

QUELQUES RÉFLEXIONS ET SUGGESTIONS POUR DÉVELOPPER LA PLAISANCE À LA MARTINIQUE

NOTRE POSITIONNEMENT DE LA GRENADE AUX ÎLES VIERGES

RÉVISION 4.2 du 01-07-2016



RÉFLEXIONS ET RECOMMANDATIONS

Ce document a été réalisé par **Martinique Yachting Association (MYA)** en synergie avec ses partenaires incluant des éléments du document « Contribution à l'Économie Bleue, révision 4.3 du 23/07/2015 émis par la MYA », mis à jour et complété par quelques considérations supplémentaires. À travers différents entretiens, de nombreuses sociétés et acteurs de l'industrie du nautisme (tant à la Martinique, qu'à Ste Lucie, Saint Martin (partie hollandaise), Antigua et la Grenade) ont contribué à la rédaction de ce document.

A. DUTY FREE

L'activité des navires de plaisance dans l'arc caraïbe est une activité touristique à très forte valeur ajoutée. Dans le cadre de la concurrence acharnée à laquelle se livrent les îles pour les attirer, tous ces navires sont considérés depuis plus d'une vingtaine d'années comme de véritables « territoires d'exportation ».

Il convient de prendre en compte que ces navires, qui croisent non loin de nos eaux territoriales, sont totalement libres de leurs destinations. Dès lors, il est clair qu'ils peuvent être naturellement attirés par les destinations dotées d'une fiscalité avantageuse. Plus les bateaux ont un coût de fonctionnement élevé et plus les propriétaires et leurs capitaines se doivent de prendre en compte le poids des taxes sur leurs frais généraux. Cette observation est partagée par nombre de professionnels et d'acteurs économiques en charge du développement du nautisme, indépendamment des pays concernés.

Nos deux îles se distinguent de toutes les autres situées dans cette région du monde par une barrière fiscale imposée de la sorte à toute la plaisance internationale, (TVA, l'octroi de mer et taxes sur le carburant généralement vendu en Toutes Taxes). Toutes les autres destinations antillaises appliquent la détaxe à la plaisance dès l'arrivée et jusqu'au départ des bateaux afin de les encourager à rester le plus longtemps possible sur place sachant pertinemment que leurs séjours ne manquent jamais d'apporter des bénéfices économiques directs ou indirects (créations d'emplois et perceptions de taxes collatérales considérables, prestations touristiques, sanitaires, hospitalières...). En effet, il s'agit de navires de plaisance de passage battant pour la plupart pavillons étrangers.

Il demeure que c'est grâce à la défiscalisation depuis 30 ans que la base du Marin (avec sa flotte de location et ses services techniques) a pu se développer. Cependant, la barrière fiscale citée ci-dessus, combinée à la réduction depuis 2008 du crédit à l'achat d'un navire (acquis via la défiscalisation), n'est aujourd'hui plus facteur de réussite pour notre flotte de charters. En effet, celle-ci a diminué de 33,8% en huit ans et présente une rentabilité inférieure de 13% aux opérations identiques à la Grenade et aux Îles Vierges Britanniques.



Ce déclin est engendré par le départ de la base du Marin de Moorings, Sunsail et d'autres sociétés plus récemment. Il va fort probablement se poursuivre si la législation actuelle perdure. En effet notre concurrence est très active : l'île de Grenade investit dans des ports à sec et des pontons (elle est 70 miles nautiques plus proche des Grenadines que ne l'est la Martinique) ; St. Vincent (à l'entrée des Grenadines) investit dans un aéroport international.

Cette diminution très significative de notre flotte s'est produite en dépit de l'effort tout particulier du développement au Marin d'une infrastructure technique offrant une large gamme de prestations de qualité reconnue. De plus, une forte concurrence entre les professionnels sur place assure des prix (pièces et services) tout à fait compétitifs.

De la sorte les professionnels craignent à juste titre de voir les flottes de nos bateaux professionnels poursuivre leur migration vers les îles voisines. Le risque reste celui d'une diminution progressive et inéluctable des consommations induites par la présence de ces bateaux dans nos eaux territoriales pour la préparation des charters, les prestations de taxis, restaurants, avitailleurs, avionneurs, et autres commerçants de proximité. Ce sont donc d'autres produits ou prestations (ouvrant à des taxes ordinaires, main-d'oeuvre charges sociales) qui sont en jeu, avec à la clef une diminution proportionnelle des emplois.

L'opportunité de développement pour la Martinique est de rendre notre île encore plus attractive à la plaisance internationale de passage. Le regain d'intérêt pour notre offre technique avec la réduction du taux du dollar versus l'euro de $\sim 1.50\$/\text{€}$ à $\sim 1.10\$/\text{€}$ démontre bien l'intérêt majeur d'accroître par tous les moyens notre compétitivité dans l'arc caraïbe.

Il est indéniable que le label « Duty Free », de surcroît dans un territoire français, aura un effet d'appel significatif, voire important, sur la plaisance internationale de passage. C'est sur l'effet de ce label que la base de Saint Martin (partie hollandaise) s'est construite depuis les années 70 au point qu'en 2007 la plaisance représentait 12,6% de son PIB, soit plus que les 9,5% du PIB généré par l'hôtellerie et la restauration. (Cf Annexe N° 4). En effet, lors d'une visite en haute saison une simple observation visuelle permet de se rendre compte de la supériorité de l'activité économique liée à la plaisance internationale de Saint Martin (partie hollandaise) par rapport à celle de la partie française. Cet avantage de la partie hollandaise s'explique principalement par l'attrait du label « Duty Free ».

Toutes les îles concurrentes des DOM bénéficient de salaires, de charges et de taux de fiscalité qui sont de 2 voire 3 fois inférieurs à ceux pratiqués en Martinique, ce qui réduit considérablement la compétitivité de nos entreprises ainsi que leurs perspectives de développement.



Une caractéristique de notre activité est que 75% des revenus sont réalisés entre décembre et avril avec l'obligation de réduire les frais pendant la longue basse saison (7 à 8 mois de l'année). Les lois actuelles du travail ne facilitent nullement la gestion du personnel et l'optimisation des salaires et charges nécessaires compte tenu de cette réalité. Dans toutes les autres îles et pendant la basse saison, le personnel excédentaire est remercié avec 2 semaines de préavis et jusqu'à 2 semaines de salaire en compensation, ce qui réduit considérablement les charges annuelles de ces sociétés par rapport aux nôtres. En conséquence, notre haute saison est synonyme d'une activité frénétique pour gagner des contrats, générer des factures avec la collecte des paiements, ce qui nécessite un personnel réduit mais efficace, compétent, responsable, passionné et dévoué au travail afin que l'entreprise puisse réussir à équilibrer son budget !

Nos entreprises reconnaissent que les infrastructures et les services publics dont dispose la Martinique sont exceptionnels pour la région caribéenne et sont porteurs d'une valeur ajoutée qui pourrait compenser en partie ces handicaps fiscaux et sociaux. Cependant, pour vendre ces atouts à leur valeur réelle, encore faut-il que les plaisanciers décident de venir faire escale sur nos côtes. Un accueil fiscal, administratif et touristique en conformité avec celui de nos îles voisines et concurrentes les encouragerait de manière certaine.

Sur une économie du nautisme d'environ 63M€ en Martinique, nous estimons que la TVA récupérée des activités ne doit pas dépasser 2M€ du fait de l'application de lois existantes qui exonèrent la TVA. Une zone Franche (« Duty Free ») en Hors TVA représentera donc un investissement modeste de la part de l'État en comparaison à d'autres dispositifs incitatifs pour l'activité économique et l'emploi tels que pratiqués en métropole. Au risque de nous répéter, force est de constater que l'activité induite par la présence de bateaux internationaux créera de l'activité pour les professionnels, de la consommation et donc du chiffre d'affaires pour nos entreprises. Le manque à gagner pour l'État étant naturellement compensé par ce surcroît d'activité des entreprises, par l'augmentation des créations d'emplois et des taxes collatérales de tous ordres perçues sur les biens d'entretien et de consommation courante.

Nous recommandons donc fortement d'aligner nos pratiques sur celles du reste des Caraïbes par l'ouverture de notre barrière fiscale par une annonce de « DUTY FREE ».

RECOMMANDATIONS SPÉCIFIQUES :

- Pas de TVA sur tout charter de toute la plaisance au départ des DOM. **Proposition de modification du décret** BOI-TVA-CHAMP-30-30-30-10-20150512 **avec l'insertion du texte proposé** – (Cf. Annexe N° 1).
- Exonération de la TVA pour tous les produits et toute la main-d'oeuvre facturés dans le domaine du nautisme à tous les navires de la plaisance. (Soit une zone franche pour les activités de nautisme).



- Exonération de l'octroi de mer pour les bateaux en exploitation dans les DOM. À minima, son alignement sur la Guadeloupe (2% en lieu de 7%) sur l'achat de navires pour des flottes sous pavillon des DOM.
- Pas d'octroi de mer ni de TVA pour tout navire en Admission Temporaire basé pour la saison dans un DOM – sans ceci aucun de ces bateaux internationaux ne viendra chez nous, sachant qu'ils préféreront rester à Saint Martin (partie hollandaise), Grenade, Ste. Lucie, etc.
- Les DOM sont des RUP. À partir de cette réalité juridique, il faut clarifier l'interprétation des textes en matière de TVA, qui s'applique uniquement à la France métropolitaine et non pas aux DOM.
- Le fuel et l'essence en « *Prix Hors Taxe Plaisance* » pour toute la plaisance en Admission Temporaire moyennant un octroi de mer régional de 4,5% sur ce nouveau produit.
- Faire inclure dans la LODEOM les métiers du nautisme afin que toutes les entreprises du secteur (de plus de 10 employés) puissent bénéficier de la réduction de charge.

Ces recommandations intègrent la nécessité de la collecte des taxes. Pour autant, il convient que la taxation ne fasse pas fuir les navires internationaux chez nos concurrents. Le but étant de la sorte que les navires acceptent de venir, de séjourner et donc de consommer sur place. Leurs dépenses et activités quotidiennes générant de l'activité économique, de l'emploi ; autant de facteurs d'embellissement de notre image dans la plaisance, sur les plans touristiques et économiques. Il en découle la collecte de taxes collatérales tant pour l'État que pour la CTM. C'est le principe de la réussite du modèle de Saint Martin (partie hollandaise).

B. INFRASTRUCTURES

Il y a environ 50 marinas dans les caraïbes offrant approximativement 6.500 places à quai dont la majorité (5.800) sont focalisées sur la plaisance <100 pieds (<30m). Avec 44,2% des places, les DOM sont très bien positionnés (avec presque 50/50 entre la Martinique et la Guadeloupe) pour le nombre de places <30m. Les DOM se distinguent par leur stratégie qui fait que leurs marinas sont quasiment au complet toute l'année, ce qui n'est pas le cas de la plupart des marinas hormis celles des Îles Vierges Britanniques (BVI).

