sup>ère</sup> journée caribéenne du droit de l'exécution, en présence de M. Ian Douglas, ministre de la justice de la Dominique, de Mme Yasmine Walcott, consul général de Sainte-Lucie, de M. Jean-Jacques Bosc, procureur général, de M. Jean-François Bauvin, vice-président de la chambre nationale des huissiers de justice, de M. Patrick Sannino, vice-président de la chambre nationale des huissiers de justice, de M. Raulston Glasgow, *Solicitor general* de Sainte-Lucie, de Mme Joëlle Harris,

*Solicitor general* de la Dominique, de M. Patrick Safar, vice-président de l'École nationale de procédure, de M. Matthieu Gama, responsable du Centre ENP Martinique et de M. Michel Prom, ambassadeur de France auprès de l'OECS.

Cette rencontre a abouti à l'inscription dans l'Intranet du ministère de la justice d'une procédure pour traiter les affaires litigieuses avec la Dominique et Sainte-Lucie. Ces deux pays ont en effet, de manière très exceptionnelle, abaissé leur pavillon national pour accepter les jugements rendus par les juridictions françaises contre leurs ressortissants. À partir du moment où ceux-ci sont condamnés, la sanction doit être traduite en anglais, transmise parallèlement à leur juridiction et au justiciable. Elle devient alors exécutable immédiatement. Cette procédure peut être menée en quinze jours. Parallèlement, le jugement est envoyé par voie diplomatique, ce qui prend en moyenne 18 mois s'il n'y a pas de perte dans le circuit.

Reste à poursuivre ce travail en établissant la réciprocité des jugements.

Vis-à-vis des pays de l'OECS, il existe d'autres freins tels que la concurrence vive des entreprises d'Amérique du Nord, du Canada et de certains pays d'Amérique du Sud. Celles-ci obtiennent la majorité des marchés et sont omniprésentes dans des secteurs essentiels comme celui de l'alimentaire.

Cependant, si chacun (l'État, les collectivités territoriales de Martinique et de Guadeloupe, les entreprises des Antilles françaises et leurs organisations patronales) contribue à renforcer le système cohérent que constitue l'OECS, l'intégration des Antilles françaises peut devenir un exemple pour la zone Caraïbe, au bénéfice des populations.

De manière plus générale, nos territoires sont également enserrés par des normes, des législations, des traités et des accords, souvent discutés et décidés par d'autres, qui nous empêchent de commercer avec nos voisins. À cet endroit, il convient de reconnaître que, parce que nous avons été dans une situation de défiance vis-à-vis de l'Europe durant de nombreuses années, nous n'avons pas su nous organiser pour faire remonter les informations concernant les problématiques auxquelles nous sommes confrontés. Un travail nécessiterait aujourd'hui d'être mené sur ce point. Et les choses sont amenées à évoluer dans la mesure où de grands opérateurs se trouvent également confrontés à d'importantes difficultés. Il faudra néanmoins que l'État français, l'Europe et tous les décideurs prenant des décisions en notre nom acceptent de nous faire une place à leur table.

**Thierry DUTOUR,**  
*Président de la Chambre économique multiprofessionnelle  
de Saint-Barthélemy (CEM)*

La Chambre économique multiprofessionnelle (CEM) de Saint-Barthélemy est un établissement public territorial composé de 14 membres élus et 6 suppléants. Chambre consulaire unique, la CEM couvre à la fois les domaines du commerce et de l'Industrie, des métiers et de l'artisanat, ainsi que de l'agriculture. Ses missions couvrent également le répertoire des métiers, le fichier consulaire, un centre de formation continue, l'accompagnement à l'apprentissage, la délivrance des cartes professionnelles d'agent immobilier, ainsi que la constitution et l'organisation du comité territorial des pêches. Elle participe également au programme Inter-PTOM européen COSME pour le développement des PME.

Traditionnellement enserrées dans une relation quasi exclusive avec l'Hexagone, les économies des outre-mer demeurent peu perméables à leur environnement régional. Or leur développement endogène, du fait de la distance vis-à-vis du marché européen, nécessite des stratégies ambitieuses de meilleure insertion régionale.

Le constat est ainsi celui d'une intégration régionale encore trop limitée, comme en témoigne l'état des lieux de l'orientation des flux commerciaux pour les six outre-mer de l'Atlantique, à l'import comme à l'export.

Saint-Barthélemy importe l'ensemble de ses produits de consommation, essentiellement de métropole et des États-Unis. Son unique industrie exportatrice, la ligne Saint-Barth, qui fabrique des cosmétiques, exporte 90 à 95 % de sa production vers ses distributeurs européens.

Pour ce qui est des infrastructures de communication (infrastructures portuaires et fret maritime, liaisons aériennes, couverture numérique), le territoire de Saint-Barthélemy reste dépendant des ports en eau profonde de Saint-Martin et surtout de Sint Maarten, par lesquels transite l'essentiel de son fret, ainsi que de l'aéroport de Sint Maarten pour le fret aérien.

L'île est essentiellement desservie par deux compagnies aériennes, qui transportent une grande partie de leurs passagers entre l'île et l'aéroport de Sint Maarten Juliana.

La couverture numérique de l'île est un projet majeur de la Collectivité. Si la plupart des entreprises ont dorénavant la possibilité de se raccorder à la fibre optique, le déploiement vers les ménages est en cours de réalisation. À l'horizon 2020, l'ensemble du territoire devrait être couvert.

