

# Etude sur les enjeux de l'intégration économique régionale pour les PME/PMI de la Guyane

**Rapport intermédiaire :**  
**Diagnostic**  
*Septembre 2010*

**ITD . Eu**  
Europe

En association avec  
Philippe Bobrie Conseil

Innovation, Territoires et Développement en Europe  
Adresse postale : 11 bis impasse Daunay - 75011 Paris  
Bureaux à Paris, Bilbao, Helsinki, Luleå  
Tél. : +33 1 43 70 21 59  
Courriel : [matthieu.lacave@itdeu.eu](mailto:matthieu.lacave@itdeu.eu)  
[www.itdeu.eu](http://www.itdeu.eu)

## Table des matières

<b>1</b>	<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>CONTEXTE DES ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LES PAYS DE LA ZONE : LES APE.....</b>	<b>6</b>
2.1	LA MISE EN ŒUVRE DES APE.....	6
2.1.1	<i>Les objectifs des APE</i> .....	6
2.1.2	<i>Le calendrier des réductions tarifaires et les exclusions</i> .....	7
2.1.3	<i>Les DFA dans les APE : opportunités</i> .....	8
2.2	L'INTERET DU CARIFORUM VIS-A-VIS DES DFA .....	10
2.2.1	<i>Stratégie du CARIFORUM vis à vis des DFA : la Task Force CARIFORUM/DFA/PTOM</i> .....	10
2.2.2	<i>Les opportunités d'affaires CARIFORUM/DFA : le point de vue de la CEDA</i> .....	12
<b>3</b>	<b>ECHANGES COMMERCIAUX DE ET AVEC LA GUYANE .....</b>	<b>14</b>
3.1	LES IMPORTATIONS DE LA GUYANE .....	14
	<i>Les importations de la Guyane depuis les pays de la zone :</i> .....	15
3.2	LES EXPORTATIONS DE LA GUYANE .....	17
	<i>Les exportations de la Guyane vers les pays de la zone</i> .....	18
3.3	POINTS CLES .....	19
<b>4</b>	<b>FREINS ET BARRIERES AUX ECHANGES DANS LA ZONE REGIONALE.....</b>	<b>21</b>
4.1	LES RESEAUX ET INFRASTRUCTURES DANS LES PAYS DE LA ZONE .....	21
4.1.1	<i>Infrastructures routières</i> .....	21
4.1.2	<i>Aéroport et transport aériens</i> .....	22
4.1.3	<i>Télécommunications</i> .....	22
4.1.4	<i>Energie</i> .....	23
4.2	LA REGLEMENTATION ET LA FISCALITE SUR LES ECHANGES DANS LES PAYS DE LA ZONE : POINTS CLES .....	24
4.2.1	<i>Les droits et taxes</i> .....	24
4.2.2	<i>Coûts et procédures relatifs au commerce extérieur de marchandises</i> .....	28
4.3	LES FACILITES D'INVESTISSEMENTS DANS LES PAYS DE LA ZONE .....	29
4.4	SYNTHESE DES PRINCIPAUX FREINS AUX ECHANGES .....	31
<b>5</b>	<b>LES OPPORTUNITES POUR LA GUYANE EN MATIERE D'ECHANGES COMMERCIAUX .....</b>	<b>34</b>
5.1.1	<i>Construction/BTP</i> .....	35
5.1.2	<i>Agriculture, élevage et agro-transformation</i> .....	39
5.1.3	<i>Pêche et produits de la mer</i> .....	43
5.1.4	<i>Activités forestières et bois</i> .....	46
5.1.5	<i>Secteur minier</i> .....	49
5.1.6	<i>Services</i> .....	52
5.1.6.1	Les énergies renouvelables .....	52
5.1.6.2	Le secteur des TIC et applications des télétechnologies (télétection, SIG).....	53
5.1.6.3	Les services liés à l'environnement .....	54
5.1.6.4	Tourisme.....	55
<b>6</b>	<b>VERS UN MARCHÉ DU PLATEAU DES GUYANES ? .....</b>	<b>58</b>
	<b>ANNEXE 1 – LISTE DES ACTEURS RENCONTRES .....</b>	<b>ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.</b>

*Ce rapport est un document interne établi à la demande de l'Agence française de développement.  
Les commentaires et analyses développées n'engagent que leurs auteurs et ne constituent pas une position officielle de l'Agence.*