A contrario, les DOM ne sont que très faiblement présents (environ 5%) dans le marché des navires >100 et >150 pieds ; soit la grande plaisance internationale. Ce segment est occupé par les marinas de Saint Martin (partie hollandaise) et Antigua notamment,



mais avec un taux d'occupation qui n'est élevé que pendant la saison d'hiver.

St. Barths, les Îles Vierges Britanniques, et les Grenadines sont connues en tant que destinations pour la plaisance internationale. Saint Martin (partie hollandaise) et Antigua sont connues en tant que destinations touristiques mais aussi pour la plaisance. Ces destinations bénéficient d'infrastructures pour la grande plaisance et du label « Duty Free ». Leurs marinas accueillent la plaisance internationale en visite pendant la haute saison. La Grenade investit pour se placer dans cette catégorie surtout pour la plaisance de <100 pieds (<30m).

Le stockage à sec dans la région est essentiellement destiné aux bateaux <100 pieds.

Les DOM sont moins bien positionnés dans la capacité de stockage de bateaux à sec <100 pieds avec seulement 21,7% des places à sec contre 44,2% des places des marinas pour les bateaux de <100 pieds. Il y a certainement une opportunité d'investir dans une capacité de stockage à sec supplémentaire compte tenu de nos compétences techniques reconnues, du fait que la marina au Marin affiche très souvent complet. Par ailleurs, le nombre de bateaux à l'ancre dans nos baies du Marin, de Ste Anne, des Anses d'Arlets, et de Fort de France est très élevé. Enfin des actions sont en cours pour améliorer notre accueil (programme ODYSSEA), éliminer nos barrières fiscales et administratives en vue d'attirer d'avantage la plaisance internationale de passage.

RECOMMANDATIONS SPÉCIFIQUES

En Martinique il existe trois projets de marinas qui ne demandent qu'à être encouragés pour être exécutés. Cela positionnerait la Martinique comme une véritable destination de plaisance internationale. Il conviendrait de :

- reconstruire le ponton du Bakoua qui depuis les années 70 était très populaire dans les milieux de la plaisance internationale de passage. Il est hors d'usage depuis 2008, or cette marina demeure encore pour la plaisance de passage la marina de destination la plus connue en Martinique.
- lancer le projet (de la Mairie du Marin) du ponton de la grande plaisance, du port de pêche, du port de commerce et du centre d'expression culturelle martiniquaise dans la baie du Marin.
- faire réaliser le projet d'amélioration de la marina au François.
- rechercher un emplacement permettant de doubler au minimum l'offre d'accueil technique à terre en Martinique.

C. VISAS SCHENGEN AUTORISÉS POUR VISITER LES DOM

Cette décision est entièrement sous la responsabilité de la France et n'exige nulle autorisation de la part de la Commission Européenne. Elle permettrait aux DOM



d'accueillir, au même titre et selon les mêmes procédures administratives et réglementaires, les visiteurs de la métropole. Il est à noter qu'en outre cette extension d'accessibilité aux DOM ne coûterait rien à la France.

Il n'y a que 7 mots à changer dans le décret pour résoudre la difficulté qui perdure malgré l'annonce du Président de la République lors de sa visite en janvier 2011.

Proposition de modification du décret de l'arrêté du 26 juillet 2011 (JO du 28/07/2011). Cf. Annexe N° 5.

D. FORMATION

Il s'avèrerait nécessaire de mettre en place un programme de formation en anglais (sur 2 ou 3 ans) afin de répondre aux nécessités d'accueil des visiteurs de la plaisance internationale (que nous pourrions anticiper si notre demande est suivie d'effet). À court terme, les instances portuaires et touristiques devraient œuvrer ensemble afin de mettre en place l'équivalent de l'accueil hebdomadaire par VHF dont la Grenade démontre l'efficacité. Dans le cadre des analyses effectuées pour ce rapport, les organisateurs de cet accueil à Grenade (qui est un succès là-bas) se sont engagés à nous aider.

Pour la formation dans nos TPE et PME, il est consternant de découvrir que la loi du 05-03-2014 qui devait simplifier l'accès à la formation la rend quasi impossible avec de surcroît des subventions très faibles. (Cf Annexe N° 3).

Le savoir-faire dans une TPE/PME est détenu par le chef d'entreprise et ses cadres clefs. Pour développer sa petite entreprise, il a besoin d'un outil simple comme il existait jadis lui permettant de :

- Se faire facilement reconnaître en tant que formateur pour sa société.
- Établir un contrat ayant pour base un programme de formation avec son ou ses employés.
- Exécuter cette formation moyennant une rémunération par heure de formation.

Cependant le sujet de la formation demeure complexe. Nous avons livré les réflexions d'un de nos membres qui est aussi le représentant de la Fédération des Industries Nautiques (FIN) afin de contribuer aux améliorations de la situation actuelle.



SECTIONS DU RAPPORT

PARTIE A : DUTY FREE

1. Clarification du champ d'application de l'article 349 du TFUE auprès de la Commission de Bruxelles – *Page 10.*
2. TVA sur Charter – *Pages 11 à 12.*
3. Exportation en Hors Taxes (« Duty Free ») pour la Plaisance de Passage – *Pages 12 à 13.*
4. L'étude de l'économie du nautisme en Martinique financée par la MYA et la FIN rendue en mars 2016 – *Pages 13 à 14.*
5. Magasin sous-douane : est-ce possible de faire en Martinique comme à Sainte Lucie ? – *Pages 14 à 15.*
6. Pourcentage des ventes en exonération de TVA du total du chiffre d'affaire des sociétés dans le nautisme – *Pages 15 à 17.*
7. Carburant au « Prix Hors Taxes Plaisance » pour tous les navires de plaisance en Admission Temporaire en Martinique – *Pages 17 à 18.*
8. Opérations des flottes de charter – *Pages 18 à 23.*
9. LODEOM et la Zone Franche d'Activités – *Pages 23 à 24.*
10. Comparatifs entre les îles : Fiscaux, Prix de la Main d'œuvre, Salaires et Charges, et Prix des pièces courantes – *Pages 24 à 27.*
11. Différences d'interprétation des textes sur le statut fiscal et douanier – *Pages 28 à 29.*

PARTIE B : INFRASTRUCTURES - MARINAS ET PORTS A SEC / POLE DE RÉPARATION NAVALE

12. Marinas de la Grenade aux Îles Vierges – *Pages 30 à 32.*
13. Ports à sec de la Grenade aux Îles Vierges – *Pages 33 à 34.*
14. Martinique – Un Pôle de Réparation Navale – *Pages 34 à 36.*

PARTIES C & D : VISAS ; FORMATION

15. Visas Schengen autorisés pour visiter les DOM – *Page 37.*
16. Formation – *Pages 37 à 41.*



ANNEXES DU RAPPORT

1. Proposition de modification du Décret pour exonérer la TVA sur Charter dans les DOM.
2. TVA sur charter – Commentaires de l'Industrie.
3. Résumé par AGEFOS-PME de la législation pour les aides aux entreprises pour la formation des métiers de la Mer.
4. Données du PIB de Saint Martin (partie hollandaise) en 2007.
5. Proposition de modification du décret pour autoriser les visas Schengen pour rendre visite aux DOM.
6. Courriel du Commissaire de l'Économie de l'UE sur la TVA dans les DOM.
7. Lettre des services fiscaux de juin 2005 sur la TVA sur charter.
8. Courriel de la douane clarifiant la procédure de Perfectionnement Actif.
9. L'étude économique sur la filière du nautisme en Martinique.
10. St. Lucia Tourist (Duty-Free Shopping System) Act.
11. Reçus de vente en Hors Taxes d'un magasin à Sainte Lucie.
12. Entretien avec les propriétaires du Moteur Yacht Seamantha .



MESSAGE DE LA PLAISANCE DE PASSAGE

**« LA MARTINIQUE EST UN TRÉSOR CACHÉ.
SI VOUS FAITES VRAIMENT LA PROMOTION DE L'ILE,
ET SI, SURTOUT, VOUS OBTENEZ UN STATUT DE ZONE FRANCHE,
LA MARTINIQUE SERA PRISE D'ASSAUT PAR LES PLAISANCIERS VISITEURS. »**

1. Clarification du champ d'application de l'article 349 du TFUE auprès de la Commission de Bruxelles.

Par courriel du 28 avril 2015, le Commissaire de l'Économie a affirmé :

« Les DOM ne font pas partie du territoire de l'Union européenne (UE) en ce qui concerne la TVA, en application de l'article 6 de la directive TVA 2006/112/CE du 28 novembre 2006. La législation de l'UE harmonisée en matière de TVA n'est donc pas applicable dans les DOM, et les autorités nationales ou locales ont pleine compétence pour taxer le chiffre d'affaires des entreprises, sous réserve de respecter les principes généraux des Traités, et en particulier l'absence de mesures discriminatoires entre les produits et services locaux et les produits et services provenant d'autres endroits de l'Union européenne. Les autorités françaises n'ont donc aucune autorisation à obtenir de la Commission pour appliquer la TVA dans les DOM, dans la mesure où elle s'appliquerait dans les mêmes conditions à tout produit et service provenant de l'Union européenne.

Une telle autorisation est nécessaire seulement quand il existe un traitement différent pour les produits et services locaux, ce qui constitue une dérogation aux dispositions des Traités relatives à la libre circulation. En effet, l'article 349 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne envisage la possibilité de fixer les conditions de l'application des Traités aux régions ultrapériphériques de l'UE, en raison de l'existence des handicaps permanents qui ont une incidence sur la situation économique et sociale de ces régions. Dans ce cas-ci, l'article 349 n'est cependant pas approprié car l'application de la TVA dans les DOM n'est pas exigée par la directive TVA. Ce n'est donc pas une mesure qui est fondée sur les Traités, mais une mesure nationale française. »

La France a donc toute latitude pour légiférer sur les exonérations demandées dans cet avant-projet de loi. (Cf. Annexe N° 6).

2. TVA sur Charter

Plusieurs courriers ont été adressés notamment au Ministre de l'Économie et au Président du Conseil Régional en vue de les avertir de la situation qui se dégradait du fait des évolutions défavorables de la législation française et notamment depuis la directive imposant la TVA sur tous charters ([BOI-TVA-CHAMP-30-30-30-10-20130625](#)).

Depuis il n'y a eu plus aucun départ en charter de la plaisance internationale des DOM. Cette situation a généré une publicité très négative pour nos îles françaises – Voir commentaires de l'industrie. Cf Annexe N° 2.

La saison passée (2015/2016), la plaisance internationale signalait un regain d'intérêt pour le secteur Martinique, Sainte Lucie, Dominique et les Grenadines en comparaison des îles Vierges et St Barth. Trois raisons sont citées : d'une part il y a un besoin de changement d'air suite à une sur-fréquentation des îles du nord caraïbes ; d'autre part les îles françaises sont redevenues attractives du fait d'un taux de dollar à l'euro aux environs de 1,10 \$/€ avec une meilleure desserte aérienne des États Unis ; et enfin les îles du Nord Caraïbes se distinguent par des prix supérieurs sur tous les articles et services. Les plaisanciers concernés préféreraient démarrer leur charter en Martinique. Cependant face à la barrière fiscale perçue par la TVA sur charter, les départs se font de Ste Lucie ou ailleurs.

