

# Impact socio-économique de l'activité de zone franche et/ou entrepôts francs dans le cadre de la modernisation des installations du terminal à conteneurs de Jarry

*Rapport final*

*Novembre 2010*



## SOMMAIRE

<b>1</b>	<b>Introduction</b>	<b>4</b>
1.1	Le projet du PAG	4
1.2	Méthodologie et organisation du rapport	5
<b>2</b>	<b>Diagnostic</b>	<b>7</b>
2.1	Qu'est-ce qu'une zone franche ?	7
2.1.1	les différentes zones franches	9
2.2	Benchmark	17
2.2.1	Principes du benchmark	17
2.2.2	Synthèse	17
2.3	Les mesures de soutien à l'économie en Guadeloupe	21
2.3.1	Les fonds structurels	21
2.3.2	Analyse	35
2.3.3	Compléments	37
2.4	Les régimes douaniers économiques	41
2.4.1	Les régimes existents	41
2.4.2	Le manque d'attractivité de la ZCI actuelle	42
2.4.3	Conclusion: distinguer zones et régimes	43
2.5	Conclusion du diagnostic	44
<b>3</b>	<b>Deuxième partie: les scénarios</b>	<b>48</b>
3.1	Les dispositifs fiscaux	50
3.2	Scénario agro-végétal	53
3.3	Scénario matières premières secondaires	56
3.4	Scénario ingénierie Eco-tech	59
3.5	Scénario logistique	62
3.6	La filière nautisme	65
<b>4</b>	<b>Impacts socio-économiques</b>	<b>67</b>
4.1	Agro-alimentaire	68
4.2	Ingénierie éco-tech	71
4.3	Traitements des déchets et pollutions	75
4.4	Logistique	78
4.5	Plaisance de Luxe	80

<b>5</b>	<b>Conclusion</b>	<b>83</b>
<b>6</b>	<b>Annexes</b>	<b>86</b>
<b>6.1</b>	<b>Fiches-Pays de référence</b>	<b>87</b>
6.1.1	Costa Rica	87
6.1.2	Ile Maurice	89
6.1.3	Panama	90
6.1.4	Philippines	91
6.1.5	République Dominicaine	94
<b>6.2</b>	<b>Les régimes douaniers</b>	<b>96</b>
6.2.1	L'entrepôt sous douane (fonction de stockage)	96
6.2.2	Le perfectionnement actif (fonction d'utilisation)	99
6.2.3	La transformation sous douane	102
6.2.4	Le carnet ATA (admission temporaire)	103
<b>6.3</b>	<b>Une spécificité des DOM : l'octroi de mer</b>	<b>105</b>
<b>7</b>	<b>Bibliographie</b>	<b>106</b>

# 1 INTRODUCTION

## 1.1 LE PROJET DU PAG

La région caribéenne est amenée à connaître des mutations importantes dans les prochaines années en lien avec l'ouverture des nouvelles écluses de Panama. Les routes maritimes vont traverser les Caraïbes et le trafic conteneurisé offre des opportunités importantes pour l'archipel de la Guadeloupe. Le PAG s'est donc résolument engagé dans la voie d'un développement ambitieux appuyé sur la captation d'une partie du trafic conteneurisé de transbordement.

Pour reprendre brièvement la stratégie adoptée, il s'agit de se positionner sur le marché du transport conteneurisé intercontinental grâce à un nouvel équipement dédié, complémentaire du terminal conteneur actuel et ainsi de pouvoir :

- éviter la feederisation de la Guadeloupe,
- diminuer les coûts du fret maritime par un élargissement de la concurrence,
- capter une partie des trafics de transbordement,
- générer un développement nouveau dans l'hinterland guadeloupéen,

C'est pour répondre à ce dernier objectif que la réflexion menée au sein du PAG s'est tournée vers le développement de zones franches en lien avec le projet portuaire. Ce rapport présente les résultats d'une étude sur l'opportunité de créer des zones franches en Guadeloupe et sur leurs retombées économiques.



FIGURE 1: LE NOUVEAU TERMINAL A GAUCHE DU TERMINAL ACTUEL, SOURCE PAG

## 1.2 METHODOLOGIE ET ORGANISATION DU RAPPORT

La méthodologie de la présente étude s'est appuyée sur :

### **Une première phase de diagnostic (1<sup>ère</sup> partie)**

- un bench-mark sur les zones franches dans le monde à partir d'une recherche bibliographique et d'enquêtes faites dans le cadre du réseau de Grant Thornton. Ce bench-mark a été complété par des enquêtes effectuées à Trinidad et en République Dominicaine
- des enquêtes directes auprès des acteurs concernés par le projet : les représentants des entreprises guadeloupéennes (MEDEF, MPI), les collectivités (CCI, Municipalité de Baie-Mahault, Conseil régional)

### **Une seconde phase d'élaboration de scénarios (2<sup>ème</sup> partie) pour le développement de zones franches portuaires incluant :**

- les vocations possibles,
- les types d'implantation selon les différentes vocations,
- les dispositifs fiscaux et réglementaires propres à les rendre attractives aux yeux des investisseurs
- les mesures d'accompagnement destinées à permettre le développement des zones franches
- une évaluation de l'opportunité de zones franches situées en arrière de terres pleins portuaires.

### **Une troisième phase consacrée à l'estimation des retombées socio-économiques des zones franches selon la méthodologie suivante :**

Les apports socio-économiques : Quelles valeurs ajoutées directes et indirectes ? Quels besoins d'investissements ? Quels emplois ? Quel impact sur l'image de la Guadeloupe ? Quels besoins de formation ?

Les opportunités ciblées : Quels acteurs ? Quelles dynamiques enclenchées ? Quelle temporalité ?

Concrètement, il s'agit de la détermination du niveau de Valeur Ajoutée de la filière, notamment par une implantation en Guadeloupe dans le cadre d'une ZFE adossée au Port Autonome de Guadeloupe.

Au final des cibles particulières sont mises en exergue, traduisant concrètement l'analyse filière.

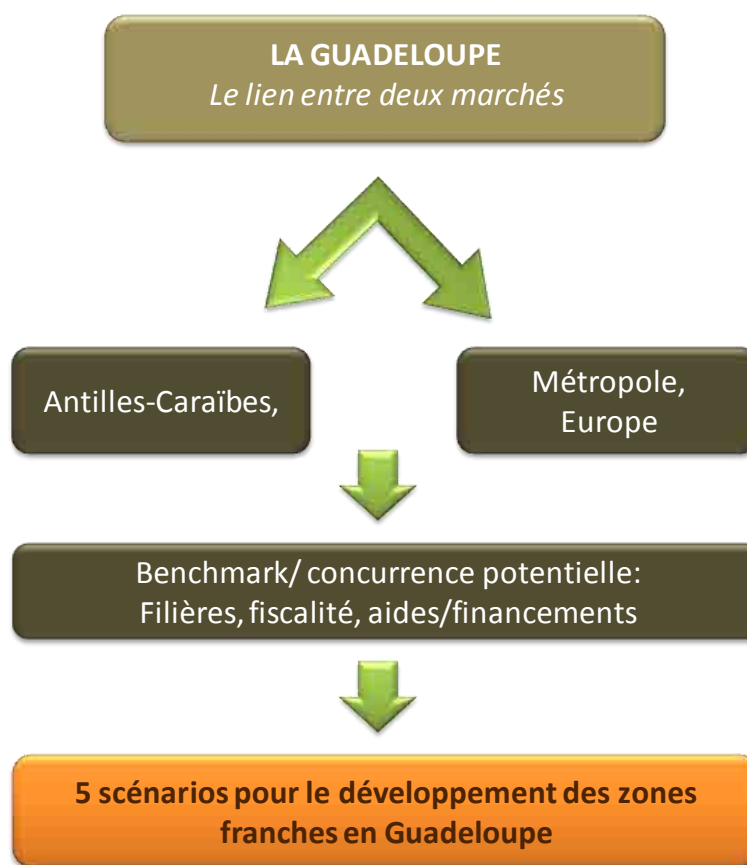


FIGURE 2: RESUME DE LA DEMARCHE D'ELABORATION DES SCENARIOS

## 2 DIAGNOSTIC

### 2.1 QU'EST-CE QU'UNE ZONE FRANCHE ?

Les zones franches, telles qu'on les définit aujourd'hui, permettent l'importation de biens bruts ou semi-transformés en franchise de toutes taxes et charges, et en vue de leur réexportation. Ces biens sont ensuite transformés à l'intérieur de ces zones, soit directement dans le cas d'une transformation industrielle (textile et assemblage sont les secteurs les plus fréquents), soit indirectement dans le cas de prestations supplychain management (post-production, conditionnements, gestion d'approvisionnement, etc.)

Le terme de zones franches est peu à peu remplacé, dans la littérature économique, par celui de zone économique spéciale dont l'acception est plus large. Dans ce rapport, nous avons cependant conservé la dénomination d'origine.

Les zones franches (ZF) sont des outils de développement à l'échelle d'un territoire ou d'un pays :

Bénéfices directs :

- Les ZF fournissent de l'emploi, il est généralement peu qualifié mais des projets récents ciblent au contraire des emplois très qualifiés.

Bénéfices indirects :

- Les ZF peuvent générer des activités liées (fournisseurs, services, transformations).
- Elles peuvent également avoir un effet positif sur le niveau de compétences des salariés (les « acquis » par l'expérience) et permettre des transferts technologiques (à l'échelle d'un secteur).
- Elles sont également des terrains d'expérimentation pour des réformes administratives.
- Elles ont pour cibles de nouvelles implantations et, dans de nombreux cas, des sociétés étrangères,
- Les productions des ZF sont destinées en grande majorité à l'exportation.
- Les zones franches bénéficient d'un éventail complet de mesures incitatives (suspension de droits douanes, fiscalité allégée, facilités pour le rapatriement des bénéfices, etc.)

Les zones franches ont longtemps concerné les seuls pays en développement et offraient ainsi un environnement stable et plus conforme aux standards internationaux que celui du pays hôte. Elles sont aujourd'hui en croissance dans les pays industrialisés, eux-mêmes confrontés à la perte de compétitivité de leur appareil productif.

Il existe des modèles de zones franches variés, tant du point de vue du contexte géographique, des filières choisies que des marchés ciblés et des dispositifs fiscaux mis en place. Les zones franches ont également évolué dans le temps, depuis les vocations exclusivement commerciales vers des activités liées à l'industrie des télécommunications et aux services à haute valeur ajoutée.

Il apparaissait nécessaire dans le cadre du projet de zones franches du Port Autonome de la Guadeloupe de :

- Définir la notion de zones franches,
- Identifier les succès, les échecs, les best practices et les points faibles des dispositifs,
- Recueillir les avis des acteurs locaux sur le projet du PAG,
- Evaluer les dispositifs d'incitation existants ainsi que les régimes douaniers suspensifs,
- Evaluer la position concurrentielle de la Guadeloupe pour les zones franches.

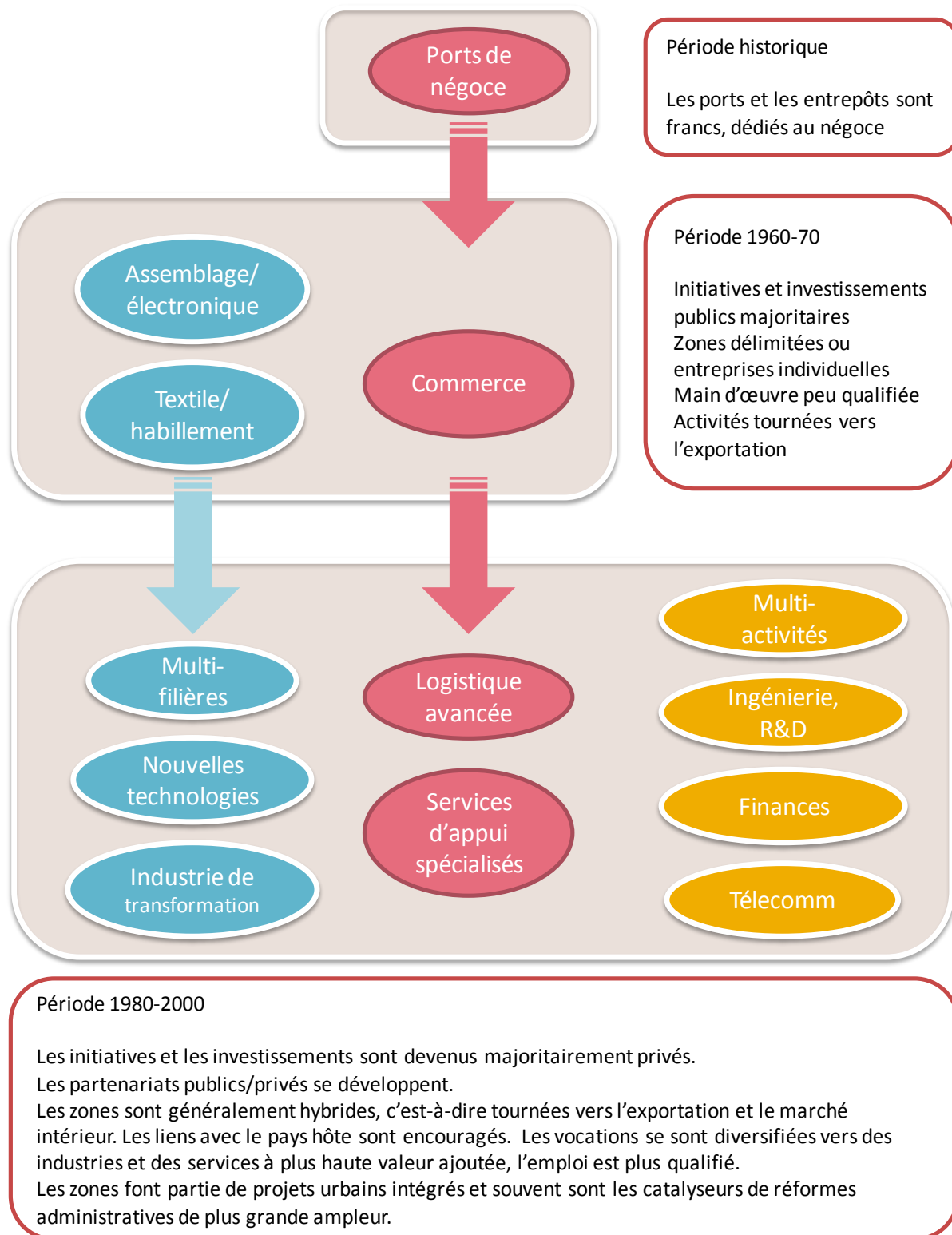
Après cette étape de diagnostic et dans un second rapport, nous nous attacherons à

- Identifier les variables et les familles de scénarios,
- Bâtir les scénarios puis choisir les critères d'évaluation,



### 2.1.1 LES DIFFERENTES ZONES FRANCHES

FIGURE 3: L'ÉVOLUTION DES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES ZONES FRANCHES



### 2.1.1.1 LES ZONES DANS LE MONDE ET LEUR EVOLUTION

Les zones franches sont historiquement attachées aux ports maritimes et aux fonctions de négoce. Les premières zones franches commerciales existent depuis l'Antiquité, elles désignaient traditionnellement des installations situées en arrières des quais et dédiées à l'entreposage et au commerce de marchandises importées. Leur statut et leur localisation facilitaient le réexport, évitant les contrôles et le prélèvement de taxes, supprimant les acheminements terrestres. Le statut de port franc pouvait fréquemment s'étendre à l'ensemble de la ville portuaire comme ce fut le cas pour Brême et Hambourg.

D'une manière générale, au cours du XXème siècle, l'importance de la fonction de négoce des ports s'est réduite pour ne concerner qu'un nombre restreint de ports et certaines marchandises - les « commodities », c'est-à-dire des marchandises non transformées et largement échangées sur des marchés internationaux et souvent spéculatifs.

A l'inverse la fonction de redistribution des ports s'est renforcée. Elle a été profondément transformée par l'introduction de la conteneurisation mais les ports restent des plates-formes d'éclatement des marchandises. Cependant, la logistique portuaire n'est pas forcément liée au statut franc, ni au réexport. Il s'agit généralement de desservir un hinterland continental. Cependant, depuis une dizaine d'années, l'intensification des échanges internationaux et l'existence d'effets d'échelle considérables dans le transport conteneurisé ont donné au concept de zones franches portuaires un nouveau contenu.

La zone franche d'exportation liée à la transformation industrielle, est, quant à elle, d'invention récente. Les premières zones qui en relèvent sont les zones franches de Shannon en Irlande, créée en 1958. Depuis le concept a connu un succès croissant et s'est diversifié. La typologie établie par le FIAS identifie cinq principales catégories de zones franches d'exportation qui sont détaillées ci-dessous.

#### ***Les zones franches commerciales***

Elles ont pour vocation l'entreposage, le stockage, la distribution de marchandises importées et leur réexport pour une part. Elles sont généralement localisées à proximité de ports et d'aéroports et associées systématiquement une double fonction de porte d'entrée de marchandises importées pour leur marché national et de plates-formes de distribution au niveau régional ou continental.

Les places portuaires d'Anvers, Rotterdam continuent d'assurer cette fonction de plate-forme de distribution aussi bien au niveau local (leur hinterland national) qu'à l'échelle de l'Europe toute entière. Dans la zone Caraïbes, les zones de Colon au Panama assurent cette fonction. Pour la Méditerranée Occidentale et l'Europe du Sud, la place des zones logistiques situées derrière les ports de TangerMed devrait être croissante.

#### ***Les zones franches d'exportation***

Cette catégorie correspond à l'essentiel des zones franches développées dans les années 60 et 70. Les zones regroupent des entreprises dédiées à la transformation, souvent appuyées sur des secteurs forts consommateurs de main d'œuvre féminine à bas coûts. A l'origine, la très grande majorité de ces activités de transformation sont dédiées à l'exportation. Peu à peu, ces zones franches d'exportation se sont ouvertes à des entreprises qui ne réexportaient qu'une partie minoritaire de leur production voire pas du tout. On assiste ainsi à l'émergence de zones hybrides, dont une partie est réservée aux entreprises exportatrices et une autre aux entreprises dont la production est destinée au marché national.

Les zones les plus représentatives de la zone Caraïbes sont, dans la première catégorie, celles de la République Dominicaine et, dans la seconde, celles de Colombie.

### ***Les zones dites Free Ports***

Contrairement aux zones précédentes qui désignent des sites clairement délimités, les free ports constituent des aires plus larges, des territoires englobant plusieurs villes. Les free ports chinois, mis en place à partir de la fin des années 1970, tels ceux de la région de Shenzhen, sont les archétypes de ces freeports. Des enclaves, héritées de l'histoire, telles qu'Andorre, Melilla ou Ceuta (Maroc), qui bénéficient de statut fiscaux et douaniers particuliers, ne sont pas très loin de mériter le statut de free ports.

### ***Les zones franches urbaines ou zone d'entreprises***

Elles sont bien connues en France, puisqu'elles ont été un outil de rénovation urbaine largement employé dans les banlieues des grandes villes françaises. Elles concernent des quartiers particuliers au sein d'une agglomération et elles ciblent d'abord le secteur des services et de la petite transformation. Il s'agit de renforcer le tissu d'activités dans des zones qui en sont particulièrement dépourvues et fortement touchées par le chômage. La plupart des grandes cités européennes et nord-américaines ont également mis en place des programmes comparables, avec des résultats contrastés.

#### **2.1.1.1.1 LES SYSTEMES D'ENTREPRISES FRANCHES**

---

Dans cette dernière catégorie de zones franches, les avantages fiscaux et autres ne sont plus attachés à une localisation, mais, dans un pays ou une région donnée, à l'entreprise elle-même, en fonction de son activité. Les entreprises bénéficiant de ce statut sont disséminées dans le pays, sans contrainte du point de vue de leur implantation.

Les zones franches de Maurice ont peu à peu évolué depuis la zone d'exportation conventionnelle vers ce statut donné à l'unité de production. La Tunisie, a, quant à elle, effectué le chemin inverse : sa politique industrielle a d'abord conduit à privilégier des secteurs d'activités compétitifs sur les marchés internationaux (ici, comme souvent, la confection, l'assemblage, dans le secteur automobile en particulier), et lui a donné peu à peu des avantages proches de ceux attachés à une zone franche. L'acquisition de ces avantages n'est jamais liée à une localisation en particulier mais à l'activité et au caractère exportateur de l'entreprise.

#### **2.1.1.2 LES CARACTERISTIQUES DES ZONES FRANCHES**

---

### ***Vocation et marchés***

On peut observer des tentatives récentes de diversification des activités des zones franches sur les secteurs technologiques ou des services. Cependant, la plupart des zones franches restent sur des secteurs d'activités à forte intensité en main-d'œuvre et/ou liées à l'assemblage (mécanique, électronique, confection, habillement, etc.).

En 1999, ces activités représentaient la très grande majorité des activités dans plus de 80% des zones franches.

Le degré de spécialisation des zones dépend du développement industriel du pays d'accueil. Dans le cas de la Guadeloupe et étant donné son éloignement de la métropole et son insularité, on peut considérer que les orientations du développement régional conditionneront celles de la zone.

### ***Avantages fiscaux et soutiens financiers***

Ils s'apparentent à une suspension définitive ou temporaire de prélèvements et d'impôts :

- Impôts sur les bénéfices des entreprises,
- Impôts locaux et impôts fonciers
- Prélèvement concernant le rapatriement des bénéfices,
- Suspension des droits et taxes perçues à l'entrée des marchandises, régimes douaniers exceptionnels
- Charges sociales et autres aménagement du droit du travail,
- Subventions et dispositifs d'investissements exceptionnels (prêts bonifiés),

D'une manière générale, les avantages fiscaux accordés aux investisseurs étrangers s'étendent aux investisseurs locaux. En retour, les productions locales qui seraient destinées à l'export bénéficieront des mêmes avantages que les productions exportées venant des zones franches.

L'alignement des secteurs productifs locaux existants sur le régime des zones franches a l'avantage de faire disparaître de possibles barrières à l'entrée des marchés d'exportation et des situations potentielles de concurrence des productions locales.

### ***Autres dispositifs de soutien***

Dans la pratique, un frein important à l'investissement international concerne l'accès au foncier pris globalement : cela concerne le contrat immobilier mais aussi les services ou dispositifs annexes, très variés et impliquant des administrations différentes :

- l'accès aux réseaux,
- la création de la structure juridique,
- la conformité aux réglementations d'urbanisme et de sécurité, etc.).

De nombreux projets, dans le monde, ont mis en place des systèmes de guichets uniques (one stop-shop) de manière à simplifier ces démarches. Une autre solution est la prise en charge de ces démarches par la structure gestionnaire de la zone.

Par ailleurs, cette prise en charge centralisée ne résout pas tous les problèmes liés au foncier. Les avantages liés à la défiscalisation des investissements dans les secteurs productifs peuvent être étendus au contrat immobilier, le prix du foncier étant souvent très élevé et un motif de renoncement à l'investissement pour les PME.

### ***Organisation spatiale, taille et localisation***

Les zones franches, lorsqu'elles correspondent à un périmètre défini, sont comparables à des zones industrielles. Étant donné les régimes de suspension de droit qui les caractérisent, le périmètre est souvent clôt et les entrées et sorties sont surveillées et contrôlées : les services de police aux frontières, les douanes, les services de contrôle tiers sont présents. Ce type de dispositif n'est cependant pas nécessaire pour la Guadeloupe : une comptabilité matière et des contrôles ciblés sur les établissements faisant partie de la zone franche suffiront.

Il est généralement nécessaire d'organiser quelques services communs a minima, du type service de sécurité et surveillance interne à la zone, entretien des espaces communs, services de restauration, transport en communs, etc.

Les tailles des zones franches sont extrêmement variées : de quelques dizaines à quelques centaines d'hectares selon le contexte et le type de vocation.

D'une manière générale, la localisation des zones franches est préférable en périphérie de villes importante de manière à faciliter l'accès des travailleurs à la zone, à faire bénéficier aux entreprises d'un bassin d'emploi suffisant et d'un tissu de fournisseurs ou de sous-traitants le plus varié possible. La connexion aux infrastructures et aux réseaux de transport devra être optimale dans le cas de grandes zones (> 50 hectares).

Plusieurs programmes de zones franches, notamment prenant place en Europe de l'Est, intègre l'extension, voir la rénovation d'infrastructures et d'installations existantes.

Type de zone	Vocations	Configuration spatiale	Localisation	Activités	Marchés
<b>Zone franche commerciale</b>	Commerce international	< 50 hectares	Ports d'entrée	Logistique et activités liées au commerce	Marché domestique et réexport
<b>Zone franche d'exportation traditionnelle</b>	Industries d'exportation	< 100 hectares dédiés à la zone franche d'exportation	Sans contrainte	Industries	Export
<b>Zone franche hybride</b>	Industries d'exportation	< 100 hectares en partie dédiés à la zone franche d'exportation	Sans contrainte	Industries	Export et marché domestique
<b>Free port</b>	Développement intégré	> 100 km <sup>2</sup>	Sans contrainte	Multi-activités	Export et marché domestique et local
<b>Zone franche urbaine</b>	Revitalisation urbaine	< 50 hectares	Quartiers urbains déclassés	Multi-activités	Marché domestique
<b>Entreprises franches</b>	Industries d'exportation	Emprises individuelles	Le pays hôte entier	Industries	Export

D'après IFC (2009)

### **Main d'œuvre**

A l'origine, les zones franches se sont appuyées sur des industries à forte intensité en main d'œuvre. Logiquement, elles se sont implantées dans des pays où cette main d'œuvre était à bas coût et généralement peu formée. La cible privilégiée étant les femmes jeunes qui ont été très largement employées dans les zones dédiées au secteur de la confection et du montage.

La main d'œuvre féminine représente encore aujourd'hui 60 à 70% du total des employés dans les zones franches qui sont orientées sur la transformation.

Une tendance récente est cependant à la création de zones franches sur des secteurs à plus fort contenu technique, voire scientifique. Cela suppose une main d'œuvre qui dispose de compétences plus élevées et plus variées. Un modèle emblématique de ce nouveau type de zones franches est celui du Costa-Rica.

### **Financement et gestion**

Une des évolutions les plus notables de ces 10 à 15 dernières années est la privatisation des zones franches. Plus de 60% des zones franches sont aujourd'hui gérées par le secteur privé alors que celui-ci ne représentait que 25% des zones franches dans les années 1980.

Les observateurs internationaux ont noté que ces zones étaient plus souvent des succès et, par ailleurs, que les investissements privés permettaient de pallier l'insuffisance des finances publiques.

Des partenariats publics-privés ont récemment émergé. Ils recouvrent les configurations suivantes :

- Le secteur public prend en charge les connexions du site aux infrastructures et aux réseaux (route et autres transports, énergie, eaux, télécoms).
- Une emprise foncière est mise à disposition des opérateurs privés dans le cadre de baux emphytéotiques ou d'amodiations. Le type d'aménagement et le choix de la localisation sont en cohérence avec une politique urbaine de plus grande échelle.
- Des montages de type concessions (BOT, BOO) peuvent couvrir l'ensemble des infrastructures de l'équipement, intérieures et extérieures au site.
- La gestion opérationnelle ou la gestion opérationnelle et immobilière est confiée à un tiers privé.
- Un transfert d'actifs, (comprenant l'équipement financé par le secteur public) intervient lorsque des objectifs de rentabilité de l'équipement ont été atteints.

Parallèlement à la participation croissante prise par les capitaux privés dans les montages financiers des zones franches, leur gestion revient également plus souvent au secteur privé. Des critères d'évaluation d'ordre économique ont également été introduits pour la gestion de certaines zones publiques.

### **Liens avec l'économie locale**

Il apparaît que les bénéfices indirects des zones peuvent largement excéder les avantages directs (les emplois de la zone et les recettes liées à la mise à disposition des équipements et des services).

Une source importante de revenus pour les investisseurs est liée à la commercialisation de zones commerciales ou de zones résidentielles à proximité de la zone. Un retour sur investissement moyen concernant l'équipement industriel pourra être largement compensé par les bénéfices retirés de projets immobiliers.

Une autre source d'avantages est liée à la capacité de l'économie locale à proposer des services d'appui spécialisés et compétitifs, il peut s'agir de services d'ingénierie financière, informatique et télécommunications, technique, maintenance industrielle, de centres de recherche et développement, de services de contrôle et surveillance, etc. qui ensuite peuvent se redéployer sur l'économie locale et régionale. Une évolution récente des projets asiatiques est la création de zone spécifiquement dédiées à ces services.

Ces services, combinés avec des prestations immobilières élevées, génèrent jusque 50% des revenus de la zone. D'où l'intérêt de promouvoir un projet qui s'appuie sur des ressources locales et s'intègre dans une réflexion urbaine à plus grande échelle.

### ***Leçons tirées des expériences passées***

Le rapport du FIAS de 2008 rapporte que le succès des zones franches dépend de leur degré d'intégration à l'économie locale ainsi que de l'ampleur des réformes concernant le commerce et les investissements qui y sont associés.

Un moyen d'éviter la concurrence entre les productions de la zone franche et les productions locales est l'alignement des dispositifs de dégrèvement, dans, et en dehors de la zone. Pour la Guadeloupe, cette disposition ne pose a priori pas de problèmes :

- les contrôles liés au commerce international sont déjà largement organisés sur un système de contrôles ciblés et délocalisés, en appui sur une plateforme d'échanges de données informatisées ;
- les dispositifs de défiscalisation sont déjà très avancés et n'incluent pas de contraintes en termes de localisation - sauf dégrèvements exceptionnels liés à quelques communes. Par ailleurs, ils sont en grande partie liés à la défiscalisation de l'investissement, qui est un levier plus efficace pour le soutien aux activités économiques que les exemptions de charges et d'impôts.

La délimitation d'un périmètre donné pour la zone franche n'est pas indispensable de ce point de vue. Mais ce n'est qu'une des dimensions du projet de zone franche, il y a d'autres éléments à prendre en compte, en particulier le besoin de visibilité du projet, qui peut conduire à désigner, dans un premier temps, un périmètre spécifique.

Lorsque les zones franches sont placées comme des projets leader de programme de réformes administratives ou bien de projets test, leurs chances de succès sont maximisées. Ces réformes peuvent concerner des domaines variés le financement des projets, le management des projets urbains, les questions de tarification (d'infrastructures par exemple).

Plus largement, il est souhaitable que le projet de zones franches vienne en appui à un programme qui intègre d'autres dimensions que le seul développement d'activités industrielles ou logistiques.

Un autre élément de succès est lié au management de la zone et à l'encadrement des activités. Une dérive très souvent pointée est liée à l'abandon de la vocation première de la zone, ciblée sur des activités de production, pour une stratégie de remplissage de la zone sans sélection. De manière à rentabiliser leurs investissements, les gestionnaires sont tentés de commercialiser les terrains à échéance. Un financement partiellement public permet de pallier ce type de dérive :

- Les contraintes de rentabilité ne seront pas les mêmes, notamment du point des échéances,

- La sphère publique pourra introduire un certain nombre de critères de sélection pour l'implantation des entreprises.

De nombreuses zones franches n'ont connu qu'un succès limité (entreprises peu exportatrices, moindres effets de diffusion technologiques, etc.) et les retombées espérées sont restées limitées.

La rentabilité de l'investissement initial des zones franches doit être évaluée sur plusieurs composantes :

- Les emplois directs et indirects générés,
- Les recettes liées aux infrastructures de transport.
- Les effets d'entraînement qui sont très variés mais peuvent largement excéder les bénéfices liés aux emplois directs,
- Le manque à gagner de recettes fiscales – pour ce dernier point et dans le cas de la Guadeloupe – est cependant plutôt limité.

La mise en place de dispositifs d'évaluation ex-post et ex-ante est donc indispensable pour le projet.

Par ailleurs, l'agrément pour l'implantation des entreprises dans la zone franche (qu'il s'agisse d'une implantation physique ou d'un statut accordé) doit être assorti non seulement de critères de performance mais aussi de sanctions.



## 2.2 BENCHMARK

### 2.2.1 PRINCIPES DU BENCHMARK

Les critères pour le choix des pays enquêtés ont été les suivants :

- le caractère insulaire,
- le positionnement similaire comme plate-forme de redistribution, du type hub/plate-forme d'éclatement des marchandises,
- la localisation géographique dans la région des Caraïbes ou l'éloignement des marchés ciblés,
- la faiblesse du bassin local, comme débouché potentiel mais aussi comme bassin d'emploi,
- le besoin d'investisseurs extérieurs, c'est-à-dire la nécessité de se rendre attractifs à des capitaux extérieurs.

Les pays retenus ne combinent pas tous les critères mais la majorité d'entre eux. La sélection est la suivante :

- Pour la région Caraïbes : **Panama, Costa-Rica et République Dominicaine et Trinidad**
- Pour des contre-points asiatique et africains : **Maurice et les Philippines**

Certains pays comme le Mexique, la Chine, les EAU ont été écartés en raison d'un contexte économique ou géographique trop différents de la situation guadeloupéenne.

### 2.2.2 SYNTHÈSE

Nous nous sommes attachés aux principales zones franches de ces pays, notamment les zones franches portuaires, et donc cette étude ne doit pas s'analyser comme traitant de l'exhaustivité des zones franches existant dans ces pays.