### **Remerciements**

*L'équipe d'ITD-Eu et de Philippe Bobrie Conseil tient à remercier l'ensemble des acteurs rencontrés tant en Guyane, qu'au Guyana, qui, en accordant de leur temps, lui ont permis d'avoir des échanges fructueux et d'obtenir une meilleure compréhension des enjeux de l'intégration régionale des PME-PMI guyanaises.*



# 1 Introduction

L'objectif de l'étude est de préparer l'élaboration d'une stratégie d'intégration économique régionale en établissant un diagnostic précis des complémentarités économiques entre la Guyane et les Etats du Nord du Brésil et les pays du CARICOM, et des évolutions à envisager pour mieux accompagner les PME/PMI guyanaises sur ces marchés.

Il s'agit de fournir une analyse sur les points suivants :

- Les secteurs d'activité et les marchés à fort potentiel d'exportation et d'investissement pour les PME/PMI guyanaises sur ces marchés ;
- les adaptations en matière de dispositifs réglementaires, douaniers et fiscaux pour favoriser l'accès des PME/PMI guyanaises à ces marchés ;
- les besoins d'aménagement du territoire en matière d'infrastructures dans les territoires ciblés;
- les partenariats possibles entre entreprises des deux bords ;
- les nouveaux circuits d'approvisionnement offerts par l'intégration régionale.

Les pays de la zone couverte sont :

- Etats du Nord du Brésil (Amapa, Amazonas, Para)
- Trinidad et Tobago
- République Dominicaine
- Barbade
- Jamaïque
- Suriname
- Guyana
- Venezuela

Le présent rapport a été établi sur la base de :

- Analyse documentaire et analyse statistique des pays de la zone et de la Guyane et de leurs échanges commerciaux. Les principales sources documentaires et statistiques ont été :
  - Pour l'analyse pays : rapports UBIFRANCE, Banque Mondiale, Commission Européenne, BID, *Doing Business*, Stratégie du CARIFORUM et documents de la CEDA.  
Les données statistiques sur les échanges commerciaux de la zone se sont appuyées exclusivement, pour les pays de la zone à l'exception du Brésil, sur les données de l'International Trade Center (OMC/ONU) à la date de 2008, permettant ainsi des données harmonisées.
  - Pour l'analyse de la Guyane : documents stratégiques (PO FEDER, PO Amazonie, PO INTERREG IVB Espace Caraïbe), études IEDOM, AFD, CEROM et INSEE, ainsi que des documents de travail fournis par la CCIG et l'AFD.  
Les données statistiques sur les échanges commerciaux de la Guyane sont issues des Douanes.
- Mission de terrain au Guyana (liste des acteurs rencontrés en annexe 3)
- Entretiens en Guyane avec les acteurs socio-économiques et acteurs institutionnels (une quarantaine d'entretiens) (liste des acteurs en annexe 3)

Il identifie un certain nombre d'opportunités de commerce (import, export ou investissement) entre la Guyane et les pays de son environnement régional. Sur la base de ces conclusions, des recommandations en vue d'exploiter les opportunités commerciales font l'objet actuellement d'un approfondissement avec les acteurs locaux présents en Guyane et au niveau national.

## 2 Contexte des échanges commerciaux entre les pays de la zone : les APE

### 2.1 La mise en œuvre des APE

Les États membres de l'Union européenne et du groupe ACP de l'époque ont signé le premier accord de coopération à Lomé, au Togo, en 1975. Après quatre conventions dites de Lomé, un accord de partenariat plus large a été signé à Cotonou, au Bénin, en juin 2000. Cet accord dit «de Cotonou» a été signé par les chefs d'État de tous les pays ACP et de l'UE. Ce traité international définit les modalités de coopération entre l'UE et le groupe ACP dans le domaine politique, commercial et du développement.

Désormais, pour les pays de la Caraïbe, le régime a cédé sa place à un accord de partenariat économique (APE) plus large. Cet accord, entré en vigueur le 1er janvier 2008, place le développement au cœur des relations commerciales entre l'Europe et les Caraïbes.

Toutefois, tous les pays ne l'ont pas encore ratifié, à l'instar du Suriname. L'impact de la crise économique mondiale incite certains États à réclamer des amendements aux accords.