Pourtant de véritables efforts ont été conduits en 2015 pour doter ce secteur d'éléments structurants de qualité, capables de répondre aux besoins de la plaisance de passage internationale. Ainsi, l'Europe, l'État, le Conseil Régional, la Mairie et des capitaux privés ont investis 18M€ pour la mise aux normes de notre carénage afin de le doter de deux darses (de 80T par l'agrandissement de celle existante et d'une nouvelle de 440T pour une longueur de navire allant jusqu'à 50m). Cet investissement exceptionnel (qui a été déjà précédé en 2010 par un dragage de la zone d'approche de 4M€), vise non seulement notre marché de bateaux martiniquais mais aussi le marché de la plaisance internationale de passage qu'hélas l'application de la TVA sur charter dans les DOM a réussi à faire fuir de nos îles ! Quel paradoxe !

Concernant les sociétés de location dans les DOM, l'obligation qui nous est faite depuis juillet 2013, de percevoir la TVA à taux plein sur toutes les activités de location et de charter au départ de la Martinique vient en contradiction avec les accords que nous avons passés avec les services fiscaux de Martinique en juin 2005 (Cf Annexe N° 7). Cet accord de perception de la TVA forfaitaire sur 1 xilème du nombre de jours de la prestation, sachant qu'elle correspond à la présence des clients pendant un jour dans les eaux territoriales (une ½ journée à l'arrivée et une ½ journée au retour).

L'application de cette TVA sur l'ensemble de la prestation obtenue par les pays méditerranéens en concurrence avec la France tient compte du fait que tous les



navires de charter naviguent dans les eaux communautaires. Or pour la Martinique, l'ensemble de ces prestations s'effectue à l'export.

Cette directive influe de 2 manières sur l'activité des professionnels de la location et du charter.

- Ceux qui continuent d'appliquer la « convention locale » se trouvent en porte-à-faux et risquent une requalification de la TVA sur le chiffre d'affaire de leurs 3 dernières années, ce qui signera la fin du match pour nombre d'entre eux.
- Deuxièmement, les professionnels craignent à juste titre de voir nos flottes de bateaux professionnels migrer vers les autres îles. L'enjeu n'est pas seulement la TVA, mais aussi, la perte de toutes les consommations induites par la présence de ces bateaux dans nos eaux territoriales pour la préparation de ces charters, les taxis, les restaurants, les avitailleurs, les avionneurs, et autres commerçants de proximité. Ce sont donc d'autres produits taxés, de la main d'œuvre et donc de l'emploi qui sont en jeu.

Si en métropole, l'application de la TVA permettait de remettre sur un pied d'égalité les différents pays CE de la Méditerranée, son application dans les DOM crée au contraire un décalage par rapport à nos voisins, pays tiers, qui ne perçoivent aucune taxe sur les charters.

Proposition de modification du décret BOI-TVA-CHAMP-30-30-30-10-20150512 **avec l'insertion du texte proposé** – Cf. Annexe N° 1.

3. Exportation en Hors Taxe (« Duty Free ») à la Plaisance de Passage

Un travail important a été réalisé auprès des autorités compétentes en vue de clarifier et le cas échéant rendre opérationnelles les législations existantes en vue de permettre le développement de cette activité d'exportation à la plaisance de passage. À savoir :

3.1. Perfectionnement Actif

La douane interrégionale a clarifié en mars 2015 la procédure dite de *Perfectionnement Actif*, autorisant les travaux en hors taxes pour tous navires en Admission Temporaire dans l'espace du marché économique unique de la Martinique et de la Guadeloupe, (à condition que ces bateaux n'appartiennent pas aux résidents de ces îles et bien entendu sous contrôle douanier) et sans nécessité d'une caution en fonction de la valeur du navire (cf. Annexe N° 8).

Ce principe est très précisément ce que nous cherchons à offrir à toute la plaisance de passage : Soit la vente de pièces et de services en hors taxes pour toute la



plaisance de passage (privée comprise) sans recourir à une déclaration telle le Perfectionnement Actif afin d'être en ligne avec la pratique du reste de l'arc antillais.

En effet, un plaisancier de passage en Martinique se trouve en premier chef dans un pays dont les ressortissants en général lui parlent dans une langue étrangère. Cette barrière l'empêche même d'envisager de découvrir et d'apprendre notre procédure de Perfectionnement Actif (une spécificité unique à la région) puis de trouver un agent d'import-export afin d'en faire usage et ainsi obtenir le hors taxes or dans toutes les autres îles il l'obtient simplement en montrant sa clearance et les documents de son navire.

En plus un tel plaisancier de passage n'est pas du tout habitué à se voir imposer l'emploi et les frais d'un tiers en tant que manager de son projet de réparation pour obtenir le HT. Ailleurs il est habitué à être libre de chercher les meilleures solutions en HT parmi les professionnels sur la place.

3.2. Exportation de notre savoir-faire aux navires de plaisance sur un registre de commerce en admission temporaire.

Clarification en juin 2015 par la douane du fait qu'il n'y ait aucune déclaration d'exportation à faire pour toutes pièces ou pour tous travaux manuels effectués et vendus en Hors Taxes au navire de plaisance avec un registre de commerce.

Voir : http://bofip.impots.gouv.fr/bofip/231-PGP.html#231-PGP_1_Navires_de_commerce_affe_36.

Cependant, le secteur de la plaisance privée demeure la part du marché la plus importante. Il convient donc de légiférer pour que ce principe d'exportation de notre savoir-faire en Hors TVA sans déclaration douanière soit aussi rapidement que possible étendu à la plaisance privée en Admission Temporaire, afin d'être au même niveau de taxation à la frontière que nos îles concurrentes pour l'ensemble du marché.

4. L'étude de l'économie du nautisme en Martinique financée par la MYA et la FIN rendue en mars 2016 (cf. Annexe N° 9)

Cette étude a été réalisée à partir d'entretiens et de réponses aux questions d'environ 120 sociétés. Elle souligne :



Un impact économique de ~63 M€. Il est à noter que :

-71% du poids économique repose sur des entreprises avec un chiffre d'affaires allant de moins de 100.000€ à 500.000€. 1/3 du chiffre d'affaire globale est porté par des entreprises réalisant un CA de moins de 100.000€.

-Environ 260 sociétés dans le nautisme, dont 95% ont < 10 employés ; 76% ont <5 employés et 45% sont en unipersonnel.

Environ 900 emplois, dont :

-Seulement 3% ont < 25 ans et 56 % ont entre 26 et 40 ans.

-82% des employés sont en CDI.

-36% des chefs d'entreprises ont plus de 55 ans.

Les marins connaissent les risques associés à une panne en haute mer. Un marin va donc demander à tout prestataire une expertise, une expérience de la mer, et un dévouement pour assurer le fonctionnement parfait de tous les équipements suite à une intervention. Il en découle la nécessité d'un personnel formé et mûr ce qui est reflété dans les chiffres de l'âge des employés ci-dessus.

5. Magasin sous-douane : est-ce possible de faire en Martinique comme à Sainte Lucie ?

Notre inspiration se base sur l'observation du fonctionnement des îles les plus proches de nous – Ste Lucie et la Grenade - où historiquement le Duty Free est pratiqué pour toute la plaisance de passage et plus récemment au profit de tous les visiteurs.

Une loi-cadre a été établie pour la vente de tous articles aux touristes de passage – (voir St. Lucia Tourist (Duty-Free Shopping System) Act – Cf. Annexe N° 10). Cette loi spécifie un processus d'autorisation de telles ventes reposant sur le système d'approbation et de contrôles d'un magasin sous-douane.

Les magasins sont dès lors classés entièrement sous-douane avec le principe de cautionnement en fonction de la valeur des taxes associées à l'inventaire. Les articles sont affichés avec les prix en HT et en TTC.

Un système de gestion de l'inventaire est mis en place en accord avec la douane afin de permettre aux sociétés de facturer ou non les taxes en fonction du type de client



qui a acheté. Pour le hors-taxes, les détails du contenu de la pièce d'identité et du titre de transport prévu pour le départ sont portés sur la facture. Le reçu est communiqué à la douane au moment de son impression permettant un contrôle éventuel au moment de la sortie du territoire de l'acheteur. Voir exemple de reçus de deux magasins de ventes en hors-taxes – (Cf. Annexe N° 11).

Cependant, nos recherches auprès du pôle économique de la douane démontrent qu'un tel magasin sous-douane n'est plus possible selon le nouveau Code Douanier Européen à savoir :

La règle générale est que la vente au détail est interdite pour les marchandises placées sous le régime de l'entrepôt douanier. Cependant, l'article 527-2 des DAC permettait pour des motifs précis le recours à la vente au détail. Cependant les seuls cas de vente au détail possible concernent les comptoirs de vente situés dans les zones réservées et délimitées sous surveillance douanière. L'article 201 du RDC reprend les motifs existants qui permettent d'y avoir recours, et l'étend désormais à la vente à distance, y compris par internet.

Pour atteindre un objectif de hors-taxes pour toute vente à la plaisance de passage, une solution d'une loi telle que celles qui existent déjà pour de nombreuses pièces semble la seule solution fonctionnelle (en accord avec les conditions d'activité intense de la haute saison).

6. Pourcentage des ventes en exonération de TVA du total du chiffre d'affaires des sociétés dans le nautisme.

Afin de contribuer à la réflexion de l'État sur un classement de nos activités en Zone Franche, des entretiens avec des chefs d'entreprises ayant les activités les plus importantes, révèlent le pourcentage de ventes exonérées de par et d'autres des lois existantes :

- Toutes les sociétés de location (charter) ne paient de la TVA en général que sur 1 jour sur 7 d'un charter soit un chiffre d'affaires ~ 85,6% vendu en exonération de la TVA. Elles récupèrent donc la plus grande partie de la TVA payée sur leurs achats en cours d'année.
- 1/3 du chiffre d'affaires de l'industrie est porté par les TPE avec un CA <100.000€. Elles sont généralement en exonération de TVA sur toutes leurs facturations (voir l'étude économique du nautisme – Cf. Annexe N° 9).
- Les bilans des shipchandlers, motoristes et sociétés de services à la plaisance avec un chiffre d'affaire > 500.000€ donnent le suivant pour la vente des pièces et ou de la main d'œuvre en exonération de TVA, à savoir :



% du CA vendu en exonération de TVA

▪ Motoriste 1	94.4%
▪ Motoriste 2 + Shipchandler 1	80.1%
▪ Shipchandler 2	64.5%
▪ Shipchandler 3	53.9%
▪ Shipchandler 4	33%
▪ Shipchandler 5	17%
▪ Services 1	57.8%
▪ Fabricant 1	20.6%

Ces résultats s'expliquent par l'application de lois existantes à savoir notamment :

- i. Arrêté de 15/9/1981 art. 1
- ii. Arrêté du 8/11/1984.
- iii. Loi n° 85-1403 du 30/12/1985 art. 66
- iv. Décret n° 86-414 du 13/3/86 art. 2
- v. Loi n° 87-502 du 8/7/1987 art. 2 III, VI
- vi. Arrêté du 2/2/1988, art. 1, 2 et 3
- vii. Arrêté du 24/7/1991, art. 1, et 2
- viii. Arrêté du 4/3/2003, art. 1,2 et 3
- ix. La procédure de Perfectionnement Actif
- x. Le droit d'exporter des pièces et main d'œuvre en Hors TVA aux bateaux sur un registre de commerce en admission temporaire :
http://bofip.impots.gouv.fr/bofip/231-PGP.html#231-PGP_1_Navires_de_commerce_affe_36

Pour les fabricants (par exemple des voiles ou bateaux en fibre de verre) nous avons examiné avec la douane la possibilité d'emploi de la procédure dites « Régime Fiscale Suspensif de Perfectionnement » (RFS-P : Circulaire du 07-01-2013) ce qui apporte notamment une amélioration de la trésorerie via un entrepôt sous douane.