Pour chacun des pays retenus, nous avons établi une fiche signalétique abordant les thèmes du cahier des charges défini :

- Structure juridique exigée pour s'implanter dans une zone franche ;
- Régime d'impôt sur les sociétés ;
- Charges sociales ;
- Rapatriement des bénéficiaires ;
- Subvention et dispositifs d'investissement exceptionnel ;
- Régime douanier.

Quel que soit le pays concerné, le régime des zones franches est juridiquement encadré et est soumis à une autorisation préalable des autorités compétentes locales.

Le régime d'exonération d'impôt est permanent ou temporaire selon les cas, et est systématiquement conditionné à la qualité d'exportateur. Lorsque la société réalise des opérations entre la zone franche et le pays dans lequel elle est établie, les taux d'impôt de droit interne sont applicables.

Aucun des pays sélectionnés n'a de dispositif spécifique en matière de charges sociales et de droit du travail. Le droit commun est applicable. Toutefois, la seule contrainte généralement imposée est d'utiliser de la main d'œuvre locale.

Le rapatriement des profits peut faire l'objet d'un frottement fiscal dans certains cas (Philippines, Panama) lorsqu'ils sont soumis au prélèvement d'une retenue à la source. Une telle retenue à la source n'ouvre pas obligatoirement droit à un crédit d'impôt dans l'Etat du bénéficiaire du dividende en l'absence de conventions fiscales bilatérales.

Aucun des Etats sélectionnés n'a de réglementation matière de contrôle des changes.

Aucun des Etats ne dispose de régime spécifique en matière de subventions ou d'investissement, à l'exception du Costa Rica.

Chacun des Etats prévoit un régime d'exonération en matière de droits de douane et de TVA à l'importation, dès lors que les transactions n'ont pas lieu sur leur territoire.

	Costa Rica	Ile Maurice	Panama
<b>Les zones franches, un régime juridique strictement encadré et soumis à une autorisation préalable.</b>	Oui	Oui	Oui
<b>Un régime d'exonération en matière d'impôt sur les sociétés conditionné à la qualité d'exportateur.</b>	Une exonération partielle et temporaire sur 12 ans ou 18 ans en fonction de la zone où est implantée l'entreprise	Une exonération totale mais temporaire. A compter 1er juillet 2011, le taux d'impôt sur les sociétés de droit commun, 15%, sera applicable.	Une exonération totale d'impôt sur les sociétés. Toutefois, une taxe sur le capital, 1% de l'actif net plafonné à 50.000 USD, est exigible.
<b>Absence de régime spécifique relatif aux charges sociales mais exigence d'utiliser la main d'œuvre locale.</b>	Oui	Oui	Oui
<b>Un rapatriement des profits pouvant souffrir d'un frottement fiscal.</b>	Aucune retenue à la source.	Aucune retenue à la source.	Une retenue à la source de 5% sur les dividendes, avec une obligation de distribution d'au moins 40% du résultat annuel off-shore.
<b>Absence de réglementation en matière de contrôle des changes.</b>	Oui	Oui	Oui
<b>Des régimes spécifiques en matière de subventions ou d'investissements quasi inexistantes.</b>	Un crédit d'impôt spécifique pour les entreprises de transformation au titre des dépenses engagées pour l'acquisition d'immobilisations corporelles neuves.	Oui	Oui
<b>Une exonération totale en matière de droits de douane et de TVA à l'importation</b>	Oui	Oui	Oui

FIGURE 4: SYNTHÈSE SUR LE BENCHMARK

Philippines	République Dominicaine	Trinidad	
Oui	Oui	Oui	<i>Les zones franches, un régime juridique strictement encadré et soumis à une autorisation préalable.</i>
Un régime différent selon la zone concernée. Zone subic : une exonération totale et permanente d'IS mais exigibilité d'un impôt spécifique de 5% calculé sur le revenu brut perçu. Zone économique: Une exonération permanente d'IS et temporaire de l'impôt spécifique.	Une exonération totale mais temporaire (15 ans).	Une exonération totale mais temporaire (15 ans).	<i>Un régime d'exonération en matière d'impôt sur les sociétés conditionné à la qualité d'exportateur.</i>
Oui	Oui	Non, la main d'œuvre étrangère ou locale ne sont pas distinguées	<i>Absence de régime spécifique relatif aux charges sociales mais exigence d'utiliser la main d'œuvre locale.</i>
Une retenue à la source domestique de 30% pouvant être réduite par application des conventions fiscales bilatérales	Aucune retenue à la source	Aucune retenue à la source	<i>Un rapatriement des profits pouvant souffrir d'un frottement fiscal.</i>
Oui	Oui	Oui	<i>Absence de réglementation en matière de contrôle des changes.</i>
Oui	Oui	Oui, ces régimes existent pour d'autres programmes de soutien aux entreprises	<i>Des régimes spécifiques en matière de subventions ou d'investissements quasi inexistantes.</i>
Oui	Oui		<i>Une exonération totale en matière de droits de douane et de TVA à l'importation</i>

## 2.3 LES MESURES DE SOUTIEN A L'ECONOMIE EN GUADELOUPE

Les mesures de soutien dans les départements d'Outre-mer sont très nombreuses et relèvent de différents organismes tels l'Europe, l'État français ou les collectivités territoriales.

Afin de rester dans le périmètre de la présente étude, nous présenterons ici les aides qui relèvent des programmes européens (PO, INTERREG) gérés tant par l'Etat que par les collectivités territoriales (I). Nous traiterons brièvement des fonds régionaux (II) car ils n'entrent pas, spécifiquement, dans le cadre des mesures que nous traitons, et enfin nous présenterons les dispositions nationales qui contribuent au soutien de l'économie locale (III).

D'autres fonds nationaux (fonds des ministères) ou internationaux (PNUD, BID...) sont également mobilisables pour de grands projets territoriaux, mais ne couvrent pas ici le champ d'étude.

### 2.3.1 LES FONDS STRUCTURELS

La Guadeloupe bénéficie du soutien de l'Union européenne essentiellement à travers les fonds européens attribués à l'archipel depuis 20 ans. Le soutien financier de l'UE vient compléter les aides nationales, régionales et locales dans les régions de l'espace communautaire et est destiné à soutenir des projets dans de nombreux secteurs : formation, industrie, artisanat, tourisme, technologies, ingénierie financière, aménagement du territoire, environnement, aménagement du territoire, ...

Cette intervention communautaire entre dans le cadre de la politique de cohésion de l'Europe qui vise à réduire les écarts entre les différentes régions de l'Union.

Il s'agit de favoriser la cohésion économique, sociale et territoriale de l'espace communautaire, et de faire à terme de l'Europe « l'économie la plus compétitive au monde » (stratégie dite « de Lisbonne » fixée en Juin 2000).

Pour la programmation 2007 – 2013, la politique de cohésion européenne est déclinée en 3 objectifs, parmi lesquelles les régions sont classées en :

- objectif compétitivité régionale et emploi, qui vise à renforcer l'emploi, la compétitivité et l'attrait des régions européennes concernées ;
- objectif convergence, qui vise à stimuler la croissance et l'emploi dans les régions les moins développées ;
- objectif coopération territoriale européenne, en complément des 2 autres objectifs, qui vise la coopération transfrontalière, transnationale et interrégionale.

La Guadeloupe est classée dans l'objectif convergence et bénéficie également d'un programme de coopération régionale Interreg IV Caraïbes au titre de l'objectif coopération territoriale et européenne.

### 2.3.1.1 LE DOCUMENT UNIQUE DE PROGRAMMATION (DOCUP) ET LES PROGRAMMES OPERATIONNELS (PO)

---

Les fonds structurels interviennent en Guadeloupe depuis 1989, à travers des programmes pluriannuels. Ces programmes ont couvert 4 périodes :

- 1989-1993 : les cadres communautaires d'appui
- 1994-1999 : les cadres communautaires d'appui
- 2000-2006 : le Document Unique de Programmation (DOCUP)
- 2007-2013 : les Programmes Opérationnels (PO)

Nous présenterons ci-dessous deux grandes périodes récentes et marquantes pour le soutien économique de la Guadeloupe : le DOCUP (A) et le PO (B).

#### 2.3.1.1.1 LES ENSEIGNEMENTS TIRES DU DOCUMENT UNIQUE DE PROGRAMMATION (DOCUP) 2000 -2006

---

Le DOCUP a couvert la période 2000 – 2006 et cumulait l'ensemble des fonds européens :

- Le FEDER (Fonds Européen de Développement Régional) à hauteur de 522 millions d'euros ;
- Le FSE (Fonds Social Européen) pour 166,8 millions d'euros ;
- Le FEOGA (Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricole) d'un montant de 140,1 millions d'euros ;
- L'IFOP (Instrument Financier et d'Orientation de la Pêche) qui représentait 4,4 millions d'euros.

Aux côtés des fonds européens (835,6 millions de crédits communautaires au total), les contreparties nationales publiques et privées ont participé au financement du DOCUP :

- l'Etat : 155,9 millions d'euros,
- la région : 335,6 millions d'euros,
- le département : 126,5 millions d'euros,
- les autres publics : 285,5 millions d'euros,
- le privé : 295,4 millions d'euros.

Le montant total du DOCUP s'élevait à 2 milliards d'euros.

Le DOCUP contenait des mesures destinées à renforcer le tissu productif, à faire face au retard de développement de l'archipel, notamment en termes de cohésion sociale, de formation, de création d'emplois durables et de préservation de l'environnement.

Durant cette période, la Région Guadeloupe n'avait pas la responsabilité de la gestion du DOCUP 2000 – 2006. Elle assurait les fonctions de services rapporteurs sur certaines mesures du programme.

DOCUP 2000-2006		PO 2007-2013	
FEDER	522,25	FEDER	422
FSE	166,86	FSE	185,2
FEOGA	140,18	FEADER	138
IFOP	4,39	FEP	3
-----	-----	FEDER surcoûts	121
Total	833,68	Total	869,2

#### 2.3.1.1.2 L'ACTUELLE PERIODE DE PROGRAMMATION 2007-2013 EN GUADELOUPE

Comme pour le DOCUP, la mobilisation des fonds européens pour la période 2007-2013 s'articule autour de 4 programmes opérationnels :

- le programme opérationnel FEDER (Fonds Européen de Développement Régional)
- le programme opérationnel FSE (Fonds Social Européen)
- le programme de développement rural FEADER (Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural)
- le programme opérationnel FEP (Fonds Européen pour la Pêche).

Ces programmes, validés par la Commission européenne en 2007, se poursuivront jusqu'en 2013.

Ils ont pour objet de cofinancer des projets locaux afin de soutenir entre autres, les entreprises, le développement du tourisme et des technologies de l'information et de la communication (TIC), la recherche et l'innovation, la rénovation urbaine, le transport, l'environnement, les secteurs de l'agriculture et de la pêche, mais aussi la construction de lycées et de collèges, le traitement des déchets, les aménagements portuaires et aéroportuaires, la construction de barrages, la mise aux normes sismiques des bâtiments, le fret, l'emploi et la formation professionnelle, ...

#### 2.3.1.1.3 LES PRIORITES RETENUES

Les priorités du PO FEDER s'articulent autour de 7 axes (dont un axe consacré exclusivement à l'assistance technique) :

- Axe 1 : Compétitivité et attractivité
- Axe 2 : Environnement
- Axe 3 : Cohésion sociale et territoriale
- Axe 4 : Accompagnement spécifique de St Martin et de St Barthélémy
- Axe 5 : Allocation de compensation des contraintes et des handicaps liés à l'ultra périphérie - fonctionnement

- Axe 6 : Allocation de compensation des contraintes et des handicaps liés à l'ultrapériphérie – Investissements
- Axe 7 : Assistance technique

#### 2.3.1.1.4 MESURE SPECIFIQUE A L'INVESTISSEMENT PORTUAIRE

---

Les subventions liées aux programmes d'investissements du Port Autonome de la Guadeloupe concernent exclusivement la mesure relative à l'allocation de compensation des contraintes et des handicaps liés à l'ultrapériphérie, dans son volet Investissement (Axe 6). Le volet fonctionnement traite, lui, de l'aide au fret (entre les îles de l'archipel guadeloupéen) et de l'aide au transport de déchets dangereux (Axe 5).

#### 2.3.1.1.5 L'AXE 6 OBJECTIF 6.2 : LES INFRASTRUCTURES PORTUAIRES

---

Du fait de la permanence et de la combinaison des handicaps qui obèrent le développement économique du territoire tels que mentionnés dans l'article 299§2 du Traité CE : l'éloignement, l'insularité, la faible superficie, les relief et climat difficiles, la dépendance vis-à-vis d'un petit nombre de produits, la Commission européenne a proposé en 2004 (validé par le Conseil européen de décembre 2005) et ce, dans un souci d'amélioration de la compétitivité du territoire, l'allocation financière de ces handicaps au bénéfice des 7 régions ultrapériphériques.

Dans son volet investissement, l'allocation RUP vise à réduire les surcoûts liés à l'éloignement, l'insularité et au risque sismique.

S'agissant plus précisément des infrastructures portuaires, ce sont les installations et équipements qui entrent dans le champ d'intervention du programme d'aide. En particulier, il s'agit de la « modernisation des infrastructures et équipements portuaires du port autonome de la Guadeloupe et des ports départementaux destinés aux transports de marchandises et de voyageurs ».

Le taux maximal d'aide publique est de 80%. Ces aides devront, pour être éligibles, respecter l'environnement et sont cumulables avec d'autres subventions, telles la défiscalisation ou aides ministérielles ou territoriales directes. Cette mesure est gérée par la Cellule Europe de la Préfecture de Basse-Terre.



AXE 6 - Allocation de compensation des contraintes et des handicaps liés à l'ultra périphérie - Investissements

Objectif 6.2 : Infrastructures portuaires

Montant de la maquette	33,50 M€ dont FEDER 16,75 M€
Guichet	Cellule Europe
Service instructeur	DDE
Services consultés	Cellule Europe, TG, Conseil régional et Conseil général
Bénéficiaires potentiels	
Port Autonome de la Guadeloupe Collectivités territoriales, leurs groupements et leurs mandataires	
Domaine d'intervention	
Installations et équipements portuaires	
Actions éligibles	
Modernisation des infrastructures et des équipements du Port Autonome de la Guadeloupe contribuant à la prise en compte des handicaps de la RUP Modernisation des ports de transports de marchandises et de voyageurs contribuant à la prise en compte des handicaps de la RUP	
CRITERES DE SELECTION DES PROJETS	
<p><b>CRITERES OBLIGATOIRES :</b></p> <p>Cohérence avec les documents de planification portuaires Cohérence Compensation des Surcoûts : les projets doivent permettre d'optimiser le niveau de redevances portuaires. Inscription des projets dans des plans d'organisation et de planification des transports : plans globaux de déplacements, PDU, programme opérationnel d'organisation des transports,...</p> <p>Compatibilité avec les documents d'aménagement du territoire : inscription dans les démarches de planification de l'aménagement territorial : SAR, SCOT, PLU,...</p> <p>Aménagements et équipements accessibles aux personnes à mobilité réduite (Art. 45 de la loi n°2005-102 du 11 février 2005).</p>	
<p><b>CRITERES D'ECO-CONDITIONNALITE :</b></p> <p>Réalisation d'une étude d'incidence conformément à l'article R.123-3 du Code de l'Environnement. Production d'énergie renouvelable et/ou certification d'une maîtrise de la consommation d'énergie. Maîtrise de la consommation d'espace, soit par la valorisation des friches urbaines, industrielles (voire des sites pollués), soit par la démonstration que l'impact du projet sur la biodiversité et la fragmentation du territoire aura été minimisée.</p>	
COFINANCEMENT	
Taux maximum d'aides publiques	80%
Taux maximum d'intervention UE	50%

### 2.3.1.2 LE PROGRAMME INTERREG IV CARAÏBES

Le programme INTERREG IV Caraïbes a été approuvé par la Commission européenne le 26 mars 2008, au bénéfice des régions de Guadeloupe, Guyane, Martinique, ainsi que des nouvelles collectivités d'Outre-Mer (COM) de Saint-Barthélemy et Saint-Martin.

Ce programme s'inscrit dans le cadre de la politique de cohésion de l'Union européenne et relève de l'objectif «coopération territoriale européenne» pour la période 2007-2013 qui vise à :

- renforcer la coopération au niveau transfrontalier par des initiatives conjointes locales et régionales,
- renforcer la coopération transnationale par des actions favorables au développement territorial intégré en liaison avec les priorités de l'Union,
- renforcer la coopération interrégionale et l'échange d'expérience au niveau territorial approprié.

A ce titre, INTERREG IV Caraïbes bénéficie d'un budget d'environ 63 millions d'euros, dont 75% au titre du Fonds européen de développement régional (FEDER). Le solde (25%), est cofinancé par les Régions de Guadeloupe, de Guyane, de Martinique, les deux Collectivités d'Outre-mer (COM) de Saint-Barthélemy et Saint-Martin, par l'Etat, ainsi que par l'autofinancement privé.

#### **La zone de coopération**

La zone de coopération du programme couvre la quasi-totalité des pays ayant une façade maritime avec la mer des Caraïbes :

- Pays et territoires insulaires :

Anguilla, Aruba, Antigua et Barbuda, Bahamas, Bermudes, Cuba, Dominique, Grenade, Haïti, Iles Caïman, Antilles néerlandaises (Bonaire, Curaçao, Saba, Sint-Marteen, Saint-Eustache), Iles françaises (Guadeloupe, Martinique, Saint-Martin, Saint-Barthélemy), Jamaïque, Iles Vierges américaines, Iles Vierges britanniques, Montserrat, Porto-Rico, République Dominicaine, Jamaïque, Saint-Kitts & Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent et les Grenadines, Trinité et Tobago, Turks & Caïcos.

- Pays et territoires continentaux :

Belize, Brésil pour partie, Colombie, Costa-Rica, Guatemala, Guyana, Guyane, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panamá, Salvador, et Venezuela.

Les projets de coopération peuvent également concerner d'autres pays voisins, non inclus dans la zone Caraïbe (Canada, Etats-Unis et le reste de l'Amérique latine).

#### **Les objectifs du programme**

L'objectif général du programme INTERREG IV Caraïbes 2007-2013 est de contribuer au développement harmonieux, concerté et durable de l'espace Caraïbe par une croissance économique respectueuse de l'environnement et créatrice d'emplois. Cet objectif passe par l'approfondissement de la coopération régionale et le renforcement de la cohésion territoriale en améliorant la compétitivité, l'attractivité, l'intégration et la valorisation des atouts et ressources de l'espace Caraïbes.

Le programme entend favoriser l'intégration régionale de la Guadeloupe, de la Guyane, de la Martinique, de Saint-Barthélemy et de Saint-Martin, intégration perçue comme moyen d'optimiser le potentiel endogène de chacune de ces régions. Il doit aussi permettre à ces régions de tirer profit du processus de globalisation des économies à l'échelle mondiale.

Les organisations régionales de coopération, et les cinq territoires européens de la zone, partagent l'idée que la coopération est un moyen pertinent de faire progresser l'insertion et l'intégration régionale. Cette idée est partagée par la Commission européenne qui, dans sa communication du 26 mai 2004 intitulée « pour un partenariat renforcé avec les régions ultrapériphériques », considère que l'insertion régionale de ces régions est une nécessité pour leur développement et que la coopération est un moyen d'atteindre l'objectif.

### ***Les priorités du programme***

Ces priorités s'articulent autour de 3 grands axes déclinés, chacun, en plusieurs objectifs.

**Axe 1 - Favoriser la croissance et l'emploi par l'innovation et l'économie de la connaissance ; renforcer l'attractivité par le désenclavement et la connectivité des territoires.**

- Actions visant à stimuler et renforcer le potentiel de croissance économique en s'appuyant sur l'innovation, la recherche appliquée et le transfert de technologies.
- Actions visant à favoriser l'entrepreneuriat, la création et le développement d'entreprises – en particulier de PME – et soutenir le développement de leurs activités à l'échelle régionale.
- Actions visant à développer les synergies régionales en matière de développement touristique.
- Actions visant à stimuler le partenariat pour la création d'emplois et la réduction du chômage y compris en matière d'économie solidaire et sociale.
- Actions visant à améliorer l'accessibilité et le maillage des liaisons internes, promouvoir des solutions de transport durables<sup>1</sup>.
- Actions visant à accompagner le développement des réseaux et de la société de l'information, encourager la communication transfrontalière.

**Axe 2 - Valoriser et protéger le capital environnemental à travers la gestion commune et durable des ressources terrestres, maritimes, etc., et la prévention des risques.**

- Actions visant à favoriser la préservation, la gestion et la valorisation durable et concertée de la biodiversité et des espaces naturels, des zones côtières et des ressources naturelles.
- Actions visant à coordonner et renforcer les politiques de prévention et de gestion des risques.

---

<sup>1</sup> Action mobilisable par le Port autonome de la Guadeloupe

- Actions visant à promouvoir la maîtrise des impacts environnementaux (pollutions, gestion des déchets) et exploiter le potentiel des énergies renouvelables.

Axe 3 - Stimuler le rapprochement des populations, le développement de services communs et des synergies entre les institutions et entre les territoires pour renforcer la cohésion et l'intégration sociale de l'espace Caraïbe.

- Actions visant à développer les réseaux régionaux dans l'éducation et la formation, et encourager le multilinguisme.
- Actions visant à encourager les actions culturelles et sociales conjointes, promouvoir et valoriser la diversité culturelle et l'identité des territoires.
- Actions visant à favoriser les échanges et les outils communs en matière de santé et de prévention sanitaire et sociale.
- Actions visant à accroître la connaissance mutuelle entre les systèmes institutionnels, administratifs et juridiques et leurs capacités de coordination, favoriser la constitution d'un savoir partagé sur l'espace Caraïbe.
- Actions visant à développer les synergies aux différentes échelles en matière de stratégies de développement.

### **Les dépenses éligibles**

Il n'existe pas de liste exhaustive des dépenses éligibles et des dépenses inéligibles au titre du programme. L'éligibilité des dépenses sera envisagée au cas par cas sur la base d'un *corpus* juridique mêlant la réglementation communautaire, la réglementation nationale ainsi que les dispositions spécifiques prévues par le programme.

En tout état de cause, les dépenses que l'on retrouve de manière régulière sur des projets de coopération concernent les frais de déplacements, les *per diem*, les frais d'hébergement, les dépenses de rémunération, le matériel nécessaire à la réalisation du projet, et les frais de publication. Elles peuvent concerner également le financement d'infrastructures et d'équipements.

Le programme INTERREG a pour vocation de financer la partie française d'un programme de coopération.

L'éligibilité territoriale des dépenses est donc circonscrite aux régions de Guadeloupe, Guyane, Martinique ainsi qu'aux deux COM de Saint Martin et Saint Barthélemy. Toutefois, les règlements communautaires offrent la possibilité, dans des conditions limitées, de financer des dépenses sur le territoire de pays tiers à condition qu'elles soient effectuées par des maîtres d'ouvrages nationaux.

#### **2.3.1.3 LES FONDS DES COLLECTIVITES TERRITORIALES**

Les conseils régional et général disposent tous deux d'une enveloppe budgétaire dédiée à l'accompagnement financier des organismes (entreprises, associations...) relevant de leur champs de compétence.

Le développement économique d'un territoire étant de la compétence des régions, un fonds spécifique de l'ordre de 700K€ permet d'octroyer des subventions aux porteurs de projets éligibles.

S'agissant des aides économiques, le soutien régional vise les TPE-PME et entreprises artisanales dans leur investissement matériel, immatériel ou d'ingénierie financière. Ces subventions ne concernent donc pas directement notre propos et traitent de montants inférieurs à 75 000€. Nous ne traiterons donc pas ce point ici.

Les aides de ces collectivités territoriales interviennent en complément des fonds européens et nationaux dans les programmes de types PO ou INTERREG.

#### 2.3.1.4 LES FONDS NATIONAUX

---

Outre les fonds mobilisables dans le cadre des ministères (telles les aides d'Etat pour l'intermodalité dans le transport de marchandises ou les aides à l'exploitation des services réguliers de transport combiné pour le Ministère des transports), il existe, pour la Guadeloupe, un fonds spécifique, le Fonds de Coopération Régional, qui permet de soutenir financièrement un projet avec un partenaire caribéen. La défiscalisation industrielle est un volet important de soutien fiscal.

En outre, les nouvelles dispositions de la LODEOM, promulguée le 27 mai 2009, envisagent un certain nombre de procédures de soutien économique.

##### 2.3.1.4.1 LE FONDS DE COOPERATION REGIONAL (FCR)

---

Le FCR n'intervient qu'en cofinancement avec d'autres instruments financiers, tels que des fonds européens, coopérations décentralisées, fonds propres des collectivités (contributions de la Région, du Département et de toute autre collectivité et organismes publics), en contrepartie de la participation financière du chef de file et de son partenaire caribéen.

Le FCR dispose d'une enveloppe de 598 780€ et accompagne financièrement les porteurs de projet à hauteur maximale de 35%. Le taux de participation du maître d'ouvrage ne doit pas être inférieure à 20% du montant total du budget et celui du partenaire étranger doit s'élever au minimum à 10%.

Le FCR subventionne les projets qui :

- concernent les secteurs de l'économie, de la sécurité, de la formation, de l'environnement, de la santé et de la culture,
- participent au développement durable de l'espace Caraïbe.

Financé par le budget de l'Etat, le FCR est accessible à toute personne morale (entreprise, associations, institutions, ...) issue de la Caraïbe et porteuse d'un projet économique, social, culturel ou environnemental.

Le projet peut alors bénéficier d'un financement :

- FCR seul,
- INTERREG Caraïbes uniquement
- FCR + INTERREG Caraïbes

Le FCR subventionne les projets inférieurs à 100 000€. Au-delà, la demande d'aide doit être adressée directement au secrétariat du programme INTERREG Caraïbes.

A titre d'illustration, le projet BECCA (Bourse électronique du Cabotage Caraïbéen) porté par l'entreprise CEIBA, a bénéficié d'une subvention de 48 771€ sur le FCR 2009 en plus du co-

financement INTERREG Caraïbes. A terme, BECCA devrait constituer un outil commercial électronique efficace pour faciliter la circulation des marchandises entre les îles de la Caraïbe.

#### 2.3.1.4.2 LA DEFISCALISATION INDUSTRIELLE

---

Pour être éligible au titre de la défiscalisation industrielle, plusieurs paramètres doivent être traités :

- La nature des immobilisations,
- La date d'exercice de la déduction et le montant à retenir,
- Le délai de conservation,
- L'agrément préalable.

Les principales activités éligibles relèvent des secteurs de l'industrie, du BTP, des transports et du tourisme.

Les biens défiscalisables doivent correspondre à des immobilisations neuves, corporelles et amortissables. L'assiette de la défiscalisation correspond au prix de revient du bien concerné duquel il faut retrancher les aides publiques reçues pour cet investissement telles que la TVA non perçue et les subventions diverses.

Le délai minimum de conservation des biens qui ont bénéficié de la défiscalisation est généralement de 5 ans (moins si la durée normale d'utilisation est inférieure, mais au moins 7 ans si la durée normale d'utilisation est supérieure ou égale à 7 ans).

Le délai de conservation, quant à lui, s'entend par :

- Rester propriétaire du bien (ou des titres de défiscalisation indirecte),
- Poursuivre l'exploitation durant ce délai,
- Etre situé dans la zone géographique éligible.

En cas de non-respect de l'une de ces obligations, l'avantage fiscal obtenu est remis en cause dans sa totalité.

S'agissant de la procédure d'agrément, elle permet aux services fiscaux de valider les projets significatifs et de réguler l'impact de la défiscalisation sur le budget de l'Etat.

La procédure d'agrément est obligatoire pour :

- La défiscalisation directe : pour les projets dépassant 1M€ (250K€ pour certaines activités sensibles ou dès le 1<sup>er</sup> euro dans certains cas),
- Le seuil s'apprécie par programme et par an,
- La demande d'agrément doit être faite préalablement au démarrage des travaux nécessitant une anticipation suffisante et une bonne approche des coûts du projet,
- Le dossier d'agrément est traité par les services fiscaux locaux en dessous de 1,5 M€ et à Bercy au-delà,
- L'investisseur doit être à jour de ses obligations fiscales et comptables.

Il existe, en effet, 2 types de défiscalisations :

- La défiscalisation directe : utilisation de l'avantage fiscal directement par l'exploitant (société ou entrepreneur). Pour une société soumise à l'impôt sur les sociétés, cette procédure lui permet de déduire 100% de l'investissement du résultat fiscal de l'exercice d'acquisition. Pour un entrepreneur individuel relevant de l'IR, il bénéficiera d'une réduction d'IR de 50% du montant de l'investissement lors de l'exercice d'acquisition,
- La défiscalisation indirecte : cette procédure s'appelle aussi défiscalisation partagée, car elle permet de répartir l'avantage fiscale entre :
  - Les investisseurs qui bénéficient d'une réduction d'impôt en fonction du montant de l'investissement,
  - L'exploitant qui finance son investissement par des loyers moins élevés du fait de l'obligation de rétrocession d'une partie de l'avantage fiscal au bénéfice de l'exploitant.

A l'issue de la période de location :

- Les associés revendent les parts de la société à l'exploitant pour 1€
- OU
- La société revend le bien à l'exploitant pour la valeur du capital restant dû sur l'emprunt, puis elle est liquidée.

Le principal risque pour l'investisseur est la défaillance de l'exploitant :

- Remise en cause de la défiscalisation : la LODEOM permet maintenant de substituer à l'exploitant un autre locataire autorisant le maintien de la défiscalisation, à défaut  $\frac{3}{4}$  de la réduction d'impôt sera reprise ;
- Risque financier sur l'emprunt : La Loi de Finance 2009 apporte une garantie supplémentaire en permettant d'effectuer l'opération de défiscalisation avec des sociétés de capitaux (SARL/SA).

#### 2.3.1.4.3 LA LODEOM

Cette nouvelle Loi de Développement Economique pour l'Outre-mer remplace le dispositif Loi Programme pour l'Outre-mer (LOPOM de 2003) dite Loi Girardin. Avant cette loi, il existait d'autres systèmes de défiscalisations, notamment la loi Pons de 1986. La LODEOM a été publiée au JO le 27 mai 2009 et les décrets sont parus en décembre 2009 et février 2010. Certains arrêtés sont en cours de publication.

Deux grands volets de cette loi concernent notre propos : la Zone Franche d'Activités (a), les exonérations sociales et fiscales (b).

- La Zone Franche d'Activités (ZFA)

Ce dispositif concerne les secteurs déjà identifiés par la loi programme pour l'Outre-mer (LOPOM de 2003) pour leur potentiel de croissance et de création d'emplois. Il s'agit de soutenir les établissements des PME situées en ZFA en Outre-mer par une exonération des cotisations foncières des entreprises.

Cette exonération porte sur les établissements existant au 1er janvier 2009 ou faisant l'objet d'une création ou d'une extension à compter du 1er janvier 2009.

La zone franche d'activités comporte des mesures fiscales concernant l'impôt sur les bénéfices (IR et IS), la taxe professionnelle, la taxe foncière sur les propriétés bâties et des mesures douanières.

L'abattement prévu en ZFA s'applique à la CFE (Cotisation Foncière des Entreprises définies à l'article 1466 F) et à la CVAE (Cotisation sur la Valeur Ajoutée définie à l'art. 1586 nonies du CGI) qui sont les 2 composantes de la CET (Contribution Economique Territoriale). Les entreprises remplissant les conditions d'application des abattements de la ZFA prévus à l'art 44 *quaterdecies* du CGI bénéficient d'abattements sur leurs bases imposables à la taxe professionnelle. La base nette imposable à la TP fait l'objet d'un abattement dans la limite de 150 000€ par année. Les abattements s'appliquent aux impositions de TP établies au titre des années 2009 à 2018. Bien sûr, ces abattements s'appliquent aux entreprises exerçant leurs activités dans les secteurs éligibles aux abattements ZFA. Ces abattements s'appliquent de plein droit.

TAUX D'ABATTEMENT TP	Zones taux normal	Zones taux majoré*
<b>Abattement sur la base nette imposable</b>		
Année 2009 à 2015	80%	100%
2016	70%	90%
2017	65%	80%
2018	60%	70%
Limite de l'abattement par année	150 000€	150 000€

Les PME, dans le texte, s'entendent selon la définition européenne en vigueur comme :

- employant moins de 250 salariés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 M€,
- situées dans 1 des 4 DOM,
- soumises à un régime réel d'imposition (de plein droit ou sur option).

Secteurs d'activités éligibles :

- Artisanat - Industrie,
- Comptabilité,
- Conseil aux entreprises,
- Ingénierie ou études techniques à destination des entreprises,
- Rénovation et réhabilitation d'hôtel, de résidence de tourisme et de village de vacances classés.