#### 2.1.1 Les objectifs des APE

Les objectifs de l'APE Cariforum<sup>1</sup>-UE :

- Promouvoir un développement économique durable sur le plan social et environnemental.
- Aider les petits États des Caraïbes à jouer un rôle significatif dans la communauté internationale.
- Favoriser les réformes visant à réduire la vulnérabilité économique des pays des Caraïbes et à promouvoir une nouvelle forme de développement.
- Veiller à ce que les changements interviennent à un rythme garantissant le développement économique et social.

La logique qui a présidé à la signature des accords part du constat selon lequel l'Europe, pour des raisons historiques, est un partenaire commercial et un investisseur important pour les Caraïbes. L'aluminium, le rhum, le sucre, les bananes et le pétrole constituent les principales exportations à destination de l'Europe. C'est là une source de revenus importante pour les Caraïbes. Cependant, les exportations ne se sont pas diversifiées, la part des biens de plus grande valeur et des services restant limitée. Or il existe de nombreuses possibilités inexploitées. Si les pays de la région veulent tirer parti de ce potentiel d'exportation vers l'Europe et le reste du monde, ils doivent accroître leur compétitivité et diversifier leurs exportations.

Les APE visent ainsi à améliorer l'accès des Caraïbes aux marchés européens, tout en répondant aux défis de la mondialisation et au besoin de développement, grâce à la création d'une zone économique où les biens, les services et les capitaux peuvent s'échanger plus librement<sup>2</sup>. Il s'agit également d'élaborer un ensemble de règles claires et transparentes qui

<sup>1</sup> Les États signataires du Cariforum sont : Antigua et Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, la République Dominicaine, Grenade, le Guyana, la Jamaïque, Saint Kitts et Nevis, Sainte Lucie, Saint Vincent et les Grenadines, le Suriname et Trinidad et Tobago. Le Brésil et le Venezuela ne sont pas signataires.

<sup>2</sup> Selon les négociateurs européens à l'époque des discussions sur la mise en place des APE, l'accélération de l'intégration régionale au sein du CARICOM/CARIFORUM lui-même est aussi un enjeu du dispositif ; argument ITD-Eu - Philippe Bobrie Conseil – Septembre 2010

donneront des garanties de stabilité aux opérateurs tout comme aux investisseurs. Les APE soutiennent en outre le processus d'intégration régionale déjà en cours. Ils prévoient également une certaine flexibilité pour permettre que soient pris en compte les impératifs socio-économiques des pays des Caraïbes.

Les accords APE sont bâtis sur deux piliers :

### **La libéralisation du commerce des biens**

Une des modifications importantes introduites par les APE sert l'obligation pour les pays des Caraïbes d'ouvrir graduellement leurs marchés aux biens de l'UE (abaissement des barrières douanières), en supprimant certains droits et quotas. Cette nouvelle disposition est indispensable, tant sur le plan juridique qu'économique.

- Sur le plan juridique, l'OMC exige que les pays des Caraïbes libéralisent la majeure partie de leurs échanges.
- Sur le plan économique, l'ouverture des marchés des Caraïbes aux produits de l'UE permettra d'accroître l'efficacité, de réduire les coûts et de diminuer les prix à la consommation.

L'APE prévoit que les changements se fassent progressivement (cf. supra), tout en garantissant aux pays de la région les profits de la libéralisation. L'APE prévoit de ce fait de longues périodes de transition pour l'ouverture du marché, ainsi qu'un rythme de libéralisation plus lent pour les pays des Caraïbes. Ceux-ci peuvent en outre exclure certains produits spécifiques (13,1 % des produits) et mettre en œuvre des mesures de sauvegarde pour protéger les économies vulnérables.

Les APE abordent également la question des règles d'origine (qui permettent de certifier qu'un produit provient réellement des Caraïbes), ainsi que d'autres sujets techniques comme les normes auxquelles doivent répondre les produits et les exigences en matière de sécurité alimentaire.

### **L'accompagnement à la libéralisation des échanges par l'Union européenne**

Pour accompagner les pays signataires de l'accord dans leur processus de libéralisation des échanges et de développement, l'UE a ouvert le Fonds européen de développement aux pays de la zone. Tous les crédits sont octroyés sous forme de subventions en faveur d'un programme régional Caraïbe et de quinze programmes nationaux.