Cependant, cette procédure autorise uniquement la vente en HT aux bateaux sur un registre de commerce en lieu de toute la plaisance en Admission Temporaire telle la procédure de Perfectionnement Actif.

Cette solution n'est donc pas d'un intérêt suffisant compte tenu de la lourdeur du suivi d'un entrepôt sous douane face à l'activité intense de la haute saison.

L'étude sur l'économie du nautisme (Cf. Annexe N° 9) estime le chiffre d'affaires des sociétés dans le nautisme à environ 63M€. Appliquant les statistiques ci-dessous des chiffres d'affaires en exonération de la TVA, on peut estimer que la TVA collectée par notre industrie ne devrait pas dépasser 2 M€. Une zone Franche (« Duty Free ») en



Hors TVA représentera donc un investissement modeste de la part de l'État en comparaison à d'autres dispositifs incitatifs pour l'activité économique et l'emploi.

La première question posée par de nombreux plaisanciers étrangers lors d'un achat d'un équipement ou service de valeur : Puis-je bénéficier du Hors Taxes ? En effet cette offre est anticipée par les plaisanciers de passage habitués à ce type d'achats dans les autres îles. Notre situation de TTC est unique dans les caraïbes et il ne coûterait que peu à l'État de nous mettre en ligne avec la réalité de « Duty Free » de l'arc antillais. Vu les statistiques de la réussite de Saint Martin (partie hollandaise) et la très large gamme d'offres attrayants et uniques de la Martinique, nous anticipons un levier de l'activité économique et de l'emploi qui devrait très largement compenser cet investissement.

Il demeure donc qu'une solution opérationnellement simple et raisonnable envers l'État est de faire classer les activités du nautisme dans une loi-cadre de type Zone Franche (à l'instar des lois existantes suscitées) afin de permettre une annonce claire de « Hors TVA » pour la vente des pièces et la main-d'oeuvre à toute la plaisance afin de positionner les DOM sur un statut équivalant à toutes les autres îles.

7. Carburant au « Prix hors-taxes Plaisance » pour tous les navires de plaisance en Admission Temporaire en Martinique.

À l'heure actuelle seuls les navires de la plaisance en registre de commerce ou assimilés au commerce avec un équipage professionnel et un contrat de charter à bord peuvent être servis avec du carburant en Hors Taxes. Dans tous les autres cas, les navires ne font pas escale à la Martinique allant à Ste Lucie ou ailleurs afin d'être livrés en carburant en Hors Taxes.

Or nous produisons un carburant d'excellente qualité en Martinique. L'île voisine de Sainte-Lucie espère en tirer avantage en important notre carburant pour que leurs distributeurs puissent l'exporter en HT aux navires que nous refusons de servir chez nous. Un comble !.....

Cette proposition est en ligne avec des pratiques des Gouvernements de nos îles concurrentes. La Collectivité Territoriale de la Martinique (CTM) est décisionnaire des taxes affectées sur les carburants, et sera habilitée à valider un nouveau produit soumis à l'octroi de mer régional.

Les objectifs sont multiples :



- Attirer un nouveau marché de navires du fait que nous devenons compétitifs par une offre en hors taxes à toute la plaisance en ligne avec le reste de l'arc caribéen ;
- La cible étant tout navire de plaisance bénéficiant du régime douanier d'admission temporaire ;
- Nous ciblons précisément la plaisance en Admission temporaire de façon à leur permettre de visiter jusqu'à 3 mois toutes nos côtes afin de permettre toute initiative par des communes de la Martinique à les inciter à séjourner sur leurs territoires ;
- Ces livraisons seront autorisées moyennant « *un octroi de mer régional de 4,5% du prix HT de sortie de raffinerie du carburant* ». Le produit serait ainsi appelé « *Prix Hors Taxes Plaisance* » pour des raisons évidentes sur le plan commercial ;
- S'agissant donc d'un nouveau marché, nous augmenterons les revenus du CTM ;
- La distribution de ce carburant au « *Prix hors-taxes Plaisance* » pourrait être réalisée soit par les moyens habituels des distributeurs à la pompe (le réseau de distribution étant distinct du réseau de distribution du produit actuel en Hors Toutes Taxes), soit via les camions citernes directement aux réservoirs des navires assistés par des tuyaux amovibles ou fixes. Attention : concernant les livraisons à la pompe (station-service) il faudra bien préciser quels seront les moyens de contrôle, car ce produit devra être stocké séparément du gasoil toutes classiques, avec des totalisateurs séparés également.
- Tout ceci demeurant sous le contrôle de la douane par le biais de textes douaniers existants et parfaitement explicites permettant au CTM d'aisément identifier l'impact moteur sur l'économie de cette délibération dans le temps ;
- Il est par contre impératif que la délibération concernant ce « *Prix Hors Taxes Plaisance* » puisse être le prix payé par toute la plaisance de passage moyennant présentation de son registre et sa clearance à contrario de la situation en Guadeloupe. En effet les délibérations CR/14-579 et CR/14-580 du 3 juillet 2014 ne semblent pas répondre aux besoins opérationnels ni des professionnels ni des clients et par voie de conséquence le carburant en HT n'y est plus vendu à aucun plaisancier de passage.

8. Opérations des flottes de charter

Selon les statistiques de la marina du Marin, nous avons une flotte locative qui diminue d'année en année comme suit :

- 2008 = 307
- 2009 = 265
- 2010 = 253
- 2011 = 244
- Et 2015/16 = **203**.

Cette baisse de 33,8% de notre flotte en 8 années ne traduit pas une réussite de la stratégie fiscale actuelle.



La protection fiscale d'une frontière a de bonnes raisons surtout au début et a en effet permis la création de l'activité de location au Marin et donc de cette base technique. Cependant la surprotection d'une activité est souvent la cause à terme de son déclin (voir les résultats ci-dessus) ; l'ouverture est plus compétitive mais plus en ligne avec la réalité partout ailleurs. Et rien n'est plus libre qu'un bateau. Le départ de Moorings, Sunsails, et autres plus récemment, ont rappelé ces réalités.

Les détails de la saison 2015/16 sont :

	Mono	Cata	Total
Nombre de navires (13 compagnies)	30	135	165
Nombre de navires individuels (17 entreprises)	2	13	15
S/total (navires basés 972)	32	148	180
Nombre de navires saisonniers (écoles de voile, charter)	9	14	23
Total navires exerçant une activité de location	41	162	203

Ces chiffres ne signalent la présence au Marin que de 23 navires saisonniers venus d'ailleurs.

Nombreux loueurs, locaux et internationaux ont accepté de partager les éléments-clefs de leurs opérations afin de comprendre et valider les analyses présentées ci-dessous. Ces loueurs opérant des bases de charters dans plusieurs îles dans la Caraïbes notamment Martinique, Saint Martin, Guadeloupe, Grenade et les îles Vierges Britanniques ont été particulièrement aidant afin de comprendre notre positionnement comparatif aux pratiques du marché mondial.

Il y a trois moyens principaux par lesquels un loueur obtient un bateau à mettre en charter :

1. La location d'un bateau d'un tiers : Un contrat avec un propriétaire (personne morale ou privé et pour tous pavillons) dans lequel le propriétaire met à la disposition du loueur son bateau neuf généralement pour une durée de 5 ans, moyennant un loyer mensuel dont la somme est +/-50% de sa valeur. Le

propriétaire obtient également de droits de location gratuite pour un nombre limité de semaines des bateaux de la flotte du loueur, puis il récupère son bateau en fin de contrat.

- a. Les loueurs avec une stratégie mondiale l'exploitent particulièrement du fait qu'il n'y a pas nécessité de ressources d'investissement et donc le moindre risque de cette méthodologie combinée avec l'attrait de leur offre d'une flotte répartie dans divers pays.
 - b. Bien entendu il existe des variantes de cette pratique notamment de privés cherchant à placer leur navire dans un endroit du globe moyennant une gestion et une location de leur navire.
2. La défiscalisation de l'investissement du navire soit via un contrat de location de 5 ans avec la société appartenant à ceux qui défiscalisent (actuellement seulement en France) dont le loueur récupère le bien pour un 1€ symbolique en fin de contrat, soit très récemment via la société de location elle-même dès lors investisseur.
- a. Ce concept venu des États-Unis a permis le développement notamment de la société Moorings. Son essor fut particulièrement important dans les Caraïbes principalement aux îles Vierges Britanniques. Elle demeure toujours le leader mondial. Les États-Unis ont depuis mis fin à cette option de défiscalisation dans la plaisance.
 - b. La France a suivi cette méthode initialement via la loi Pons en 1986 avec 100% de défiscalisation de la valeur du bateau qui a depuis été réduite d'abord à 50% puis aujourd'hui à 38,5%. Une fois les différents frais et exceptions déduits, la situation aujourd'hui est d'un investissement ~75% par le loueur et ~25% par celui qui défiscalise.
3. L'achat du navire par le loueur. Cette méthode est très peu utilisée du fait de la nécessité d'une trésorerie très importante, les limites du taux d'endettement exigées par les banques, et bien entendu le facteur de risque financier dès lors porté entièrement par la société de location.

Donc un loueur de bateaux de charter pour les particuliers peut le devenir soit en louant un bateau d'un tiers soit en devenant propriétaire. Dans les îles françaises un tel loueur peut bénéficier via la défiscalisation d'une réduction de la valeur de l'investissement d'environ 25% de sa valeur.