Du point de vue du développement de la coopération économique régionale et des stratégies territoriales dans la Caraïbe, Saint-Barthélemy, unique PTOM français de la Caraïbe, est un cas atypique dans l'environnement Antillo-Guyanais, voire caribéen, tant en termes d'importations que d'exportations.

Avec une économie essentiellement orientée vers le tourisme de très haut de gamme, l'attractivité de Saint-Barthélemy n'est plus à prouver, en raison de son économie stable et de sa fiscalité historiquement particulière.

L'île s'ouvre par ailleurs à son environnement, en participant à différents programmes de coopération. Dans le cadre de la coopération européenne, Saint-Barthélemy est membre de l'OCTA, qui rassemble tous les PTOM rattachés à des États membres de l'Union européenne (Grande-Bretagne, Pays-Bas, Danemark et France). Cette association a pour objet de représenter les PTOM auprès de l'Union européenne et notamment de la Commission européenne (DG DEVCO).

Depuis son changement de statut, de celui de RUP à celui de PTOM, la Collectivité de Saint-Barthélemy n'est plus éligible aux financements du FEDER. Elle n'est pas non plus éligible à ceux du FED territorial. En revanche, elle est éligible à ceux des FED régional et thématique, qui financent des projets rassemblant tout ou partie des PTOM.

Saint-Barthélemy participe également à plusieurs programmes européens, dont le programme COSME le programme TSI, le 11<sup>e</sup> FED et le programme INTERREG.

Dans le cadre du 10<sup>e</sup> FED, la Collectivité de Saint-Barthélemy participe directement au programme COSME, qui rassemble les 12 PTOM caribéens (Anguilla, Aruba, Bonaire, les îles Cayman, Curaçao, Montserrat, Saba, Saint-Barthélemy, Sint Maarten, Saint-Eustache, les îles Turks et Caïcos et les Îles Vierges Britanniques). Ce programme a pour ambition d'améliorer la compétitivité des PME locales. Il implique, outre les différents gouvernements, les acteurs économiques organisés tels que les chambres de commerce, facilitant les rencontres entre PME des PTOM caribéens. Des études sont ainsi lancées dans divers domaines, en vue de favoriser la diversification économique, d'inciter les PTOM à se doter d'une réglementation favorable aux PME et d'informer les PTOM sur l'importance de la protection intellectuelle. Dans ce cadre, un appel à projets a également été lancé à destination des PME, qui financera des projets de modernisation de ces dernières à hauteur de 10 000 euros.

Le programme TSI (*Territorial Strategies for Innovation*) vise quant à lui à inciter les PTOM à élaborer leur stratégie d'innovation sur la base d'une concertation avec toutes les parties prenantes de leur territoire. Les acteurs de Saint-Barthélemy ont ainsi été mobilisés (CEM, CESC, CTTSB, Association des Hôtels et Villas de Saint-Barthélemy, PME, etc). Chaque PTOM a également nommé un directeur de l'innovation chargé de l'animation locale du dispositif. Pour Saint-Barthélemy, Pascal Peuchot a ainsi été nommé. Les thématiques retenues pour Saint-Barthélemy dans le cadre de ce programme sont le numérique, l'environnement et les énergies renouvelables, poussant à la mise en œuvre d'une réflexion sur le modèle de la *Smart Island*. Le programme offre également la possibilité aux PTOM qui le souhaitent de se voir cofinancer la mise en œuvre d'un projet pilote innovant. Celui de Saint-Barthélemy est l'implantation, dans un parking public, d'une ombrière photovoltaïque pour le rechargement de véhicules électriques, avec pour but d'inciter les acteurs du secteur touristique à mettre en place ce service pour leurs clients et, en fonction du résultat, envisager la pertinence de telles infrastructures sur des surfaces plus importantes.

Saint-Barthélemy participe également à l'élaboration des documents de programmation du 11<sup>e</sup> FED, en fournissant les éléments relatifs à son territoire, nécessaires à l'élaboration d'un diagnostic des territoires caribéens concernés. En raison des thématiques prioritaires retenues, l'Agence territoriale de l'environnement de Saint-Barthélemy aura pour mission de s'assurer que les projets portés par l'île pourront s'insérer dans les programmes régionaux et thématiques, tels ceux ayant trait aux énergies renouvelables et à la protection de la biodiversité marine (faisant l'objet d'une dotation de 40 millions d'euros) pour le FED régional. Dans le cadre du FED thématique, plusieurs projets relatifs à la lutte contre les changements climatiques sont en cours de réflexion.

Enfin, Saint-Barthélemy est partie prenante du programme INTERREG V Caraïbes qui vise à favoriser la coopération entre RUP, PTOM et États indépendants du bassin caribéen.

Nous espérons que cet exposé vous aura fait connaître le rôle et l'implication totale de Saint-Barthélemy dans son environnement régional caribéen.

**Jean ARNELL,**  
*Président de la Chambre consulaire interprofessionnelle  
de Saint-Martin (CCISM)*

La géographie et l'histoire de Saint-Martin ont produit différents facteurs de différenciation de ce territoire dans l'outre-mer français. La situation de Saint-Martin est organisée par un traité datant de 1648, offrant aux deux côtés de l'île une libre circulation des biens et des personnes, mais aussi par le traité de l'espace Schengen, applicable uniquement à la partie française de l'île.

Ces deux traités coexistent et s'opposent. Saint-Martin est une région ultrapériphérique (RUP) et Sint Maarten un pays et territoire d'outre-mer (PTOM). Les deux territoires abritent ainsi des systèmes sociaux, économiques et monétaires différents.