Le soutien de l'UE vise également à aider les pays des Caraïbes à diversifier leurs exportations et à renforcer leur compétitivité, conformément aux objectifs de l'APE. Ces pays reçoivent déjà une aide spécifique pour leurs principaux produits agricoles. Les secteurs traditionnels ne sont toutefois pas les seuls concernés. Des aides ont ainsi été octroyées en faveur du secteur privé et du commerce, ainsi que dans le secteur du tourisme.

#### **2.1.2 Le calendrier des réductions tarifaires et les exclusions**

L'APE UE-Cariforum concerne près de 90 % des échanges entre les parties signataires, ce qui pour l'OMC correspond à la quasi-totalité du commerce de biens. Le processus est néanmoins étalé **sur 25 ans**, période pendant laquelle l'ouverture des marchés des pays du Cariforum se fera progressivement, **en fonction des secteurs, jusqu'en 2033**, date à laquelle les pays ACP de la zone auront libéralisé 86,9% de leurs marchés de biens.

---

« en off » avancé aux DFA : aidons-les à se constituer en marché unique avant de voir ce qu'on pourra leur vendre.

Les APE prévoient ainsi des réductions tarifaires échelonnées sur une période de 15 ans et de 25 ans pour des produits sensibles. La libéralisation débute après une période de grâce de 3 ans (2008-2010), soit en 2011.

- **2011 (3 ans): 52,8% des produits importés de l'UE**
- **2018 (10 ans): 61,1% des produits importés de l'UE**
- **2023 (15 ans): 82,7% des produits importés de l'UE**
- **2033 (25 ans): 86,9% des produits importés de l'UE**

Il n'y a pas de réduction de droits sur 13,1 % des produits importés de l'UE. Principalement :

- de produits agricoles et de produits agricoles transformés, tels que ceux à base de viande et de poisson, de boissons, de tabac,
- certains produits chimiques, les peintures, les savons,
- l'habillement,
- les produits à base de fer et d'acier,
- et d'autres produits industriels.

Le caractère progressif de la libéralisation reflète les préoccupations individuelles de certains Etats membres du CARIFORUM de permettre à leurs entreprises et leurs producteurs de s'adapter à la concurrence extérieure avant d'ouvrir effectivement leurs marchés. Ainsi, les Bahamas vont réduire progressivement leurs tarifs douaniers au fil des huit prochaines années, tout comme la Jamaïque pour son ciment (10 ans). **Trinidad & Tobago** en revanche a choisi de libéraliser immédiatement la quasi-totalité des biens qui ne figurent pas sur la liste d'exclusion.

L'accord prévoit une **clause de révision**, adaptée tous les cinq ans jusqu'en 2020. Les révisions sont nécessaires pour :

- préserver la pertinence et le caractère exceptionnel du partenariat entre les pays ACP et l'UE ;
- adapter l'accord aux récents changements majeurs dans les relations internationales et de partenariat ACP-CE ;
- continuer de développer plusieurs thèmes qui sont essentiels pour les deux parties : la dimension politique, les questions institutionnelles et les questions de politique spécifiques du secteur ; la coopération économique, l'intégration régionale et le commerce ; la coopération pour le financement du développement, y compris l'aide humanitaire et d'urgence et les progrès du développement de nouveaux programmes d'aide et de gestion.

### 2.1.3 Les DFA dans les APE : opportunités

L'accord de partenariat économique signé entre l'Union européenne et les pays du CARIFORUM offre à la fois un cadre juridique et un espace de coopération qui facilitent a priori davantage les relations commerciales entre les acteurs économiques des DFA avec leurs homologues de la Caraïbe.

**En échange d'un abaissement asymétrique des barrières douanières (le marché européen étant ouvert immédiatement à l'inverse des Etats signataires), les APE donnent un fondement juridique au maintien des « mesures spécifiques prises par l'UE en regard de la situation sociale et économique structurelle » des DFA.** Aussi, les DFA ont obtenu :

- le maintien de l'octroi de mer ;
- l'exclusion de la banane et sucre du marché local, potentiellement jusqu'à 2028;

- le maintien des subventions existantes à l'exportation de produits agricoles ; leur augmentation éventuelle, selon « l'évolution des conditions du marché » ;
- une clause de sauvegarde mobilisable dans les mêmes conditions que pour le Cariforum.
- une clause de renforcement de la coopération régionale et de coordination des instruments financiers entre les DFA et le Cariforum.