Secteurs d'activités exclus :

- Commerce,
- Restauration (sauf restaurants de tourisme classés, cafés, débits de tabac et débits de boissons),
- Éducation, santé et action sociale,
- Banque, finance et assurance,
- Toutes activités immobilières,
- Navigation de croisière,
- Réparation automobile,



- Locations sans opérateurs (sauf location directe de navires de plaisance ou au profit des personnes physiques utilisant pour une durée n'excédant pas deux mois des véhicules automobiles),
- Services fournis aux entreprises (sauf maintenance, activités de nettoyage et de conditionnement à façon et des centres d'appel),
- Activités de loisirs, sportives et culturelles, sauf si :
  - Les activités qui s'intègrent directement et à titre principal à une activité hôtelière ou touristique et ne consistent pas en l'exploitation de jeux de hasard et d'argent,
  - Les activités de la production et de la diffusion audiovisuelles et cinématographiques,
- Activités associatives,
- Activités postales

Le taux de l'abattement est fixé à 50 % au titre des exercices ouverts entre le 1<sup>er</sup> janvier 2008 et le 31 décembre 2014 et respectivement à 40 %, 35 % et 30 % pour les exercices ouverts en 2015, 2016 et 2017. Le taux maximum de l'abattement est de 150 000€ par an et par entreprise.

Ces abattements sont cumulables avec l'abattement du tiers pour les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés et cumulable aussi avec la défiscalisation (déduction des investissements outre-mer).

Une majoration de l'abattement est fixée à 80% pour les entreprises :

- situées dans les îles des Saintes, à Marie-Galante, à la Désirade ;
- situées dans des communes de Guadeloupe (liste définie par le décret 2009-1777) et sont : Baillif, Bouillante, Deshaies, Gourbeyre, Pointe-Noire, Trois-Rivières, Vieux-Fort et Vieux-Habitants ;
- exerçant leur activité dans les secteurs de la R&D, des TIC, du tourisme, de l'environnement, de l'agro-nutrition ou des énergies renouvelables,
- ayant signé avec un organisme public de recherche ou une université une convention portant sur un programme de recherche dans le cadre d'un projet de développement sur l'un des territoires
- ayant réalisé des opérations sous le bénéfice du régime de transformation sous douane.

L'abattement de 80% deviendra dégressif entre 2015 et 2017 (70, 60 et 50 %). Le montant maximal de l'abattement majoré ne peut excéder 300 000 € par an et par entreprise

En contrepartie de l'aide accordée, l'entreprise a l'obligation de consacrer une partie de l'avantage fiscal (5 %) à des dépenses de formation professionnelle

Abattement	ZFA 50%	ZFA majorée
De 2008 à 2014	50%	80%
2015	40%	70%
2016	35%	60%
2017	30%	50%
Plafonnement	150 00€	300 000€
<b>Les îles des Saintes, Marie-Galante et Désirade bénéficient d'un abattement de 100% entre 2009 et 2014.</b>		

En outre, la LODEOM envisage des abattements dégressifs sur la base nette imposable à la taxe professionnelle jusqu'en 2018 pour les entreprises situées dans les DOM (avec un taux bonifié pour les communes jugées prioritaires).

Une exonération partielle de la taxe foncière sur les propriétés bâties pour les entreprises situées dans les DOM est également envisagée via une réduction pendant 10 ans dont 4 en sortie dégressive de la base taxable pour l'ensemble des entreprises éligibles, avec un taux spécifique dans les zones et secteurs privilégiés.

### ***Les exonérations de cotisations de charges sociales***

La loi de finances pour 2009 et la LODEOM ont modifié le dispositif d'exonération des cotisations patronales de sécurité sociale. Les décrets d'application du nouveau dispositif ont été publiés en décembre 2009.

La réforme du dispositif d'exonération de charges patronales de sécurité sociale de la LODEOM introduit une exonération en fonction de l'effectif et du secteur d'activité. L'exonération est majorée si l'entreprise remplit des conditions restrictives. Par ailleurs, une dégressivité des exonérations est appliquée en fonction du salaire, et ce afin de favoriser l'embauche des bas salaires.

#### ***Bénéficiaires de l'exonération simple :***

Le nouveau dispositif d'exonération de charges patronales de sécurité sociale concerne :

- Toutes les entreprises des DOM, de Saint-Martin et Saint-Barthélemy de 10 salariés au plus (il convient de noter que la loi et le décret indiquent des seuils d'effectifs différents : 10 salariés au plus ou moins de 11 salariés),
- Les entreprises quel que soit leur effectif, relevant des secteurs d'activité suivants : BTP, industrie, restauration, presse, production audiovisuelle, énergies renouvelables, NTIC, centres d'appel, pêche, cultures marines, aquaculture, agriculture, tourisme, restauration de tourisme et activités de loisirs s'y rapportant, hôtellerie, transport aérien et maritime assurant les dessertes entre les DOM et la métropole, et intra DOM.

En revanche, ne bénéficient pas de l'exonération, les entreprises de plus de 10 salariés exerçant leur activité dans le secteur du commerce.

Par exception à ce dispositif d'exonération simple, certaines entreprises pourront bénéficier d'une exonération renforcée.

#### ***Bénéficiaires de l'exonération renforcée :***

L'exonération de charges patronales de sécurité sociale peut être renforcée pour les entreprises des 4 DOM ou Saint-Martin qui remplissent 4 conditions cumulatives liées à la localisation dans le DOM, au secteur d'activité (zone franche d'activité), à l'effectif ou encore aux modalités d'imposition.

L'exonération renforcée est totale jusqu'à 1,6 SMIC (2150 €) puis dégressive dès 2,5 SMIC (3359 €) pour s'annuler à 4,5 SMIC (6047 €).

La LODEOM ne permet pas à toutes les entreprises installées en ZFA (zone franche d'activité) de bénéficier de l'exonération de charges renforcées. En réalité, les conditions cumulatives sont telles que, plus de 1000 entreprises sur les 4 DOM pourront bénéficier de cette exonération.

#### 2.3.1.4.4 CUMUL DES AIDES

L'abattement prévu sur les bénéficiaires en ZFA peut être cumulé, lorsque l'entreprise est soumise à l'IS avec le dispositif de la défiscalisation (article 217 *undecies*). Mais cela en théorie, car en pratique, les fiscalistes de Bercy ont un protocole de calcul qui ne permet jamais à un projet d'atteindre de telle proportion de mesure de soutien.

En pratique, on dépasse rarement les 50% de subventions.

Lorsque l'entreprise est soumise à l'impôt sur le revenu, il convient d'appliquer en premier lieu l'abattement prévu à l'article 44 *quaterdecies* (c'est-à-dire celui relevant du décret d'application de la LODEOM datant du 27 avril dernier, décret n°2010-421 fixant les conditions d'attribution de abattements : entreprises ayant moins de 250 salariés, moins de 50M€ de CA annuel, activité éligible, ...), puis, le cas échéant, de soumettre ce bénéfice au barème de l'impôt sur le revenu, enfin de déduire du montant d'impôt dû la réduction d'impôt pour investissements prévue à l'article 199 *undecies* B : « les contribuables domiciliés en France au sens de l'article 4B peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu à raison des investissements productifs neufs qu'ils réalisent outremer, dans le cadre d'une entreprise exerçant une activité agricole ou industrielle, commerciale ou artisanale.

#### 2.3.2 ANALYSE

Le régime d'aide fiscale en faveur des investissements productifs réalisés outre-mer a été créé par la LFR n° 86-824 du 11 juillet 1986. A fait l'objet de modifications régulières :

- LF pour 1992 n° 91-1322 du 30/12/1991 a notamment instauré la procédure d'agrément dans certains secteurs économiques
- LFR pour 1994 n° 93-859 du 22/06/1993
- LF pour 1994 n° 93-1352 du 30/12/93 et 1996 n° 95-1346 du 30/12/95
- LF pour 1998 n° 97-1269 du 31/12/1997 (art.18) et pour 1999 n° 98-1266 du 31/12/1998 (articles 88 à 90)
- LF 2001 n° 2000-1352 du 30/12/2000 (article 19)
- Loi de programme pour l'outre-mer (LPOM) n° 2003-660 du 21/07/2003 (art. 20 et suivants)

Depuis l'entrée en vigueur de la « loi Pons » en 1986, la défiscalisation pâtit d'une image sulfureuse, alimentée par la mise à jour de cas d'abus rendus possibles par l'imprécision de la législation et des règles de contrôle. C'est ainsi que de nombreuses adaptations du régime législatif sont intervenues au cours de ces 15 dernières années pour confirmer le principe d'une aide fiscale à l'investissement outre-mer et pour s'assurer que l'avantage fiscal accordé était véritablement lié à des investissements profitables pour les économies de l'outre-mer.

Globalement, le système d'aide a évolué du principe de l'autorisation préalable à celui de l'agrément.

Le dispositif d'aide fiscale à l'investissement comporte, depuis la « loi Pons », un mécanisme de contrôle administratif des avantages fiscaux accordés. Dans ce texte, l'avantage était accordé de plein droit aux investissements dont le montant était inférieur à 4,6 millions d'euros. Au-delà, les projets d'investissement devaient être préalablement portés à la connaissance du ministre du budget qui pouvait s'y opposer, par décision motivée, dans les trois mois suivant de dépôt de la demande. A défaut de réponse, l'agrément était réputé accordé.

La loi de finances pour 1992 (LF pour 1992 n° 91-1322 du 30/12/1991) a renforcé le contrôle administratif des avantages fiscaux accordés dans certains secteurs dits « sensibles » en créant la procédure de l'agrément. Dans les secteurs dits « sensibles » (à savoir : transports, navigation de plaisance, agriculture, pêche maritime et aquaculture, industrie charbonnière et sidérurgie, construction navale, fibres synthétiques, industrie automobile, rénovation et réhabilitation d'hôtel, de résidence de tourisme et de village de vacances classé) , les avantages fiscaux étaient soumis à un contrôle administratif au premier franc (sauf pour les projets d'investissements d'un montant inférieur à 152.449€ réalisés par des entreprises exerçant leur activité outre-mer depuis plus de deux ans, qui étaient dispensées d'agrément). Dans les autres secteurs d'activité, dits « non sensibles », la procédure d'autorisation préalable était maintenue.

La distinction entre secteurs « sensibles » et « non sensibles » perdure jusqu'à aujourd'hui. Aucun critère ne détermine l'inscription d'un secteur d'activité dans l'une ou l'autre catégorie, sinon la volonté du législateur de soumettre certains investissements à un contrôle plus ou moins étroit. Au fil des modifications législatives, la liste des secteurs « sensibles » a tendance à s'allonger. Depuis 1992, l'ensemble des nouveaux secteurs d'activité éligibles à la défiscalisation a été jugé « sensible », tandis que le secteur de la pêche maritime est devenu « sensible » à partir de 1998.

Depuis l'entrée en vigueur de la loi de finances pour 1999, pour les dispositifs de défiscalisation en faveur des entreprises redevables de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés exerçant leur activité dans un secteur éligible, la procédure d'autorisation préalable est supprimée et celle de l'agrément est étendue aux secteurs « non sensibles ».

Depuis 1999, pour les secteurs « non sensibles », le seuil est différent selon que le bénéficiaire de l'avantage fiscal est un investisseur « professionnel » et un investisseur non professionnel :

- lorsque l'investisseur participe directement à l'exploitation du bien faisant l'objet de l'investissement, l'agrément est requis pour les investissements de plus de 760.000 euros ;
- lorsque l'investisseur ne participe pas directement à l'exploitation du bien et se contente d'acheter des parts dans une structure transparente qui achète le bien et le met à la disposition de l'entrepreneur local en contrepartie d'un loyer, l'agrément est requis pour les investissements de plus de 300.000 euros.

La LPOM 2003 note une tendance à la progression du régime du plein droit. Cette tendance s'explique par le relèvement des seuils d'agrément par la loi Girardin. En effet, pour les investissements réalisés directement par les entreprises exerçant leur activité dans un secteur non sensible, le seuil de l'agrément a été porté de 760 000 euros à 1 million d'euros. Pour les investissements réalisés dans les secteurs sensibles par des entreprises exerçant leur activité exclusivement outre-mer depuis plus de deux ans, le seuil de l'agrément est passé de 150 000 euros à 300 000 euros.

La défiscalisation de plein droit est une dépense fiscale parfaitement classique : alors que l'agrément permet de suivre l'évolution des recettes auxquelles l'État renonce volontairement et de s'assurer de la pertinence des projets aidés, le plein droit ne fait l'objet d'aucun suivi spécifique. La direction générale des impôts ne dispose donc pas de données agrégées permettant de connaître avec précision le montant total de la dépense fiscale associée au plein droit ou encore la ventilation de cette dépense entre les différents secteurs économiques. Les données relatives au plein droit sont donc purement estimatives, se déduisant notamment de la différence entre l'évaluation de la dépense fiscale globale, retracée dans les documents budgétaires, et le montant des investissements agréés.

Ainsi, le régime du plein droit depuis le vote de la LOPOM, est passé d'environ 240 millions d'€ en 2003 à 420 millions d'€ en 2005, puis 500 millions d'€ en 2006.

#### **AU FINAL :**

Globalement plus dynamique qu'en métropole, la croissance ultramarine est tirée, notamment, par un niveau d'investissement supérieur. Entre 1993 et 2002, le taux d'investissement national a été stable, autour de 19% sur la même période, le taux d'investissement des DOM, plus fluctuant, a été en moyenne supérieur de 6 points. Ce constat permet d'affirmer, *a minima*, que la défiscalisation des investissements outre-mer joue sans doute un rôle positif sur le niveau de formation brute de capital fixe (FBCF), et donc, par un effet classique de multiplicateur, sur le niveau global d'activité. Ainsi que l'énonçaient l'Inspection générale des finances et l'Inspection générale de l'administration dans un rapport de juillet 2006, « dans la mesure où elle constitue une aide à l'investissement, [la défiscalisation] contribue directement au développement de l'appareil productif, ainsi qu'à sa modernisation. À ce titre, son existence même, ainsi que l'engagement de pérennité à long terme inclus dans la LOPOM, créent un contexte favorable aux anticipations des chefs d'entreprise. ».

Pendant, et au-delà de l'information disponible, c'est surtout l'évaluation de l'efficacité socio-économique de la défiscalisation qui est lacunaire.

### **2.3.3 COMPLEMENTS**

#### **2.3.3.1 EVOLUTION DEPUIS 1995 DES SEUILS DECLENCHANT L'OBLIGATION DE RECUEILLIR UN AGREMENT**

##### ***Pour les secteurs sensibles***

L'agrément est obligatoire dès le premier euro sauf pour des investissements d'un montant inférieur à 152 449 € pour une activité réalisée en direct et exercée depuis au moins deux ans.

**Pour les secteurs non sensibles**

1993 à 1996	1996 à 1997	1997 à 1998		1999		2001-2003	
238 bis HA, HC, 46 quaterdecies à 46 quaterdecies I		163 tervicies, 91 sexies à 91 decies de l'annexe II	217 undecies et duodecies, 140 quater à 140 terdecies de l'annexe II				
Investissements réalisés du 01/07/93 au 31/03/96	Investissements réalisés du 01/04/96 au 14/09/97	Investissements réalisés du 15/09/97 au 31/12/98					
Industrie, pêche, énergies nouvelles, agriculture, BTP, artisanat, maintenance au profit d'activités industrielles, tourisme à l'exclusion de la construction de résidence à vocation touristique ou parahôtelière et de la navigation de plaisance	Industrie, pêche, énergies nouvelles, agriculture, BTP, artisanat, maintenance au profit d'activités industrielles, tourisme à l'exclusion de la construction de résidence à vocation touristique ou parahôtelière et de la navigation de plaisance, acquisition ou construction de logements dits « intermédiaires » par des entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés	Industrie, pêche jusqu'au 31/12/97, tourisme à l'exclusion de la construction de résidence à vocation touristique ou parahôtelière et de la navigation de plaisance, énergies nouvelles, agriculture, BTP, artisanat	Industrie, pêche jusqu'au 31/12/97, tourisme à l'exclusion de la construction de résidence à vocation touristique ou parahôtelière et de la navigation de plaisance, énergies nouvelles, agricultures, BTP artisanat et acquisitions ou construction de logements dits « intermédiaires » par des entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés	- si résultats provenant d'exploitations susceptibles de relever des dispositions du 1° bis du I de l'article 156 du CGI : > 300 000 €  - autres : > 760 000 €	- si résultats provenant de sociétés relevant des articles 8, 239 quater et 239 quater C du CGI : > 300 000 €  - autre : > 760 000 €	- si résultats provenant d'exploitations susceptibles de relever des dispositions du 1° bis du I de l'article 156 du CGI : >300 000 €  - autres : > 760 000 €	- si résultats provenant d'exploitations susceptibles de relever des dispositions du 1° bis du I de l'article 156 du CGI : >300 000 €  - autres : > 760 000 €
> 4 600 000 €		> 4 600 000 € pour les investissements réalisés entre le 15/09/97 et le 31/12/97  > 1 525 000 € pour les investissements réalisés à compter du 01/01/98					

Source : Sénat.

A partir de 2003 et avec la LOPOM, les seuils d'agrément ont été révisés (source Sénat)

Seuil d'agrément	Type d'investissement
Au premier euro	– Dans les secteurs sensibles – Rénovation ou réhabilitation d'établissements hôteliers – Dans une entreprise en difficulté – Dans une concession de service public
300 000 euros	– Dans un secteur sensible, mais réalisé par une entreprise exerçant outre-mer depuis plus de deux ans – Montage locatif dans un secteur non sensible
1 million d'euros	– Investissement direct (sans montage locatif) dans un secteur non sensible – Souscription au capital de certaines sociétés : société de développement régional, Sofiom
4,6 millions d'euros	Dans le secteur du logement (procédure d'accord préalable)

L'article 38 de la LOPOM prévoyait pourtant qu'à compter de 2006, le Gouvernement remettrait tous les 3 ans au Parlement un rapport évaluant l'impact socio-économique des mesures de défiscalisation. Mais les différents travaux conduits sur ce sujet ont conclu à la quasi-impossibilité de réaliser une véritable évaluation. Dans leur rapport précité, l'Inspection générale des finances et l'Inspection générale de l'administration constataient que « l'évaluation de l'impact socio-économique de la défiscalisation est difficile à établir faute d'outils statistiques et méthodologiques ». Dans un rapport d'étape remis le 6 décembre 2006, la Commission nationale d'évaluation de la loi de programme pour l'outre-mer déclarait n'être « pas à même de conduire une véritable évaluation d'impact de la défiscalisation ». Interrogé au sujet de l'efficacité de la défiscalisation par le Rapporteur spécial des crédits de la mission Outre-mer pour 2008, le secrétariat d'État à l'Outre-mer a reconnu qu'il « ne dispose pas d'outils permettant de mesurer l'effet direct des aides à l'investissement qui ont été ainsi accordées sur les performances globales du secteur économique concerné ».

La LODEOM devait, initialement gommer un certain nombre de lacunes intégrées à la LOPOM. Mais au fil des discussions, remaniements et crises (mondiales et sociales), le nouveau texte suit dans l'ensemble, l'ancien dispositif LOPOM. Néanmoins, de nouvelles conditions ont été fixées pour obtenir la réduction d'impôt et qui visent une meilleure équité de l'opération.

En effet, désormais, l'entreprise (ou la société) soumise à l'IS, réalisant l'investissement, qu'il soit soumis ou non à l'agrément doit :

- Etre à jour de ses obligations fiscales et sociales. Les entreprises doivent être en mesure d'attester de la régularité de leur situation au regard du paiement de leurs impôts et de leurs cotisations sociales.
- Respecter l'obligation de déposer ses comptes annuels auprès du greffe du tribunal de commerce.

Le respect de ces conditions concerne non seulement l'entreprise qui réalise directement l'investissement mais également les entreprises locataires (s'il y a lieu).

En outre, le seuil d'agrément a été ramené à 250 000€ (au lieu de 300 000€ dans LOPOM) lorsque le contribuable ne participe pas à l'exploitation au sens de l'exercice professionnel de l'exploitation. Ce seuil s'apprécie, par programme d'investissement et par exercice, au niveau de l'entreprise, société ou groupement qui inscrit l'investissement à l'actif de son bilan ou qui en est locataire lorsqu'il est pris en crédit-bail auprès d'un établissement financier. Par ailleurs, cette dispense ne s'applique plus au secteur des transports, à l'exception des véhicules neufs de moins de 7 places acquis par les entreprises de secteur publics de voyageurs et affectés de façon exclusive à la réalisation de ces transports, lorsque les conditions de transport sont conformes à un tarif réglementaire.

En revanche, certains rapporteurs parlementaires avaient souhaité que le seuil d'agrément pour les investissements réalisés directement par des entreprises exerçant leur activité dans les secteurs non sensibles soit ramené à 500 000€ au lieu d'1 M€ dans la LOPOM. Cette demande n'a pas été suivie d'effet. Elle aurait pourtant permis à l'administration fiscale de s'assurer de l'utilité socio-économique de l'investissement défiscalisé.



## 2.4 LES REGIMES DOUANIERS ECONOMIQUES

### 2.4.1 LES REGIMES EXISTANTS

Les régimes économiques mis en place par l'administration des Douanes et droits indirects ont pour objectif de faciliter l'activité économique tout en respectant les obligations de contrôles dévolues à cette administration.

La Guadeloupe, département français, est partie intégrante de l'Union européenne et donc soumise aux accords de l'Union européenne en matière de circulation des marchandises.

Toutefois, elle constitue, par rapport à la France métropolitaine, un territoire fiscalement différent (taux de TVA, octroi de mer etc.) et du fait de son insularité et de son éloignement, son économie est foncièrement différente.

Le trafic maritime, et surtout à travers les importations, y tient une place prépondérante.

On a l'expérience des zones franches logistiques. Quel pourrait être l'intérêt d'une zone franche industrielle. Pour le directeur régional des douanes ce concept n'a pas de consistance sans pour autant être une contre-indication.

D'une manière générale, il existe quatre types de régimes douaniers économiques qui ont pour objet de faciliter les principaux besoins des entreprises importatrices :

- Le régime de l'entreposage des marchandises (régime de l'entrepôt ou de la zone franche),
- Le régime du perfectionnement actif,
- Le régime de la transformation sous douane,
- Le régime de l'admission ou l'exportation temporaire (ATA).

Les régimes douaniers économiques<sup>2</sup> permettent :

- d'importer des marchandises communautaires sans acquitter les taxes (TVA, octroi de mer) ;
- d'importer des marchandises non communautaires (c'est à dire en provenance de pays tiers à la Communauté européenne) sans acquitter de droits de douane et de taxes ;
- de stocker, d'utiliser ou de transformer ces marchandises non communautaires, selon ses besoins, avant de les réexporter hors de la Communauté européenne.

#### **Les avantages de ces régimes :**

Les avantages sont d'ordre économique ou commercial :

- disposer en permanence d'un stock de marchandises et les utiliser au fur et à mesure des besoins : les droits et taxes ne sont donc acquittés qu'au moment où les marchandises sortent de l'entrepôt (l'apurement). De plus si elles sont

---

<sup>2</sup> On se reportera aux annexes pour une description plus complète de ces régimes.

finalement exportées, l'entreprise n'aura pas à acquitter de droits de douane ni de TVA.

- l'admission temporaire permet à une entreprise de disposer d'une marchandise qui ne lui appartient pas mais dont elle a besoin pour son activité (essais, mise au point de matériel, exposition etc.). Dès lors que la marchandise doit être réexportée, aucun droit (sauf exception) n'est payé par l'entreprise utilisatrice.
- la transformation permet à une entreprise de réaliser une production, à partir de marchandises tierces, dont le produit fini sera réexporté. De plus, si l'entreprise a besoin également de marchandises communautaires (ou locales dans le cas de la Guadeloupe, compte tenu de l'octroi de mer) pour réaliser son produit, elle peut sous certaines conditions être livrée en exonération de TVA puisque le produit fini à vocation à être réexporté.

Les différents types de régimes peuvent se combiner (en particulier l'entreposage et le perfectionnement actif).

Ces régimes sont accordés sur demande de l'intéressé qui doit justifier du besoin économique de les utiliser. Le cas échéant (ex : perfectionnement actif dans le secteur des produits agricoles), l'activité envisagée ne doit pas porter préjudice aux intérêts d'autres producteurs communautaires pour la métropole, uniquement guadeloupéens en Guadeloupe qui pourraient fournir des marchandises équivalentes à celles importées par l'entreprise.

Une autorisation est délivrée par l'administration des douanes. Elle fixe le cadre juridique dans lequel l'entreprise peut utiliser le régime qu'elle a demandé.

La Douane propose déjà une panoplie de régimes en suspension de droits et taxes permettant de développer une activité en « ateliers francs » (situés ou non en zone franche) : le perfectionnement actif et la transformation sous douane.

La législation sur les zones franches vient ajouter des avantages fiscaux aux facilités douanières.

Le dispositif réglementaire est prêt. Il ne demande qu'à être utilisé, d'autant que le système d'échanges d'information (AP+) dont dispose la communauté portuaire est parfaitement opérationnel. Cet outil est également en mesure de jouer un rôle important au niveau des Antilles : régions ultrapériphériques de l'Europe, la Martinique et la Guadeloupe constituent le marché unique Antillais (MUA).

#### 2.4.2 LE MANQUE D'ATTRACTIVITE DE LA ZCI ACTUELLE

Il existe, au sein de la zone portuaire, une Zone de Commerce International (ZCI) *qui n'est pas une zone franche douanière*<sup>3</sup> mais un ensemble clôturé d'entrepôts francs et qui ciblait à l'origine les entreprises effectuant des opérations de perfectionnement actif ou de transformation sous douane.

Ce projet est un semi-échec car la plupart des entreprises ayant disposé d'un entrepôt franc soit ont renoncé au statut soit ne l'exploitent pas vraiment. Une bonne partie du dédouanement s'effectue

---

<sup>3</sup> Il n'y a que deux zones franches douanières en France : le Verdon (Bordeaux) et la ZFR de Guyane.

directement au débarquement sans stockage en entrepôt sous douane. Néanmoins, tous les espaces disponibles sont occupés. Cette situation s'explique par deux raisons majeures :

- Les opérateurs, en pratique les transitaires qui représentent les importateurs, ont trouvé à proximité des quais des locaux modernes et correctement aménagés dans une zone close facilitant le gardiennage ;
- La Guadeloupe exporte peu : les conteneurs pleins à l'export (hors transbordement) représentent environ 7 % du trafic total. Ils ne sont pas remplis avec des produits issus d'un perfectionnement actif mais de la production locale.

L'entrée en entrepôt franc n'aurait permis de bénéficier de la suspension que sur les autres taxes (TVA, octroi de mer) ce qui ne n'aurait constitué qu'un *petit* avantage de trésorerie seulement dans le cas où la mise à la consommation n'était pas immédiate.

Dans ces conditions l'intérêt d'utiliser les régimes suspensifs permis par la ZCI n'était pas significatif au regard de la complication procédurale relative (notamment la comptabilité matières) que ces régimes entraînaient par rapport au dédouanement immédiat. A cela s'ajoutaient les petites difficultés quotidiennes avec les douaniers de terrain.

#### 2.4.3 CONCLUSION: DISTINGUER ZONES ET REGIMES

Il ne faut pas confondre « régimes » et « zones ».

L'entreposage sous douane peut être effectué hors d'une zone franche mais celle-ci présente un intérêt dans la mesure où elle est située à proximité des terminaux à conteneurs, ce qui facilite le transfert non seulement physique mais procédural.

Un entrepôt sous douane peut être situé à 10, 20 km ou plus du lieu de débarquement sans que cela affecte le régime douanier des marchandises débarquées et stockées.

L'intérêt de la zone franche est que l'on a – le plus souvent – un bureau de douane sur place, ce qui facilite les démarches et le règlement rapide des petites difficultés usuelles.

Pour l'activité industrielle, la problématique est sensiblement la même : le local où a lieu le perfectionnement d'actif ou la transformation sous douane n'a nul besoin sur le plan réglementaire d'être situé dans une zone dédiée.

Seule la comptabilité matières s'impose évidemment, avec possibilité de contrôle physique des douanes.

La proximité du terminal de débarquement ou d'embarquement est une facilité pratique et une simplification des transferts si la zone est close et que les mouvements d'entrée/sortie sont contrôlés selon des modalités ayant l'agrément des douanes.

## 2.5 CONCLUSION DU DIAGNOSTIC



Le développement de zones franches a très clairement été imaginé de manière à valoriser le projet de hub conteneurisé du point de vue des retombées possibles sur le bassin d'emploi local et pour fidéliser l'offre armatoriale.

Cependant cette première lecture du projet doit être complétée par une vision plus large des enjeux. Le diagnostic a permis de faire émerger d'autres éléments.

A la lecture de l'analyse AFOM, il est possible de faire distinguer certaines orientations stratégiques qui permettraient de répondre aux besoins du projet, de remédier aux insuffisances du contexte.

Il apparaît utile de :

- pallier à l'étroitesse du marché local,
- se démarquer des stratégies classiques des zones franches,
- se différencier des dispositifs actuels d'aide et apporter un avantage aux entreprises,
- donner de la visibilité au projet,
- faire le lien avec le tissu local de PME,
- cerner le marché de la zone franche, penser en termes de différenciation vis-à-vis des autres îles

### ***Le hub conteneur est indispensable aux activités de la zone franche***

De nombreuses activités ne pourront se développer sans l'existence d'un hub conteneurs qui puisse assurer une plus grande diversité de relations intercontinentales vers la métropole mais aussi l'Europe et l'Asie et qui puisse diminuer les coûts de transport pour les relations courtes, régionales.

La concentration de l'offre de transport constitue un frein majeur pour le développement d'activités de distribution ou de production sur l'archipel guadeloupéen. Les coûts de transport élevés entraînent des situations aberrantes : les marchandises produites en France sont par exemple distribuées vers la région des Caraïbes à partir d'autres hubs, en particulier Miami.

Les vocations qui sont à la base des scénarios proposées ne pourront se développer sans le hub à conteneurs, mais à l'inverse, elles ne justifient pas le hub : dans la plupart des scénarios élaborés, les flux générés par les activités sont plutôt limités mais ces activités ont un impact positif sur l'économie locale.

### ***Un problème d'image de la Guadeloupe***

L'attractivité de la Guadeloupe vis-à-vis des activités logistiques ou de transformation ne va pas de soi, étant donné le contexte concurrentiel. De plus, la Guadeloupe souffre d'une image détériorée qui stigmatise un certain manque de stabilité sociale allié à une main d'œuvre parfois difficile. Cette image doit être restaurée au niveau national et international.

Le projet portuaire devra lui aussi régler un problème d'image auprès de ses futurs utilisateurs mais il faut souligner que les cibles ainsi que le contenu du projet de zone franches sont bien distincts du projet portuaire.

### ***Un projet qui peut servir de catalyseur pour l'économie locale***

Dans le contexte guadeloupéen socialement et économiquement sensible, le projet peut servir de locomotive et mobiliser la communauté guadeloupéenne. Un projet peu suivi par les partenaires locaux et qui n'atteindrait pas ses objectifs, aurait un effet négatif sur la crédibilité des projets publics. Un des enjeux est de faire converger les énergies et les projets sur une ligne stratégique commune, partagée par tous les acteurs économiques et institutionnels. Le projet devra être lisible et attractif :

- pour des investisseurs internationaux qui lui donneront un crédit et un rayonnement nécessaire,
- mais aussi auprès des investisseurs locaux – qui sauront trouver les bonnes articulations avec le tissu local de PME.

### **Proposer un projet intégré**

Le site identifié, situé en arrière des terminaux portuaires, de taille limitée, ne saurait suffire à se rendre visible pour les futurs investisseurs. Il faudra donc élaborer un projet qui intègre les compétences locales et les entreprises guadeloupéennes existantes et futures au-delà du périmètre de la zone franche.

La dimension urbaine et intégrée (développement local, formation, commerce international, logistique, etc.) du projet doit être **privilegiée**. Le projet de zones franches devra faire partie d'un projet plus vaste et prolonger la dynamique liée aux projets urbains des communes de Pointe-à-Pitre et de Baie-Mahault et à la création du terminal à conteneurs.

Il peut accompagner/accélérer la mise en valeur du site de Jarry : la proximité du port avec le poumon économique de la Guadeloupe doit être valorisée. La dimension urbaine doit trouver des prolongations dans d'autres sphères : liens avec la recherche locale, dispositifs de formation adaptés, services d'appui adaptés (Intérim, services informatiques, télécoms, etc.)

### **Des dispositifs de défiscalisation des investissements dans les secteurs économiques qui sont déjà très complets**

Etant donné le contexte actuel de la Guadeloupe, dans lequel de nombreux systèmes de défiscalisation existent, il convient d'apporter un avantage supplémentaire par rapport à l'existant.

La Guadeloupe, comme les autres DOM, dispose déjà d'une palette de dispositifs d'aide très complets, destinés à soutenir l'activité économique et à corriger les effets liés à la situation géographique de l'île. Ces dispositifs recouvrent en particulier l'attribution de subventions (régionales, FEDER), une fiscalité particulièrement avantageuse.

La prise en charge des opérations liées au transit des marchandises ne pose pas de problèmes spécifiques. La communauté portuaire a développé de plus une plate-forme d'échanges de données informatisées qui semble très bien répondre aux besoins des opérateurs et qui, de fait, rend le dispositif de zones franches assez peu avantageux par rapport aux dispositifs existants (MADT<sup>4</sup>).

Dès lors, il convient de proposer des dispositifs innovants en ce qui concerne les aides publiques :

- agir sur l'offre immobilière, c'est-à-dire mettre à disposition un foncier de grande qualité à prix très attractif, est une première piste de réflexion,
- Proposer des mesures de financement intéressantes est une seconde piste (prêts à taux bonifiés).