D'un point de vue institutionnel, la collectivité de Saint-Martin exerce désormais l'ensemble des compétences dévolues aux communes, aux départements et aux régions, ainsi que les compétences que l'État français lui a transférées.

Structurellement, l'économie de Saint-Martin repose sur trois secteurs : les services, le commerce et le BTP - tous étroitement liés à l'activité touristique. Au 31 décembre 2015, la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Saint-Martin enregistrait 7 233 entreprises sur le territoire. En 2014, le produit intérieur brut (PIB) par habitant du territoire était estimé à 14 700 euros.

Au cours des onze dernières années, Saint-Martin a connu une forte croissance démographique, passant de 29 000 à plus de 40 000 habitants. Son PIB par habitant a ainsi peu progressé au cours de la période.

Depuis une quinzaine d'année, l'économie de Saint-Martin traverse une crise sans précédent, essentiellement du fait d'une accélération des disparités entre les deux parties de l'île, avec des investissements considérables sur la partie néerlandaise et une sortie de défiscalisation pour la partie française. La capacité d'accueil de Saint-Martin est ainsi passée de 4 500 chambres d'hôtel en 1995 à moins de 1 600 aujourd'hui.

Cette dévalorisation de la mono-industrie touristique de Saint-Martin masque toutefois une réelle dynamique entrepreneuriale. Saint-Martin affiche ainsi un solde net de création d'entreprises positif, un volume d'affaires en progression à l'aéroport de Grand Case, ainsi qu'un trafic de passagers soutenu au niveau du port de Marigot. Autant d'éléments porteurs de perspectives, bien que le bilan ne soit pas pleinement satisfaisant.

La reprise aux États-Unis (principal marché source de Saint-Martin) et le rééquilibrage des taux Euro/Dollar laissent présager, à terme, d'une configuration moins pénalisante pour la partie française de l'île.

Reste à faire en sorte que les acteurs économiques publics et privés en profitent pour initier un développement économique durable et à la hauteur des potentiels du territoire.

La priorité sera d'ouvrir Saint-Martin à l'international, pour ménager l'accès à de nouveaux marchés aux entreprises locales. Dans le cadre de cette stratégie, l'accent sera mis sur une intégration régionale structurée, avec trois points d'ancrage : l'accessibilité, les structures de coopération économique et le capital humain.

Saint-Martin dispose de la meilleure accessibilité de tous les territoires français d'Amérique, par l'air, la mer et l'internet.

Pour ce qui est de la coopération économique, si celle-ci doit servir le développement économique, il convient de s'interroger sur ce qui fonde la valeur que nous produisons, sur son adéquation avec la demande, ainsi que sur la manière dont elle complète l'offre existante sur les marchés cibles.

Dans cette optique, il s'est avéré nécessaire d'examiner le marché caribéen, ainsi que les structures de coopération économique existantes (CARIFORUM, CARICOM/CSME, OECS, régimes douaniers et systèmes monétaires en vigueur).

Les 15 pays du CARIFORUM représentent plus de 26 millions d'habitants, avec un indice de développement humain élevé (hors Haïti), mais un PIB par habitant faible.

Les structures de coopération économique, quant à elles, recouvrent des réalités règlementaires et culturelles différentes de celles des territoires français. Au sein du CARIFORUM, 11 systèmes monétaires et régimes douaniers ont ainsi été recensés, induisant une complexité accrue des échanges économiques.

Dans ce contexte, la coopération économique fait néanmoins apparaître des opportunités, dans le domaine des services notamment, représentant 70 % du PIB des pays du CARIFORUM, à condition de faciliter l'accès aux territoires par de nouveaux accords sur les visas et les séjours.

En s'appuyant sur les points d'ancrage évoqués, nous sommes convaincus de pouvoir contribuer à une plus grande intégration des territoires français d'Amérique dans leur espace naturel.

En termes d'accessibilité, les aéroports et ports de Saint-Martin offrent des liaisons directes vers 11 des 15 pays du CARIFORUM. Trois câbles sous-marins desservent également Saint-Martin, qui pourraient permettre d'offrir des services numériques aux territoires environnants.

L'entreprise Dauphin Telecom a ainsi développé le projet CaribComX, grâce au fonds INTERREG, pour interconnecter de petits opérateurs de télécoms des îles de la Caraïbe et leur permettre de profiter de tarifs locaux. La société Computech, quant à elle, a développé, grâce aux fonds européens et au soutien de la collectivité de Saint-Martin, une offre de *data center* sur le territoire de Saint-Martin, permettant de servir les entreprises et administrations des îles environnantes. Ces deux projets ont un impact sur l'emploi et le chiffre d'affaires des entreprises qui en sont à l'origine.

L'aménagement numérique de Saint-Martin, au même titre que les extensions du port de Marigot et de l'aéroport de Grand Case, sera aussi porteur d'une meilleure attractivité et d'une meilleure compétitivité.

L'intégration dans les structures de coopération économique soulève quant à elle une problématique institutionnelle. Les collectivités françaises des Amériques ne comptent pas de ministère des affaires étrangères ou du commerce extérieur. Les partenaires nationaux à l'export que sont Ubifrance et la Coface n'œuvrent pas non plus sur leur territoire. L'intelligence économique manque ainsi pour disposer d'une vision macroéconomique des marchés cibles.