### Opportunités pour les DFA :

L'abaissement puis la suppression des barrières à l'entrée, pour les produits et services issus des territoires concernés devraient créer nécessairement de nouvelles opportunités de débouchés à terme pour l'exportation de produits des DFA vers la Caraïbe. Il en va particulièrement du domaine des services, moins impactés par la question des coûts de production (car valeur ajoutée plus forte) et des coûts de transport.

Des différents documents consultés<sup>3</sup>, il ressort que les principales opportunités potentielles<sup>4</sup> pour les DFA sont les suivantes :

- une **autosuffisance accrue** au niveau régional et local : en diversifiant leurs sources d'approvisionnement, les DFA pourront réduire leur dépendance vis-à-vis des plateformes européennes de distribution, tout en améliorant leur position et leur insertion dans leur environnement proche ;
- une **baisse des prix** : en diversifiant largement leurs sources d'importation, et en les mutualisant dans le cadre de partenariats (que peuvent soutenir les programmes de coopération européens de type INTERREG) avec les pays du CARIFORUM, les DFA pourront choisir les prix les plus bas ;
- un **potentiel de développement industriel** à travers la délocalisation partielle de firmes européennes. Les DFA, par leur accès aux technologies européennes et grâce aux infrastructures existantes pourraient permettre à certaines industries européennes (par exemple dans le secteur de l'agro-alimentaire ou du textile ; de nouvelles franchises dans le secteur des services, etc.) de déplacer certains processus de fabrication qui incorporeraient alors des matières premières ou biens intermédiaires locaux ou caribéens. L'exemple de la SAGIP en Guyane est intéressant à cet égard : développement d'une filiale de production au Suriname pour accéder à terme à l'ensemble du marché du CARICOM ;
- des **synergies / économies d'échelle pour la réexportation** vers l'UE et autres marchés ;
- un **développement de secteurs porteurs dans les services**, grâce aux atouts spécifiques aux DFA : les entreprises ultramarines peuvent pénétrer les marchés des services au sein de la région, grâce notamment à un accès privilégié à la technologie française ou la proximité avec les autres îles caribéennes, rendant de ce fait moins onéreux des coûts de transports dans les services à forte valeur ajoutée.

---

<sup>3</sup> Voir notamment : Christian Benoit, *L'accord de partenariat économique - Union Européenne-CARIFORUM*, document powerpoint, 2008 ; Jean-Michel SALMON, *Economies d'Outre-mer : s'ouvrir pour soutenir la croissance ?*, Paris, Maison de la Chimie, 26 juin 2007 ; Lucia Angelo, Murielle Lesales, Jean-Michel Salmon, *Les opportunités à saisir par les RUP dans les APE - Le cas des Antilles françaises vis-à-vis de l'Accord de Partenariat Economique CARIFORUM - UE*, Juillet 2009 ; Journal officiel de l'Union européenne, *ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT between the CARIFORUM States, of the one part, and the European Community and its Member*, 30 octobre 2010.

<sup>4</sup> Les entretiens réalisés en Guyane auront permis de confronter ce potentiel avec le ressenti des acteurs locaux et la réalité guyanaise.

## 2.2 L'intérêt du CARIFORUM vis-à-vis des DFA

Dans le cadre de la mise en place des APE, la **CEDA** (Caribbean Export Development Agency) conduit actuellement une étude sur les opportunités d'échanges économiques entre les Etats membres du CARIFORUM et les DFA.

L'objectif de la CEDA est d'accroître la compétitivité des pays de la zone Caraïbe par une offre de développement des exportations de qualité, par les échanges et l'investissement dans la promotion de services à travers la mise en œuvre d'un programme opérationnel et des alliances stratégiques<sup>5</sup>.

Les missions stratégiques de la CEDA sont au nombre de quatre:

- Une meilleure intégration des pays du CARIFORUM dans des échanges régionaux multilatéraux et bilatéraux, des investissements croisés grâce à la facilitation du dialogue public/privé, l'échange d'information et la mise en œuvre d'accords commerciaux ;
- Le renforcement de la compétitivité des entreprises par l'offre d'une assistance ciblée et d'outils financiers, d'information commerciale, de gestion du marketing et de la promotion et la recherche de nouveaux marchés
- Le renforcement des compétences institutionnelles grâce à :
  - Un soutien pour le développement des capacités de sélection, d'organisation, d'assistance, incluant l'assistance technique et à la formation
  - Une assistance au développement et à la mise en œuvre de stratégies nationales et sectorielles
- La coordination et le renforcement des réseaux régionaux à travers:
  - L'accueil de *Caribbean Business Investment Support Network* (CARBISNET) réseau d'affaires et de soutien
  - L'accueil de l'association Caraïbienne des Agences d'investissement et de promotion (CAIPA)
  - L'hébergement de la base de données « Initiatives de soutien aux échanges »
  - La coordination des réunions de la Task Force préparatoire du CARIFORUM (RPTF), Task Force pour les échanges et l'investissement