Actuellement la première option est exclue pour un loueur dans les îles françaises de par la nécessité pour un tiers d'importer son navire et d'acquitter des taxes d'octroi de mer (9,5% en Martinique ou 4,5% en Guadeloupe) en plus de la TVA (8,5%). Cette contrainte chasse de nos eaux de nombreux bateaux internationaux qui aimeraient se baser et bénéficier de tous les avantages offerts par nos îles françaises dans les Caraïbes. Cette barrière prive ainsi les bases françaises de ces navires qui pour certains loueurs pourraient compléter leur flotte de location particulièrement en période de haute saison. Elle prive également la Martinique de l'activité économique et des



emplois que ces navires apportent actuellement à nos îles concurrentes.

Analyse comparative sur des catamarans équivalents sur 3 sites pendant 5 ans :

	Martinique	Grenade	BVI
<u>Taxation</u>			
À l'achat du navire - Octroi de mer	7,5%	0%	0%
- Droits additionnels	2,5%	0%	0%
Pièces : Octroi de mer/Droits moyens	17%	2,5%	10%
TVA (quand applicable)	8,5%	0%	0%

COMPTE D'EXPLOITATION SUR 5 ANS

Ratio de prix de location payée/semaine	1.0	1.0	1.2
Revenue total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>
Coût d'achat du bateau	35%	34%	29%
(En fait il est en fonction soit du cout d'achat du navire plus le coût du financement moins sa valeur de revente, soit le cout selon le contrat de location. Ce total est porté en % des ventes générées sur 5 ans afin d'avoir un comparatif des comptes d'exploitation).			
Salaires + charges (de la base)	18%	5%	10%
Frais d'entretien (pièces)	<u>5%</u>	<u>4,5%</u>	<u>5%</u>
Coût avant autres frais de la base	<u>58%</u>	<u>43.5%</u>	<u>44%</u>
Contribution	<u>43%</u>	<u>56.5%</u>	<u>56%</u>
(Aux autres frais de l'opération + bénéfice):			

Le pourcentage élevé en Martinique des salaires + charges reflètent aussi les différences dans la loi du travail. Les autres îles offrent une très grande flexibilité contractuelle permettant ainsi la relâche des employés pendant la baisse saison.

La conclusion est une différence de rentabilité d'environ 13% entre la Martinique et les autres opérations dans l'arc antillais.

Commentaires :



1. Les Îles Vierges Britanniques (BVI) demeurent un marché particulier dominé par une clientèle américaine et anglo-saxonne friande de ce paradis incontesté et prête à payer un cachet sur le prix par semaine. La proximité des îles, un choix important de baies splendides et de petites marinas attractives, une offre de services aux bouées, le tout permettant une navigation facile demandent très peu de compétences maritimes du capitaine. Il y a également une offre aux touristes exigeants généralement très au point.
2. L'attrait de la Martinique demeure :
 - a. Une grosse base de départ pour les Grenadines – c'est connu !
 - b. Une très bonne desserte aérienne de la France et maintenant une bonne desserte des États-Unis (Norwegian Air + Air France + American Airways), attendue en 2016/2017 de Frankfort (Condor), et le Canada. L'espoir demeure qu'avec l'emphase sur le tourisme, ces dessertes continueront de s'élargir.
 - c. La défiscalisation – même réduite à ~25% permet de conserver les bateaux en Martinique mais pas d'accroître le nombre de bateaux (d'autres îles sont plus rentable).
 - d. LODEOM et ses économies sur les charges.
3. Dans notre secteur de l'arc antillais, les Grenadines demeurent la destination principale pour des charters. Il est à noter que la Grenade n'est qu'à 50 miles nautiques des Grenadines contre 120 miles nautiques pour la Martinique. Grenade investit dans ses infrastructures et capacités d'entretien des navires. Certains loueurs prédisent qu'elle sera la base avec la croissance la plus élevée dans les années à venir. Le nouvel aéroport international à Saint Vincent à côté des Grenadines, pourrait également à terme impacter notre flotte en Martinique mais dans un avenir plus lointain ; une fois que l'aéroport sera ouvert et que sera mise en place une desserte aérienne appropriée.
4. Si 2.c et 2.d disparaissent, il est fort probable que certains des loueurs quitteront la Martinique.

Nombre de sociétés de location, tant ici qu'à Ste Lucie et qu'à la Grenade, décrivent le fait qu'il y a des remises importantes sur les tarifs de la location pour un départ de la Martinique. Ce phénomène est particulièrement important lors de la longue basse saison (environ 7 mois) pendant laquelle les loueurs ne génèrent qu'environ 25% de leurs chiffres d'affaires. Cette situation est certainement due au nombre important de sociétés, la taille des flottes et donc la concurrence inter-entreprises. Nous constatons la même chose pour le prix de la main d'œuvre sur la base et dans d'autres industries telle que la location de véhicules.



Pendant la haute saison des dernières années, dans la très grande majorité les loueurs signalent une demande qui dépasse la limite de la capacité de leurs flottes de location. Pour certains, d'avoir la possibilité d'offrir davantage de bateaux en location pendant la haute saison serait la bienvenue. Cependant, pour des raisons budgétaires, les loueurs dans leur grande majorité n'envisagent pas une augmentation significative de leur flotte installée sur place.

9. LODEOM et la Zone Franche d'Activités

LODEOM

Son avantage principal est l'exonération des charges patronales de CGSS à savoir :

Pour toutes les sociétés de < 11 employés :

- Jusqu'à 1,4 fois du SMIC, exonération totale de cotisations à la CGSS
- Salaire entre 1,4 et 1,6, exonération sur la partie jusqu'à 1,4 du SMIC
- Salaire >1,6 et < 2,3, l'exonération est dégressive jusqu'à 0% à 2,3 fois du SMIC.

Pour les sociétés > à 10 employés, il faut que l'activité fasse partie de la liste détaillée du décret no 2009-1778 du 30 décembre 2009. Cependant un examen de ce décret révèle un oubli de la part du législateur : Le nautisme n'est pas mentionné spécifiquement et beaucoup de ses métiers sont absents car ils ne sont pas spécifiés dans la catégorie du tourisme.

Parmi les classifications du tourisme on dénote la location de navires de charter. Ces sociétés du nautisme donc en bénéficient mais les sociétés de services techniques qui soutiennent leurs navires ne sont pas mentionnées. Dès que ces sociétés dépassent 10 employés, elles se retrouvent démunies de l'avantage précieux de la réduction de charges sur tous ses employés et donc n'embauchent pas au-delà de cette limite. Or nos sociétés font face à la réalité de salaires et charges 2 ou 3 inférieurs aux îles de l'arc caraïbe !

Nous demandons que les métiers du nautisme soient spécifiquement mentionnés dans le LODEOM afin de corriger cet oubli.

ZONE FRANCHE D'ACTIVITÉS

Une analyse des conditions particulières que doivent remplir les entreprises pour bénéficier de ce dispositif révèle que:



Elles doivent faire partie de la liste des sociétés autorisées par la loi dite LODEOM (voir ci-dessus). De ce fait, l'essentiel des sociétés du nautisme sont exclues de la ZFA !

Le bénéfice de l'abattement (limité à 150.000€) est, en outre, subordonné à deux conditions :

- la réalisation de dépenses de formation professionnelle supplémentaires en faveur des salariés ou des dirigeants ;

- le versement d'une contribution au fonds d'appui aux expérimentations en faveur des jeunes qui ne peut être inférieure à 20 % de l'ensemble des dépenses ; dit autrement, le montant de la contribution au fonds d'appui aux expérimentations en faveur des jeunes doit être au moins égal à 25 % des dépenses de formation professionnelle.

Il en découle que soit le législateur n'a aucune idée de ce qu'est la vie d'une TPE ou PME de <5 personnes qui très souvent ne fait que survivre financièrement, soit qu'il cherchait avant tout à faire bénéficier des sociétés de tailles importantes au lieu d'aider celles qui en ont vraiment besoin.

Nous nous retrouvons devant exactement le même problème avec la loi du 5 mars 2014 pour la formation qui spécifie que pour bénéficier d'un financement de formation en interne l'entreprise même de <5 personnes doit :

Constituer un service de formation interne (art L6324-5 et L6325-2 du code du travail).

Le service de formation doit être constitué sous la forme d'une structure pérenne, identifiée comme telle dans l'organisation de l'entreprise. Ce service doit disposer de moyens dédiés à savoir : matériel et personnel (circ DGEFP n°2006-35 du 14/11/2006).

→ Un service de formation interne n'est pas un centre de formation créé par l'entreprise et déclaré auprès de la DIRECCTE. C'est un service spécifique dans l'entreprise disposant de locaux dédiés (même occasionnellement) à la formation, de matériel spécifique, de personnes chargées de l'organisation des formations et identifiées comme telles (responsable formation, assistante/chargé de formation ou formateurs consacrant tout ou partie de leur temps à la formation).

Donc pour bénéficier de la ZFA il faut faire des dépenses de formation ; par contre la loi du 05-03-2014 rend de telles dépenses quasiment impossibles à réaliser pour une petite société. Un comble !....

Nous demandons de l'aide pragmatique et facile d'accès pour nos entreprises et non pas des barrières infranchissables pour que nos TPE/PME puissent être aidées à réussir financièrement et par voie de conséquence à embaucher.



10. Comparatifs entre les îles : Fiscaux, Prix de la Main d'œuvre, Salaires et Charges, Prix des pièces courantes.

TAXATION

COMPARAISON DE TAXES ET CHARGES ENTRE LES ÎLES	MARTINIQUE	SAINTE LUCIE	ANTIGUA	GRENADE	SINT MARTEEN
Taxation applicable à la Plaisance en Admission Temporaire					
Octroi de mer / Taxe d'import	7,50%	0%	0%	0%	0%
Octroi de mer régional / Service charge	2,50%	0%	0%	0%	0%
Pièces	10% à 17%	0%	0%	2,50%	0%
TVA (quand applicable)	8,50%	0%	0%	0%	0%
Taxes sur les ventes	0%	0%	0%	0%	0%
Taxation applicable sur la plaisance aux sociétés établies dans l'île					
À l'achat du navire - Octroi de mer	7,5%	non due	non due	non due	0,0%
- Droits additionnels	2,5%	6,0%		2,5%	0,0%
Pièces	10% à 17%	17% à 24%	Jusqu'à 100%	17% à 24%	0,0%
TVA (quand applicable)	0%, 2,1% et 8,5%	15,0%	N/A	15,0%	0,0%
Taxes sur les ventes (ABST / Sales Tax)			15,0%		5,0%
Fuel Hors Taxes inclus :		6%			
Fuel Toutes Taxes : supplément au prix HT		0,18\$/litre			
Part patronale des charges sociales	20% à 32%	5,0%	11,3%	5,0%	16,3%
Part salariale des charges sociales	20% à 28%	5,0%	11,3%	4,0%	12,2%
Impôts sur les bénéfices des sociétés	33,3%	25,0%	25,0%	25,0%	34,5%
	moins réductions DOM				

PRIX DE LA MAIN-D'ŒUVRE

Nos prix de main-d'œuvre sont généralement les moins chers dans l'arc antillais et ce malgré le fait que nos salaires et charges soient de 2 à 3 fois supérieures aux autres îles.