Ces mesures pourraient se cumuler aux dispositifs existants. Par ailleurs, il apparaît nécessaire de lier l'obtention de ces aides à l'obtention de résultats de la part des entreprises qui en bénéficient, qu'il s'agisse d'objectifs en termes d'emploi, de niveaux de production ou de volumes exportés.

### **Un atout : l'accès à un marché caribéen de 1 million de personnes**

La présence de la Martinique est une opportunité qu'il faut savoir saisir : les Antilles françaises représentent un marché conséquent à l'échelle des Caraïbes. Les liens de coopération avec la Martinique doivent être renforcés pour certaines filières. Plusieurs types de partenariats et de rapprochement sont possibles entre les deux îles.

---

<sup>4</sup> Magasins et aires de dédouanement temporaires

Favoriser la coopération Guadeloupe-Martinique, construire leur complémentarité sur l'offre logistique et industrielle permettrait de pouvoir atteindre les seuils critiques pour l'implantation de filières comme les technologies liées à l'environnement, les unités de transformation dans le secteur de la chimie.

De plus, étant donné la taille des bassins locaux et le problème de la rareté du foncier, commun aux deux îles, il apparaît utile de ne pas doubler certains équipements logistiques ou industriels et éventuellement de ne pas disperser les implantations.

#### ***La nécessité d'être sélectif sur les implantations et/ou l'accès au statut***

La diversité des vocations possibles et l'échelle du projet suppose des arbitrages clairs en ce qui concerne les implantations. Soutenir simultanément plusieurs filières ou ouvrir le site à tous types d'activités productives ou logistiques ne pourra conduire qu'à un projet confus, des stratégies individualisées de la part des entreprises, avec un effet d'entraînement plus limité sur le secteur économique local.

#### ***La différenciation par la qualité plutôt que par les coûts***

Il apparaît nécessaire d'adopter sur une compétitivité par la différenciation plutôt qu'une compétitivité par les coûts. Cela suppose de développer des stratégies de niche, de se placer sur des marchés limités mais sur lesquels la Guadeloupe pourra bénéficier de sa position de maillon intermédiaire entre Caraïbes et Métropole.

#### ***Tirer parti de l'image « qualité France »***

L'image de la France est associée à l'idée de luxe, de gastronomie, de qualité de vie. Il s'agit d'un capital qu'il faut exploiter à travers divers filières sur lesquelles notre pays dispose d'un bon positionnement compétitif. On peut compter par exemple les secteurs suivants :

- Les secteurs de l'agro-alimentaire (pour des produits biologiques, des produits « ethnic food », des cosmétiques naturels),
- Les équipementiers du secteur de la plaisance (sellerie, aménagement intérieur)

Des liens sont à trouver entre les acteurs guadeloupéens et les secteurs existants en métropole.

#### ***Capitaliser sur la capacité technique et scientifique d'une région européenne située dans les Caraïbes***

La Guadeloupe doit tirer parti de son appartenance à un grand pays développé : la mise en place de filières avec un fort contenu technique et/ou scientifique peut s'appuyer sur les infrastructures de niveau européen.

Par ailleurs, la Guadeloupe dispose d'un savoir-faire spécifique à la région, qui bénéficie justement d'un haut niveau de technicité et dont elle peut faire profiter ses voisins.

Les technologies de l'environnement, la prise en charge du risque cyclonique font partie de ces secteurs dans lesquels la Guadeloupe pourrait allier des capacités industrielles (assemblages, création d'équipements) et des compétences en termes d'ingénierie.

### 3 DEUXIEME PARTIE: LES SCENARIOS

Les vocations ont servi d' « éléments déclencheurs » pour les scénarios. Cinq vocations ont été identifiées :

## Les vocations

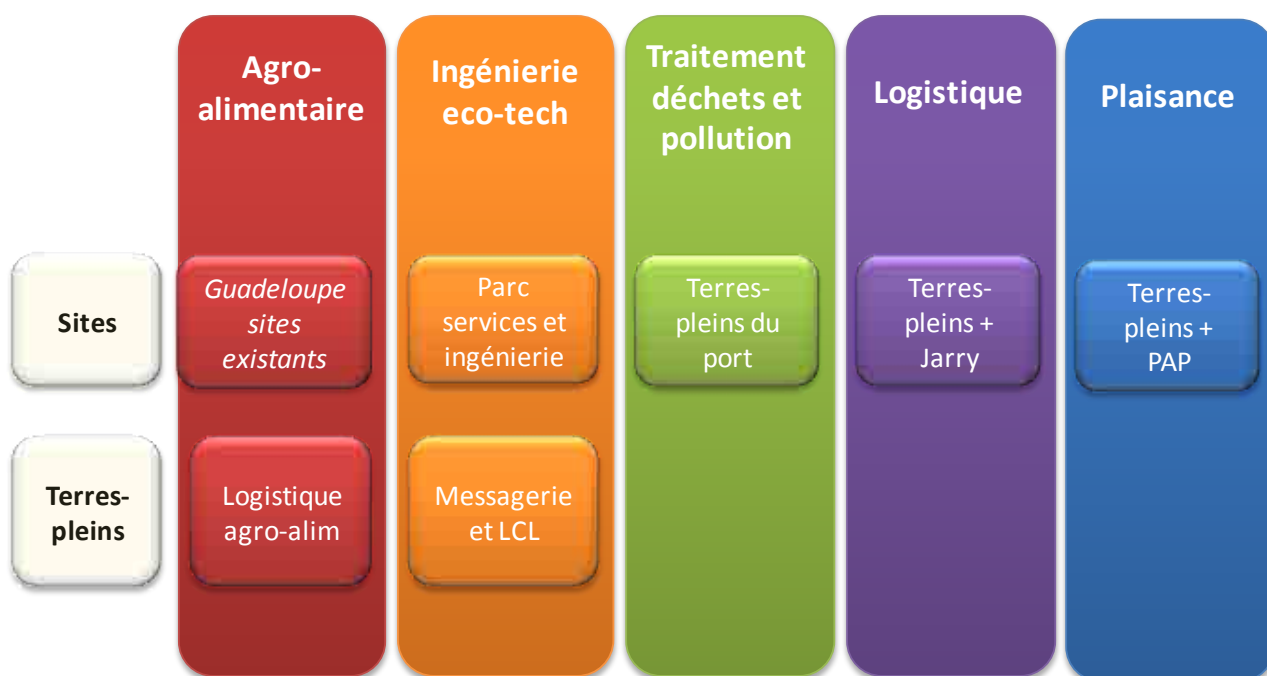


FIGURE 5: LES VOCATIONS COMME BASE DES SCENARIOS<sup>5</sup>

Les composantes des scénarios seront les suivantes :

- **CHOIX DES VOCATIONS :**
- **CONTRIBUTION AUX TRAFICS CONTENEURISE ET OFFRE DE TRANSPORT**
- **MARCHES CIBLES**
- **OPTIONS D'AMENAGEMENT**
- **MESURES D'ACCOMPAGNEMENT**

<sup>5</sup> LCL= Less than Container Load/Conteneurs de groupage.



## Les vocations et les facteurs clés de réussite

	<b>Acquis</b> <i>les atouts/l'existant</i>	<b>Atteindre</b> <i>les opportunités, les futurs développement, les barrières à surmonter</i>	<b>Se différencier</b> <i>en fonction de la concurrence régionale</i>
<b>AGRO-ALIMENTAIRE</b>	Ressources, investisseurs et compétences existants, filière structurée	Images et marques à développer, « Sourcing » des productions régionale	Techniques de production, Innovation sur les produits ou les conditionnements
<b>INGENIERIE ECO-TECH /SAVOIR FINANCIER</b>	Savoir-faire en partie existant, filière émergente	Diversifier les implantations (filiales), Clusters et pôle de compétitivité, Savoir financer de la R&D dans les PME, Formation langue,	Offrir du tailor-made + un suivi+ une qualité environnementale, contre du standardisé
<b>TRAITEMENT DECHETS &amp; POLLUTION</b>	Savoir-faire et acteurs internationaux présents, équipements programmés	Labels sur la qualité environnementale Offre ciblée Marché caraïbes françaises Ingénierie en traitement phyto complémentaire	Excellence environnementale Coûts compétitifs sur la base du marché Guadeloupe+Martinique
<b>LOGISTIQUE</b>	Compétences+ investisseurs présents, filière structurée	Fiabilité de l'escale, Complémentarité conteneurs – roro – aérien + Martinique	Liens avec la distribution française (générale/spécialisée/ de luxe) pour la distribution des produits français dans les Caraïbes
<b>AMENAGEMENT DE PLAISANCE DE LUXE</b>	Compétences nouvelles + apport métropole	Image de qualité sur certains types de prestations, Développer la conception, créer la filière	Association avec des marques françaises et/ou plaisance

### 3.1 LES DISPOSITIFS FISCAUX

En Guadeloupe, comme dans les autres DOM, il existe des dispositifs exceptionnels qui concernent donc :

- La défiscalisation de l'investissement industriel, direct ou indirect,
- Les exonérations sociales et fiscales des activités de transformation,

Des dispositifs de subvention et de compensation viennent compléter ces avantages :

- Feder (ultra-périphéricité et inter-îles),
- Interreg (coopération/échanges dans l'espace régional),
- Fonds nationaux, régionaux et fonds de coopération régionale,

Le détail de ces dispositifs et leur périmètre, géographique et sectoriel, sont décrits dans un précédent chapitre.

L'existence de ces dispositifs, appelé assez justement la zone franche globale, rend difficile la création de nouveaux dispositifs fiscaux ou l'intensification des dispositifs existants :

- Il serait difficile de se différencier des dispositifs existants, de rendre lisible le nouveau système de défiscalisation pour un investisseur, qu'il soit métropolitain ou étranger ;
- Une extension des mesures récemment modifiée par la LODEOM (2009) n'est sans doute pas envisageable à court terme ;
- Les dispositifs fiscaux sont conçus de manière à soutenir des projets intéressants pour la collectivité sous divers aspects. Détourner les capacités d'investissements potentielles vers un domaine en particulier peut se révéler contre-productif, en retardant la réalisation de projets également importants pour la Guadeloupe.

Il faut également rappeler que la gestion des opérations de transit est fluide grâce à :

- Des pratiques de commerce internationales qui se déroulent bien,
- Des régimes douaniers adaptés et déjà largement utilisés, qui vont continuer à s'améliorer.

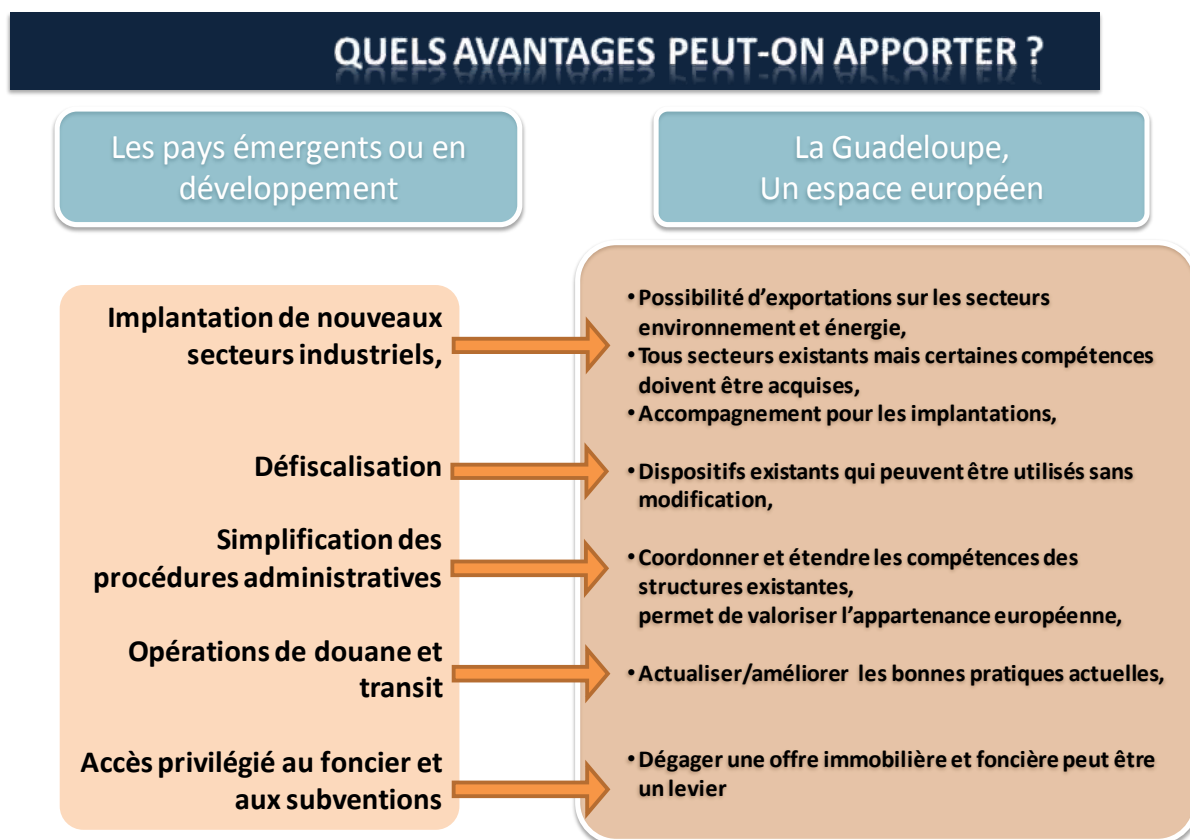
Il faut rappeler que dans de nombreux pays, les opérations de déclaration et de contrôles douaniers sont souvent un frein à l'exportation ou l'importation, en raison du caractère bureaucratique de ces opérations (emploi de formulaires physiques, caractère arbitraires de certaines décisions, corruption, etc.).

De la même façon, des pratiques de commerce international standards s'appuient sur des systèmes bancaires performants, des accords de commerce internationaux qui permettent le libre-échange des nombreuses marchandises (absence de quotas ou de taxes trop importantes), des monnaies convertibles librement et non limitées dans leur circulation.

Ces éléments qui paraissent des évidences dans le système de marché unique européen ou pour les pays développés constituent de vrais avantages dès lors que l'on s'adresse à des économies en voie de développement.

Il faut donc noter que le transit international ne peut non plus constituer un élément qui permette de distinguer le projet de zones franches par rapport à la situation existante en Guadeloupe.

On peut donc se poser la question suivante : quels avantages un projet de zone franche portuaire peut-il apporter dans le contexte spécifique de la Guadeloupe ?



Il existe donc deux alternatives :

La prolongation et l'extension dispositifs existants, qui pose certains problèmes ;

S'appuyer sur les dispositifs existants et diversifier les avantages apportés aux investisseurs vers d'autres domaines :

- La question d'un accompagnement pertinent des entreprises par les collectivités apparaît stratégique,
- Le levier foncier peut s'avérer un levier puissant,

La seconde alternative apparaît la plus intéressante et la plus raisonnable. Elle appelle certaines conclusions :

- Il apparaît nécessaire de modifier l'appellation du projet de manière à ne pas brouiller le message transmis aux opérateurs économiques,
- Le choix de l'offre foncière et de l'accompagnement des projets comme principaux leviers du projet suppose :
- Faire émerger un projet partagé par l'ensemble des collectivités,

- De trouver une maîtrise d'ouvrage adaptée à un projet qui dépasse forcément les prérogatives et le périmètre d'intervention du Port Autonome.

Il faut ajouter que dans le cas de marchandises importées puis réexportées, le régime de transformation active s'applique et entraîne le dégrèvement de l'octroi de mer. A noter qu'en cas de réexport vers la zone Caraïbe, des restrictions propres à cette zone envers la production européenne seront appliquées.

De la même manière, certains avantages accordés par l'Union au titre de l'ultra-périphéricité de la Guadeloupe pour l'import de certaines marchandises ne pourront s'appliquer en cas de réexport hors zone euro.

### LE POSITIONNEMENT SOUHAITABLE ET LES 2 ALTERNATIVES

✓ **Option 1: les dispositifs existants sont intensifiés,**

- Risque de contagion,
- Image brouillée,
- Détournement des investissements,

✓ **Option 2: Le projet portuaire peut offrir d'autres avantages,**

- Accès préférentiel au foncier,
- Accompagnement de projet,
- Accès à des services,



- ✓ Une offre de fiabilité,
- ✓ Un projet partagé par tous les acteurs,

- ✓ Changer le nom du projet ?
- ✓ Trouver un pilotage et une maîtrise d'ouvrage adaptés

## 3.2 SCENARIO AGRO-VEGETAL

Le scénario agro-alimentaire s'appuie sur des filières présentes en Guadeloupe et dynamiques. Le point de départ de ce scénario est la valorisation des productions agricoles et végétales de la Guadeloupe, prise au sens large.

Il emprunte en fait à plusieurs filières en suivant sur deux lignes de développement stratégique : seuls des marchés de niche sont visés, donc avec un potentiel de croissance assez faible et des marchés qui sont cohérents avec l'image de la France et de la Guadeloupe, donc plutôt valorisant l'image de marque française dans les domaines de la cosmétique, de la gastronomie.

L'avantage du développement de cette filière est l'existence d'un terreau d'entreprises nombreuses qui sont déjà en partie structurées, ce qui devrait faciliter la mise en œuvre des mesures d'accompagnement, notamment en ce qui concerne l'acquisition de labels et les dispositifs de formation adaptés.

Pour les filières plus pointues de valorisation du végétal en pharmacie ou phyto-remédiation, (solution dépolluantes par les plantes), qui sont forcément émergentes, un atout pourrait être l'implantation d'un gros acteur du marché, qui permettrait de structurer les entreprises locales à sa suite.

## Agro-alimentaire et végétal

### Des vocations très diverses

Filière biologique/ fair trade

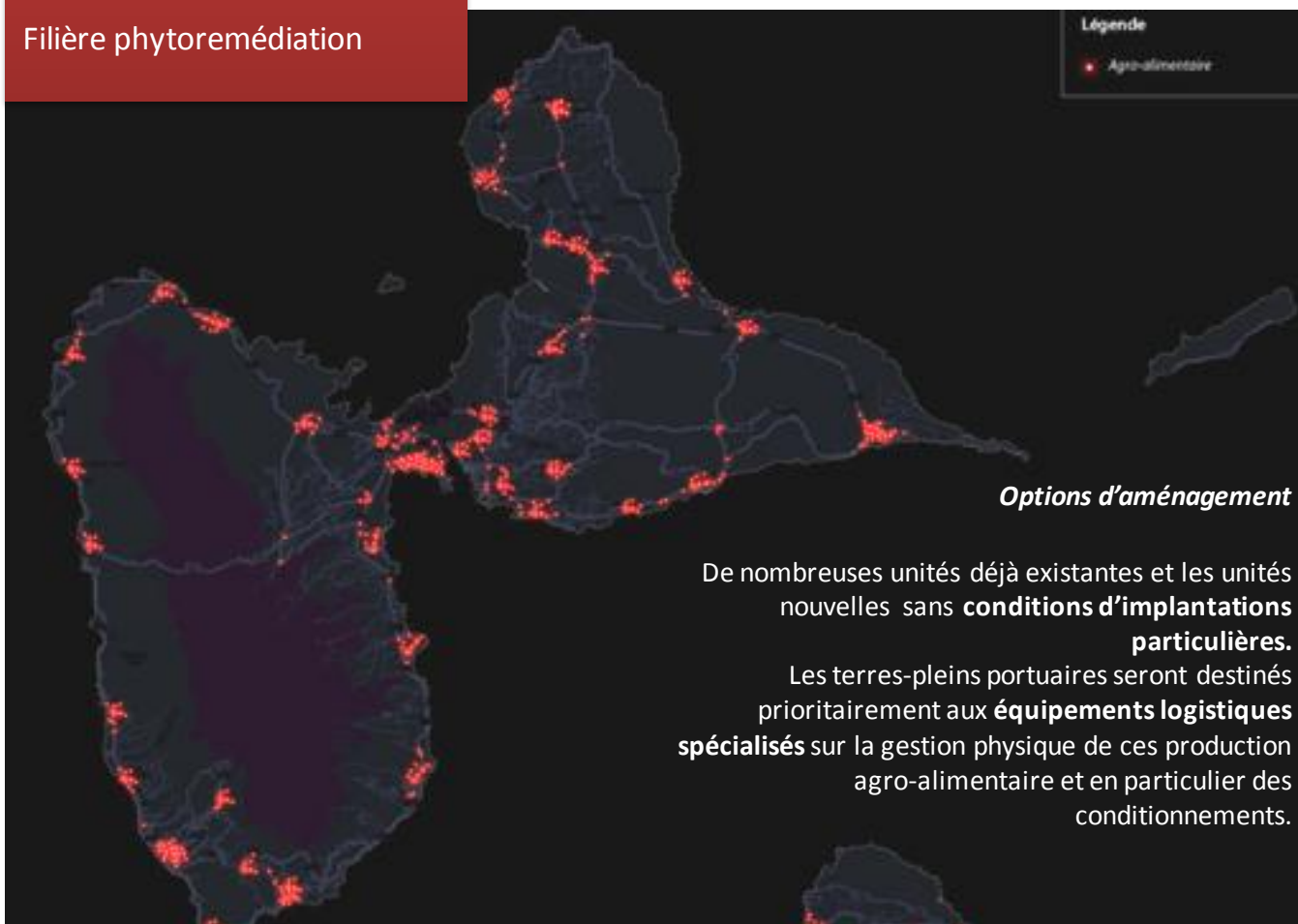
Filière ethnic food/tradition

Filière diététique/alicament/

Filière phyto cosmétique

Filière pharmacie

Filière phytoremédiation



### Options d'aménagement

De nombreuses unités déjà existantes et les unités nouvelles sans **conditions d'implantations particulières**.  
Les terres-pleins portuaires seront destinés prioritairement aux **équipements logistiques spécialisés** sur la gestion physique de ces production agro-alimentaire et en particulier des conditionnements.

### Mesures d'accompagnement:

Pour les filières alimentaires, l'obtention de labels locaux (marque guadeloupéenne) et internationaux (agriculture biologique /organic food) sont indispensables et permettront de structurer les entreprises, Pour les filières cosmétiques, pharmacie et phyto-remédiation, les collaborations avec les organismes de recherche sont nécessaires.  
Certains labels sont également disponibles .

## Agro-alimentaire et végétal



### Marchés cibles:

la métropole d'abord,  
Puis l'Europe et les Etats-Unis et enfin l'Asie

### L'offre de transport:

Une offre de transport diversifiée sur le conteneur, essentiellement intercontinental, reefer et conventionnel  
Le transport aérien vient en appui

### La contribution aux trafics conteneurisés:

La contribution est limitée, étant donné les volumes qui restent modestes.

Les flux seront diversifiés:

- Entrants: conditionnements et entrants des produits non présents en Guadeloupe (dont autres productions régionales et/ou apport de métropole),
- Sortants: produits finis et conditionnés



### Atouts:

Entreprises existantes  
Intérêts croissants des consommateurs finaux

### Faiblesses:

Liens trop faibles avec la R&D,  
formation

### Opportunités:

L'image de certaines marques françaises, leur savoir-faire

### Menaces:

Concurrence possible des autres îles en appui sur les acteurs américains

### 3.3 SCENARIO MATIERES PREMIERES SECONDAIRES

Ce scénario-là s'inscrit également dans une filière existante en Guadeloupe et qui est en cours de structuration.

En effet, il existe déjà localement certains équipements et d'autres, programmés ou bientôt mis en service, devraient compléter un dispositif de traitement des matières premières secondaires. La présence d'acteurs d'envergure internationale est un atout supplémentaire pour la diversification de la filière.

Le centre de tri et de traitement Ecodec prend en charge les pneus, les matières plastiques, et produit de la poudrette à partir des pneus (compound) et des pastilles de PET, PVC, PS et ABS. Une partie de la poudrette de pneus est valorisée sur place sous forme de dallage de stabilisation (parking, aire de jeux). Il a actuellement une capacité de production de 20 000 t annuelle et il présente les caractéristiques d'un équipement d'envergure régionale. Il absorbe déjà une partie des pneus du territoire martiniquais voisin.

Le terminal multi-vrac du port autonome en projet devrait par ailleurs permettre l'installation de nouveaux équipements.

**La réglementation européenne**, relativement contraignante en comparaison avec les standards en cours dans la région, peut avoir des effets contradictoires:

- Elle est bien sûr positive, pour la sécurité des riverains, la préservation des éco-systèmes, et parce qu'elle permet de prévenir d'éventuels accidents, auxquels l'opinion publique, et par ricochet, les acteurs économique, sont de plus en plus sensibles.

Du point de vue du positionnement dans le marché Caraïbes, cette réglementation apparaît particulièrement contraignante et entraîne un coût important pour le traitement et la valorisation des matières premières secondaires. Des cycles qui peuvent être positifs en Europe<sup>6</sup> seront « négatifs » dans le cadre d'autres marchés : c'est-à-dire que l'industriel qui transforme la matière première secondaire ne peut être suffisamment rémunéré par la vente de sa production. Ceci implique de bien cibler les marchés qui sont aujourd'hui rentables.

Les équipements de traitement et de valorisation doivent être compris comme des équipements industriels et collectifs. Ils vont s'appuyer sur des marchés locaux, organisés par les collectivités locales mais ils ont vocation à servir d'autres clientèles.

---

<sup>6</sup> Le marché européen du recyclage est spécifique car les « metteurs sur le marché » contribuent à la valorisation de leurs produits en l'organisant eux-mêmes leur reprise ou en la déléguant à des tiers. Dans tous les cas, c'est un marché qui est « organisé ». L'écoulement des matières premières secondaires sur le marché ne permet pas toujours de couvrir les coûts de collecte, de traitement ou de valorisation et nécessite une participation des producteurs, distributeurs et consommateurs pour supporter ces coûts. Mais ces systèmes sont développés en Europe.

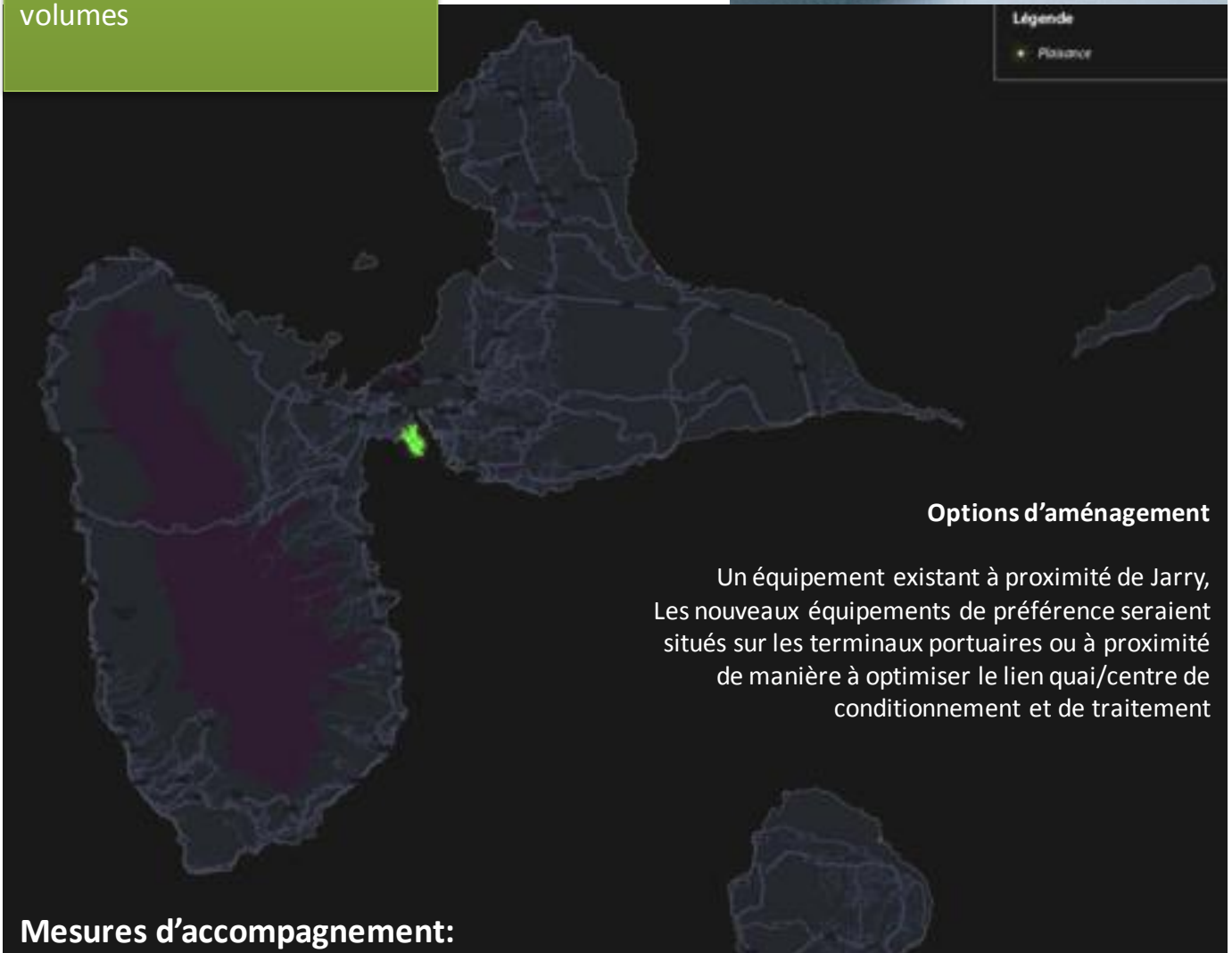


## Dépollution et matières premières secondaires

### Deux familles :

Les DIB, Ferrailles, et les fractions triées des OM qui sont des matières premières secondaires réexportables),

Les déchets spéciaux, qui peuvent se présenter sous des formes très diverses, mais représentent de moindres volumes



### Options d'aménagement

Un équipement existant à proximité de Jarry, Les nouveaux équipements de préférence seraient situés sur les terminaux portuaires ou à proximité de manière à optimiser le lien quai/centre de conditionnement et de traitement

### Mesures d'accompagnement:

**Nécessité d'une réflexion qui comprend le marché unique Caraïbes et qui cible des marchés déjà rentables (les ferrailles par exemple)**

## Dépollution et matières premières secondaires



### Marchés cibles:

La région Caraïbes, éventuellement l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud

### L'offre de transport:

Une offre maritime régionale conteneurs et vracs (multi-purpose), Ro-ro pour certaines relations de proximité. Grande diversité de conditionnement selon les intrants

### La contribution aux trafics conteneurisés:

Elle peut être importante étant donné que ces flux sont, par nature, des pondéreux, en intrants comme en sortant.

De plus il s'agit de traiter et valoriser donc d'importer des matières collectées dans la région Caraïbe puis de les réexporter pour leur revente sur les marchés internationaux

### Atouts:

Entreprises existantes d'envergure internationale  
Disponibilité de sites portuaires  
Filière en cours de structuration

### Faiblesses:

Différentiel des réglementations à l'intérieur de la Caraïbe,  
Coût du traitement sur place,

### Opportunités:

Création d'équipements de taille régionale, spécialisés,

### Menaces:

Marché mal ciblé, équipements concurrents et moins contraints



### 3.4 SCENARIO INGENIERIE ECO-TECH

Dans ce scénario aussi, les vocations sont très diversifiées. L'idée qui justifie leur développement ensemble, concomitant, est un peu semblable à celle qui sous-tend le scénario agro-végétal :

- les entreprises font appel à des compétences semblables (ingénieur, technicien très spécialisé, chercheur),
- elles offrent des prestations intégrées (le produit et les services qui l'accompagnent),
- les marchés concernés sont communs.
- les métiers sont différents, mais on peut espérer des synergies entre les sous-filières à tous les niveaux : partenariats avec les universités, main d'œuvre, stratégie de commercialisation, investissement en R&D.

Les filières concernées renvoient toutes au besoin d'adaptation à des conditions climatiques particulières (climat tropical, environnement volcanique et contexte d'aléa sismique élevé) et à la nécessité de trouver des solutions alternatives aux moyens conventionnels actuels. Il s'agit donc d'explorer des solutions innovantes dans les domaines suivants :

- Production d'énergie (photovoltaïque et géothermie volcanique),
- Equipements/matériaux adaptés à l'aléa cyclonique et antisismique,
- Matériaux isolants.

Ce scénario représente une opportunité industrielle pour la Guadeloupe et elle ne pourrait voir le jour sans une offre de transport dense et diversifiée, et donc sans un équipement tel que le terminal à conteneurs planifié.

Il s'agit sans doute du scénario le plus ambitieux et aussi celui qui suppose une très forte implication des acteurs publics et privés. On peut parler d'un besoin de remise à niveau générale pour l'archipel.

L'implication des collectivités devra se faire sur des plans très différents et le projet portuaire n'est qu'un des éléments de cette dynamique. Un élément indispensable mais pas suffisant. Il devra être complété et confirmé par des projets plus larges intégrant des plans de formation adaptés, des plans de financement de la R&D ciblé (dans le cadre de pôle de compétitivité par exemple).