Trois exemples illustrent néanmoins les perspectives en la matière. L'État français, la Collectivité de Saint-Martin, le Royaume des Pays-Bas et le Gouvernement de Sint Maarten ont formalisé un comité de coopération quadripartite leur permettant de réaliser des infrastructures communes, à travers un programme opérationnel transfrontalier.

La Collectivité de Saint-Martin et le Gouvernement de Sint Maarten ont également créé un observatoire de santé commun.

Un guichet export a par ailleurs été constitué par la CCI de Saint-Martin, lui permettant de coopérer avec les CCI des autres territoires.

S'agissant du capital humain, dans l'optique de constituer un « *hub* » de services pour les îles de la Caraïbe, l'accent devra être mis sur la coopération en matière d'éducation, en adaptant aussi l'apprentissage et la formation professionnelle aux nouveaux enjeux d'un monde plus connecté et plus globalisé.

Je conclurai mon propos en citant la Présidente de la délégation de l'Union européenne au Comité consultatif UE-CARIFORUM, Brenda King : « *La croissance du PIB à elle seule ne suffit pas pour évaluer l'impact de la coopération économique. Il est nécessaire de développer aussi des indicateurs qui suivent les incidences sociales et environnementales. Les objectifs des Nations Unies en matière de développement durable (ODD) reflètent très bien les défis auxquels les populations des Caraïbes sont confrontées. Ils doivent constituer le socle de ces indicateurs.* »

La coopération économique apparaît ainsi comme une opportunité d'accompagner nos voisins dans un développement durable intelligent et socialement inclusif.

## Amazonie

**Marie-Joseph PINVILLE,**

*Directeur général de la Chambre de commerce et d'industrie de Guyane*

Les sénateurs Antoine Karam et Georges Patient ainsi que le président de la CCI de Guyane, Richard Gabriel ont insisté pour que j'intervienne devant vous. Ils prennent un risque ; j'espère que nos relations à la fin de cette intervention n'en seront pas affectées.

Il y a deux semaines, le président de la CCI de Martinique en présence de Madame la Ministre des Outre-mer George Pau-Langevin avait cité le célèbre « *Que faire* » de Lénine au cours des manifestations fêtant les 250 ans de présence et d'actions de la CCI à la Martinique.

Il y a une solidarité dans le réseau alors souffrez que je débute mon intervention en citant Nelson Mandela : « *Nous avons besoin d'une économie capable de répondre aux besoins du peuple, qui donne aux gens de quoi manger, s'abriter, éduquer les enfants et se soigner, qui permette d'assurer la sécurité et tout ce qui rend la vie humaine et joyeuse au lieu d'une confrontation permanente au désespoir.* »

Les intervenants de cette journée ont décrit très clairement les situations tendues que nous vivons. L'actualité nous rattrape, alors que des fièvres sociales s'emparent de Mayotte, alors même que les événements de Guadeloupe et de Martinique ne sont pas si lointains.

Nous évoluons dans un environnement où l'argent se fait rare et où l'entreprise est la seule piste pour lutter contre les dérives et les fractures qui nous guettent. Le monde de l'entreprise doit cependant s'inscrire dans son environnement géographique.

L'histoire de la colonisation, faite de sang et de larmes, ne peut nous faire oublier que nous avons des voisins, avec qui nous devons construire et constituer un vaste marché.

Naturellement, en Guyane, nous pensons à notre grand voisin brésilien. Mais nous pensons également au Suriname et au Guyana, ainsi qu'à Trinidad.

Notre réalité est faite de contraintes, de barrières règlementaires et administratives, avec un différentiel qui nous est défavorable en matière de coût de la main d'œuvre, ainsi qu'un quasi-enclavement terrestre, maritime et aérien que nous tentons de briser.

La viande brésilienne doit aujourd'hui être expédiée en Europe pour revenir en Guyane et y être vendue à des prix excessifs. Ceci résulte d'une absence de structures pour dédouaner et labelliser les productions. Le problème des assurances se pose également, alors que celles-ci ne sont pas obligatoires au Brésil.

Nous avons pourtant des atouts, à la fois français et guyanais - notre première potentialité étant notre jeunesse.

Nous souhaiterions pouvoir nous développer sur le territoire guyanais, avec la possibilité de transformer des produits pour les réexporter, dans le cadre d'une réglementation adaptée. Aujourd'hui, seules dix entreprises de Guyane sont exportatrices à l'international (au-delà de l'Europe et des Antilles). Les conteneurs qui repartent de Guyane servent davantage à la ferraille et au déménagement des fonctionnaires qu'à l'exportation de produits locaux. Un territoire ne saurait se développer dans ces conditions.

Des opportunités se profilent aujourd'hui, avec la loi sur la diplomatie économique territoriale et l'adhésion de la Guyane aux instances internationales notamment. Les chefs d'entreprises de Guyane devraient cependant pouvoir participer aux discussions autour des différents accords, afin que ceux-ci puissent s'inscrire dans le cadre de relations « gagnant-gagnant ».

Au sein de la chambre de commerce et d'industrie et des organisations professionnelles, nous croyons à la coopération et au développement avec nos voisins. Tel est également le discours du président de la collectivité territoriale de Guyane (CTG), Rodolphe Alexandre.

Et pour être dans la même tonalité qu'au début de l'intervention, je citerai à nouveau Nelson Mandela pour conclure en disant que : « *L'espoir est une arme puissante et aucun pouvoir sur Terre ne peut t'en priver.* »

---

## CLÔTURE

**Michel MAGRAS,**  
*Président de la Délégation sénatoriale à l'outre-mer*

Avant de céder la parole à Madame la ministre des Outre-mer dont l'intervention clôturera cette journée, je souhaiterais en remercier tous les intervenants, venus pour certains de très loin et que nous avons contraints à un temps d'intervention limité.