Nous constatons le même scénario de prix de location de voitures bien moins élevés à la Martinique (Cf. Annexe N° 12 – Entretien avec John et Paulette Lee).

Un facteur commun aux deux situations décrites ci-dessus est le nombre bien plus important de sociétés dans les îles françaises et / ou la taille plus conséquente de leurs flottes.

L'explication principale serait donc due à la concurrence entre les sociétés ce qui conduit à des prix plus concurrentiels dans les îles françaises par rapport à ceux pratiqués dans les autres îles.

PRIX DE FACTURATION / HEURE	MARTINIQUE	SAINTE LUCIE	ANTIGUA	SINT MARTEEN
TECHNICIEN BASIC	30 €		\$20	\$30
ELECTRICIEN	50 - 60€	60 - 65\$	\$60	\$60
MECANICIEN	60 - 80€	60 - 70\$	70 - 90\$	75 - 105\$
FIBRE DE VERRE/GELCOAT	40 - 50€		40 - 70\$	40 - 60\$
VOILERIE	55€ - 65€			90\$ - 100\$

SALAIRES ET CHARGES

FRAIS DU PERSONNEL	MARTINIQUE	SAINTE LUCIE	ANTIGUA
TECHNICIEN SENIOR	2 000,00 €	\$1 500	\$1 500
% CHARGES SOCIALES PP (net LODEOM)	32,8%	5,0%	11,3%
% CHARGES SOCIALES Perso	28,5%	5,0%	11,3%
CHARGES SOCIALES PP			
CHARGES SOCIALES Perso			
CHARGES SOCIALES TOTALES	1 225 €	\$150	\$338
TECHNICIEN SENIOR COUT TOTAL	3 225 €	\$1 650	\$1 838
RATIO (avec un \$1,10/€)		2,15	1,93
FEMME DE MENAGE AVEC EXPERIENCE	1 300 €	\$825	\$600
% CHARGES SOCIALES PP (net LODEOM)	20,0%	5,0%	11,3%
% CHARGES SOCIALES Perso	28,5%	5,0%	11,3%
CHARGES SOCIALES PP			
CHARGES SOCIALES Perso			
CHARGES SOCIALES TOTALES	630 €	\$83	\$135
COUT TOTAL	1 930 €	\$908	\$735
RATIO (avec un \$1,10/€)		2,34	2,89

Dans ce tableau, l'impact de la CICE n'est pas inclus. Il en va de même pour l'avantage découlant de la flexibilité de la loi du travail dans les îles concurrentes qui permet la relâche des employés en basse saison et ce à un cout moindre.

PRIX DE VENTE DES ARTICLES COMMUNS DANS L'INDUSTRIE

PRIX DE VENTE D'ARTICLES COMMUNS DE NOS ACTIVITES		MARTINIQUE	GRENADE	SINT MARTEEN
cordage	M/Braid Line, Polyester 6mm Red-Flk /F	\$1,00	\$0.60	\$0.54
pulley	Block, Sngl 57mm f/Line ◆10mm Ratchet Carbo	\$73,44	\$70,10	\$63,09
Windlass	Windlass, Tigres Horiz 12V 1500W 10mm Anod-Alu	\$2 013	\$2,195	\$1,975
Anchor	Anchor, Spade Galv 44Lb/20kg BoatMaxL:45' Mdel-100	\$954	\$1,366	\$1,230
Anchor	Anchor, Britany 35kg / 77\$429.25	\$357,50	\$429,00	\$386,00
Chain	Chain, 10mm P30mm AQUA7-Grade70 Galv /F	\$9,48	\$8.75/FT	\$7.88/FT
Batterie	Battery, DeepCycle Wet 6V Cap:225Ah/20h Golf-Cart	\$220,00	\$196.55	\$176.90
Batterie	Battery, DeepCycle AGM 12V MCA:1360 210Ah Sz:4D	\$682,00	\$784.00	\$705.60
Panneaux solaire	Solar Panel, 195W 35VmpL:1580 W:808 H:40mm	\$312,33	\$406.50	\$365.85
Charger/ Invertors	Inverter/Charger, Mass Combi 12V/230VAC 2500W	\$2 610,30	\$2,996.00	\$2,696.40
Water press pump	Press.Pump, 12V 4.3GpM 20/40PSI Port:1/2" Par-Max4	\$229,71	\$296.10	\$266.49
Bilge pump	Bilge-Pump, Sub 500GpH 12V Round Port:3/4"	\$34,90	\$42.65	\$38.39
Dinghy	Dinghy, Navigo 10VS Open 3.19m L.Grey	\$2 816,00	\$4,395.00	\$3,955.50
HB	Outboard Eng, 4hp 4Strk Integr-Tank ShortShft:15"	\$1 958,00	\$1,625.00	\$1,625.00



11. Différences d'interprétation des textes sur le statut fiscal et douanier.

Les DOM (Martinique et Guadeloupe) sont considérés comme faisant partie de la Communauté Européenne (CE), et sont à ce titre concernés par certaines des réglementations de Bruxelles.

D'un autre côté, ces DOM sont territoires d'exportation pour la CE. En tant que RUP ils sont exonérés de certaines des réglementations de la CE ; pour exemple, l'application de la TVA est une décision régaliennne de la France : voir le courrier d'avril 2014 du bureau du Commissaire de l'Économie de Bruxelles. Cf. Annexe 6.

Or on observe une politique des « 2 poids, 2 mesures », en fonction des intervenants, qu'il s'agisse des services des douanes ou fiscaux.

Exemple : Un bateau sous pavillon métropolitain, TVA payée en Métropole, et qui a séjourné plus de 2 ans en Guadeloupe après y avoir payé l'octroi de mer, revendu à un nouveau propriétaire métropolitain, qui ramène le bateau en France est taxé de la TVA pleine par la douane sur la valeur du bateau au prétexte que les DOM sont considérés comme des pays tiers et qu'une marchandise qui est "exportée" plus de 2 ans doit payer les taxes si elle est réimportée.

Autre exemple: les banques qui font du leasing peuvent appliquer l'exonération de la TVA sur les loyers de leurs clients pour autant que ceux-ci naviguent avec leurs bateaux en dehors des eaux de la CE. Or la Martinique étant fiscalement territoire d'export pour la CE, ils appliquent la possibilité de facturer les loyers HT. Or l'administration fiscale cette fois-ci considère que les DOM font partie de la CE et donc que la TVA sur les loyers est due quand ces bateaux séjournent dans les DOM.

Les contrôles en cours vont lourdement peser sur la présence des bateaux, car les banques vont exclure les DOM pour les clients assujettis à une exonération pour la navigation de type « Tour du Monde ». Même les navires qui restent actuellement pour des séjours à terre ou gardiennés pour la saison cyclonique vont être concernés.

Voilà 2 exemples illustrant la problématique entre les notions d'appartenance à la CE sur le plan du droit et un statut fiscal d'exportation pour les entreprises de la CE vers les DOM !

Dans cette compétition économique entre les Iles, l'incitation fiscale et la tranquillité fiscale représentent, pour tous les clients de navires de valeur, un attrait particulièrement motivant. Nos voisins l'ont bien compris et l'effloraison des politiques du « Hors Taxes » fait qu'aujourd'hui les DOM se singularisent par une posture commerciale dissuasive. Ce constat s'impose, et il nous paraît primordial, voir vital pour cette filière de procéder à des adaptations d'une législation quelques fois éloignée des



réalités économiques concurrentielles propres à cette région.

Force est de constater que la peur des propriétaires d'être en irrégularité par rapport à une réglementation fiscale compliquée et des comportements de certaines brigades chassant l'infraction sans discernement leurs font éviter nos îles. Du coup, nous ne tirons aucun profit ni taxes de ces bateaux qui ne viennent pas.

On fait le lit de nos concurrents à Grenade, Ste. Lucie et ailleurs !

Nous demandons que les administrations concernées clarifient leurs positions afin d'inciter les navires internationaux à venir nous rendre visite et à séjourner dans nos eaux. Notamment une loi autorisant le « Duty Free » pour la plaisance devrait résoudre ce problème d'interprétation des textes.



PARTIE B : INFRASTRUCTURES - MARINAS ET PORTS A SEC

POLE DE RÉPARATION NAVALE

12. Marinas de la Grenade aux Îles Vierges

Ce tableau est un résumé des marinas de la Grenade aux Îles Vierges des États Unis.

MARINAS ET PORTS A SEC AU 05/2016						
MARINAS	TOTAL		MART.	GUAD.	# DOM	% TOTAL
NOMBRE	50		4	2	6	12,0%
PLACES A QUAI	TOTAL N°.	%NOMB.	MART.	GUAD.	# DOM	% TOTAL
<100 pieds	5823	89,2%	1260	1315	2575	44,2%
100 à 150'	501	7,7%	12	10	22	4,4%
>150 PIEDS	203	3,1%	1	11	12	5,9%
TOTAL	6527	100,0%	1273	1336	2609	40,0%
PRIX / PIED / JOUR						
50 PIEDS	\$0,78		\$0,33	\$0,35	\$0,34	
100 PIEDS	\$2,62		\$0,50	\$0,63	\$0,61	
150 PIEDS	\$3,36		\$0,89	\$1,19	\$1,11	

Il n'y a que 50 marinas à travers les îles offrant environ 6.500 places à quai dont la vaste majorité (5.800) sont focalisées sur la plaisance <100 pieds (<30m). Les DOM sont très bien positionnés (avec presque 50/50 entre la Martinique et la Guadeloupe) pour le nombre de places de <30m. On constate que les prix/pied/jour sont plus faible que dans les autres îles.

Il découle de ces statistiques que les marinas des DOM :

- dominant l'offre du marché des navires <100 pieds ayant 44,2% des places dans les Caraïbes.
- offrent des places à quais parmi les moins chères. Par contre il est connu dans l'industrie que leurs marinas sont quasiment au complet toute l'année (à l'exception de la nouvelle marina de l'Étang z'Abricots à Fort de France), ce qui n'est pas le cas de la plupart des marinas hormis celles des îles Vierges Britanniques (BVI).
- ne sont que très faiblement présentes (4,8%) sur le marché des navires >100 et >150 pieds (la grande plaisance).

- ne sont pas des marinas de « destination de la plaisance internationale » dans le segment de navires > 100 pieds. Cependant les marinas dans ce segment ne connaissent un taux d'occupation élevé que pendant la saison d'hiver. En été elles sont défavorisées par leur position géographique plus au Nord, secteur connu pour une fréquence d'ouragans plus importante que dans le Sud.

Il y a deux grandes classifications de marina :

- Destination
- Stockage

Un facteur de différenciation dans ces deux catégories de marinas est la notoriété de l'île en tant que destination pour la plaisance et pour le tourisme qui se traduit par le nombre et la taille de la plaisance internationale qui y séjourne.

