



Régions Département

Le MEDEF Martinique prospecte à SAINTE-LUCIE

Entretien : G. G. | France-Antilles Martinique | 27.05.2011



Une délégation du Medef Martinique conduite par son président Cyril Comte, s'est rendue la semaine dernière à Sainte-Lucie afin d'étudier le marché local et cerner les offres éventuelles de coopération. Deux journées très positives.

C'est une visite de terrain qui avait l'habillage d'une visite officielle, tant les autorités de Sainte-Lucienne se sont rendues disponibles pour accueillir la petite dizaine de chefs d'entreprises de la Martinique. Bien guidé par l'ambassadeur de France et son conseiller commercial, la délégation du Medef a commencé son séjour par une audience avec le vice premier ministre de l'île. « Happy to meet you and welcome in Saint Lucia! », lança-t-il. Un voeu de bienvenu que Cyril Comte accueillit avec bonheur, car ce premier rendez-vous allait conditionner le séjour de la délégation du Medef Martinique. Même si les interlocuteurs de l'Île soeur ignoraient le sens du sigle, ils ont rapidement compris que ces Martiniquais étaient une aubaine pour l'économie et le développement du pays.

« Nous avons besoin de vous! », déclara Lénard Montoute, vice premier ministre. Un voeu sincère qui va s'avérer bien plus complexe à mettre en oeuvre, tant le contexte géopolitique dans lequel l'île indépendante baigne, ne laisse guère de place à l'improvisation et encore moins au mécénat.

État indépendant, Sainte-Lucie fait partie d'une organisation de libre-échange l'OECS (organisation des états de la caraïbe orientale), composée de 7 états voisins et constituant un marché de... 600 000 habitants (1).

Un chiffre qui a surpris les membres de la délégation, comme ils font l'être en découvrant combien l'Europe est impliquée dans le développement du pays. C'est Fred Constant, conseiller de coopération auprès de l'OECS qui éclairera leur lanterne sur les dispositifs de coopération existants, notamment avec le programme Interreg IV, mais sur l'existence de projets financés par les fonds européens (FED), ou le FCR (fonds de coopération régionale). « Le programme Interreg IV représente une enveloppe de 63 millions d'euros dont 48 proviennent du Feder », affichait-il.

Mais en évoquant deux projets inscrits au programme de coopération, comme le Gazoduc devant alimenter les îles intéressées en gaz en provenance de Trinidad et Tobago, ainsi que la Géothermie de la Dominique (captation des sources chaudes et transformation en électricité), les représentants du Medef mesuraient alors l'étendue des chantiers potentiels porteurs d'intérêt. Encore faut-il bien prendre la mesure de ce qui sera économiquement intéressant pour l'investisseur.

Une tête de pont vers un horizon plus étendu

Car en réalité, la seule et vraie question qui s'est posée à chacun : y-a-t-il un marché suffisamment viable pour investir à Sainte-Lucie ? Une question que Rodrigue Diser, directeur gérant de Fabripress (entreprise de coffrage béton pour BTP) ne s'est pas posée longtemps puisqu'ayant investi dans l'Île. « J'ai déjà un partenariat avec un entrepreneur de Sainte-Lucie sur des produits affiliés au BTP. Il s'agit de décapant béton. Sauf imprévu, nous signerons la semaine prochaine. Mais l'essentiel étant l'installation future d'une filiale de mon entreprise dans l'île. C'est un peu plus long, puisqu'il faut compter avec les démarches administratives et cerner correctement les aides existantes. »

Ce qui devrait prendre un certain temps, mais ne constitue pas un obstacle insurmontable dès lors que les dispositifs de coopération sont activés suffisamment en amont . Ce qui passe par les outils de l'AFD, comme les prêts pour l'export, les contrats de développement international, et autres dispositifs de financement pour l'international. Des outils financiers pour aider les PME à explorer d'autres terrains d'expansion, et participant au développement des pays de zone caraïbe.

Pour nos chefs d'entreprises, c'est surtout la perspective de pénétrer des marchés existants - notamment celui des pays de l'OECS - qui permet d'entrevoir Sainte-Lucie, comme une belle plate-forme de développement et une tête de pont vers un horizon plus étendu, touchant les îles plus au sud. En attendant, chacun est reparti plus éclairé et conscient des besoins de l'île partenaire. « Ils sont énormes! » , lâcha Cyril Comte.