Je remercie également les deux modérateurs de nos tables rondes pour la qualité de leur arbitrage et de leurs interventions. Je gage que tous deux sauront tirer parti de cette expérience pour poursuivre et enrichir leurs missions dans nos outre-mer.

Je voudrais remercier également mes collègues sénateurs, qui se sont prêtés au jeu d'animer eux-mêmes une part des travaux de cette journée, pour éclairer notamment les particularités de leurs territoires respectifs.

Merci aussi au public de cette conférence. Nous ne pouvons que nous réjouir de vous voir aujourd'hui si nombreux, connaisseurs et concernés par l'avenir de nos territoires.

Je souhaiterais également remercier nos partenaires que sont la Fedom, les CCI et les chambres consulaires des collectivités, sans qui nous n'aurions sans doute pas pu organiser un tel évènement.

Face aux défis nombreux auxquels nous faisons face, il est vrai que des opportunités se dessinent. Madame l'ambassadrice a évoqué une « effervescence ». Pour ma part, j'irai jusqu'à parler d'une dynamique.

Cette dynamique, que nous percevons à travers cette journée, est caractérisée par un certain sens de l'initiative et de l'innovation. Une route se trace ainsi progressivement, qui nous donne de bonnes raisons d'être optimistes pour l'avenir.

Dans la mondialisation en marche, une organisation de nos outre-mer par bassin semble incontournable. Il nous faudra être capables de nous organiser avec notre environnement régional. Faute de quoi, la mondialisation se fera sans nous.



---

**George PAU-LANGEVIN,**  
*Ministre des Outre-mer*

Monsieur le Président,  
Mesdames les Sénatrices,  
Messieurs les Sénateurs,

C'est avec plaisir que j'ai accepté votre invitation à clôturer cette conférence économique, riche en débats et en idées.

Je crois que vous l'avez bien indiqué au cours des tables rondes, tout l'enjeu n'est pas de repérer les défis qui se posent et les opportunités que nos territoires peuvent capter, mais de créer les conditions pour transformer les défis en opportunités de développement.

Trop longtemps, nous avons vu ces défis comme des menaces et des handicaps.

La perspective du changement climatique, le vieillissement de la population ici ou l'explosion démographique là-bas, l'éloignement, l'insularité et l'étroitesse du marché, l'émergence de nouvelles concurrences sur nos productions traditionnelles ont été perçus comme autant de fléaux compromettant l'avenir des DFA, nourrissant un discours décliniste et une cécité sur le potentiel de nos territoires ultramarins.

Il nous faut désormais ouvrir les yeux sur les opportunités qui en découlent. Les mutations technologiques, organisationnelles et économiques récentes, couplées à la mondialisation, permettent aujourd'hui d'en tirer pleinement profit.

Tous ces défis doivent se présenter, je le crois, comme des gisements d'emplois et de progrès pour permettre un changement de modèle reposant sur l'émergence d'économies pleinement résilientes, solidaires et intégrées à leurs environnements régionaux.

Les défis constituent de formidables catalyseurs d'innovation. Ils poussent à la créativité, à la formulation de solutions inédites qui mobilisent l'intelligence collective. L'éloignement, l'étroitesse du marché, le changement climatique, le vieillissement sont autant de dynamiques qui obligent nos entrepreneurs à faire preuve de créativité afin d'imaginer de nouvelles manières de produire des biens et des services, de distribuer, de consommer c'est-à-dire de créer de la richesse.

Les défis génèrent de nouveaux besoins qui, à leur tour, engendrent l'émergence de nouveaux marchés. Tout l'enjeu consiste donc pour nos entreprises ultramarines à se positionner rapidement sur les niches qui émergeront demain. Il leur faut anticiper les changements dans la consommation des ménages, des administrations, des entreprises et travailler avec les pouvoirs publics pour « solvabiliser » la demande.

Les défis communs forgent des destins communs. Vous l'avez souligné, les défis identifiés se posent à peu près dans les mêmes termes aux territoires voisins des DFA. À ce titre, ils constituent des catalyseurs pour la coopération régionale et le développement des échanges. Je suis persuadée que les exportations de services vers nos partenaires caribéens et sud-américains, notamment en matière d'assistance technique et de prestations d'ingénierie, représentent une opportunité au moins aussi importante que les échanges de biens pour les entreprises antillaises et guyanaises.

Les défis interrogent nos identités. Ils obligent à questionner nos codes, nos représentations du monde, nos croyances et sont, à ce titre, de formidables vecteurs d'ouverture et de résilience. Nos sociétés créoles se sont construites en réponse à quelques-uns de plus grands défis auxquels l'Humanité a été confrontée. Elles sont un Tout-Monde où se fréquentent des cultures, des traditions, des pratiques que rien ne destinait à la cohabitation.

Vous le voyez, tous ces défis, loin de se présenter comme des fatalités, mettent en mouvement nos territoires. Ils sont de formidables obstacles à l'inertie et au repli ; ils sont autant d'appels à l'innovation, l'initiative entrepreneuriale et la coopération.

Mais mon propos ne consiste pas à dresser un tableau idyllique de la situation en considérant que la voie est tracée et que l'avenir des DFA ne peut être que radieux. Bien évidemment, les pouvoirs publics doivent accompagner les territoires et les entrepreneurs et créer les conditions du développement. L'État y a sans conteste un rôle déterminant à jouer, et il a pris ses responsabilités ces dernières années.