St. Barths, les îles Vierges Britanniques, et les Grenadines sont connues en tant que destinations pour la plaisance internationale. D'autres îles connues en tant que destinations touristiques mais aussi pour la plaisance sont notamment Saint Martin (partie hollandaise) et Antigua qui grâce aux marinas pour la grande plaisance et le label « Duty Free » sont également devenues des marinas de Stockage de la plaisance internationale en visite pendant la haute saison ; la Grenade investit pour se placer dans cette catégorie surtout pour la plaisance de <100 pieds (<30m).

En Martinique nous avons un ponton/marina de « destination » très connue qui fut très populaire depuis les années '70' – « le ponton du Bakoua ». Détruit d'abord en 1999 par l'ouragan Lenny reconstruit rapidement puis de nouveau détruit par l'ouragan Omar en 2008, ce petit ponton fut un exemple typique de l'offre d'une marina de destination réussie : Avec une profondeur d'eau >5m capable d'accepter la plaisance internationale du plus petit jusqu'à 70m, son bar/restaurant en architecture de type créole, sa proximité de l'offre importante de la Pointe du Bout avec ses restaurants, bars, boutiques et même récemment un casino, un supermarché, la plage de l'Anse Mitan, etc. fut immensément populaire auprès de la plaisance de passage de toutes tailles. Il est urgent de le reconstruire avec une structure dont l'essentielle puisse faire face efficacement en cas d'ouragan puis qui après son passage puisse être rendu rapidement à nouveau opérationnel. Son absence fait grand défaut à l'image de la Martinique comme une destination de la plaisance internationale tout comme d'ailleurs elle fait défaut à l'économie de la Pointe du Bout.

La Mairie du Marin a un projet de développement d'un ponton pour la grande plaisance en intégrant le port de commerce, le port de pêche, mais aussi un aspect touristique fondamental pour la baie qui est un centre d'expression culturelle



martiniquaise. Dans la baie non seulement l'offre de vie nocturne est très limitée pour ceux qui veulent faire la fête, mais il n'y a aucun endroit où les visiteurs peuvent rencontrer et échanger avec la culture locale selon les capacités et envies de chacun. L'intégration du pôle de pêche et la présence sur le site d'activités relatives aux styles de vie traditionnels martiniquais offrira à la clientèle internationale dotée d'un fort pouvoir d'achat un ensemble attractif présentant tout à la fois des activités et des commerces de grand standing associés à des commerces à profil local et "bon-enfant" signant une personnalité spécifique aux lieux tant sur le plan culturel qu'atavique.

Le projet de développement de la Marina du François sur la côte Est (notre « mini-grenadines » sans la foule) est une très bonne opportunité pour encourager le développement de la plaisance sur la côte Est et accroître l'attractivité de l'île en tant que destination à découvrir pendant plusieurs jours, semaines ou mois. En effet nous avons de nombreuses baies très attractives (les Anses d'Arlets, St. Pierre, Ste Anne, Anse Mitan, Le Marin, Fort de France) qui servent aussi de points de mouillage pour la plaisance internationale de passage pour des périodes longues ou courtes et qui contribuent déjà fortement à l'identité de l'île en tant que destination pour la plaisance.

La nouvelle marina de l'Étang z'Abricots à FDF actuellement sans aucune offre de services de proximité doit déployer des efforts pour développer une offre à la plaisance en s'inspirant de ces principes.

La Martinique est donc parfaitement à même de se placer à la fois comme une destination et un lieu de stockage de navires de passage international de par ses nombreux avantages existants une fois complétés par des projets de marinas et ou de pontons déjà définis qui n'attendent que leur mise en œuvre.



13. Ports à sec de la Grenade aux Îles Vierges

PORTS A SEC AU 05/2016					
PORTS A SECS		TOTAL		# DOM	% TOTAL
NOMBRE		17		6	35,29%
PLACES A SEC		TOTAL		# DOM	% TOTAL
	< 100 PIEDS	1990		431	21,66%
	> 100 PIEDS	10		2	20,00%
POIDS DE LEVAGE		TOTAL		# DOM	% TOTAL
Portiques + Docks flottants	<80T	17		4	23,53%
	>80T à 250T	3		0	0,00%
	>250T	5		2	40,00%
BASSINS DE RADOUB		TOTAL		# DOM	% TOTAL
NOMBRE		2		1	50,00%

Le stockage dans la région est essentiellement destiné aux bateaux <100 pieds.

Les DOM sont moins bien positionnés dans la capacité de stockage de bateaux à secs <100 pieds avec seulement 21,7% des places à secs contre 44,2% des places des marinas pour les bateaux de <100 pieds. Il y a certainement une opportunité d'investir dans une capacité de stockage à sec supplémentaire compte tenu :

- de nos compétences techniques reconnues
- du fait que la marina au Marin affiche très souvent complet
- du nombre de bateaux à l'ancre dans nos baies du Marin, de Ste Anne, des Anses d'Arlets, et de Fort de France
- de l'amélioration de notre accueil via le programme ODYSSEA
- des actions en cours d'éliminer nos barrières fiscales et administratives en vue d'attirer d'avantage la plaisance internationale de passage.

La Grenade domine le marché avec 620 places à secs (soit 32.2% des places <100 pieds) et vient de se doter d'un portique de 270 tonnes à Clarke's Bay. En effet, combiné avec sa bonne position géographique (50 miles nautiques du principal secteur attractif de la région : les Grenadines - contre 120 miles nautiques pour la Martinique + le fait qu'elle soit en dessous du 12° N soit la limite Nord demandée par de nombreux assureurs de la plaisance pour la saison des ouragans), la Grenade se construit un positionnement très concurrentiel sur le marché de <100 pieds.



Son défaut reconnu est le faible nombre d'artisans et leur qualité médiocre. Cependant elle investit dans leur formation suite à un accord passé entre leur association de professionnels (MAYAG) et une association de professionnels de l'industrie américaine de la réparation navale.

Par ailleurs, les grenadiens savent que les bateaux habités restent pour l'essentiel au mouillage : elle a donc développé un accueil très au point pour encourager cette population à visiter et à profiter pleinement de toutes les offres que propose l'île (voir l'entretien avec John & Paulette Lee de MY Seamantha – Cf Annexe 12).

Les chantiers navals pour des bateaux >100 pieds se trouvent pour l'essentiel aux États-Unis ou en Méditerranée.

Cependant, en ligne avec la capacité de réparation existante (portique de levage de 440 tonnes au Marin, un bassin de radoub de 180m à Fort-de-France, un dock flottant de 700 tonnes en Guadeloupe et des quais pour tous travaux sur les ponts), nos îles ont des infrastructures très bien positionnées pour faire face à toutes demandes de réparation de la plaisance de passage ou tout autre navire de >100 pieds (30m).

Ce positionnement est parfaitement cohérent avec le pôle de réparation navale que le Cluster Maritime Martinique développe actuellement pour la plaisance, la grande plaisance et les navires de commerce, englobant les compétences techniques tant au Marin qu'à Fort-de-France afin d'attirer des partenaires pour les métiers spécifiques liés à la demande exigeante de la plaisance internationale de plus de 100 pieds.

14. Martinique – Un Pôle de Réparation Navale

Pour la plaisance <30m (100pieds) ou <440T - Carénage du Marin

Depuis le début de la marina du Marin en 1993, les professionnels se sont construits une réputation de qualité et de sérieux que la Mairie du Marin a récemment conforté par la mise à niveau du carénage aux normes internationales les plus exigeantes via un investissement partagé de 18 M€ (participation Europe, État, Région, Mairie du Marin et Privé).

Suite à l'augmentation de la valeur du dollar au taux qui avoisine actuellement US\$1,10 pour 1€, la plaisance internationale, qui effectuait ses réparations auparavant à Trinidad et Tobago, voire à la Grenade, a entamé un retour vers les prestataires de services du Marin afin de bénéficier de services professionnels, compétents et reconnus avant de poursuivre sa route.



En effet, face à une concurrence inégale liée au hors taxes et aux salaires et charges 2 à 3 fois supérieur à ceux des îles voisines et concurrentes, on note, sur notre territoire, de nombreux prestataires ayant des attributs précieux, à savoir :

1. La qualité des produits aux normes européennes
2. La qualité des prestations proposées
3. Des services complets autour des équipements proposés avec un suivi international
4. Des stocks disponibles immédiatement (exemple : seul endroit dans les Caraïbes où les moteurs sont disponibles en vitrine)

Par secteur d'activité, on dénombre (liste non exhaustive) :

- 11 sociétés de location de navires à moteurs ou à voile.
- 6 shipchandlers offrant la quasi-totalité des marques européennes de tous les produits.
- Les SAV de tous les fabricants de bateaux français < 25m.
- 2 revendeurs / installateurs de moteurs les plus utilisés puis de nombreux artisans réparateurs en microentreprise. Les deux revendeurs classés dans les 100 premiers sur 3.000 dealers des Amériques de leurs marques respectives.
- 4 voileries de la plus grande surface de réparation dans les Caraïbes avec accès par palan directement de la mer à une microentreprise ne faisant que la réparation.
- 1 gréeur de référence dans les Antilles pour des voiliers de <25m.
- 3 sociétés de chaudronnerie et de soudure.
- 6 sociétés de techniciens en électricité de 12V DC à 400V en triphasé.
- 4 sociétés en électronique embarqué.
- 4 sociétés de froid (climatisation, frigorifique).
- 3 experts maritimes et 1 assureur maritime
- 4 réparateurs de moteur hors-bord.
- 1 revendeur de la Martinique d'articles de pêche.
- 4 vendeurs d'annexes
- 1 réparateur de radeau de survie.
- 4 sociétés d'approvisionnement de bouche en plus de 3 supermarchés.
- 1 société récemment installée pour gérer des réparations navales des navires >20m (65 pieds).

Pour la plaisance de >30m (100 pieds) et ou >440T, et pour les Navires de Commerce - Bassin de Radoub

Le bassin de radoub à Fort de France (180 m x 23 m) est unique dans les petites Antilles et complète l'offre proposée au Marin. Par l'intermédiaire du Cluster Maritime Martinique, le bassin de radoub développe depuis Juin 2015 une nouvelle synergie



industrielle importante dans le cadre de la réparation navale. Les industriels gravitant autour du bassin ont pour certaines une longue expérience dans le domaine des navires de commerce et celui des navires militaires. Un certain nombre d'entre eux ont mis en place des systèmes qualités (ISO 9001, ISO 14001) et agréments reconnus à l'international. En travaillant de pair avec les professionnels du Marin, l'offre de service devient étoffée et permet de répondre à toutes les demandes et exigences des armateurs de la grande plaisance et des navires de commerce. De plus, le trafic aérien entre la métropole et la Martinique, régulier et soutenu pendant la haute saison touristique, permet également d'importer rapidement des pièces spécifiques pour des demandes urgentes de réparation – ce point est très apprécié par les armateurs.