## Eco-tech et ingénierie

### Des vocations très diverses

#### Energie

- Photovoltaïque, géothermie, etc.,
- Ingénierie réseau,

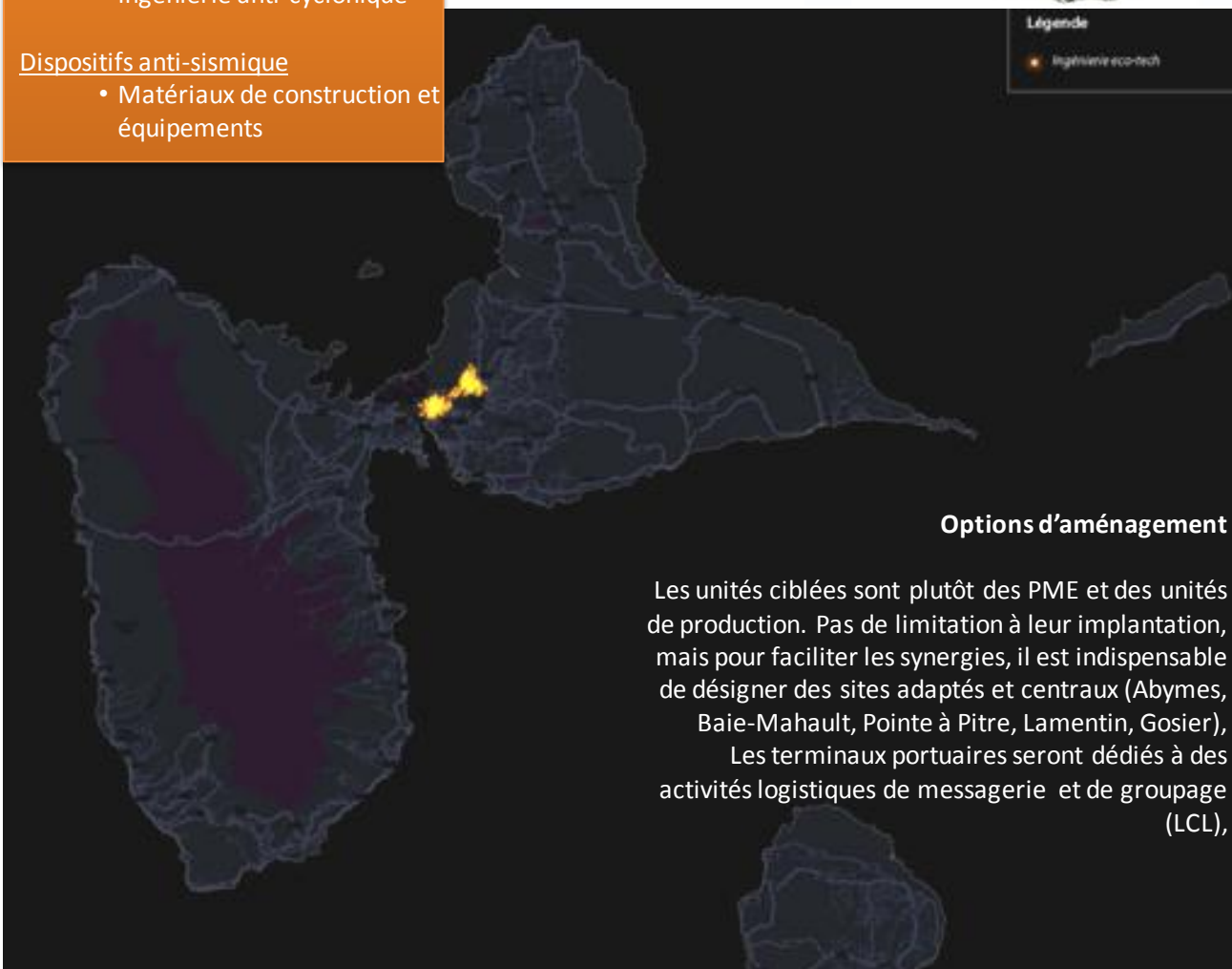
#### Adaptation conditions climatiques

- Matériaux isolants et systèmes de production du froid,
- Ingénierie anti-cyclonique

#### Dispositifs anti-sismique

- Matériaux de construction et équipements

Dans tous les cas, il faut lier **conception et production et mise en œuvre et maintenance**



### Mesures d'accompagnement:

La filière est émergente et insuffisamment structurée. Le rôle des collectivités, des établissements de recherche et des CCI est indispensable dans l'émergence de ce scénario.

Leur soutien devra couvrir les domaines de la formation, la R&D, l'aide à l'investissement, l'animation de la filière.

## Ingénierie Eco-tech



### Marchés cibles:

La région Caraïbes, essentiellement

### L'offre de transport:

Une offre maritime régionale conteneurs et ro-ro, complétée d'une offre aérienne conséquente: de bonnes connexions régionales sont indispensables pour la maintenance des équipements (pour la livraison des pièces, la mobilité des techniciens)

### La contribution aux trafics conteneurisés:

Elle peut être importante si le segment des matériaux de construction est privilégié par rapport à la production d'équipements plus techniques.  
Si le segment montage/ingénierie émerge, la contribution au trafic conteneur sera faible mais l'offre devra de toutes façons être diversifiée.

### Atouts:

Infrastructure universitaire existante, marché en croissance

### Faiblesses:

Peu de main d'œuvre formée, filière émergente

### Opportunités:

Marché régional encore peu occupé donc opportunité d'être leader

### Menaces:

Standards européens trop élevés, concurrence des pays à bas coûts de main d'œuvre



### 3.5 SCENARIO LOGISTIQUE

Le scénario logistique est sans doute celui qui dispose d'un potentiel de réalisation le plus directement accessible. En effet, il s'agit de relocaliser un marché existant qui a été repris par d'autres ports, celui de la distribution de produits fabriqués en métropole vers les Caraïbes.

Dans ce scénario, les atouts l'emportent largement : les compétences et les investisseurs sont déjà présents en Guadeloupe, seule la faiblesse actuelle de l'offre de transport explique le fait que la distribution de ces produits échappe à la Guadeloupe.

L'essentiel des activités ciblées porte sur une logistique de groupage/dégroupage. Des activités de reconditionnement, de labelling pourront également prendre place.

Des initiatives, soutenues par la communauté portuaire, témoignent de l'attractivité de ce segment.

Les projets développés (Becca et Clovis) par CEI-BA sont des tentatives intéressantes pour accompagner la réorganisation de l'offre maritime consécutive au projet portuaire en mettant en relation les acteurs maritimes des différentes îles.

- L'objectif de Clovis (Caribbean Laboratory for Open and Value Added Information Systems) vise à gagner en rapidité et en sûreté dans les échanges maritimes, ce qui est vital tant pour les armateurs que les importateurs et les exportateurs.
- BECCA (Bourse électronique de Cabotage Caraïbéen) : il s'agit de la mise en place d'une bourse de fret pour le cabotage dans la Caraïbe mais devant aller également jusqu'aux transports terrestres sur le continent américain (le plateau des Guyanes).

Pour les collectivités, le principal enjeu de ce scénario va se situer sur le volet urbanistique. La zone de Jarry, située directement en arrière du port, devra pouvoir accueillir des entrepôts logistiques en complément des surfaces offertes en arrière des terre-pleins portuaires.

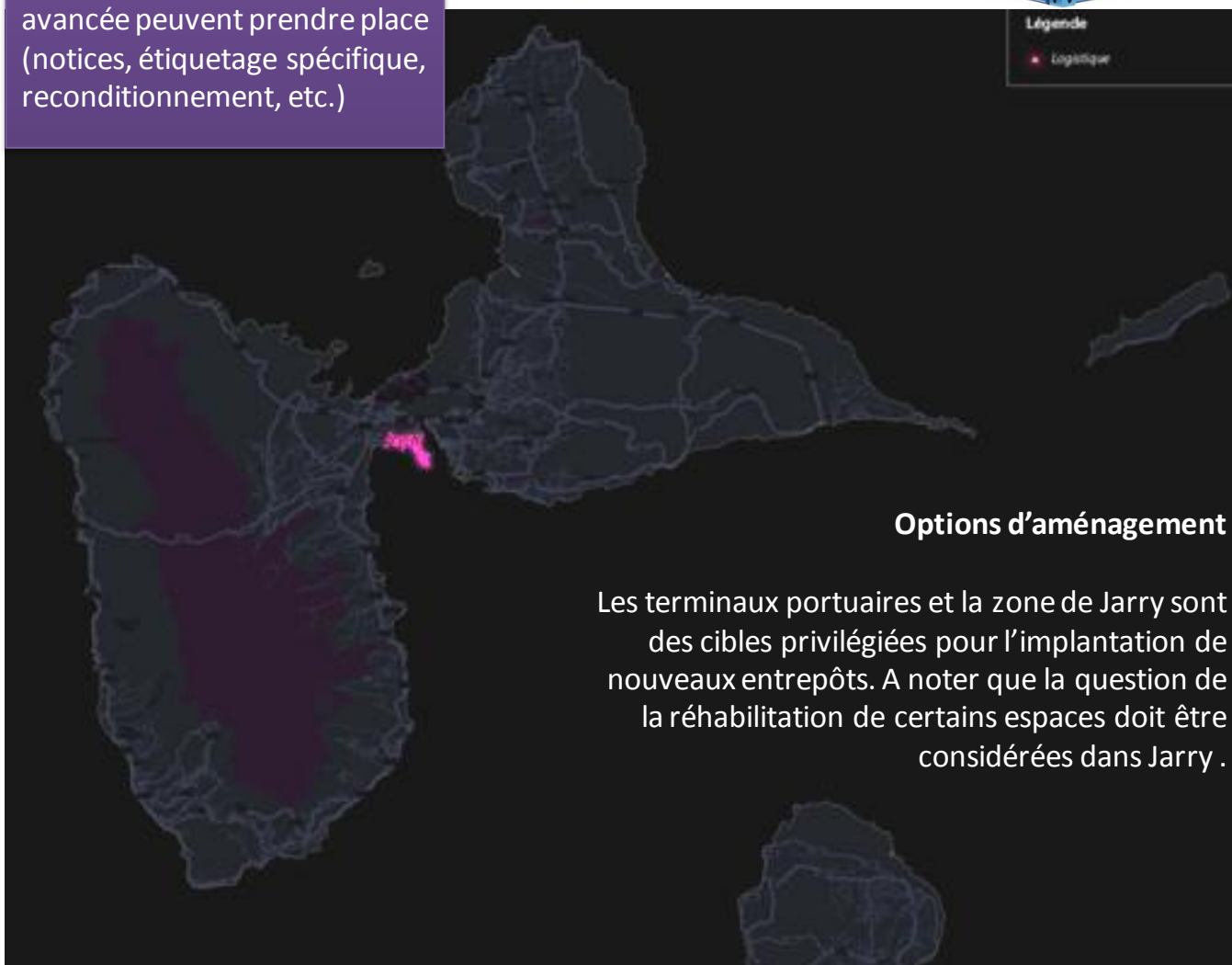
## Logistique

Logistique spécialisée sur les services de groupage en lien avec les exportateurs français.

De possibles développements pour des importations vers la métropole à partir de la région sont possibles.

Des activités de logistique avancée peuvent prendre place (notices, étiquetage spécifique, reconditionnement, etc.)

**Des combinaisons possibles avec les scénarios agro-végétal et eco-tech**



### Options d'aménagement

Les terminaux portuaires et la zone de Jarry sont des cibles privilégiées pour l'implantation de nouveaux entrepôts. A noter que la question de la réhabilitation de certains espaces doit être considérées dans Jarry .

### Mesures d'accompagnement:

Elles vont surtout concerner la question du foncier qui est majeure pour les activités logistiques et, donc la réorganisation de la zone de Jarry. La collaboration avec la commune de Baie Mahault est indispensable.



**Marchés cibles:**

Caraïbes et Métropole, aller et retour

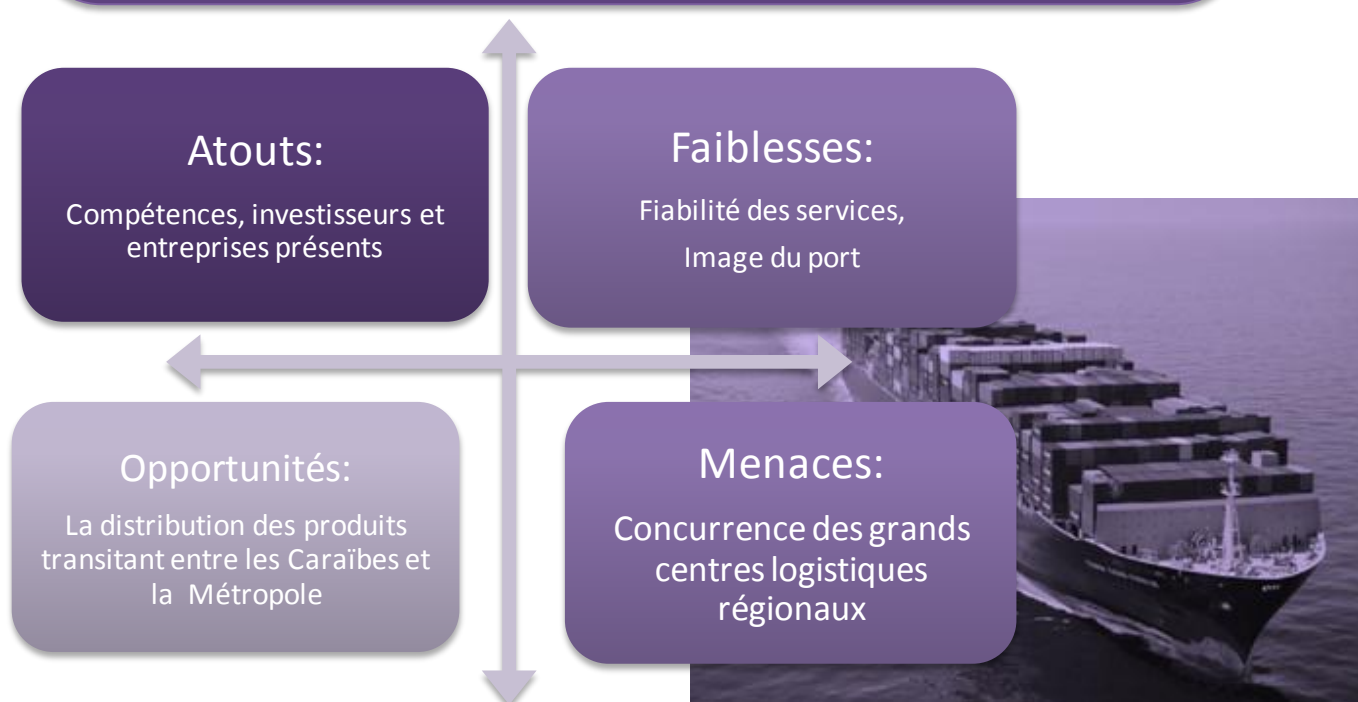
**L'offre de transport:**

Offre de transport conteneurisé régionale et intercontinentale (métropole) dense. La réussite du scénario passe en particulier par l'existence de très nombreuses dessertes feeder et une outil portuaire fiable.

**La contribution aux trafics conteneurisés:**

Elle est potentiellement très importante puisqu'il s'agit de localiser en Guadeloupe les flux entre Guadeloupe et Métropole ainsi que les centres de distribution qui gèrent ces flux.

Les exportations des produits de métropole constituent le marché le plus accessible (les exportateurs confiront plus facilement leurs marchandises à des prestataires nationaux). L'existence de capacité de conteneurs vides importantes depuis la Guadeloupe devrait pouvoir alimenter un flux retour (parce que les taux de fret seront particulièrement attractifs). Une offre régionale (feeder) dense et complète est indispensable à ce scénario





### 3.6 LA FILIERE NAUTISME

C'est un scénario qui peut sans doute être complémentaire des scénarios précédents. Il ne mobilise pas les mêmes espaces, puisque l'essentiel des activités devrait s'implanter sur les communes de Pointe-à-Pitre et du Gosier.

Les activités ciblées correspondent à des activités d'aménagement intérieur pour yachts et bateaux de plaisance. Il s'agit de transformation et de customisation des cabines, incluant la sellerie, l'ameublement, etc.

Il s'agit d'un marché sur lequel la Guadeloupe peut se placer en raison d'un savoir-faire important en métropole sur le segment de la petite et moyenne plaisance, ainsi que celui de la croisière, et aussi parce que le marché des Caraïbes est le premier marché de tourisme nautique (plaisance et croisière confondues).

L'impact sur les trafics conteneurisés est moindre. La filière doit cependant disposer d'une bonne offre de transport régionale et intercontinentale pour pouvoir se développer.

Les activités de ce type s'insèrent bien dans un tissu urbain de bord de mer et participe à la revitalisation des fronts de mer.

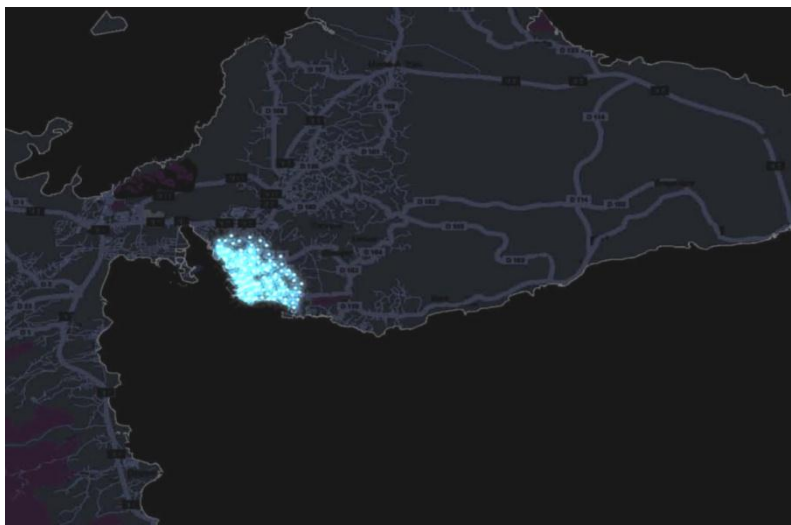
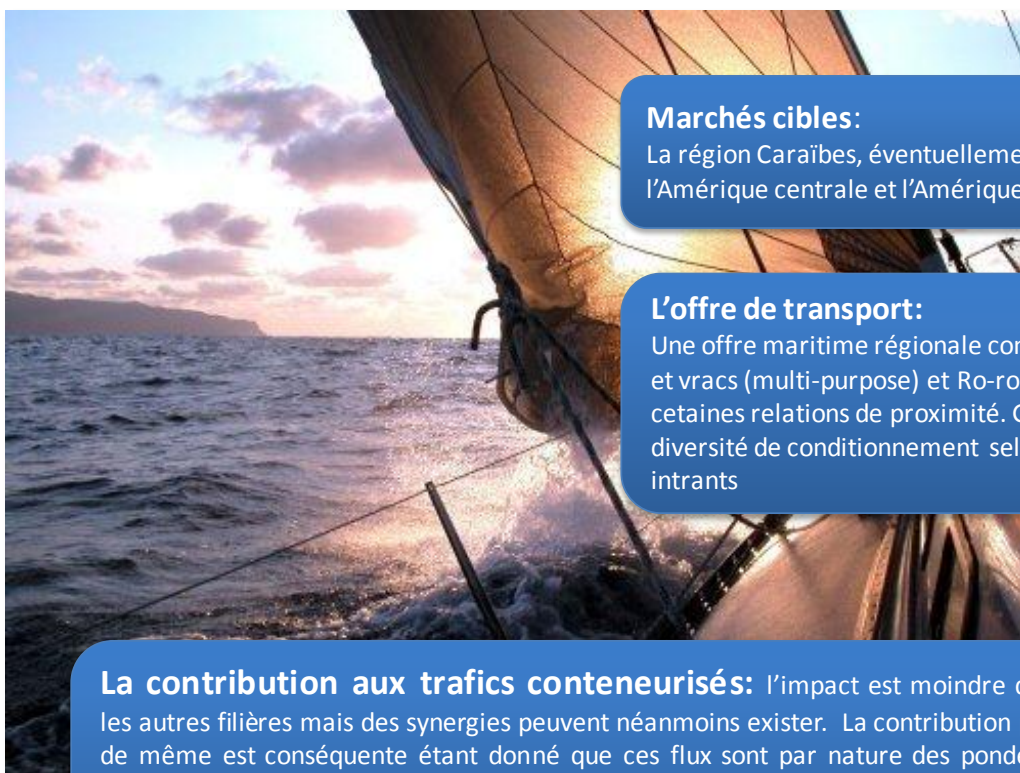


FIGURE 6: IMPLANTATION POSSIBLE D'UNE FILIERE AMENAGEMENT NAUTIQUE

## Plaisance



### Marchés cibles:

La région Caraïbes, éventuellement l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud

### L'offre de transport:

Une offre maritime régionale conteneurs et vracs (multi-purpose) et Ro-ro pour certaines relations de proximité. Grande diversité de conditionnement selon les intrants

**La contribution aux trafics conteneurisés:** l'impact est moindre que pour les autres filières mais des synergies peuvent néanmoins exister. La contribution peut tout de même être conséquente étant donné que ces flux sont par nature des pondéreux, en intrants comme en sortant.

De plus il s'agit de traiter et valoriser donc d'importer des matières collectées dans la région puis de les réexporter pour leur revente dans les marchés internationaux.

### Atouts:

Entreprises existantes d'envergure internationale  
Disponibilité de sites portuaires  
Filière en cours de structuration

### Faiblesses:

Différentiel des réglementations à l'intérieur de la Caraïbe,  
Coût du traitement sur place,

### Opportunités:

Création d'équipements de taille régionale, spécialisés,

### Menaces:

Marché mal ciblé, équipements concurrents et moins contraints



## 4 IMPACTS SOCIO-ECONOMIQUES

La présentation des impacts socio-économiques présentée ci-après a pour objectif de permettre une vision globale par filière.

En complément de cette vision globale, il est mis en exergue des produits particuliers ciblés pour leur pertinence et potentialité remarquables pour une mise en œuvre économique à moyen terme.

Pour établir les impacts socio-économiques la méthodologie conduite est fondée sur la valeur ajoutée générée par la filière, notamment par l'apport d'une dynamique autour du nouveau terminal à conteneurs du PAG.

La Valeur Ajoutée est estimée

- sur 3 niveaux : élevée, moyenne, faible ;
- dans 3 axes : liés aux activités directes, aux activités directes élargies (fortement liées à l'activité = supports) et aux activités indirectes.

C'est la valeur ajoutée globale apportée par la filière, directement ou indirectement, qui engendre un développement économique plus ou moins important en connexe.

Pour la mise en place d'une filière, des incontournables sont nécessaires :

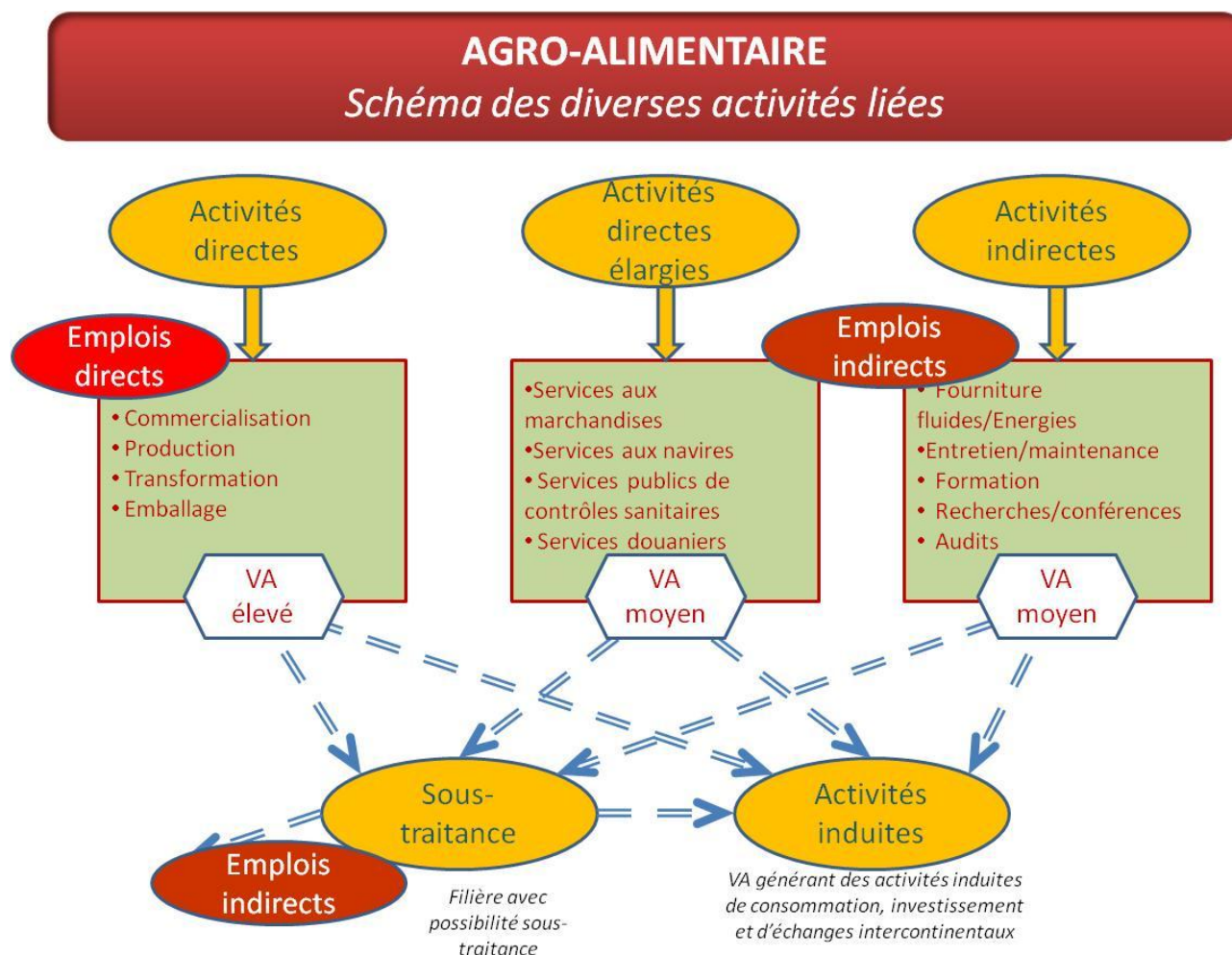
- Les investissements
- La formation/recherche

Au-delà de ces considérations, des éléments plus subjectifs comme l'image donnée à la Guadeloupe sont à prendre en considération pour déterminer quel multiplicateur, ou non, peut engendrer le développement de cette filière.

Enfin, il est nécessaire de déterminer la temporalité, c'est-à-dire le degré de maturité de la filière, les besoins structurels et financiers pour son plein développement, et ainsi estimer la période de pleine activité de cette filière.

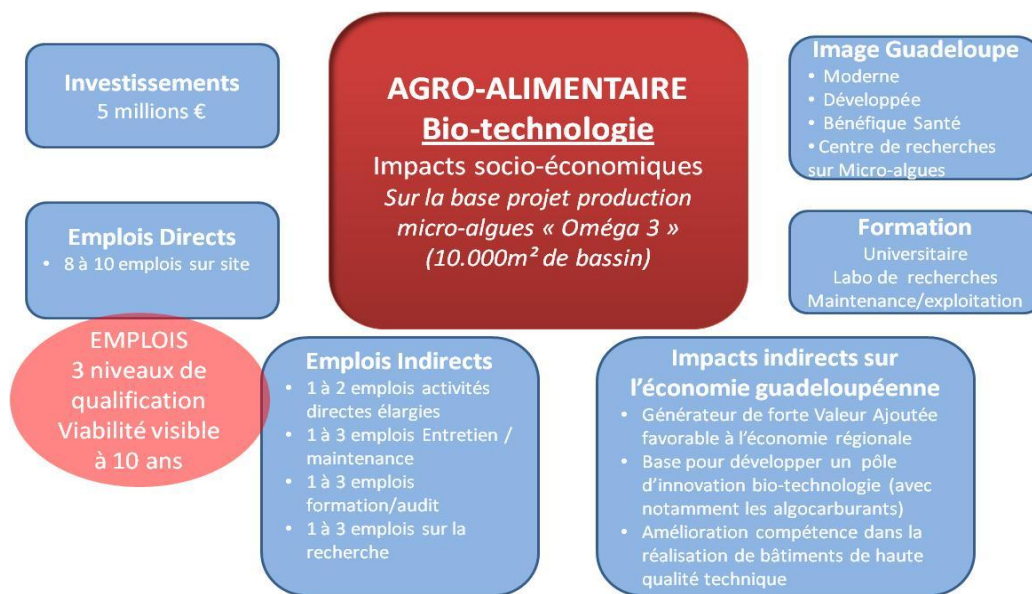
Concrètement, il s'agit d'une analyse des fondements de la Guadeloupe en particulier, des Antilles françaises et du bassin Caraïbes en général, d'interviews auprès d'acteurs et décideurs socio-économiques locaux, d'échanges avec des précurseurs repérés dans chaque filière, en Métropole, aux Antilles voire dans le monde, pour déterminer les points d'appuis et points bloquants.

## 4.1 AGRO-ALIMENTAIRE

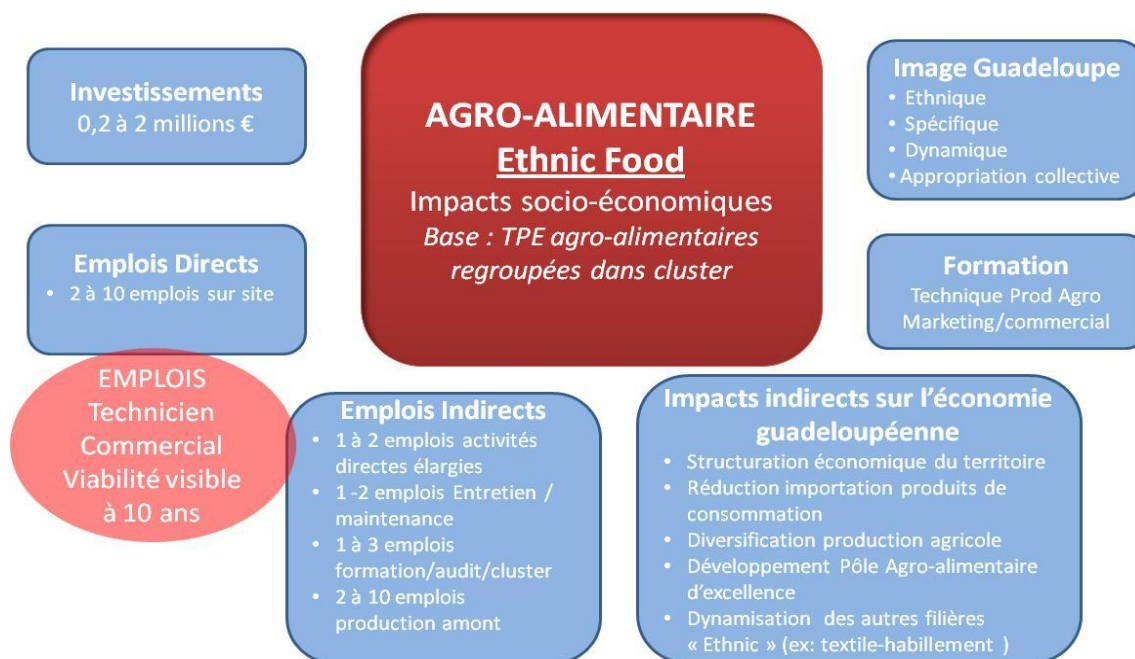


La filière Agro-alimentaire recouvre un ensemble d'opportunités qui seraient portées essentiellement par des acteurs économiques que l'on pourrait caractériser de TPE (à l'exception de la valorisation de la banane). La présentation suivante aborde 2 axes de développement.

Les interactions entre les différents axes sont propices à créer une dynamisation favorable aux développements communs (par exemple grâce à un gain en expertise, au développement de laboratoires et plateformes de test, ...), ainsi qu'à l'émergence d'autres axes de développement, la filière agro-alimentaire s'appuyant sur une très importante offre produits et savoir-faire reconnus. Il est ainsi à noter que Guadeloupe, Martinique et Guyane ont depuis quelques années adossé une nouvelle politique de valorisation de leurs productions locales avec développement de spécificités propices à une appropriation par les consommateurs de leur territoire. Un foisonnement de nouvelles TPE est apparu, foisonnement que l'on retrouve par exemple par le nombre d'initiatives récompensées par le concours régional de l'entreprise (50% des entreprises récompensées en 2010 - catégories artisanat, industrie, commerce).



Cet axe reconnu par le MEEDDM comme l'une des 16 filières industrielles stratégiques de la croissance verte<sup>7</sup>, est source de création avant tout de richesse grâce à une très forte valeur ajoutée du produit. Cette valeur ajoutée induira un enrichissement de l'économie guadeloupéenne, donc la création d'emplois induits (dans un rapport qui peut aller de 1 emploi direct = 4 emplois induits de rang 1).



Participant à l'appropriation d'une identité caribéenne tant par la population du bassin de la Caraïbe que par la diaspora (installée principalement en Europe) est une opportunité pour l'ensemble des produits « Ethnic » (Textile-habillement en premier lieu). C'est aussi la construction

<sup>7</sup> Etude « Filières vertes » : Les filières industrielles stratégiques de la croissance verte - MEEDDM / CGDD - Document de concertation – Octobre 2009

d'une image positive favorable pour la commercialisation d'autres produits « Made in Guadeloupe » développant des emplois sur les services support à cette identification (commercial, marketing, ...).