Au défi du changement climatique, nous répondons par les politiques de transition énergétique et de développement durable qui constituent des priorités pour le Gouvernement.

La loi de transition énergétique pour la croissance verte votée à l'été 2015 fixe un cadre clair et ambitieux pour la transition énergétique dans les départements d'outre-mer : le rôle des régions est renforcé. Le Parlement a également voté la prolongation des habilitations législatives dont bénéficiaient la Martinique et la Guadeloupe, en étendant leur champ d'application : ces deux collectivités sont désormais habilitées à prendre des dispositions spécifiques en matière de planification énergétique, de maîtrise de la demande d'énergie et de développement des énergies renouvelables.

---

Les programmations pluriannuelles, co-élaborées par l'État et les régions, fixeront une feuille de route pour atteindre les objectifs ambitieux définis par la loi en matière de développement des énergies renouvelables. Elles offriront la visibilité nécessaire aux investisseurs et aux entreprises du secteur énergétique pour développer leurs projets.

Le Gouvernement a également obtenu le maintien du bénéfice de la défiscalisation pour les projets d'énergie renouvelable en outre-mer, et soutient activement les projets innovants : c'est ainsi que le projet d'énergie thermique des mers en Martinique a reçu une subvention de 72 millions d'euros grâce notamment au soutien de l'État. J'ai bon espoir qu'il obtienne des financements au titre du Plan Juncker lors du prochain conseil d'administration de la BEI.

Le Gouvernement soutient le développement de la géothermie, notamment dans le cadre du rachat et de la modernisation de la centrale de Bouillante en Guadeloupe.

Un autre domaine sur lequel nous devons agir est celui de l'économie circulaire : la gestion des déchets pose de nombreuses difficultés dans ces territoires où l'espace est une ressource précieuse. L'économie circulaire est un enjeu important pour la protection de l'environnement. C'est aussi une source potentielle d'emplois locaux que nous devons nous attacher à développer.

Au défi de l'éloignement, nous répondons par plus d'intégration régionale, des politiques de continuité territoriale et d'investissement dans les infrastructures numériques.

À ce titre, le Gouvernement a activement participé à l'élaboration de la proposition de loi sur la coopération régionale des collectivités d'outre-mer portée par Serge Letchimy. Il a soutenu l'adhésion des départements français d'Amérique à diverses organisations régionales, qu'il s'agisse de l'Organisation des États de la Caraïbe orientale (OECS), de l'Association des États de la Caraïbe (AEC), de la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) et il continuera d'accompagner cette dynamique.

J'ai moi-même tenu à me rendre à la conférence de coopération organisée en Guyane en appelant de mes vœux à franchir une nouvelle étape. Je souhaite en effet que les efforts politiques entrepris se traduisent par un développement des échanges régionaux.

Pour ce faire, le Ministère des Outre-mer a signé une convention avec Business France afin d'organiser un accompagnement plus performant des entreprises à l'export en partenariat avec les CCI. Je veillerai également à ce que les produits que Bpifrance est en train de développer pour le crédit-export soient bien proposés et adaptés aux réalités de nos territoires ultramarins.

Enfin, la modernisation et l'agrandissement des infrastructures portuaires et aéroportuaires, que nous soutenons dans le cadre des Contrats de plan État-région (CPER), traduit bien cette volonté de promouvoir le développement des échanges régionaux. Nous sommes éloignés de l'Hexagone et de l'Europe mais j'ai la conviction que nous pouvons aussi devenir des hubs indispensables sur les grandes routes du commerce international, notamment à la suite de l'ouverture récente du 3<sup>e</sup> jeu d'écluses du canal de Panama.

En ce qui concerne le numérique, l'État intervient dans l'installation du très haut débit au travers du Plan France THD. Un préaccord de financement a déjà été notifié pour la Martinique, la Guadeloupe, la Guyane et Saint-Barthélemy pour une intervention totale de près de 200 millions d'euros.

Au défi du vieillissement de la population, nous répondons par le développement de l'économie sociale et solidaire et de la *silver* économie.

Convaincue du potentiel que représente l'économie sociale et solidaire pour nos territoires, j'ai signé l'année dernière une convention avec la Caisse des dépôts et consignations prévoyant la mise en œuvre d'un plan quadriennal pour la structuration du secteur dans les outre-mer. Cette démarche a notamment abouti en 2015 au déploiement plus large de France Active, acteur dynamique de l'accompagnement et du financement des structures de l'économie sociale et solidaire. Je serai attentive à la montée en puissance de son intervention dans nos territoires ultramarins. Je veillerai aussi à ce que l'offre de Bpifrance en faveur des acteurs de l'économie sociale et solidaire soit bien proposée et accessible aux entrepreneurs ultramarins. Enfin, j'ai lancé fin avril un appel à projets géré et animé par les préfetures de région afin de récompenser dans chaque département les projets les plus prometteurs dans le secteur de l'économie sociale et solidaire, et notamment dans le domaine de la prise en charge de la perte d'autonomie des personnes âgées.