### 2.2.1 Stratégie du CARIFORUM vis à vis des DFA : la Task Force CARIFORUM/DFA/PTOM

Dans le cadre du *Regional Strategy Paper and Caribbean Regional Indicative Programme (2008-2013)*, le CARIFORUM affiche vis-à-vis des DFA l'objectif de « ... *rechercher activement et résolument à renforcer et approfondir les relations avec les DOM, les OCTs (overseas countries and territories) et l'Amérique latine* ».

La stratégie du CARIFORUM vis-à-vis des DFA comprend :

- i. L'établissement d'un statut « formel » pour les DOM/DFA et les PTOM au sein du CARIFORUM à titre d'observateurs ou d'associés
- ii. Garantir l'existence de plateformes de dialogues et d'actions en matière économique et sociale par la participation du CARIFORUM et des OECS au programme INTERREG IVB Espace Caraïbe 2007-2013 ; et par l'établissement de *Task Forces* communes sur les sujets qui auront été objet d'un agrément
- iii. Promouvoir les coopérations PTOM/DFA/CARICOM/CARFORUM grâce à des projets régionaux incluant les task forces "Clovis Beauregard" qui regroupent les PTOM

<sup>5</sup> Voir : CEDA, *Expanding Caribbean Business in the Global Marketplace – Our strategic approach*, Août 2009  
Présentation de la CEDA, à la conférence *EXPORT STRATEGY AND THE ROLE OF THE NATIONAL TRADE PROMOTION ORGANIZATION*, April 2006, Mexico City, Mexico  
ITD-Eu - Philippe Bobrie Conseil – Septembre 2010

- iv. Promouvoir les coopérations commerciales, économiques et sociales entre les DFA et les PTOM et chacun des Etats du CARIFORUM, y compris les domaines couverts par l'APE.
- v. Donner la priorité à la coopération bi-régionale dans le contexte des relations globales EU-LAC (Latin America & the Caribbean), dans laquelle le partenariat EU-Caraïbe doit être pris en compte.

La CEDA, en tant qu'agence Export du CARIFORUM est impliquée sur les objectifs (ii) (iii) and (iv). C'est ainsi qu'au cours des dernières années elle a développé des **liens avec les DFA et les PTOM, par l'intermédiaire de la Task Force on Trade on Investment** (Commerce et investissement)<sup>6</sup>, dont l'objectif principal est de promouvoir la coopération entre le CARIFORUM, les DFA et les PTOM, en matière d'échanges et d'investissement, permettant de faciliter et de conduire à une intégration des économies régionales et vis-à-vis de l'économie mondiale. Il s'agit donc par ce biais de :

- Accroître le dialogue politique en ce qui concerne la coopération commerciale et les investissements
- Accroître les échanges informels d'information concernant l'APE
- Accroître les possibilités d'échanges d'information en ce qui concerne les affaires dans la cadre du CARIFORUM/DFA/PTOM
- Accroître les capacités d'échanges par la mise en place d'un réseau d'organisation de soutien aux affaires du CARIFORUM/DFA/PTOM
- Identifier les opportunités d'investissements entre les CARIFORUM/DFA/PTOM

Dans le cadre des travaux de la *Task Force*, un certain nombre d'initiatives ont été entreprises en partenariat avec les DFA, parmi lesquels :

- Un séminaire sur les énergies renouvelables en Guadeloupe en 2009, avec le Conseil Régional de la Guadeloupe ;
- Un séminaire en Martinique (23-25 septembre 2009) sur l'audiovisuel et les industries musicales, avec le Conseil régional de Martinique
- Signature d'un mémorandum (MoU) et développement d'un projet de commerce et d'investissement appelé *Invest Karibé*, entre la CEDA et le Conseil régional de Martinique
- Rencontres et programmes d'activités avec les représentants des DFA