Quels autres axes potentiels ?

La filière est très large, d'autres opportunités sont en cours de structuration, à la visibilité moindre :

- Poissons, par développement de produits valorisés autour de petites entreprises,
- Amidon Tropical, avec notamment le fruit de l'arbre à pain, adjuvant de valeur dans l'industrie agro-alimentaires, et l'artisanat local,
- Plantes endémiques notamment dans la production de compléments alimentaires

La filière Banane, un cas à part

La filière banane est fortement structurée, les acteurs sont en capacité de la faire évoluer, sous réserve de disposer d'opportunités visibles, crédibles et accessibles.

En perte de vitesse, il s'agirait moins de créer des emplois dans cette filière, mais bien de participer à sa mutation vers de la valorisation de produits à plus forte Valeur Ajoutée (compléments alimentaires, adjuvants à l'industrie Agro-alimentaire).

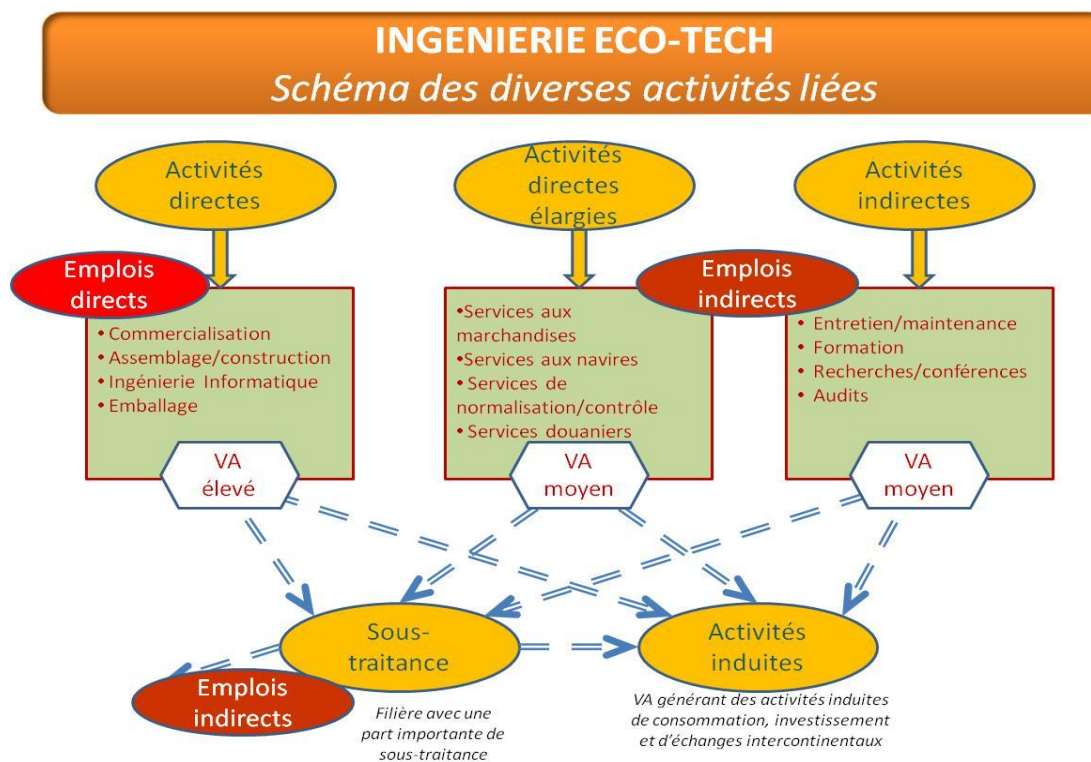
L'impact socio-économique d'un développement serait donc plutôt de conserver cette filière pourvoyeuse d'emplois répartis sur le territoire.

Quels risques sur l'économie locale ?

Si le développement de cette économie se fait sur la seule base de l'innovation au détriment de l'importance de l'origine, il y a un risque de déstabilisation de la filière de production locale.

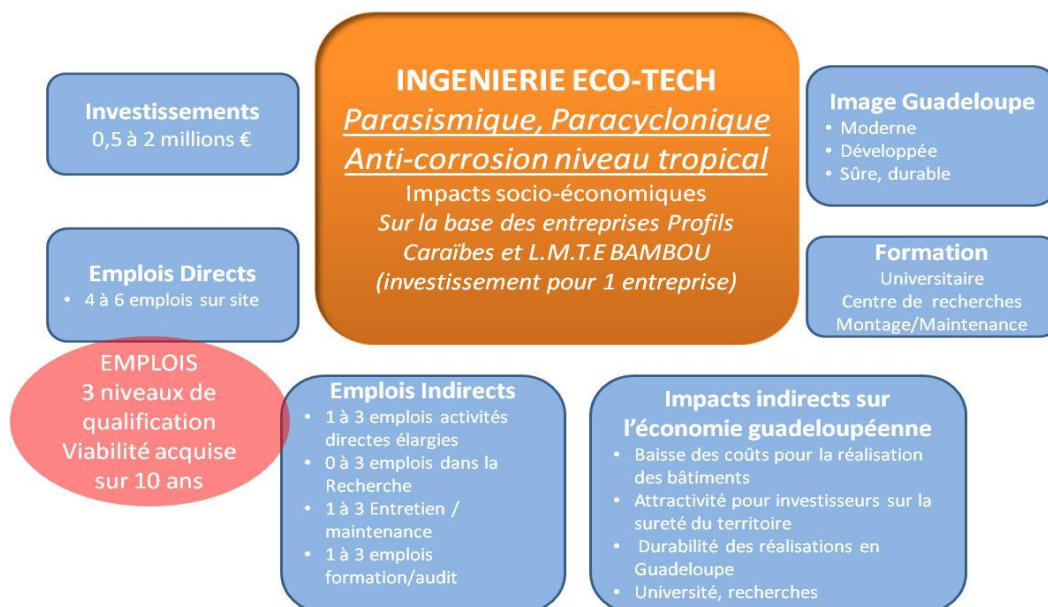
Ainsi, la création de marques « Ethnic Food » peut se faire à partir de produits importés et valorisés grâce à une démarche marketing adaptée et une performance technologique (notamment dans les produits de type 4<sup>ème</sup> gamme). Les gains socio-économiques seraient réduits, voire négatifs par l'impact généré par une augmentation de l'importation de produits agro-alimentaires extérieurs à la Guadeloupe, rentrant en concurrence directe avec les produits locaux. C'est notamment le cas sur la filière bovine, où il existe de grandes opportunités avec de nombreux emplois directs et indirects dans la valorisation de la viande, et un risque sur une filière qui commence à se structurer.

## 4.2 INGENIERIE ECO-TECH



La filière Ingénierie Eco-Tech recouvre un ensemble d'opportunités, actuellement dynamisées par le pôle de compétitivité SYNERGILE, opportunités qui seraient portées essentiellement par des acteurs économiques que l'on pourrait caractériser de TPE-PME. La présentation suivante aborde 2 axes de développement.

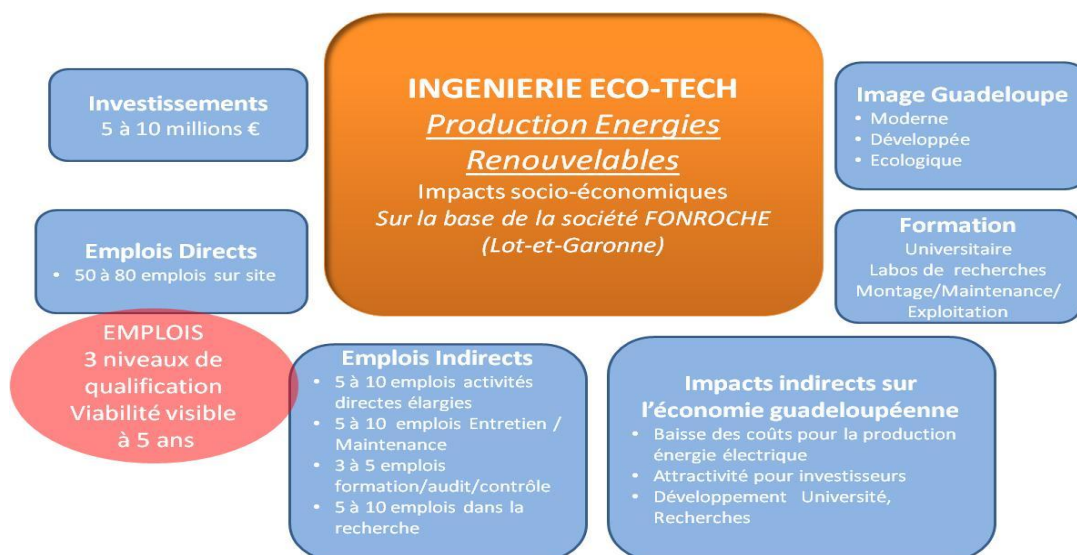
D'ores et déjà cette filière se structure, en commençant par l'amont, la recherche avec 2 laboratoires de recherches au sein de l'UAG (soit une dizaine de personnes), la mise en place d'un cursus d'Ingénieurs Développement Durable en lien avec la problématique des Caraïbes. Ce nouveau cursus (promotion 1 attendue en Guadeloupe pour la rentrée 2013) devrait générer une dizaine d'emplois indirects et de nombreux emplois induits (les étudiants sont consommateurs de service comme la restauration, les loisirs fortement générateurs d'emplois induits).



Comme une grande partie du BTP cet axe de la filière est porté par des artisans, TPE.

La perception de l'emploi direct est délicate, les artisans, chefs d'entreprise ayant tendance à cumuler des fonctions diverses et à s'engager fortement dans leur entreprise captant de fait une partie qui pourrait (sous réserve de capacité économique) être porté par un salarié.

L'exportation sera portée plus par la réalisation de produits semi-finis (en attente de montage) garantis aux normes françaises (considérées comme les plus strictes).



La base de travail est liée à une filière, le panneau photovoltaïque, dont l'opportunité semble possible encore quelques temps, mais dont la saturation probable par une multitude d'offres rendra l'entrée de nouveaux acteurs difficilement envisageable. Néanmoins, la dynamique engendrée par la prise de conscience environnementale et la raréfaction du pétrole, plus encore pour les îles en recherche d'une sécurité quant à la disponibilité de l'énergie, générera sur une longue période le besoin de production alternative (Actuellement la Guadeloupe, île la plus avancée dans les énergies



*renouvelables parmi les îles de l'arc caribéen, assure moins de 30% de sa production d'électricité par Energies Renouvelables).*

On peut donc, en prenant la base proposée ci-dessus tenter une extrapolation quant aux impacts socio-économiques, en minorant peut-être la partie production du fait d'une probable augmentation de la productivité industrielle.

D'autre part, cette industrie de production de matériels pour la production d'énergies renouvelables n'est pas fondée sur de la consommation, mais sur du renouvellement de moyens. De fait la pérennité des emplois est limitée dans le temps, la détermination de cette limite est difficile à prévoir et ce d'autant plus qu'une 3<sup>ème</sup> génération de photovoltaïque est attendu, dénommée « photovoltaïque 3G » (Ainsi l'étude du MEEDDM sur les filières industrielles stratégiques de la croissance verte indique que le « photovoltaïque grosse couche » entre en phase de maturité du marché quant à l'opposé le « photovoltaïque 3G » est en émergence).

Au-delà des emplois directs, la mise en place d'un acteur majeur quant à la réalisation et commercialisation de matériels pour la production d'énergies renouvelables est un facteur déterminant dans la viabilité du Pôle de compétitivité SYNERGILE et donc des emplois indirects générés (animation du pôle de compétitivité, équipes de recherches), et des emplois induits par la dynamique d'un réseau, par le niveau plus élevé de rémunération d'une partie des emplois.

Au-delà de la production :

Les Smart Grids ou Réseaux Electriques Intelligents ?

L'augmentation de la part d'énergies renouvelables dans la production d'énergie électrique, qui plus est à partir de petites unités, nécessite le contrôle et l'ajustement de cet ensemble de production. Ceci est d'autant plus crucial sur des territoires restreints (comme les îles) où les équilibres sont plus difficiles à trouver.

Le positionnement comme référence en la matière de construction, de pose et de maintenance de matériels (Smart Grids) adaptés aux conditions climatiques des Caraïbes est une opportunité forte pour la Guadeloupe.

Par contre la difficulté à percevoir le type de produits, plus encore à concevoir sa chaîne logistique, ne permet pas de déterminer correctement les impacts socio-économiques, ni les investissements nécessaires.

Néanmoins, il est indéniable qu'une bonne stratégie d'implantation sur la Guadeloupe, profitant d'atouts mis en avant ou créés (niveau normatif français, connexion efficace vers les autres îles, facilité de déplacement des personnes dans tout le bassin, pôle de recherches, aides à l'investissement et l'installation des compétences, ....) les emplois directs générés sont comparativement équivalents à la production de panneaux photovoltaïques, soit entre 50 et 100 emplois auxquels il faut rajouter les emplois de la sous-traitance, du support technique, du SAV.

L'implantation de cette filière nécessiterait un investissement d'envergure, qui ne pourrait être réalisé qu'avec le soutien des collectivités. Cet investissement d'importance générerait lui-même des emplois en nombre.

Une filière matériau 100% Guadeloupéenne :

La Pierre Caribéenne Restituée (PCR)

Depuis 2006, Archituff (association implantée à Anse-Bertrand) a placé sur le marché du BTP, un nouveau produit pour le dallage, le parement des bâtiments et des espaces publics la Pierre Caribéenne Restituée.

Il s'agit d'un produit moulé à partir du tuf (plus de 80% de sa composition), mélangé avec du ciment et un adjuvant, et séché naturellement après démoulage. Ses caractéristiques naturelles (insensibilité aux rayons du soleil (garde la fraîcheur) et aux attaques climatiques) en font un atout pour de nombreuses réalisations (dallage extérieur, bancs publics, isolation thermique, ..)

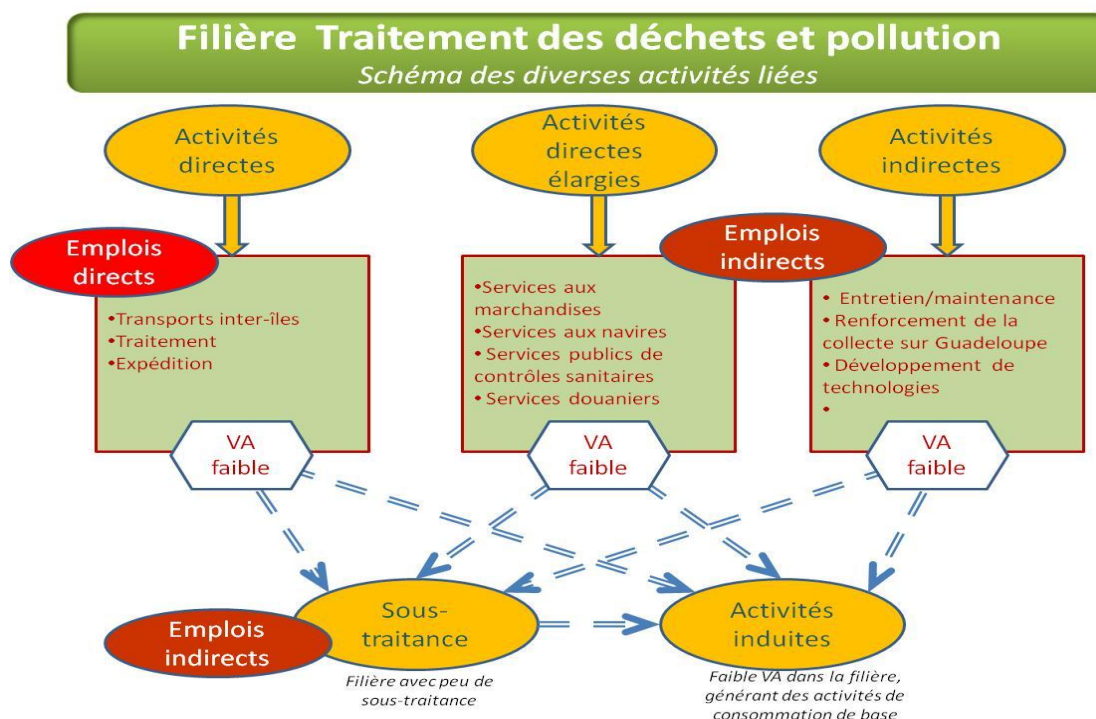
La commercialisation de ce produit est limitée par les capacités du centre de production. Il n'y a pas d'exportation.

L'opportunité d'une installation sur une zone franche exemptée de taxe sur les produits importés (ciment blanc, adjuvant) et à proximité du port, permettrait d'envisager une exportation dans le bassin de la Caraïbe et au-delà.

Les impacts socio-économiques peuvent être estimés à partir de la production actuelle : 800T/an pour le seul marché Guadeloupe, 42 emplois (dont 22 en ESAT/Etablissement et Services d'Aides par le Travail).

Un doublement de la production par l'exportation génèrerait environ une trentaine d'emplois directs.

### 4.3 TRAITEMENTS DES DECHETS ET POLLUTIONS

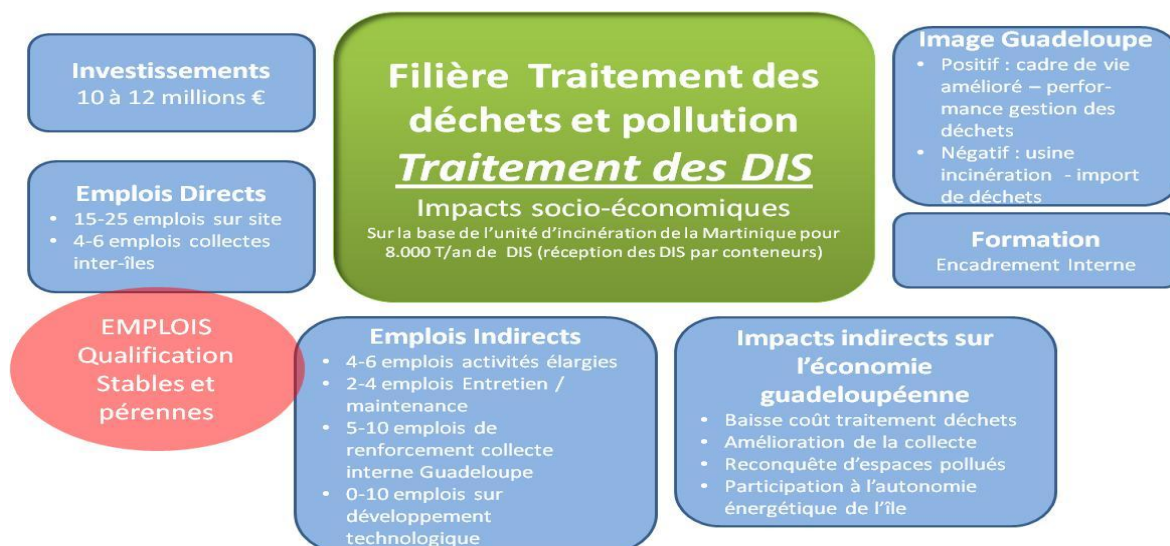


La filière traitement des déchets et pollutions est une filière stable en terme de volume (gisement connu à long terme, fonction des politiques de maîtrise des déchets), garantissant une très forte pérennité aux emplois créés. Cette pérennité de l'emploi est gage de confiance et d'investissement par le recours à l'emprunt (et génère des emplois induits).

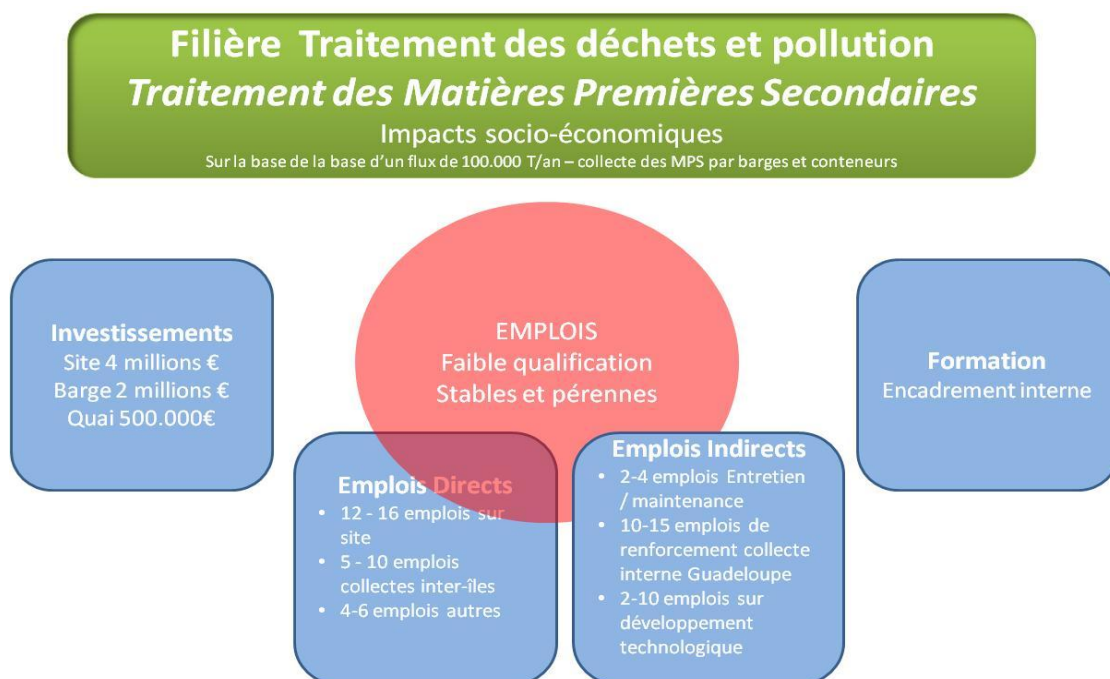
L'amélioration également de la qualité du cadre de vie concourt à renforcer l'attractivité de la Guadeloupe pour le tourisme, pour le résidentiel de retraite, pour l'investissement économique.

La construction d'un schéma logistique performant de collecte des déchets est un support structurel pour la mise en place d'autres opportunités d'échanges entre la Guadeloupe et les îles intégrées.

La centralisation et la maîtrise de « Matières Premières Secondaires – MPS » est un gage à long terme, dans le cadre d'une possible pénurie de « Matières Premières Vierges », de disposer de ressources pour le développement d'industries adossées à ces MPS.



Les investissements sont lourds (plus de 10 millions d'euros pour un gisement équivalent à celui de la seule Guadeloupe). La progressivité des investissements est fonction de la capacité de collecte (ou attractivité) sur les territoires extérieurs. La mise en place d'une logistique de collecte performante, structurée permettrait de développer d'autres outils de traitement des DIS (notamment les DEEE<sup>8</sup>) et donc de nouveaux emplois.

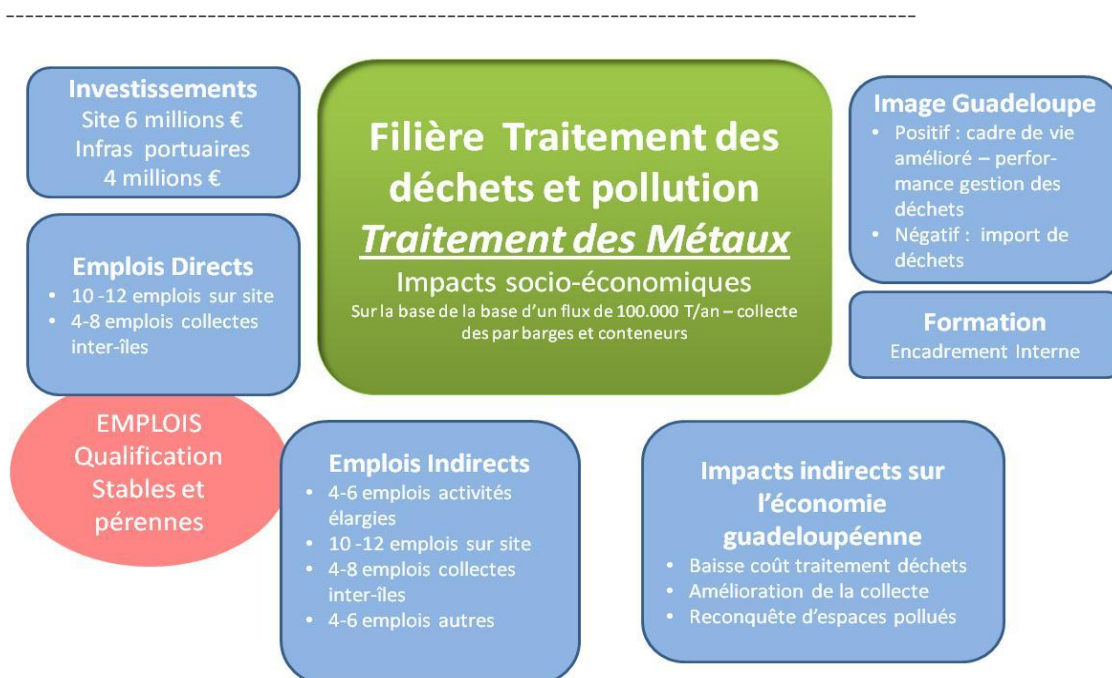


La solidité de la filière tient dans son schéma logistique entre collecte performante et efficace, et accessibilité au moindre coût vers les marchés d'achat (aujourd'hui la Chine, demain probablement l'Afrique). La structuration de la filière permet une montée progressive pour une captation d'une large gamme de MPS. En premier lieu, les plastiques d'emballage et papiers-cartons sont des opportunités plus accessibles économiquement (forte demande asiatique).

<sup>8</sup> Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques

Le développement de nouvelles possibilités de valorisation de certains déchets (en 1<sup>er</sup> lieu pour le verre avec des solutions de broyage et réutilisation locale dans les Travaux Publics), doit être intégré avec la mise en place d'un centre de recherches traitant des solutions

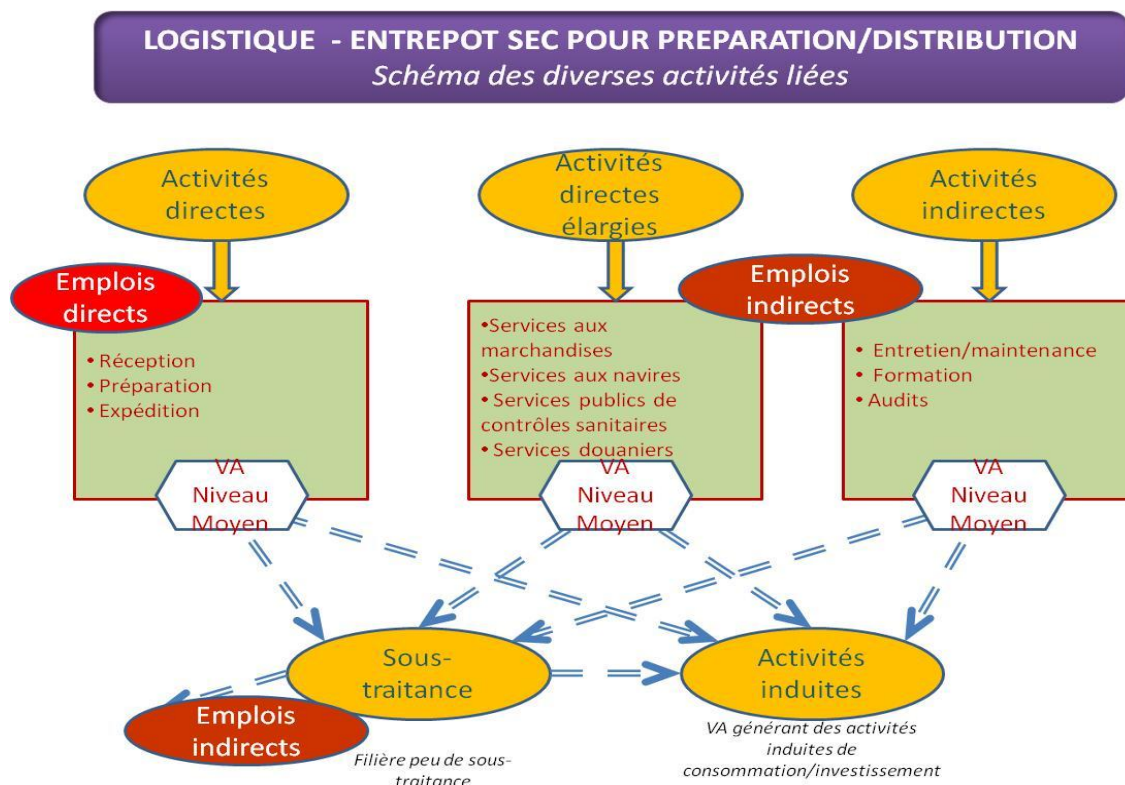
Le traitement des déchets de la filière BTP recèle des potentialités d'importances, dans le cadre de la mise aux normes parasismique de très nombreux bâtiments (déconstruction générant des potentialités de MPS). Une structuration réussie autour d'autres matériaux valorisés permettrait de capter la partie des déchets du BTP à potentialité d'être des MPS.



Cet axe de développement de filière s'inscrit dans une stratégie de captation maximale de l'offre de service pour évincer tout autre projet d'outils. Le développement par la suite restera limité au maintien de l'outil, sans investissement d'importance.

Par contre, la disponibilité de cet outil, allié à une politique volontariste de résorption des dépôts sauvages de la Guadeloupe, et donc par effet de ricochet inciter à une réappropriation de l'espace par les habitants et une volonté de maintenir leur cadre de vie à un haut niveau. Si cette action volontariste s'engage, les emplois induits sont d'importance (plusieurs dizaines sur des années), avec la pérennisation autour de l'entretien des espaces reconquis (agriculture, aménagement paysager, ...). Ceci profitera aussi à la mise en place d'un tourisme plus généralisé à l'ensemble de l'île.

## 4.4 LOGISTIQUE



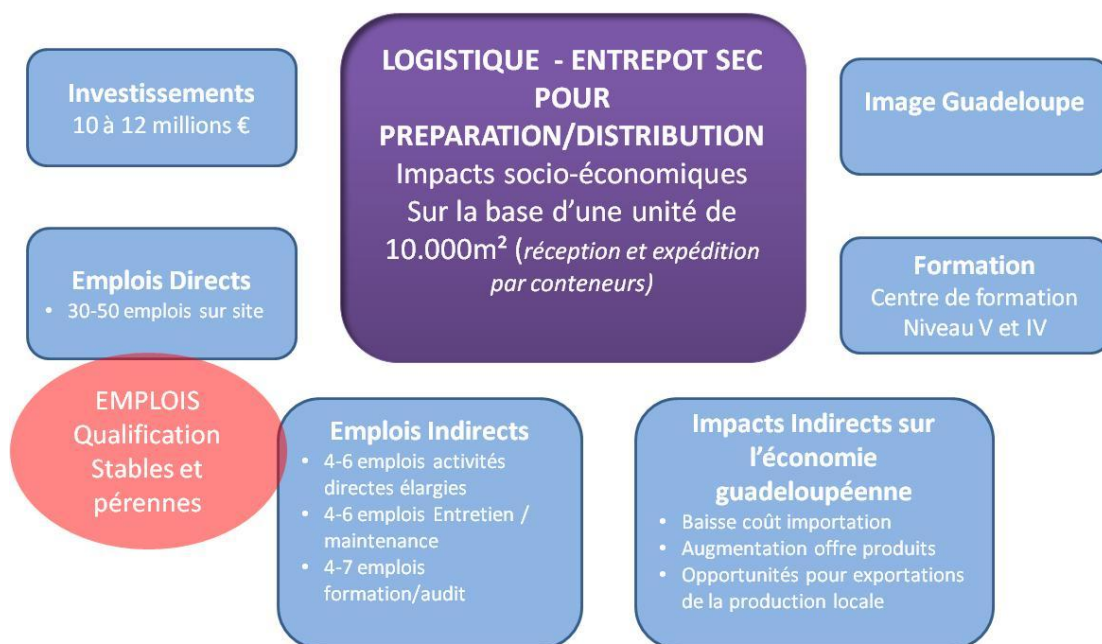
La filière logistique est ici abordée dans le cadre du traitement de produits de grande consommation distribué dans les réseaux.

L'indéniable baisse des coûts engendrée par l'amélioration de la performance économique sur la chaîne logistique (*certaines estiment les gains potentiels à plus de 10% en valeur nette sur les produits*), générera un pouvoir d'achat accru qui pourrait bénéficier à des activités induites dont il faudra assurer une garantie d'une localisation sur le territoire. Ainsi ces activités induites généreront des emplois induits, variés, insérés dans l'économie, participant à l'enrichissement de l'ensemble du territoire.

La performance de cette prestation logistique donnera une visibilité aux futurs investisseurs à la recherche de gains économiques sur la chaîne logistique des produits de grande consommation, alimentant par là-même la dynamique territoriale. C'est le phénomène rencontré en Europe, avec la création de parc logistique regroupant des entrepôts appartenant à des prestataires logistiques. Des activités connexes se développent ensuite (intérim, soutiens techniques, restauration, crèche, etc.).