Mais, au-delà de ces efforts en faveur de l'économie sociale et solidaire, l'État est mobilisé pour favoriser le développement de ce qu'il est convenu d'appeler « la *silver* économie », c'est-à-dire l'ensemble des activités économiques qui répondent aux nouveaux besoins induits par le vieillissement de la population. C'est devenu aujourd'hui un domaine d'innovation majeur et de renouvellement de toute une gamme de produits et de services. Je sais que les CCI ont été particulièrement proactives dans ce domaine et je tiens ici à les en remercier profondément. Le Président de la République, lors de son déplacement aux Antilles, a lui-même rappelé que l'État répondrait présent dans la structuration de ce secteur et continuerait d'intervenir par l'intermédiaire de ces opérateurs, notamment de l'Agence française de développement (AFD) qui a participé au financement de nombreuses études mais aussi de l'Agence régionale de santé (ARS) qui veille à structurer une offre correspondant aux besoins de la population dépendante. L'initiative privée doit maintenant se saisir complètement de cette opportunité et innover dans le domaine.

---

Au défi de la faible taille du marché, nous répondons en soutenant les démarches de mutualisation et en développant des instruments innovants de soutien aux entreprises qui permettent de compenser en partie les effets de l'absence d'économie d'échelle pour les entreprises.

Pour réduire le coût du capital et faciliter l'accès des entreprises aux financements, nous avons décidé de prolonger le dispositif de défiscalisation des investissements productifs jusqu'en 2020 dans les DOM et 2025 dans les COM. En parallèle, nous travaillons au développement d'un mécanisme de préfinancement du crédit d'impôt pour les investissements productifs. Je l'ai dit, cette mesure doit s'accompagner d'un renforcement de la présence de la BPI, voire d'un déploiement en son nom propre.

Pour réduire les coûts du travail et améliorer la compétitivité des entreprises, le Gouvernement a décidé de porter à 9 % le CICE contre 6 % dans l'Hexagone, donc d'alléger encore plus substantiellement le coût du travail, de doubler le montant de l'aide à l'embauche du premier salarié par rapport au niveau hexagonal ou encore de rendre le dispositif des exonérations de cotisations patronales encore plus favorable pour les secteurs prioritaires.

Au-delà des initiatives favorisant la compétitivité coût des entreprises, l'État, au travers du soutien à la structuration des filières économiques et à la mutualisation interentreprises, entend également favoriser la compétitivité hors-coût des acteurs locaux.

Tous ces défis que je viens d'énoncer constituent d'autant plus des atouts pour nos territoires qu'ils traduisent des dynamiques planétaires qui trouvent une expression exacerbée dans nos départements. Les phénomènes du changement climatique, du vieillissement de la population, de la polarisation territoriale, de la volatilité économique s'expriment dans les outre-mer avec une plus grande intensité. Nos outre-mer sont des sentinelles des changements mondiaux.

Loin de se présenter comme des espaces d'exotisme où se développeraient des phénomènes singuliers et marginaux, l'insularité, qu'elle soit physique ou contingente à l'histoire et la géographie d'un territoire, constitue un catalyseur et un révélateur des transformations qui affectent la planète. Ce qui s'y passe peut devenir un enseignement valable pour tous.

Dès lors, les outre-mer sont des observateurs privilégiés des changements globaux. Ils se doivent d'en être les acteurs, des terres d'innovation pionnières. Parce que les outre-mer sont exposés à des problématiques mondiales qui s'y déploient avec une intensité plus grande, nous pouvons y construire des solutions qui s'appliqueront ailleurs. Nous devons y justifier le droit à l'expérimentation d'abord pour cette raison ; parce que je crois que leur plus grande spécificité est d'être exposée à une universalité exacerbée. Je dirai que le cœur du monde y bat plus fort.

C'est pourquoi, je considère que l'Hexagone a autant besoin des outre-mer que ces derniers ont besoin d'elle.

Je vous remercie.

# PROGRAMME

DEFIS ET OPPORTUNITES POUR LES COLLECTIVITES FRANÇAISES DES AMERIQUES

CONFERENCE ECONOMIQUE DU 19 MAI 2016



8h15

ACCUEIL

9h00

OUVERTURE

Gérard LARCHER, Président du Sénat  
Michel MAGRAS, Président de la Délégation sénatoriale à l'outre-mer

9h15

**TABLE RONDE N° 1 : SECTEURS STRUCTURANTS TRADITIONNELS ET DYNAMIQUES EN MARCHÉ**

Jean-Pierre PHILIBERT, *Président de la Fédération des entreprises d'outre-mer (FEDOM), animateur de la table ronde*

1 : **Saint-Pierre-et-Miquelon**

Karine CLAIREAUX, Sénateur de Saint-Pierre-et-Miquelon  
Roger HELENE, Président du MEDEF de Saint-Pierre-et-Miquelon, Président de la Fédération du BTP de Saint-Pierre-et-Miquelon  
Bruno DETCHEVERRY, Directeur général du Pôle halieutique de Miquelon

2 : **La Guadeloupe**

Félix DESPLAN, Sénateur de la Guadeloupe  
Manuel GÉRARD, Animateur coordinateur du Réseau d'innovation et de transfert agricole (RITA) de Guadeloupe  
Andrés MEZIERE, Président du pôle Synergie, Président de l'entreprise GENERGIE Antilles Guyane

3 : **Saint-Barthélemy et Saint-Martin**

Guillaume ARNELL, Sénateur de Saint-Martin  
Jeanne ROGERS-VANTERPOOL, Présidente de l'Office de tourisme de Saint-Martin  
Nils DUFAU, Président du Comité territorial du tourisme de Saint-Barthélemy