Un point de vue que Keats Compton, consul général de Sainte-Lucie, partageait, heureux d'avoir pu établir un premier contact entre des partenaires potentiels. « Un premier pas a été fait. Il faudra voir à poursuivre. Mais cela dépend maintenant du dialogue que les deux parties font avoir. »



Lénard Montoute, vice-premier ministre de Sainte-Lucie, ministre des services publics, du développement des ressources humaines, des affaires sociales, de la jeunesse et des sports.



La délégation du MEDEF conduite par Cyril Comte (en arrière-plan, photo de droite) a visité tous les secteurs d'activité de l'île.



(1) OECS : Antigua et Barbuda, Dominique, Grenade, Montserrat, St. Kitts et Nevis, Ste. Lucie, et St. Vincent et les Grenadines. Anguilla et les Iles Vierges sont membres associés de l'OECS.

- Une nouvelle relation des RUP dans la Caraïbe ?

Le séminaire de consultation sur la stratégie conjointe Union européenne et États de la Caraïbe qui s'est tenu pendant ces deux derniers jours , a souligné l'importance de la simplification des aides communautaires dédiées à la coopération.



Serge Letchimy, Président de la Conférence des présidents des régions ultrapériphériques, avec à sa gauche Shirley Skeritt-Andrew, ambassadrice de l'OECS, organisation des états la Caraïbe orientale, a lancé le débat .



Le séminaire pour définir la nouvelle stratégie des RUP dans la Caraïbe a été intensément suivi.

A l'aube des négociations pour les prochains programmes opérationnels, un séminaire sur la stratégie de l'Union européenne vis-à-vis des états de la Caraïbe s'est tenu ces deux derniers jours au Conseil régional. Président de la Conférence des présidents des régions ultrapériphériques, Serge Letchimy a lancé le débat le plaçant sur le plan de l'affinement des fonds européens dédiés à la coopération régionale. Pour cela, le Feder et le FED sont particulièrement visés, le premier dédié au développement économique des régions (dont les RUP), le second lié au développement des PTOM et à la coopération avec les ACP. Deux fonds spécifiquement différents dans leur structuration mais de nature à développer la coopération entre les régions européennes et pays de la région Caraïbe notamment. Ce que l'ambassadrice de l'OECS, organisation des états la Caraïbe orientale, Shirley Skeritt-Andrew allait souligner en évoquant comment les accords de Lomé et de Cotonou ont posé les bases de la coopération entre l'union européenne et les pays des régions proches.

« L'Europe s'est ouvert au monde en nous inscrivant dans ses traités comme partenaires - ce qui a été réciproque - puisque nous sommes dans un environnement historique et géographique proche, ce qui est très propice à la coopération » , déclarait-elle.

Mais le contexte de crise mondiale qui touche l'ensemble des pays du bassin, c'est l'affinement du partenariat qui demeure la préoccupation de chacun. C'est ce que la présidente de la commission coopération du Conseil régional de la Guadeloupe, Thérèse Pépin, estime devoir passer par l'URAG (l'union des régions Antilles Guyane). Un outil cher à Serge Letchimy - il en est l'initiateur socle d'un premier partenariat des régions françaises d'Amérique, sur lequel reposeront alors toute la stratégie de coopération de L'UE et la Caraïbe. La signature de la déclaration finale, hier en fin de matinée, ne devait pas être philosophiquement différente de ce qui constitue la pierre angulaire de la nouvelle relation des RUP avec leur environnement régional.

- REPÈRES

- Sainte-Lucie en quelques chiffres

Royaume du Commonwealth

Reine : Élisabeth II

Gouverneur général : - Pearlette Louisy

Premier ministre : Stephenson King

Superficie : 620 km²

Population (2008) : 172 884 hab.

Densité : 279 hab./km²

Croissance en 2009 : -1%

Prévision 2011 : + 4%

Endettement : 75%

Tourisme : 355.000 visiteurs (42% américains)

Revenus : 1,4 milliard de dollars caraïbe

Echanges commerciaux : USA 1er - France 9e

Echanges Martinique-Sainte-Lucie :

Exportation : 786.000 euros

Importation : 226.000 euros

- Un Martiniquais déjà installé

C'est en décembre dernier que Frank Annette a ouvert son entreprise dans l'île. « Nous offrons des produits laitiers français, ainsi que des spiritueux. Je ne suis pas majoritaire dans l'entreprise, puisque la législation de Sainte-Lucie impose que dans le négoce, le partenaire étranger soit borné à être partenaire à un maximum de 49% du capital », indique-t-il.