Autour du bassin de radoub, on dénombre les spécialités suivantes (liste non exhaustive) :

- 3 sociétés de chaudronnerie (réparation coque acier / alu)
- 1 société spécialisée dans la réparation des chaînes d'ancre (Q1 à Q3)
- 1 société de mécanique générale : entretien des lignes d'arbres, porte d'hélices, système de gouvernail, refit des hélices, tuyauterie, etc.
- 1 société de classification internationale membre de l'IACS
- 1 expert maritime marine marchande
- 2 spécialistes peinture représentant les plus grandes marques internationales
- 1 spécialiste moteur marine marchande
- 2 spécialistes radio marine marchande, grand plaisance et plaisance
- 1 société de contrôle non destructif (mesures US, NDT)
- 2 sociétés de plongeurs professionnels pour les interventions à flot (Class A)
- 2 sociétés d'ingénierie MCO
- 1 société spécialisée dans la fourniture et le recyclage de gaz.
- 1 dessinateur industriel

Le tout soutenu par des infrastructures et industries inégalées dans les petites caraïbes.

Le Cluster Maritime Martinique a entrepris la rédaction d'une plaquette digitale afin de promouvoir le Pôle Réparation Navale (navire de commerce et grande plaisance). Un site web est en ligne depuis le Juin 2016 (www.cluster-maritime-martinique.org) : il permet entre autre de promouvoir le savoir-faire de la Martinique dans ce domaine.



15. Visas Schengen autorisés pour visiter les DOM

Cette décision est entièrement sous la responsabilité de la France et n'exige nulle autorisation de la part de la Commission Européenne.

Elle permettrait aux DOM de rendre visible le fait qu'enclaves françaises dans les Caraïbes elles n'en sont pas moins françaises à part entière. De ce fait elles pourraient dès lors accueillir au même titre et selon les mêmes procédures administratives et réglementaires les visiteurs de la métropole. Il est à noter qu'en outre cette extension d'accessibilité aux DOM ne coûterait rien à la France.

Ceci serait un argument fort dans les réseaux de vente tant pour les séjours dans les hôtels que sur les navires de la plaisance car dès lors de tels visiteurs (avec un visa Schengen valable) pourraient démarrer et / ou terminer leurs séjours en Martinique en passant par les aéroports de Paris ou tout autre aéroport de l'espace Schengen sans la formalité d'obtention d'un visa DOM, obligeant à des délais et des coûts supplémentaires significatifs au regard d'autres destinations dans le reste de l'arc Caribéen.

Dès lors la France rendrait tout aussi aisée une visite aux DOM que dans quelconque île avoisinante.

Suite à un travail fait avec la PAF, il s'avère qu'il n'y a que 7 mots à changer dans le décret pour résoudre la difficulté qui perdure malgré l'annonce du Président de la République lors de sa visite en janvier 2011.

Proposition de modification du décret de l'arrêté du 26 juillet 2011 (JO du 28/07/2011). Cf. Annexe N° 5.

16. Formation

En parallèle d'une annonce éventuelle de Duty Free, il nous faudra faire organiser un plan de formation en anglais pour l'ensemble des acteurs du nautisme. Un tel programme a été réalisé en 2006/2007 par la société SAEPP pour le port du Marin. Cependant, n'ayant pas pu mettre en pratique ces acquis faute d'avoir une stratégie pour attirer la plaisance internationale, cet effort s'est dissipé avec le passage du temps.



Si nos demandes sont accordées, on pourrait anticiper leur mise en œuvre via des décrets et arrêtés dans un délai d'une année. L'annonce au marché ne produira pas d'impact significatif avant deux ans. Il y aurait donc besoin d'un programme étalé sur 3 années, en période de basse saison et / ou de vacances soit par exemple d'avril à juillet. L'OPCA, Agefos-PME, nous informe avoir été choisie par la FIN et la FFPP pour coordonner la formation des métiers de la mer. C'est elle qui est à la base du programme d'anglais cité plus haut et donc à même de mettre en œuvre ce programme d'ampleur.

Cependant, l'AGEFOS-PME a préparé une synthèse des aides à la formation pour les métiers de la mer – Cf Annexe 3.

Il est consternant de découvrir que la loi du 05-03-2014 en lieu de simplifier l'accès à la formation pour nos TPE et PME rend en fait cet accès quasi-impossible avec de surcroît des subventions très faibles.

Le savoir-faire dans une TPE/PME est intrinsèque au chef d'entreprise. Pour développer sa petite entreprise il a besoin d'un outil simple comme existait jadis lui permettant de :

- De se faire facilement reconnaître en tant que formateur pour sa société
- D'établir un contrat à base d'un programme de formation avec son ou ses employé(s)
- D'exécuter cette formation moyennant une rémunération par heure de formation

Le sujet de la formation est complexe. Nous livrons ci-dessous un résumé fort de 20 années d'expérience d'un de nos membres et représentant de la FIN afin de contribuer à la recherche de solutions efficaces de formation.

« Quelques particularités liées à la Martinique.

La première, la Martinique n'est pas spécialement tournée vers la mer. Mis à part la pêche, la culture nautique n'est pas partagée et surtout n'est pas dans l'esprit des jeunes une perspective d'activité professionnelle.

La seconde, les adultes qui forment les jeunes soit en lycée, soit en formation professionnelle ne sont majoritairement pas des enseignants issus de cette culture nautique, et cela se ressent fortement dans la transmission des savoirs.

La troisième difficulté est d'associer les professionnels au processus de formation, notamment à cause des déficits de compréhension entre les uns et les autres.

Dernier constat, le recrutement en Métropole des filières de formation se font auprès



des jeunes, y compris dans les filières initiales, qui ont tous un vécu et une appétence pour ces métiers, car ils les ont touchés du doigt par la pratique de la voile légère dès leur plus jeune âge. (Cette question de la « culture nautique » évoquée plus haut).

Les entreprises sont très majoritairement des entreprises unipersonnelles ou des TPE (entre 3 et 9 salariés). Elles ont peu de temps à consacrer à la formation. De plus la filière apprentissage est complexe à mettre en œuvre et finalement, chère pour ces entreprises.

La formation initiale.

Elle est de la compétence de l'Éducation Nationale, avec sa filière CAP/ Bac Pro dans les lycées techniques. En Martinique, le lycée Raymond Nérès du Marin assure cette filière.

Avec la nuance des remarques précédentes et une certaine pauvreté des supports techniques de formation, nous avons aujourd'hui des «bacs pro » dont les compétences sont en décalage avec les attentes des entreprises.

Ce constat nous amène à penser qu'il faudrait mettre en place une année de « sas » entre le bac et l'entreprise pour permettre l'employabilité des ces jeunes bacheliers. Cette période devrait se mettre en place avec les professionnels à partir de l'analyse de leurs besoins.

La difficulté est que ces jeunes ne sont pas encore demandeurs d'emploi et donc ne relève pas encore de la formation professionnelle, mais ont quitté la formation initiale.

La formation professionnelle.

Elle est de la compétence de la région sur le plan financier et assujettie à des appels d'offres en fonction des besoins déterminés par cette dernière. (Mis à part l'AFPA).

Or les professionnels ne sont pas associés aux choix proposés, ni au recrutement, ni au support de formation technique.

Même la Fédération des Industries Nautiques peine à mettre en place des Certificats de Qualification Professionnels (CQP) dans les 13 métiers de la filière nautique pour lesquels elle dispose des agréments de l'état. Elle ajuste très régulièrement les référentiels de formation en fonction de l'évolution technologique, de la construction des bateaux et des équipements. Cette concordance avec les besoins de l'entreprise est reconnue et appréciée par les professionnels de la branche.

Les professionnels de Martinique ont le sentiment d'une grande déperdition d'énergie



et d'argent publique pour un résultat peu encourageant en termes de satisfaction et d'embauche. Je ne parle même pas des stagiaires, qui vivent ces formations un peu comme une duperie, puisqu'elles ne débouchent pas sur l'embauche.

Par ailleurs, les besoins des professionnels sont aussi à la hauteur de la taille des entreprises. Il ne s'agit pas de former 15 selliers voiliers par année ou 15 responsables techniques, ou 15 électriciens. C'est une dimension importante à prendre en compte. Le besoin est de former de petit nombre sur plusieurs spécialisations pour que chacun arrive à l'embauche.

L'évolution des matériaux et de la technicité dans les usines de production nécessite une adaptation très régulière des techniques enseignées. Il est nécessaire de faire une veille technologique pour que la formation colle aux nouveaux besoins des entreprises.

Alors, quelles solutions ?

Utiliser les fonds de la formation professionnelle avec plus de pertinence, en impliquant davantage les OPCA et collaborer avec les professionnels en fonction de leurs besoins.

Faire preuve de souplesse pour ne pas former chaque année les mêmes profils professionnels.

Rendre possible la formation de petits nombres de stagiaires, plus motivés et mieux encadrés.

Faire « naviguer » les nouveaux entrants aux fins de leur faire comprendre la rigueur nécessaire dans leur travail et leur faire découvrir le côté « passion » de ces métiers.

Concrètement : l'idée d'un centre de formation consacré aux métiers de la mer sur un site dédié, avec des formateurs de base issue de la profession qui s'ajouteraient au fur et à mesure des besoins de « vacataires » recrutés ponctuellement chez les professionnels en fonction des besoins. Un centre qui puisse répondre à toutes demandes concernant les métiers du nautisme, que ce soit au titre des CIF, de l'apprentissage, de la formation continue, des sas évoqués plus haut pour les Bac pros etc...

Les moyens : un site à déterminer, idéalement près de l'eau, un hangar et quelques « algecos », une dotation en matériel et support d'apprentissage étudiée en fonction des objectifs, s'appuyant sur les référentiels de formation de la branche et collaborant étroitement avec la FIN.

Pour quels résultats : de vrais diplômés (reconnus et valables sur d'autres marchés),



l'emploi dans les entreprises, le suivi de l'intégration professionnelle, l'accompagnement des salariés déjà dans l'emploi, l'accompagnement à la création d'entreprises, la communication auprès des jeunes en formation initiale, une implication dans l'évènementiel autour du nautisme.

Ouvrir les esprits sur le caractère international de notre activité, intégrer l'anglais à tous les modules de formation. Et permettre des préparations aux formations Bac + de la branche, quitte à en expatrier certains dans des formations de management en les préparant à la reprise d'entreprise et au remplacement des cadres proche de la retraite dans les 5 à 8 ans à venir.

À l'image de l'École d'Apprentissage Maritime dont chacun a entendu parler et qui est le passage obligé pour toutes les qualifications Marine marchande, un centre de formation aux métiers du nautisme pourrait avoir cette image auprès de nos jeunes, de leurs parents et des professionnels qui dès lors, pourraient orienter leur recrutement localement plutôt que d'aller chercher la compétence à l'extérieur.

Après 20 ans de tentatives diverses et variées, force est de constater l'échec partiel ou total des approches mises en place jusqu'à ce jour. Rassembler les énergies, les fonds publics et autres, utiliser les savoir-faire sur place et mettre en adéquations les formations avec le besoin des entreprises à travers un support de formation dédié nous semble la seule façon de réussir les nouveaux enjeux du développement de la filière en Martinique. »