4 : **La Martinique**

Serge LARCHER, Sénateur de la Martinique  
Charis LARCHER, Président du Comité martiniquais d'organisation et de défense du marché du rhum (CODERUM)  
Sylvie MARECHAL, Directrice de NORADOM Services, Présidente de l'Union régionale des organismes de services à la personne de la Martinique (UROSAP 972)

5 : **La Guyane**

Antoine KARAM, Sénateur de la Guyane  
Carol OSTORERO, Présidente de la Fédération des opérateurs miniers de Guyane (FedomG)  
Isabelle BONJOUR, Responsable de la Maison de la Forêt et des Bois de Guyane (MFBG)

11h30

**TABLE RONDE N° 2 : TISSU ENTREPRENEURIAL ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES**

Jean-Pierre PHILIBERT, *Président de la Fédération des entreprises d'outre-mer (FEDOM), animateur de la table ronde*

Hervé GONSARD, Directeur général de l'Institut d'émission des départements d'Outre-mer et de l'Institut d'émission d'Outre-mer (IEDOM – IEOM)

**Séquence 1 : Capital humain et accompagnement des entreprises**

Pierre MARIE-JOSEPH, Président d'honneur de l'Association martiniquaise pour la promotion de l'industrie (AMP)  
Frédérique RACON, Directrice générale de l'Opérateur public régional de la formation (OPRF) de Guyane  
Didier VALLON, Directeur outre-mer Eau France Suez  
Katia ROCHEFORT, Directrice du Pôle agroalimentaire régional de Martinique (PARM)

**Séquence 2 : Le financement des entreprises**

Alain ROUSSEAU, Préfet, Directeur général des outre-mer  
Stéphane LAMBERT, Président du MEDEF Guyane  
Philippe JOCK, Président du MEDEF Martinique  
Dominique CAIGNART, Directeur du réseau Île-de-France et outre-mer de Bpifrance  
Éric MONTAGNE, Directeur général adjoint de la BRED Banque Populaire  
Jacques DERÉGNAUCOURT, Membre du Directoire en charge du pôle Finance de la Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse (CEPAC)  
Sébastien L'AOT, Directeur du réseau de l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE)

13h15

DÉJEUNER-BUFFET (salle René Coty)

14h30

**TABLE RONDE N° 3 : L'EUROPE, UN INTERLOCUTEUR AMBIVALENT**

Véronique BERTILE, *Ambassadrice, Déléguée à la coopération régionale dans la zone Antilles-Guyane, animatrice de la table ronde*

**Séquence 1 : L'Europe en soutien des économies ultramarines qui constituent une richesse**

Louis-Joseph MANSCOUR, Député européen de la circonscription des outre-mer, section Atlantique  
Alain ROUSSEAU, Préfet, Directeur général des outre-mer  
Bernard CHEMOUL, Directeur du Centre Spatial Guyanais au Centre national d'études spatiales (CNES)  
Maryse COPPET, Avocat spécialisé en droit européen

**Séquence 2 : L'Europe et le paradoxe de menaces de plus en plus prégnantes qu'il faut combattre**

Franck DESALME, Président de l'Association des moyennes et petites industries de Guadeloupe (AMPI)  
Benoît LOMBRIÈRE, Délégué général adjoint d'EURODOM  
Élie SHITALOU-SHEIKBOUDOU, Secrétaire général de l'Interprofession guadeloupéenne de la viande et de l'élevage (IGUAVIE)  
Édouard BOURCIEU, Conseiller commercial à la Représentation en France de la Commission européenne

16h30

**TABLE RONDE N° 4 : LES ENJEUX DE L'INSERTION REGIONALE : SAISIR LES OPPORTUNITES D'UN ENVIRONNEMENT EN MOUVEMENT**

Véronique BERTILE, *Ambassadrice, Déléguée à la coopération régionale dans la zone Antilles-Guyane, animatrice de la table ronde*

**Séquence 1 : Le constat d'une intégration régionale encore trop limitée**

Marc SCHWEITZER, Responsable de l'Observatoire économique des Instituts d'émission IEDOM – IEOM  
Rémy-Louis BUDOC, Membre du directoire du Grand port maritime de Guyane, ancien membre du Conseil économique, social et environnemental (CESE)  
Jean-François TALLEC, Conseiller institutionnel pour la politique maritime du groupe CMA CGM  
Xavier AUGIER de MOUSSAC, Président-Directeur général du groupe CEM  
Nicolas SOULIÉ, Directeur Business Development Air France KLM, Caraïbes, Océan indien, Amérique centrale & Amérique du Sud  
Pierre PETILLAULT, Directeur adjoint des affaires publiques, Groupe Orange

**Séquence 2 : Le développement de la coopération économique régionale et les stratégies territoriales**

**Atlantique Nord**

Janick CORMIER, Responsable de l'appui aux entreprises et au territoire de la Chambre d'agriculture, de commerce, d'industrie et des métiers de l'artisanat (CACIMA) de Saint-Pierre-et-Miquelon

**Caraiibe**

Éric KOURY, Président de la commission "nouvelle économie" de la Chambre de commerce et d'industrie de région des îles de Guadeloupe  
Francette ROSAMONT, Présidente de la commission "finance" de la Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique

Thierry DUTOUR, Président de la Chambre économique multiprofessionnelle de Saint-Barthélemy

Jean ARNELL, Président de la Chambre consultative interprofessionnelle de Saint-Martin

**Amazonie**

Marie-Joseph PINVILLE, Directeur général de la Chambre de commerce et d'industrie de Guyane

18h30

CLÔTURE

George PAU-LANGEVIN, Ministre des Outre-mer