Un minimart dans une zone balnéaire et destiné à répondre à une clientèle essentiellement touristique. « Il y a les touristes qui sont friands de beurre et de fromage français mais les Saint-luciens ne le sont pas moins », précise-t-il.

Ce qui lui permet de viser la rentabilité de son investissement à la fin du mois, du moins d'entrevoir la réussite de l'opération. « Nous n'avons pas le même niveau de charges qu'à la Martinique. C'est 35% du chiffre d'affaire, sachant que les salaires ne pèsent qu'entre 10 à 12% des charges. » Pour autant, il met en garde contre une certaine flexibilité des charges fixes comme l'électricité qui peut augmenter subitement de plus de 20% d'un mois à l'autre. « Cela dépend du prix du pétrole. La compagnie d'électricité n'a pas la marge de manoeuvre d'EDF à la Martinique. Et cela peut surprendre. »

Malgré cet inconvénient, il sait pouvoir entrevoir un marché plus large avec l'espace offert par l'OÉCS. Mais c'est aussi la représentation exclusive des produits Président, du café Lavazza sur l'île qui lui donne l'assise suffisante pour être quelque part l'ambassadeur de l'entreprise Martiniquaise dans l'île.

- 3 QUESTIONS À ÉRIC DUPRÉ, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LOCATEL, MARTINIQUE ET GUADELOUPE : « Mon produit correspond à un marché et une attente »



Vous avez participé à ce voyage et apparemment, vous êtes satisfait. Qu'avez-vous obtenu précisément ?

Lors de la première journée, les instances gouvernementales que nous avons rencontrées nous ont donné des indications encourageantes, même accueillantes. Mais lors de notre réunion avec les milieux économiques, l'impression était plus contrastée. Néanmoins, et en ce qui me concerne, le secteur touristique étant mon domaine de prédilection, j'ai eu un excellent contact avec le vice président de l'association des hôteliers de Sainte-Lucie. J'ai appris bien plus avec lui sur l'économie et j'ai une belle opportunité.

Quelle est-elle ?

Mes produits étant dédiés à l'hôtellerie de luxe et il y a un vrai segment luxe à Sainte-Lucie. C'est une douzaine d'hôtels de ce type pour 1 200 chambres. Ce n'est pas négligeable. Un vrai marché. Et il y a une volonté chez eux, pour viser une clientèle moins sensible à la crise et, disons-le franchement, n'ayant pas peur de dépenser. Mon offre semble correspondre à une volonté stratégique chez eux de fournir à cette clientèle l'envie de venir dans l'île. Maintenant, il faudra affiner la faisabilité de l'opération afin de répondre positivement à la demande de nos amis Saint-luciens. Il y a trois modes opératoires. C'est l'exportation en s'appuyant sur un sous-traitant. Il y a également la solution d'une agence commerciale sur place et la troisième solution qui a ma préférence pour le moment : le joint-venture. C'est une association avec un partenaire local pour exploiter une niche de marché qui peut évoluer sur d'autres secteurs. Et dans le cas qui me concerne, l'apport en capital peut être de 100% au maximum, contrairement à d'autres secteurs où nous ne pouvons pas être majoritaires dans le capital de l'entreprise. Il n'y a aucun obstacle à faire ainsi puisque ce serait une entreprise à capitaux étrangers.

Quand irez-vous installer votre produit sur le marché de Sainte-Lucie ?

J'ai été invité à venir présenter mes produits à l'assemblée générale de l'association des hôteliers, au mois de juillet. Ce sont plus d'une soixantaine d'hôtels. Ce que je sais c'est que mon produit correspond à un marché et une attente. Ce que je ne sais pas en revanche : est-ce le bon moment pour le faire ? Ne devrais-je pas attendre qu'ils rétablissent leur finance et leur capacité d'investissement ? C'est la question centrale. Et le vice-président n'a pas hésité à me dire : « l'idéal serait de venir avec la technologie et le financement. »

[Article précédent](#)
[Agenda et Pratique](#)

[Article suivant](#)
[Le sous-préfet de Guyane agressé ...](#)