Placés sur les axes stratégiques des flux de marchandises, ces parcs logistiques fixent les échanges des réseaux de distribution dans des schémas physiques optimisés, où les gains attendus sont recherchés dans la maîtrise de l'information pour accélérer les échanges. C'est un cercle vertueux : la performance rencontrée par les acteurs entraîne de fait le besoin d'amélioration de cette performance par le renforcement de savoir-faire et compétences élevées, donc d'emplois indirects de plus grande qualification.

De fait la création d'une visibilité de la Guadeloupe et plus particulièrement de l'arrière port comme « parc logistique » est source de dynamisation de la filière.

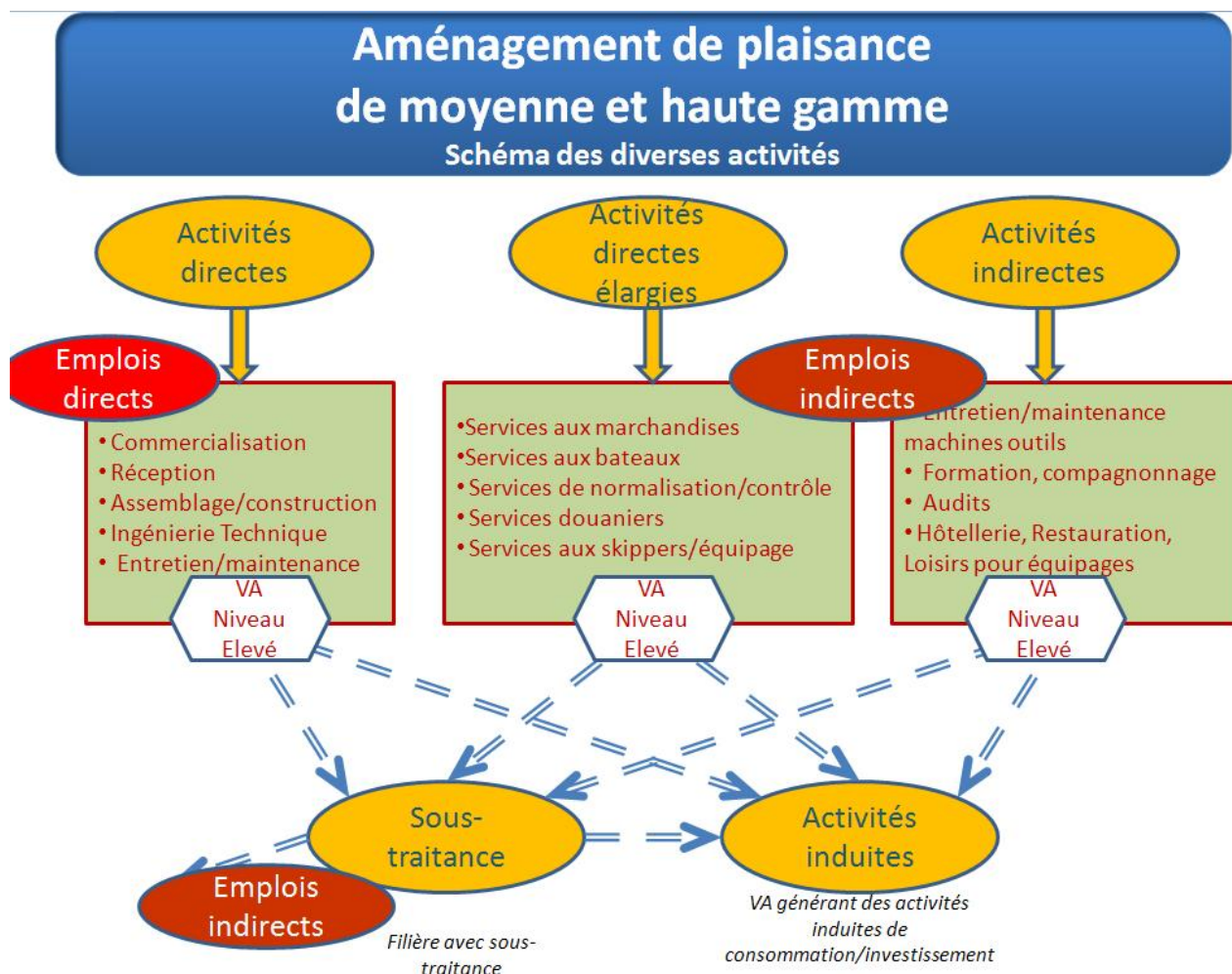


L'investissement est celui d'un entrepôt moderne, de classe A<sup>9</sup>. Il est envisagé en cellule pour s'adapter aux besoins limités du fait du marché, mais aussi pour permettre une souplesse d'adaptation.

La mise en place de cet entrepôt est liée à la capacité des décideurs dans la chaîne logistique (c'est-à-dire les distributeurs) de réorganiser l'ensemble de la chaîne.

<sup>9</sup> Entrepôts de classe A : hauteur supérieure à 9,3 mètres, aire de manœuvre d'une profondeur supérieure à 35 mètres, bâtiments isolés, sprinklés et dont la résistance au sol est d'au moins 5 tonnes par m<sup>2</sup>.

## 4.5 PLAISANCE DE MOYENNE ET HAUTE GAMME



La filière Plaisance de moyenne et haute gamme n'est pas directement liée au développement du terminal à conteneurs. Les éléments d'approche de la filière sont construits en prenant le parallèle entre Méditerranée et Caraïbes : ne dit-on pas que la mer des Caraïbes est la Méditerranée des Amériques ? Ces mers sont 2 grands bassins relativement fermés dédiés aux loisirs de nautisme haut de gamme, avec des escales de prestige entièrement dédiées à l'accueil des plaisanciers, et la nécessité à côté de ports d'activités pour entretenir et transformer les bateaux et petits navires de plaisance.

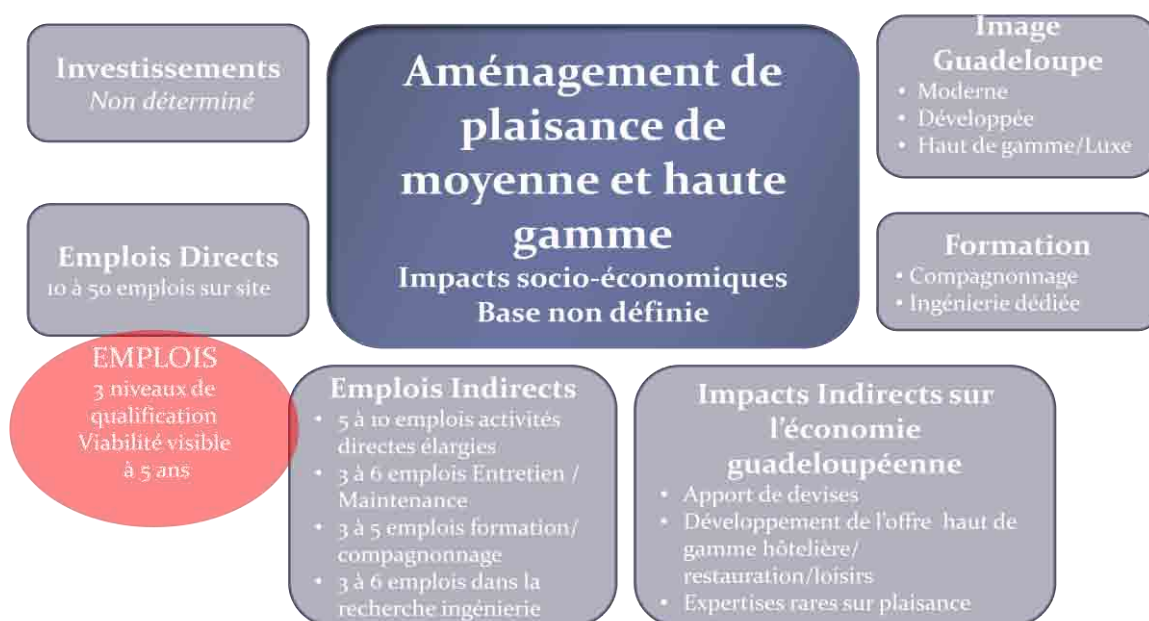
Ainsi en Méditerranée française, plusieurs ports sont des escales privilégiées (Monaco, Nice, Cannes, Saint-Tropez, Bonifaccio, Port Camargue, etc...) et 2 ports majeurs dédiés aux activités d'entretien et construction sur la plaisance de moyenne et haute gamme : La Ciotat et Marseille. Ces ports couvrent les besoins bien au-delà des seuls bateaux se rendant dans les ports de plaisance de France, attirant de très nombreux bateaux venant de toute la Méditerranée. Cette attraction s'explique par le niveau élevé de compétence acquis par ces 2 ports : un compagnonnage sur les aménagements intérieurs, une expertise en ingénierie technique (électronique, informatique essentiellement), une capacité d'accueil de qualité pour les équipages, une connexion à des liaisons internationales pour les échanges de compétences ou des équipages.



En ce sens le développement de la plaisance de moyenne et haute gamme en mer des Caraïbes nécessite des places secondaires pour assurer entretien et transformation, répondant aux critères susmentionnés : sécurité et sûreté pour les bateaux et équipages, image et compétences dans les métiers du luxe, niveau d'expertise dans les domaines de l'électronique et de l'informatique, connexions internationales performantes.

La Guadeloupe apporte ses propres atouts et plus généralement ceux reconnus pour l'ensemble de la France :

- position centrale au cœur des grandes routes maritimes pour la plaisance,
- île médiatisée par la Route du Rhum,
- disponibilité d'espaces sécurisés et en sûreté,
- l'image du luxe et l'expertise dans les métiers du luxe,
- des experts en électronique et informatique,
- liaisons internationales efficaces.



L'opportunité du développement de cette filière est forte, notamment du fait de l'absence d'espaces reconnus tels quels dans la mer des Caraïbes.

Néanmoins le développement de cette filière nécessite une approche très particulière, les compétences sont peu nombreuses, la mise en synergie d'acteurs très divers est complexe, les paramètres nombreux qui doivent être bien coordonnés pour donner une image positive et une visibilité attractive.

Un approfondissement des atouts et des manques est à réaliser, pour définir plus précisément les modalités de mise en œuvre, prenant en compte le fait que le développement de la plaisance de luxe se doit de mettre en place de façon concomitante une offre globale : c'est l'exhaustivité de l'offre qui permet d'attirer les bateaux et l'activité économique. Il est donc difficile de déterminer les moyens d'investissements nécessaires, et ce d'autant plus que certains sont éloignés de la filière

(qualité des infrastructures d'accueil en hôtellerie et restauration, etc...) et pourtant relativement indispensable à sa réussite.

L'apport du nouveau terminal à conteneurs permettra de donner une opportunité de développement économique complémentaire par une exportation performante des éléments d'aménagement réalisés en Guadeloupe et montés dans d'autres ports. A noter que si le développement de cette filière ne s'appuyait que sur cette partie de l'activité, à savoir l'exportation des éléments décollée de leur montage, cette activité serait en concurrence avec d'autres clusters économiques déjà bien installés et repérés en Europe et en Amérique du Nord, les échanges par containers mondiaux, voire les échanges par fret aérien, permettant de diffuser ces produits à haute valeur ajoutée.

Par contre le nouveau terminal à conteneurs est une sécurisation sur l'importation des pièces de base.

A noter que globalement les flux d'échanges resteront très modestes en termes de volumes, donc du nombre de conteneurs générés par an.

## 5 CONCLUSION

Les vocations qui ont émergé à l'issue du diagnostic tout comme le contexte particulier de la Guadeloupe (une enclave européenne au milieu de pays en développement) ont façonné une définition de la zone franche qui se distingue des zones franches qui sont habituellement développées.

Il est important de garder à l'esprit que certains scénarios peuvent se combiner entre eux, c'est le cas de la logistique et du nautisme avec les scénarios eco-tech et agro-végétal. La perspective d'une stratégie diversifiée mais qui n'empiète pas sur les capacités de développement de chacune des filières apparaît attractive.

A noter que les scénarios ne présentent pas tous le même degré de faisabilité : les scénarios agro-végétal et logistique disposent, combinés entre eux, du potentiel le plus important.

En conclusion, il apparaît évident que la plupart des projets dépassent largement les compétences du Port Autonome et qu'une collaboration plus large avec les collectivités est nécessaire. Cette collaboration aura des objectifs différents selon chaque scénario mais elle est indispensable et suppose une concertation très en amont sur le développement des zones franches.

### *Les suites possibles*

De manière à ouvrir la réflexion sur de possibles suites à cette étude d'opportunité, deux stratégies de projet se dessinent :

**La première consiste à créer un fond spécifique** pour le soutien aux entreprises exportatrices. Ce fond pourrait venir en complément des dossiers de demandes de subvention. Les fonds devront être conditionnés par un certain seuil de volumes exportés (à réaliser dans un laps de temps qu'il convient de définir également).

Cette stratégie est en parfaite continuité avec les dispositifs existants auxquels elle ajoute un avantage supplémentaire. Elle suppose un suivi et un retour détaillé des conditions de son application. Le manque d'évaluation des dispositifs mis en place apparaît comme un problème récurrent de la politique de soutien aux activités économiques dans les DOM.

**Il sera donc nécessaire d'organiser un accompagnement ex-ante et ex-post du dispositif.** Cet accompagnement et le suivi peuvent être pris en charge par des structures locales existantes dont on aurait élargi les compétences.

- Les avantages de ce dispositif : Léger et faisabilité rapide
- Les inconvénients : Manque de lisibilité auprès des opérateurs, peu d'effet d'entraînement à espérer

## AMÉNAGEMENT OPTION 1

- ✓ **Projet délocalisé et individualisé:**
  - Fond dédié au foncier sur un cahier des charges précis quant aux secteurs visés,
  - Accompagnement des entreprises à la demande,
- ✓ **Les terrains portuaires resteront dédiés à la logistique,**
- ✓ **Selon la filière, le projet a des ramifications vers des zones d'activités dispersées,**
- ✓ **Avantages/ inconvénients:**
  - Dispositif léger en termes financiers et organisationnels,
  - Manque de visibilité ,
  - Nécessité de fixer des objectifs et d'effectuer un suivi régulier

La seconde stratégie est celle d'un projet ambitieux, à l'échelle de la Guadeloupe voire de l'arc Sud des Caraïbes.

Il s'agit de valoriser la zone économique de Jarry pour faire émerger un projet de développement économique et de requalification urbaine à l'échelle de l'équipement portuaire.

La localisation d'un pôle d'activités comme Jarry au centre de l'île et directement à l'arrière des terminaux portuaires constitue un avantage indéniable. Le nouveau terminal à conteneurs augmente considérablement le potentiel de cette zone.

De manière à réaliser ce potentiel, il est opportun de mener une stratégie de développement urbain et économique sur la zone de Jarry en adéquation avec les ambitions portuaires qui sont aussi partagées par la communauté guadeloupéenne.

La présente étude a montré que des voies de développement sont possibles pour différents secteurs industriels. Ces secteurs trouveraient un environnement parfaitement adapté dans le cadre d'une zone économique propre à fournir les services support et le cadre nécessaires à leur développement.

Ainsi, il nous paraît adapté de proposer un projet urbain global pour Jarry, en appui sur le projet portuaire, qui comprendrait la définition d'une stratégie de requalification et de développement de la zone.

Le projet aurait un caractère emblématique pour la Guadeloupe et toucherait l'ensemble des acteurs économiques et de la population. C'est un projet propre à fédérer de très nombreux acteurs publics par l'ampleur des retombées qu'il peut susciter.

Différents outils peuvent venir soutenir ce projet :

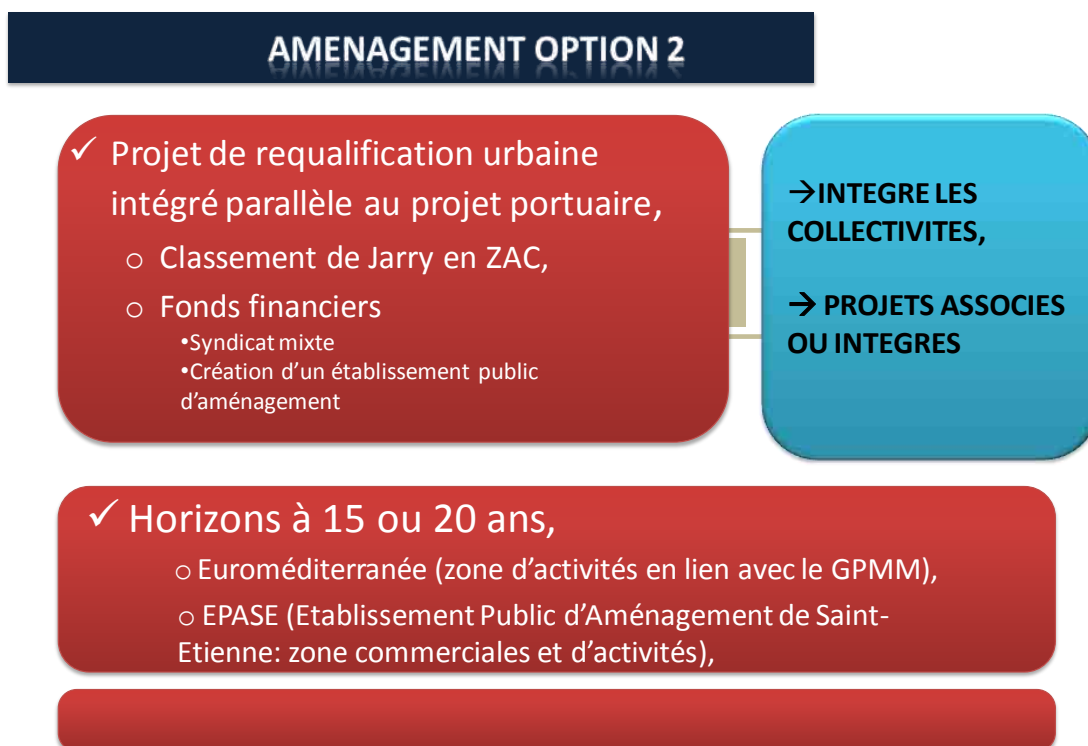
- Le classement en ZAC (zone d'aménagement concerté) semble un préalable de manière à impulser un projet urbain cohérent,
- La maîtrise d'ouvrage directe et pérenne peut exister sous différentes modalités :
  - Un syndicat mixte, composé des principales collectivités intéressées, commune de Baie-Mahault, région, département, etc. D'autres collectivités peuvent être associées comme membre à part entière ou associé au projet.
  - Un établissement public régional, doté par l'Etat et les collectivités. Il est présidé généralement par la commune sur lequel prend place le projet et associé dans son conseil d'administration d'autres acteurs publics. Il bénéficie de fond important et d'une grande autonomie de gestion.

#### Les avantages :

Le projet acquiert une dimension considérable et aura un impact direct sur l'économie guadeloupéenne. Il permet de valoriser le hub portuaire en donnant à l'hinterland guadeloupéen les moyens de profiter de cet équipement portuaire.

#### Les inconvénients :

Il suppose une stratégie concertée et des financements importants.



## 6 ANNEXES

## 6.1 FICHES-PAYS DE REFERENCE

### 6.1.1 COSTA RICA

#### 6.1.1.1 STRUCTURE JURIDIQUE

---

Au Costa Rica, les entreprises étrangères souhaitant exercer leur activité dans la zone franche doivent créer des sociétés ou des succursales. L'investissement initial minimum est de 150.000 USD.

Les zones franches sont principalement localisées dans les villes de Alajuela, Bes, Cartago, Metropolitana, Montecillos, Puntarenas, Turrialba, Ultrapack, Valencia. Ces zones emploient approximativement 40.000 personnes. Les activités principales sont : machines et matériel électrique, circuits intégrés et microstructures électroniques, autres éléments pour circuits intégrés, produits chimiques et pharmaceutiques, confection textile, équipement pour transfusion de sérum, instruments de précision et matériel médical, produits agro-industriels (purée de banane, jus d'orange, poisson, thon frais ou en conserve), manufactures de métal, plastique et caoutchouc.

L'exercice de l'activité dans la zone franche est strictement réglementé. Il est conditionné à l'obtention d'une autorisation préalable accordée par le ministère du commerce extérieur du Costa Rica. Cette autorisation peut être obtenue dans un délai de 3 à 6 mois.

Peuvent bénéficier du régime des zones franches principalement les entreprises suivantes :

Entreprises industrielles de transformation pour l'exportation qui produisent, transforment ou assemblent pour l'exportation ou la réexportation ;

Entreprises commerciales exportatrices qui ne produisent pas mais qui font seulement du conditionnement pour l'exportation ou la réexportation ;

Entreprises qui sont engagées dans la recherche scientifique pour le développement de haute technologie des activités industrielles ou agro-industrielles ;

Entreprises de chantiers navals pour la construction, la réparation et la maintenance des navires.

#### 6.1.1.2 REGIME FISCAL EN MATIERE D'IMPOT SUR LES SOCIETES

---

Le droit fiscal costaricain dispose de mesures fiscales incitatives en matière d'impôt sur les sociétés pour les sociétés établies dans les zones franches. En effet, ces entreprises sont exonérées d'impôt sur les sociétés.

Toutefois, cette exonération est temporaire et varie en fonction de la localisation géographique de l'entreprise.

Pour les sociétés localisées dans la Great Metropolitan Area<sup>10</sup>, l'exonération d'impôt sur les sociétés est de 100% pendant les 8 premières années et de 50% pour les 4 années suivantes, soit un taux d'imposition de 15%. Au terme des 12 années, l'entreprise est soumise à l'impôt sur les sociétés au taux de droit commun, soit 30%.

Pour les sociétés à l'extérieur de ce périmètre géographique, l'exonération d'impôt sur les sociétés est de 100% pendant les 12 premières années et de 50% pour les 6 années suivantes. Au terme des 18 années, l'entreprise est soumise à l'impôt sur les sociétés au taux de droit commun, soit 30%.

Par ailleurs, la période d'exonération partielle (à 50%) peut être prolongée lorsque l'entreprise réinvestit ses profits au Costa Rica. Cette mesure s'applique aux seules entreprises industrielles de transformation et dépend principalement du montant des bénéfices réinvestis. L'exonération partielle peut être allongée de 1 an à 4 ans, si les profits réinvestis excèdent 25% à 100% du montant de l'investissement initial<sup>11</sup>.

Les entreprises de transformation (telles que définies plus haut) peuvent aussi bénéficier d'un crédit d'impôt au titre des dépenses engagées pour l'acquisition d'immobilisations corporelles neuves ou pour la formation des employés. Le crédit d'impôt est limité à 10% du résultat net annuel de l'entreprise. En cas d'excédent, le crédit d'impôt est reportable sur les 5 exercices suivants.

Au Costa Rica, l'impôt sur les sociétés est payé par acomptes (au nombre de 3) et un solde. La législation fiscale costaricaine prévoit la possibilité d'un paiement différé de l'impôt sous certaines conditions. Peuvent bénéficier de ce report les entreprises de transformation (définies plus haut) dont l'investissement initial est de 10 millions de dollars américains, ou celles qui sont localisées en dehors de la Great Metropolitan Area dès lors qu'elles ne distribuent pas de dividendes pendant une période de 10 ans. A noter toutefois que les intérêts de retard courent au profit du Trésor public costaricain tant que l'impôt n'est pas définitivement acquitté.

#### **6.1.1.3 CHARGES SOCIALES**

---

Le Costa Rica n'a pas de réglementation en matière de charges sociales spécifique pour les entreprises établies dans la zone franche. C'est le droit du travail costaricain qui s'applique.

#### **6.1.1.4 RAPATRIEMENT DES BENEFICES**

---

Le rapatriement des bénéfices des entreprises localisées dans la zone franche est réalisé sans aucun frottement fiscal. En effet, le taux domestique de retenue à la source est de zéro.

#### **6.1.1.5 SUBVENTIONS**

---

Il n'existe pas de régime de subventions ni d'aide financière à l'investissement pour les entreprises établies dans la zone franche, qui bénéficient déjà d'avantages significatifs en matière d'impôt direct, indirect et de droits douanes.

#### **6.1.1.6 REGIME DOUANIER**

---

---

<sup>10</sup> Cette zone géographique comprend les provinces de San José, Alajuela, Cartago and Heredia et est aussi communément appelée la Vallée Centrale (« the Central Valley »).

<sup>11</sup> Si les profits réinvestis excèdent 25% de l'investissement initial, le régime d'exonération partielle est prolongé d'un an ; de deux ans si les profits réinvestis excèdent 50%, de trois ans si plus de 75% et de quatre ans si plus de 100%.



En matière douanière et de taxes consulaires, le régime des zones franches costaricain est très avantageux. Il prévoit une exonération totale des droits de douanes et taxes consulaires sur les importations. A titre d'exemple, sont exonérées :

Les importations de matières premières, des produits finis ou semi-finis, de composants et de pièces détachées, des matériels d'emballage et conteneurs, ainsi que toute marchandise ou bien nécessaire à l'exercice de l'activité de l'entreprise dans la zone franche.

Les importations d'équipements et machines ainsi que leurs accessoires et pièces détachées, des véhicules motorisés nécessaires pour les opérations de production et de transports.

Les importations de combustibles, huiles et lubrifiants nécessaires à l'exercice de l'activité, ...

Une majorité des investissements dans le Costa-Rica proviennent des Etats-Unis – 54% du total. L'implantation d'une grosse unité Intel sur le secteur des semi-conducteurs a accéléré la diversification des vocations des zones.

## 6.1.2 ILE MAURICE

### 6.1.2.1 STRUCTURE JURIDIQUE

---

Les entreprises étrangères désirant s'implanter dans la zone franche mauricienne peuvent créer soit des sociétés soit des succursales. La création de ces entités se fait auprès du registre du commerce et des sociétés mauricien.

L'Ile Maurice a défini la zone franche comme tout terrain sur lequel est implantée l'entreprise titulaire du droit à la zone franche. Les investisseurs sont libres de s'installer où ils veulent. Le nombre d'emplois recensé dans les zones franches s'élève à 90.000. L'exercice d'une activité dans la zone franche est conditionnée à l'obtention du certificat « Freeport » auprès du Board of Investment. Ce certificat peut être accordé dans un délai d'un mois.

S'agissant des activités exercées, le textile est le moteur principal de la zone franche avec plus de 50% des entreprises. Mais l'Ile Maurice fabrique aussi pour l'exportation des bijoux, des meubles, de la maroquinerie, des montres, des articles de sport et de pêche, des jouets, des fils et des tissus. L'industrie de l'agro-alimentaire et la production des fleurs sont également florissantes.

### 6.1.2.2 REGIME FISCAL EN MATIERE D'IMPOT SUR LES SOCIETES

---

Le régime fiscal des zones franches prévoit une exonération d'impôt sur les sociétés totale mais temporaire. En effet, cette incitation fiscale n'est accordée que jusqu'au 30 juin 2011. A compter de cette date, le taux de l'impôt sur les sociétés sera de 15%, taux de droit commun. A noter toutefois que les entreprises des zones franches continueront de bénéficier de l'exonération des autres impôts indirects et taxes locales.

L'impôt sur les sociétés est payé par acompte trimestriellement.

### 6.1.2.3 CHARGES SOCIALES

---

Il n'existe pas de régime particulier en la matière.

#### **6.1.2.4 RAPATRIEMENT DES BÉNÉFICES**

---

Le rapatriement des bénéfices est très encouragé dans la mesure où le droit interne mauricien ne prévoit aucune retenue à la source sur les dividendes versés à des sociétés non résidentes de l'Île Maurice. De même, il n'existe pas d'impôt sur la remontée des profits des succursales.

#### **6.1.2.5 SUBVENTIONS**

---

Il n'existe aucun dispositif législatif en la matière.

#### **6.1.2.6 RÉGIME DOUANIER**

---

Les importations sont exonérées de droits de douane et de TVA à l'importation dès lors que les biens sont réexportés.

#### **6.1.2.7 IMPORTANCE DES INVESTISSEMENTS LOCAUX.**

---

Contrairement aux autres pays africains ayant développé des zones franches, les investissements dans l'Île Maurice sont peu diversifiés et dominés par trois groupes géographiques :

- Les investisseurs français : Maurice est une colonie britannique, ayant brièvement appartenue à la France (période napoléonienne) mais l'Île est restée bilingue ;
- Les investisseurs de Hong-Kong : ils se sont appuyés sur la communauté chinoise déjà présente à Maurice ;
- Les investisseurs locaux, devenus à partir des années 1990 le groupe le plus important. Ils apportent beaucoup de stabilité et de fiabilité au secteur de zones franches.

### **6.1.3 PANAMA**

#### **6.1.3.1 STRUCTURE JURIDIQUE**

---

L'implantation dans une zone franche au Panama peut se faire soit sous la forme d'une filiale soit sous celle d'une succursale. Toutefois, la création d'une filiale est plus simple juridiquement que celle d'une succursale. Il existe différents types de zones franches, mais la plus connue et celle qui connaît le plus de succès est la zone franche « Colon ». C'est, en effet, la plus grande zone franche dans toutes les Amériques et la deuxième plus importante au niveau mondial.

La zone franche « Colon » est réputée pour être une des principales plateformes logistiques avec des infrastructures appropriées (6 aéroports, 5 ports modernes équipés pour faciliter le transbordement, de vastes terminaux pour conteneurs, de vastes entrepôts, ...). Cette zone s'étend sur 800 ares et emploie approximativement 28 000 personnes. Ce sont des entreprises spécialisées dans des domaines nombreux et variés qui sont installées dans cette zone franche et qui réalisent principalement de l'importation suivi de la réexportation. Par exemple, les produits importés comprennent le plus souvent des appareils électriques, des cigarettes, des vêtements, des montres, des textiles, des parfums, des bijoux et des cosmétiques. Dans cette zone franche, il n'y pas d'industrie ni d'usine.

Les autres zones franches sont la zone de Baru, la zone pan-export (Ojo de Agua), celles de Albrook, de Davis, de Corozal, de Schlobhom (près de Capira).

Le bénéfice du régime fiscal de faveur des zones franches est soumis à l'obtention d'une immatriculation et d'un code spécifique, auprès notamment de l'administration de la zone franche Colon.

#### **6.1.3.2 REGIME FISCAL EN MATIERE D'IMPOT SUR LES SOCIETES**

---

Le régime fiscal panaméen prévoit une exonération d'impôt sur les sociétés pour les entreprises établies dans les zones franches. Toutefois, ces entreprises ont l'obligation de s'acquitter d'une retenue à la source de 5% sur leur résultat distribué, et d'une taxe annuelle sur le capital depuis une réforme fiscale très récente (2010).

S'agissant de la retenue à la source, les sociétés ne peuvent pas en être dispensées. Elles sont tenues de distribuer au moins 40% dans leur résultat annuel réalisé off-shore. A défaut, une taxe de 2% est applicable sur le montant du report à nouveau et du résultat de l'exercice. Cette taxe ouvre droit, toutefois, à un crédit d'impôt à imputer sur la retenue à la source sur dividendes. Dans tous les cas, la retenue à la source finale sur les dividendes n'excède pas 5%.

Désormais, la taxe dite sur le capital (anciennement connue sous le nom de taxe sur les licences commerciales), calculée sur la situation nette, s'applique aux entreprises qui sont établies dans les zones franches. Le taux de cette taxe est de 1% de l'actif net de la société, avec un minimum de 100 dollars américains (USD) et un plafond à 50.000 USD.

Il convient de noter que lorsque la société établie dans la zone franche réalise des ventes sur le territoire Panaméen, le droit commun alors s'applique : les résultats ainsi réalisés sont soumis au taux d'impôt sur les sociétés de 27% et la retenue à la source sur les dividendes est de 10%.

#### **6.1.3.3 CHARGES SOCIALES**

---

Il n'existe pas de régime particulier en matière de charges sociales ou du droit du travail. Le droit commun local s'applique.

#### **6.1.3.4 RAPATRIEMENT DES BENEFICES**

---

Comme nous l'avons évoqué précédemment, les dividendes prélevés sur les résultats off-shore des entreprises de la zone franche sont soumis à une retenue à la source de 5%.

#### **6.1.3.5 SUBVENTIONS**

---

Le régime fiscal panaméen ne prévoit aucun dispositif relatif à des régimes de subvention.

#### **6.1.3.6 REGIME DOUANIER**

---

Les entreprises établies dans la zone franche bénéficient d'une exonération totale des droits de douane dès lors qu'elles ne réalisent pas d'opérations sur le territoire du Panama. Si tel était le cas, le droit interne serait alors applicable.

### **6.1.4 PHILIPPINES**

#### **6.1.4.1 STRUCTURE JURIDIQUE**

---

L'implantation dans les zones franches philippines peut se faire sous la forme d'une filiale ou d'une succursale. Elle est subordonnée à l'obtention d'une autorisation préalable auprès des autorités compétentes qui procèdent à l'immatriculation de l'entreprise.

La zone franche portuaire principale aux Philippines est la zone Subic qui s'étend sur 76 ha. L'activité exercée dans cette zone doit être obligatoirement une activité industrielle ou de services pour l'exportation.

Les sociétés exportatrices peuvent aussi s'implanter dans une zone spéciale économique administrée (211 zones<sup>12</sup> réparties sur l'ensemble du territoire) par l'autorité de la zone économique philippine. Cette zone offre aussi des avantages fiscaux.

L'autorisation préalable d'exercer dans ces zones ainsi que l'immatriculation de l'entité doivent être faite auprès :

- De l'autorité locale compétente chargée de la zone (par exemple autorité de la zone économique philippine « PEZA », ou de la zone Subic « SBMA »<sup>13</sup>) qui donne son accord écrit sur le projet d'activité de l'entité dans un délai de 2 à 4 semaines ;
- De la SEC Philippine<sup>14</sup> pour obtenir la licence principale. Cette licence est accordée généralement dans un délai de deux semaines à compter du dépôt de l'ensemble des documents requis. Ces documents comprennent pour les sociétés, les statuts, la vérification du nom, une attestation du trésor public, un certificat bancaire pour le dépôt des fonds pour le capital social, le certificat des autorités locales ;
- Des autorités fiscales, de la sécurité sociale, de l'assurance maladie : il faut compter environ 4 semaines à compter de l'émission de la licence de la SEC Philippine.

#### **6.1.4.2 REGIME FISCAL EN MATIERE D'IMPOT SUR LES SOCIETES**

Le régime fiscal n'est pas identique selon que la société est localisée dans la zone Subic ou la zone spéciale économique.

#### **6.1.4.3 IMPOSITION DANS LA ZONE SUBIC**

Les entreprises implantées dans la zone Subic bénéficient d'une exonération totale et permanente de tout impôt, direct ou indirect, national ou local, à condition que les revenus ne proviennent pas à plus de 30% du territoire philippin. Dans un tel cas, le droit commun philippin s'appliquerait (impôt sur les sociétés, TVA, taxe locale, droits de douane, ... seraient dus).

Toutefois, ces entreprises sont soumises à une imposition spécifique qui est un impôt de 5% calculé sur leur revenu brut perçu.

Le revenu brut correspond au chiffre d'affaires ou revenu brut diminué des rabais, remises, ristournes, des coûts de ventes, de production ou autres coûts directs (en fonction de l'activité exercée) mais avant toute déduction des frais administratifs.

---

<sup>12</sup> Clark Special Economic Zone (29,3 ha) ; Bataan Export Processing Zone (1,733 ha) ; Light Industry & Science Park I, II, & III (272.22 ha) ; Laguna Technopark (289.95 ha) ; Laguna International Industrial Park (34.88 ha) ; Hermosa Ecozone Industrial Park (142.04 ha) ; Keppel Philippines Marine Special Economic Zone (22.92 ha) ; Filinvest Technology Park - Calamba (51.07 ha)

<sup>13</sup> Subic Bay Metropolitan Authority

<sup>14</sup> Autorité des marchés financiers aux Philippines

La base du revenu brut ainsi déterminée doit être ajustée des charges déductibles<sup>15</sup> pour constituer le résultat taxable. A titre d'exemple, les charges et coûts déductibles sont les suivants : les salaires et charges associées, les matières premières, les marchandises intermédiaires, coûts énergétiques pour la production, loyers, investissements des immobilisations...

Cet impôt est acquitté par acomptes trimestriels et le solde est dû en décembre.

#### **6.1.4.4 IMPOSITION DANS LA ZONE ECONOMIQUE**

---

Les entreprises installées dans cette zone bénéficient d'un régime fiscal de faveur temporaire. Pendant les 6 premières années<sup>16</sup> (ou les 4 premières années) suivant leur immatriculation, elles sont exonérées de tout impôt y compris de l'impôt de 5% visé ci-dessus.

Après la période d'exonération totale temporaire, les entreprises sont soumises à l'impôt de 5%.

#### **6.1.4.5 CHARGES SOCIALES**

---

Il n'existe pas de dispositif particulier relatif aux charges sociales. Le droit commun s'applique.

#### **6.1.4.6 RAPATRIEMENT DES BENEFICES**

---

Les rapatriements des bénéfices des entreprises établies dans les zones franches ne bénéficient pas de régime favorable particulier.

Le taux interne de retenue à la source est de 30%. Ce taux peut être réduit par l'application des conventions fiscales internationales et à condition que le formalisme prévu à cet égard soit respecté.

Toutefois, lorsque l'entreprise est implantée sous forme de succursale, l'impôt de distribution est limité à 15%, voire réduit à zéro dans le cas d'implantation dans les zones spéciales économiques.

Il n'existe pas à proprement parler de contrôle des changes, toutefois les entreprises doivent obtenir un certificat spécifique pour échanger du pesos philippin contre une autre monnaie.

#### **6.1.4.7 SUBVENTIONS**

---

Il n'existe pas de régime de subvention ou d'aide particulier.

#### **6.1.4.8 REGIME DOUANIER**

---

Les importations réalisées par les entreprises implantées dans les zones franches uniquement sont exonérées de droit douane et de toute taxe à l'importation.

Les opérations réalisées entre les zones franches et le territoire Philippin sont considérées comme des importations et donnent lieu aux droits de douane et à l'application de la TVA au taux de 12%.

---

<sup>15</sup> Ne sont pas déductibles les coûts et charges suivants : les salaires du personnel administratif, les salaires du management, du marketing et de la vente, les pertes de change, les moins-values sur cessions d'actifs, la publicité...

<sup>16</sup> Bénéficient d'une exonération temporaire de 6 ans les entreprises qualifiées d'entreprises « pioneer » au sens de la législation philippine. Il faut entendre les entreprises qui exercent une des activités suivante : (i) la fabrication, la transformation, la production (et non l'assemblage ou le packaging) de produits qui ne proviennent pas des Philippines ; (ii) l'utilisation de dessin, procédés, système de production qui sont nouveaux et encore inutilisés aux Philippines ; (iii) l'exercice d'une activité dans le domaine agricole, forestier ou minier ; ou (iv) la production de combustibles non conventionnels. Les entreprises non pioneer sont définies comme étant celles qui ne sont pas « pioneer ».

## 6.1.5 REPUBLIQUE DOMINICAINE

### 6.1.5.1 STRUCTURE JURIDIQUE

---

L'implantation dans une zone franche peut être réalisée soit par l'intermédiaire d'une filiale ou d'une succursale. L'activité peut être également exercée dans la zone franche par l'intermédiaire d'une société off-shore.

Les entreprises établies dans les zones franches exercent une activité industrielle ou de services. A titre d'exemple, sont implantées en République Dominicaine des entreprises dans le domaine du textile, de la chaussure, des produits en cuir, des cigares, des bijoux, des produits pharmaceutiques ou des composants électroniques. Les entreprises de services ont pour activité principale : le télémarketing, les télécommunications, la traduction, les call-centers, ...

Dans tous les cas, l'entreprise doit avoir été préalablement agréée par le Conseil National des Zones Franches<sup>17</sup> (CNZF). A ce titre, il convient de déposer un dossier, accompagné d'un versement de 3.000 USD auprès de cette autorité avec les informations suivantes :

- Un formulaire spécifique d'inscription ;
- Une copie du contrat de bail, si applicable ;
- Les documents de constitution de l'entité en indiquant la liste des actionnaires, leurs nationalités et les apports ;
- Un chèque d'un montant de 75.000 pesos dominicains pour la publication de la demande dans un journal d'annonces légales ;
- Un échantillon des produits à être fabriqués ;
- Une lettre de confort indiquant la solvabilité de l'investisseur ;
- Toute entreprise doit être enregistrée comme exportateur auprès du Centre des exportations et des importations de la République Dominicaine.

Le Conseil national se réunit tous les mois pour examiner les dossiers et approuver les demandes.

Il convient de noter qu'en République Dominicaine, il existe différents types de zone franche qui emploie approximativement 125 000 personnes :

- Les zones franches pour les activités industrielles et de services : elles sont localisées sur l'ensemble du territoire et y sont implantées les entreprises qui ont une activité industrielle ou qui sont prestataires de services.
- Les zones franches frontalières: ce sont les zones franches situées entre 3 et 25 kilomètres de la frontière avec Haïti. Ces zones bénéficient d'un régime spécifique accordé par le chef du gouvernement.
- Les zones franches spécifiques qui sont ouvertes :
  - aux sociétés dont l'activité nécessite la proximité des ressources naturelles ;
  - aux sociétés dont l'activité requière leur implantation dans une zone spécifique ;
  - aux sociétés qui importent des matières premières pour leur processus de fabrication.

### 6.1.5.2 REGIME FISCAL

---

---

<sup>17</sup> National Free Zones Council

Dès lors que la société a obtenu l'autorisation de s'implanter dans la zone franche, elle est exonérée des impôts et taxes suivants :

- Impôt sur les sociétés,
- Taxe sur le capital (augmentation...),
- Taxes municipales et droits à l'exportation,
- Taxe sur les transferts de titre de propriétés, sur les hypothèques,
- TVA, et autres taxes assimilées.

L'entreprise établie dans la zone franche ne peut vendre plus 20% de sa production sur le territoire de la République Dominicaine. Les ventes sont considérées comme des importations et sont soumises au régime de droit commun en matière d'impôt dès lors que ce seuil est franchi.

Cette exonération est temporaire et est accordée pour une période de 15 ans (et de 20 ans pour les zones franches frontalières). Au bout des 15 ans, l'entreprise ne bénéficie plus du régime privilégié des zones franches. Elle a toutefois la possibilité de demander une extension de ce régime auprès du Conseil de la zone franche.

---

#### **6.1.5.3 CHARGES SOCIALES**

Il n'existe pas de dispositif particulier relatif aux charges sociales. Le droit commun s'applique.

Il convient de noter que le droit du travail exige que 80% des employés soient des dominicains.

---

#### **6.1.5.4 RAPATRIEMENT DES BENEFICES**

Aucune retenue à la source n'est prélevée sur les dividendes versés aux actionnaires ou sur les profits rapatriés de succursale.

---

#### **6.1.5.5 SUBVENTIONS**

Compte tenu du régime d'exonération d'impôt, il n'existe pas de régime de subvention ou d'aide particulier.

---

#### **6.1.5.6 REGIME DOUANIER**

Les importations réalisées par les sociétés implantées dans les zones franches sont exonérées de droit douane et de toute taxe à l'importation.

La République Dominicaine est très liée aux Etats-Unis, à la fois marché principal et premier pays investisseur : 80% de l'IDE<sup>18</sup> des zones est d'origine américaine.

---

<sup>18</sup> IDE : Investissement direct étranger

## 6.2 LES REGIMES DOUANIERS

### 6.2.1 L'ENTREPOT SOUS DOUANE (FONCTION DE STOCKAGE)

Cette réglementation communautaire offre un éventail d'options permettant de s'adapter aux besoins économiques de chaque entreprise.

#### 6.2.1.1 LES DIFFERENTS TYPES D'ENTREPOTS

---

L'entrepôt public

L'entrepôt public est utilisable par toute personne physique ou morale, pour l'entreposage de marchandises. Le local d'entreposage doit être agréé par le service des douanes.

L'entreposeur et l'entrepositaire sont deux personnes distinctes :

- L'entreposeur est responsable de tout ce qui touche à la gestion de l'entrepôt et à l'intégrité des marchandises ;
- L'entrepositaire est responsable de l'exécution des obligations qui résultent du placement des marchandises sous le régime douanier

Les entrepôts publics sont tenus par les chambres de commerce ou les commissionnaires en douane.

Il y a deux catégories d'entrepôt public :

- entrepôt de type A

Une comptabilité-matières est obligatoire. Celle-ci permet l'identification des marchandises entreposées et indique leurs différents mouvements dans le cadre du régime.

- entrepôt de type B

La tenue d'une comptabilité-matières n'est pas obligatoire.

La déclaration en douane (placement et apurement) est obligatoirement une déclaration de droit commun (DAU - déclaration administrative unique).

L'entrepôt privé

L'entrepôt privé est tenu par l'entreposeur qui est, en même temps, entrepositaire.

Celui-ci n'est pas nécessairement propriétaire des marchandises (notamment s'il est commissionnaire). Il assume les obligations imposées par l'administration des douanes, en particulier la mise en place éventuelle de la garantie<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> La garantie éventuellement exigible s'élève à 5% des droits et taxes suspendus. Cette garantie est fixée à 30% lorsque le régime concerne des marchandises sensibles (alcools, tabacs, produits agricoles) et qu'une procédure de transfert sous le régime est accordée.



Il existe trois types d'entrepôt privé :

- entrepôt de type C

L'agrément des locaux est obligatoire ainsi que la tenue d'une comptabilité-matières.

Les procédures simplifiées de dédouanement peuvent être utilisées.

- entrepôt de type D

Il présente une grande souplesse : la mise en libre pratique (mise à la consommation) peut être effectuée sans présentation des marchandises au bureau de douane et avant le dépôt de la déclaration qui s'y rapporte. La mise en libre pratique est effectuée par simple annotation de la comptabilité-matières.

La mise en libre pratique ou à la consommation est effectuée sur la base des éléments taxables admis à l'entrée (valeur, espèce tarifaire, quantité).

A la différence des autres types d'entrepôt, le dédouanement à la sortie des marchandises de l'entrepôt de type D se fait obligatoirement en procédure simplifiée.

Ce type d'entrepôt convient :

- en cas de sorties pour la mise en libre pratique en dehors des horaires d'ouverture des bureaux,
- lorsque la mise en libre pratique est le mode principal d'apurement (ex : entreprise de ventes par correspondance),
- lorsque l'opérateur est capable de fournir les informations sur les marchandises (espèce, valeur notamment) au moment du placement en entrepôt.

- entrepôt de type E

A la différence des deux types précédents, l'entrepôt de type E est dispensé d'agrément des locaux.

Une liste des lieux utilisables comme entrepôt est annexée à l'autorisation.

Le non-agrément des locaux permet une certaine souplesse en cas de multiplicité de lieux d'entreposage, de variations de stocks nécessitant le recours ponctuel à d'autres lieux de stockage, ou en cas de difficulté pour agréer les lieux de stockage.

Il est possible de combiner les facilités de l'entrepôt de type E avec celles de type D.

#### **6.2.1.2 LE FONCTIONNEMENT DU REGIME**

---

Le bénéficiaire (ou demandeur)

Le demandeur doit faire état de l'existence réelle d'un besoin économique d'entreposage. La fonction essentielle de l'entrepôt est le stockage de marchandises tierces. Les autres activités (ex. : manipulations usuelles) doivent avoir un caractère annexe.

Les activités de transformation peuvent avoir lieu dans le local dès lors qu'elles sont couvertes par une autorisation de perfectionnement actif ou de transformation sous douane. Autrement dit, peuvent « cohabiter » dans le même local des marchandises soumises à des régimes différents.

Les différents types d'opérations pendant le stockage

Le principe est la durée illimitée du séjour en entrepôt, sauf cas exceptionnels

Une certaine souplesse est possible, elle permet :

- Enlèvement temporaire

Les marchandises stockées en entrepôt peuvent être enlevées temporairement du lieu de stockage (ex. : pour démonstration ou essais, expertise présentation chez un client potentiel), sous réserve d'annotation dans la comptabilité-matières et d'information du service. Cet enlèvement temporaire peut être autorisé au coup par coup ou, de façon globale, sur l'autorisation d'entrepôt, mais dans tous les cas sa durée ne peut excéder 3 mois.

- Manipulations usuelles

Les manipulations autorisées sous le régime de l'entrepôt sont limitées.

L'opérateur pourra demander que lors de la mise en libre pratique, l'espèce, la valeur et la quantité à prendre en considération soient bien celles des marchandises avant manipulation.

Lors de la sortie des marchandises de l'entrepôt par une mise à la consommation, la base d'imposition est constituée par la valeur des marchandises augmentée de la somme des prestations de service réalisées en suspension du paiement de la TVA.

- Stockage commun

La notion de stockage commun recouvre le fait de pouvoir stocker ensemble, dans les mêmes installations, des marchandises ayant des statuts douaniers différents (marchandises communautaires et non communautaires).

Dans le cas où le stockage commun rend l'identification des marchandises impossible (ex. : marchandises stockées en vrac, en silos ou en cuves, ...), les marchandises stockées ensemble doivent être équivalentes.

Le stockage commun de marchandises équivalentes permet de faciliter la gestion des stocks, puisque l'opérateur, lors de l'apurement du régime de l'entrepôt, décide du statut communautaire ou tiers en respectant la part relative de chacune.

Il y a utilisation optimale des locaux. De plus, le stockage commun permet la tenue d'une comptabilité globale et unique pour une même marchandise mais de statuts douaniers différents.

- La circulation entre entrepôts

Cette circulation s'effectue :

- soit, sous couvert d'un titre de transit externe (T1) qui apure le régime du 1er entrepôt,
- soit, sans mettre fin au régime de l'entrepôt, sous couvert de la procédure des transferts.

L'apurement

L'apurement du régime d'entrepôt est réalisé lorsque la marchandise qui sort d'entrepôt reçoit une des destinations autorisées suivantes :

- la réexportation,
- la mise en libre pratique/mise à la consommation,
- le placement sous le régime du titre de transit communautaire externe (T1),
- le placement sous un autre régime douanier économique,
- la destruction ou l'abandon au Trésor public.

L'apurement peut s'effectuer par dépôt d'une DAU pour tous les types d'entrepôts (obligatoire pour la sortie de l'entrepôt de type B et l'exportation de marchandises bénéficiant de restitutions) ou par utilisation de procédures simplifiées de dédouanement (sauf en type B), avec dépôt d'une déclaration récapitulative globale mensuelle.

En conclusion : le régime de l'entrepôt sous douane offre au bénéficiaire beaucoup de souplesse et une adaptation aux besoins des importateurs (ou de leurs représentants, transitaires, commissionnaires en douane...) qui paraît tout à fait satisfaisante.

Dans le cas de la Guadeloupe, CEI-BA permet une forte dématérialisation des procédures, ce qui est une facilité appréciée par la communauté portuaire.

#### 6.2.2 LE PERFECTIONNEMENT ACTIF (FONCTION D'UTILISATION)

Le régime du perfectionnement actif est destiné à favoriser l'activité économique des entreprises communautaires qui transforment ou réparent des marchandises tierces destinées principalement à la réexportation<sup>20</sup>.

Il existe deux systèmes de perfectionnement actif :

- le perfectionnement actif suspension

Il permet d'importer dans le territoire de l'Union européenne, **en suspension de droits** de douane, de TVA, d'octroi de mer pour la Guadeloupe et des mesures de politique commerciale<sup>21</sup>, des marchandises afin de les transformer ou de les réparer.

Il suppose une intention effective de réexporter les produits transformés (produits compensateurs).

- le perfectionnement actif rembours :

Les droits et taxes sont acquittés à l'import mais ce régime permet le remboursement des droits lors de la réexportation effective des produits compensateurs.

Sont exclues du perfectionnement actif/rembours les marchandises qui sont soumises à des prélèvements, des restitutions, des limitations quantitatives ou des contingents.

---

<sup>20</sup> Il existe également un régime à l'exportation, le perfectionnement passif, qui permet d'effectuer des opérations dans un pays tiers à la Communauté européenne sur des marchandises communautaires et de n'être taxé au retour que sur la plus-value réalisée à l'étranger. Ce cas n'est pas traité ici car a priori il ne concernerait la Guadeloupe que de façon très marginale.

<sup>21</sup> Ex : des quotas

Il est moins intéressant pour l'entreprise en termes de trésorerie mais n'induit pas a priori l'obligation d'exporter.

#### **6.2.2.1 LES SOUPLESSES DU REGIME DE PERFECTIONNEMENT ACTIF**

---

- La compensation à l'équivalent

Ce système permet à l'opérateur d'utiliser en lieu et place de la marchandise importée une marchandise communautaire/guadeloupéenne équivalente.

Une marchandise est équivalente lorsqu'elle est de la même espèce tarifaire (relève de la même sous-position à huit chiffres dans le tarif des douanes) et possède les mêmes qualités commerciales et techniques.

Ce système autorise une souplesse de gestion des stocks.

- L'exportation anticipée

Cette modalité permet d'exporter les produits compensateurs préalablement à l'importation des marchandises de base. Dans ce cas, les marchandises tierces doivent être importées dans un délai de 3 mois pour les produits agricoles et de 6 mois pour les autres produits. Cela permet de répondre à des commandes urgentes.

- Le trafic triangulaire

Les formalités douanières de placement et de réexportation (apurement) s'effectuent dans des bureaux de douane différents. Le trafic triangulaire peut être national ou communautaire.

- L'ouvraison<sup>22</sup> complémentaire à l'étranger

Elle permet d'expédier une marchandise placée sous perfectionnement actif-suspension, pour effectuer sur celle-ci un complément d'ouvraison dans un pays tiers, puis de faire revenir cette marchandise dans le territoire douanier de la Communauté afin de poursuivre la transformation jusqu'à l'obtention du produit compensateur qui est exporté.

En cas de mise en libre pratique, l'ouvraison à l'étranger est taxée comme en matière de perfectionnement passif.

A priori ce cas ne se présente pas en Guadeloupe mais il n'est pas impossible pour autant. L'étranger dans ce contexte pouvant être, par exemple, une autre île de Caraïbes (Haïti, Saint-Domingue, etc.)

#### **6.2.2.2 LE REGIME EST OCTROYE SOUS CONDITIONS**

---

La personne physique ou morale qui fait, ou fait effectuer, les opérations de perfectionnement, doit être établie dans le territoire douanier de la Communauté européenne, ce qui est le cas de la Guadeloupe :

- sous réserve que les marchandises importées soient identifiables dans le produit compensateur et que le régime ne porte pas atteinte aux intérêts essentiels des producteurs communautaires (ou locaux dans le cas de la Guadeloupe) de marchandises comparables (produits agricoles).

---

<sup>22</sup> L'ouvraison est le fait d'apporter une amélioration légère qui ne modifie pas substantiellement le produit.

- Un examen au préalable des conditions économiques peut être nécessaire (produits agricoles notamment). La demande d'autorisation sera transmise pour avis par les services douaniers au ministère technique compétent.
- Dans tous les cas, le demandeur indique le motif pour lequel les marchandises tierces sont importées.

L'autorisation est en principe donnée pour 3 ans sauf pour certaines marchandises (par exemple les produits laitiers) pour lesquelles des délais spécifiques ont été fixés par la réglementation communautaire.

#### Garanties

En général, le titulaire de l'autorisation doit mettre en place auprès du bureau concerné une garantie à hauteur de 5% des droits et taxes suspendus.

La tenue d'une comptabilité matière est obligatoire, celle-ci permet notamment l'identification des marchandises placées sous le régime et indique leurs différents mouvements dans le cadre du régime.

#### Taux de rendement

Le taux de rendement indique la quantité de marchandises d'importation nécessaire pour produire une quantité donnée de produits compensateurs.

L'autorisation précise si l'opération de transformation engendre des produits compensateurs secondaires ou des pertes (partie des marchandises importées qui est détruite ou disparaît au cours de l'opération).

Le taux de rendement est vérifié par le laboratoire des douanes, dans un délai d'un mois après délivrance de l'autorisation.

#### La durée de séjour des marchandises sous le régime

Le délai de séjour (ou délai de réexportation) est fixé par l'autorisation. C'est le délai nécessaire à la fabrication du produit compensateur et à son écoulement.

Des durées spécifiques sont prévues pour les produits agricoles.

La circulation des marchandises importées et produits compensateurs entre les différents opérateurs s'effectuent :

- au moyen d'un titre de transit communautaire externe (T1),
- ou selon des modalités simplifiées, prévues dans l'autorisation.

### **6.2.2.3 L'APUREMENT DU REGIME DE PERFECTIONNEMENT ACTIF**

#### Le régime de perfectionnement actif suspension

Le mode d'apurement le plus courant est la réexportation des produits compensateurs ou des produits importés. La livraison à des organismes internationaux est assimilée à une exportation.

La mise en libre pratique des produits compensateurs ou des produits importés est possible. Elle donne lieu à la taxation aux droits de douane, à la TVA et à l'octroi de mer.

L'apurement peut également être effectué par le placement sous un autre régime économique ou sous transit externe.

### Le régime de perfectionnement actif-rembours

Ne peuvent être placées sous perfectionnement actif-rembours que les marchandises d'importation suivantes :

- marchandises soumises à des prélèvements ou soumises à des restrictions quantitatives,
- marchandises bénéficiant d'un régime tarifaire préférentiel à l'intérieur de contingents,
- marchandises d'importation permettant d'élaborer des produits compensateurs qui, lors de la réexportation bénéficieraient de restitutions.

Dans ce cas, l'opérateur ne pourrait pas demander le remboursement si des restitutions ou des prélèvements venaient à être établis en cours de régime.

## 6.2.3 LA TRANSFORMATION SOUS DOUANE

Ce régime permet d'importer des marchandises non communautaires pour leur faire subir des opérations qui en modifient la nature ou l'état sans qu'elles soient soumises aux droits à l'importation (ni aux mesures de politique commerciale).

A la suite de ces transformations, le bénéficiaire de ce régime paiera les droits à l'importation au taux applicable aux produits transformés.

Le coût en matière de droits de douane est donc moindre pour l'entreprise.

### 6.2.3.1 LES CONDITIONS

#### Tenant aux marchandises

La transformation sous douane peut être demandée pour toute catégorie de marchandise :

- s'il existe un différentiel de montant de droit de douane entre le produit importé et le produit transformé ;
- lorsque l'importation des marchandises nécessite une mise en conformité avec des normes techniques, avant leur mise en libre pratique.

Le recours au régime ne peut pas avoir pour conséquence d'é luder des règles d'origine ou de restrictions quantitatives applicables aux marchandises importées.

#### Tenant aux personnes

Le régime est réservé aux personnes établies dans la Communauté européenne, qui effectuent, ou font effectuer pour leur compte, par un tiers, la transformation et qui offrent toutes les garanties.

#### Tenant à la transformation

Le régime ne sera accordé que si l'autorité douanière peut s'assurer :

- que les marchandises importées sont identifiables dans les produits transformés ;
- que la transformation est irréversible ;

Le régime est uniquement octroyé s'il permet de contribuer à la création ou au maintien d'une activité de transformation de marchandises sans porter atteinte aux intérêts essentiels des producteurs communautaires/guadeloupéens de marchandises similaires.

Un examen au préalable des conditions économiques peut donc être nécessaire.

La demande de transformation sous douane après examen donne lieu à la délivrance d'une autorisation qui contient les éléments nécessaires à la gestion du régime.

#### **6.2.3.2 PLACEMENT SOUS LE REGIME**

Le placement sous régime est subordonné au dépôt, auprès du bureau de douane prévu dans l'autorisation, d'une déclaration et de la constitution d'une garantie.

Les procédures simplifiées existantes sont applicables.

- Le séjour sous le régime

Pendant le séjour des marchandises sous le régime, la transformation doit être effectuée conformément aux conditions et dans le délai fixé par l'autorisation.

La tenue d'une **comptabilité matières est obligatoire**. Lorsque l'entreprise effectue un nombre limité d'opérations ou dans le cas d'opérations simples et ponctuelles de mise en conformité (par exemple), le bureau de douane peut dispenser de la tenue d'une comptabilité matières.

- L'apurement

Le régime est en principe apuré par la mise en libre pratique des produits transformés (c'est sa finalité) ; mais il peut aussi être apuré par une autre destination douanière (exportation, entrepôt douanier, destruction,...).

- Le taux de rendement

C'est la quantité de produits compensateurs obtenue à partir d'une quantité donnée de marchandises importées. La méthode de calcul du taux de rendement doit être indiquée clairement dans la demande et non pas sous forme de pourcentage ou de taux de pertes.

La production d'un décompte d'apurement par l'opérateur est obligatoire, dans un délai de 30 jours à compter de l'expiration du délai de séjour sous le régime. Normalement, le décompte d'apurement est un sous-produit de la comptabilité matières.

- La taxation

Les droits de douane à percevoir sont calculés sur la base des taux applicables aux produits transformés à la date de la mise en libre pratique.

Aucun droit n'est à percevoir pour les déchets et débris sans valeur résultant de la transformation.

La TVA et l'octroi de mer sont applicables au moment de la mise à la consommation, sa base d'imposition est constituée par la valeur des produits transformés à la date de la mise à la consommation.

#### **6.2.4 LE CARNET ATA (ADMISSION TEMPORAIRE)**

Le carnet ATA est utilisé pour faciliter les échanges internationaux en simplifiant les formalités douanières tout en réduisant les coûts de ces opérations.

Il se substitue aux différents documents douaniers normalement requis pour une opération d'importation temporaire, d'exportation temporaire ou de transit et permet ainsi aux opérateurs du commerce extérieur de réaliser leurs opérations en suspension de droits et taxes. Les dispositions réglementaires du carnet ATA sont issues de deux conventions internationales, la convention ATA de Bruxelles du 6 décembre 1961 et la convention d'Istanbul du 26 juin 1990. Cette procédure permet notamment de participer à des foires expositions, de présenter des échantillons commerciaux de prospector des marchés ou encore d'utiliser du matériel professionnel, scientifique ou pédagogique.

Le carnet ATA est utilisable dans les échanges avec les Etats ayant adhéré à la Convention ATA et/ou d'Istanbul. Cela concerne environ une cinquantaine de pays. Il permet ainsi au titulaire d'effectuer des voyages de toutes sortes (aller et retour multiples, voyages circulaires ou en étoile).

Ce carnet ATA doit être émis par des associations garantes agréées par les autorités douanières et affiliées à une chaîne internationale de garantie : le WCF. (Fédération Mondiale des Chambres).

En France, il est délivré par la Chambre de commerce et d'industrie de Paris (elle-même ou par l'intermédiaire des chambres de province), qui se porte garante vis à vis de la douane des opérations réalisées sous couvert du carnet.

L'opérateur doit se procurer les imprimés nécessaires à la constitution du carnet auprès des chambres de commerce.

Les opérations effectuées au moyen du carnet ATA constituent de véritables opérations douanières et à ce titre doivent notamment être accompagnées des documents correspondant aux réglementations spécifiques (contrôle sanitaire, phytosanitaire, matériel de guerre, convention de Washington, etc.).

Préalablement à toute opération, l'opérateur doit présenter le carnet et les marchandises au bureau de douane le plus proche de son entreprise pour procéder à l'identification des marchandises et l'enregistrement du carnet. Par la suite, au fur et à mesure du déroulement des opérations le titulaire du carnet est tenu de présenter à nouveau marchandises et carnet auprès des autorités douanières concernées tant à l'entrée qu'à la sortie d'un nouveau territoire.



### 6.3 UNE SPECIFICITE DES DOM : L'OCTROI DE MER

En Guadeloupe comme en Guyane, en Martinique et à la Réunion, les opérations suivantes sont soumises à une taxe dénommée octroi de mer :

- L'importation de marchandises ;

Il faut noter que les marchandises provenant de métropole et de la Communauté Européenne sont considérées comme importées car ces territoires n'ont pas le même régime fiscal que la métropole. Importées ne signifie pas pour autant qu'elles soient considérées comme celles provenant de pays tiers ;

- La production de biens par des producteurs locaux, dont la fourniture est faite à titre onéreux.

Sont considérées comme des activités de production les opérations de fabrication, de transformation ou de rénovation d'un bien meuble ainsi que les opérations agricoles et extractives. Les prestations de service n'entrent pas dans le champ d'application de cette taxe.

Les conseils régionaux peuvent également instituer un octroi de mer régional dont l'assiette est identique à celle de l'octroi de mer mais dont le montant diffère. La base d'imposition est constituée :

- pour les importations de biens, par la valeur en douane au sens de la réglementation communautaire ;
- pour les productions locales, par le prix hors TVA.

L'octroi de mer et l'octroi de mer régional sont exigibles :

- pour les importations de biens, lors de l'entrée ou lors de la mise à la consommation en cas de placement des biens lors de leur entrée sous un régime suspensif douanier ou fiscal ;
- Ils sont liquidés sur déclarations trimestrielles auprès de la recette des douanes compétente si leur chiffre d'affaires est supérieur à 550 000 €/an.

Ainsi en Guadeloupe, le nombre d'entreprises assujetties est de l'ordre de la centaine.

Les taux s'élèvent à 2,5 % pour l'octroi de mer régional et varient entre 7 et 25 % pour l'octroi de mer général avec une valeur moyenne de 8,5 %. L'octroi de mer et l'octroi de mer régional sont perçus, contrôlés et recouverts par la direction régionale des douanes et droits indirects,. Ils sont affectés au budget des collectivités locales. L'octroi de mer vise à :

- compenser la faiblesse des taxes foncières et d'habitation ;
- compenser le différentiel entre les taux de TVA en Guadeloupe (8,5 %) et en métropole (19,6 %).

## 7 BIBLIOGRAPHIE

- JAFZA and P. K. F. Zone (2006). Delivering the benefits of a free zone, what are the success rate ? 4th Asean Ports and Shipping Exhibition, Kuala Lumpur.
- Cling, J.-P., J.-B. Gros, et al. (2002). Les zones franches d'exportation, MINEFI DREE DIAL: 19 p.
- Lorot, P. and T. Schwob (1987). les zones franches dans le monde. Paris, La documentation française: 128p.
- Thornton, G. (2008). LES ZONES FRANCHES EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE. Paris: 25 p.
- Bost, F. (2000). Les zones franches en Afrique Sub-saharienne. Paris, Centre Français du Commerce Extérieur: 274 p.
- IFC (2009). "Special Economic Zone in Indonesia, Attracting investment to create welfare for the Indonesian people." 8 p.
- FIAS (2008). Special Economic Zones Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development. Washington, International Finance Corporation, MIGA, World Bank: 75 p.
- Buzenod, L. (2007). Zones franches d'exportation à Maurice et systèmes urbains. Mappemonde: 11 p.