**Invest Karibe** : projet de coopération entre le CR Martinique et la CEDA qui vise à

- Soutenir et promouvoir le développement économique, social et culturel de la Martinique par une coopération avec les Etats du CARIFORUM.
- Accroître la compétitivité des Etats de la Caraïbe en leur apportant des services de qualité aux échanges commerciaux et à l'investissement
- Accroître le niveau des échanges et investissements

**Actions**

- Faciliter l'accès à l'information et offrir des services de qualité pour la promotion des échanges
- Soutenir l'entrepreneuriat, la création et le développement d'entreprises au niveau régional (missions commerciales)
- Utiliser les TIC pour renforcer le développement de réseau et encourager la communication transfrontalière
- Initier des actions de « *capacity building* » (renforcement des compétences) pour le CR Martinique et la CEDA, facilitant la mise en œuvre du projet et le renforcement du niveau de coopération

<sup>6</sup> Présidée par la CEDA, elle réunit : CR Martinique, CR Guadeloupe, CR Guyane , un représentant des PTOM hollandais, un représentant des PTOM britanniques, OECS-Export Development Agency, un représentant du CARIFORUM. Et en tant qu'observateurs : le Secrétariat du CARICOM, le Bureau de Négociation Commerciale du CARICOM, la Délégation de l'UE, la Caribbean Association of Industry and Commerce (CAIC) et la Caribbean Development Bank (CDB)

- Discussions préliminaires avec les représentants du Conseil régional et du Conseil Général de Guyane française lors de la visite des représentants de la CEDA en Guyane en février 2010
- Commande d'une étude sur les opportunités d'affaires entre les Etats du CARIFORUM et les DFA.

Ces activités reflètent clairement les orientations de la CEDA en ce qui concerne l'approfondissement des relations entre le CARIFORUM et les DFA.

## 2.2.2 Les opportunités d'affaires CARIFORUM/DFA : le point de vue de la CEDA

Les termes de référence de l'étude<sup>7</sup> sur les opportunités d'affaires entre les Etats du CARIFORUM et les DFA, financée par l'Union européenne, indiquent les raisons qui ont conduit à sa commande : « ... il est nécessaire de réaliser une étude sur les relations commerciales entre les Etats du CARIFORUM et les DFA qui mette en lumière les opportunités d'affaires au sein de chaque marché. Cette information est essentielle pour concevoir des stratégies de développement des échanges commerciaux et des investissements entre les deux parties. L'APE offre diverses opportunités pour accroître le volume d'affaire entre les sous-régions. Le « Services and Investment Chapters » offre notamment de nouvelles opportunités sur des domaines qui jusqu'à l'accord ne faisaient pas l'objet d'accord. De plus l'Accord, désormais réciproque, offre des opportunités d'accès aux marchés du CARIFORUM aux producteurs et les distributeurs des DFA. Le cadre de l'APE peut également faciliter l'augmentation des transferts de connaissances et de technologie, permettant d'aider les entreprises du CARIFORUM à se mettre au niveau et à respecter le niveau des standards européens ».

L'étude est actuellement en cours de réalisation. Les conclusions ne sont donc pas encore disponibles. Il apparaît cependant que les premières réflexions font état des points suivants. Toutefois, **ces premières pistes sont provisoires et ne peuvent être diffusées en l'état.**

### Premières opportunités identifiées par l'étude pour les DFA :

- Les accords commerciaux du CARIFORUM
- Les coûts du travail dans le CARIFORUM (pour l'implantation et l'investissement dans les pays du CARIFORUM)
- Les possibilités d'expertises en ingénierie, technologie spatiale, etc.
- La formation au « service clients » dans le domaine du tourisme
- L'exportation de machines et d'équipements

### Premières opportunités identifiées par l'étude pour les exportateurs du CARIFORUM :

- Les DFA font partie de l'UE et en ce sens offrent un accès renforcé pour les exportateurs du CARIFORUM sur le marché européen. L'octroi de mer est cependant un problème.
- Les DFA ont des liens étroits (liens commerciaux, liens en termes de marketing et de réseaux) avec la France continentale
- Potentiel d'économie d'échelle pour le transport maritime de grande quantité
- Obtenir du conseil et assistance concernant les standards et normes européens, ainsi que les procédures avec l'administration française
- Potentiel de *joint ventures* entre CARIFORUM et DFA

---

<sup>7</sup> Cette étude est actuellement conduite par Noël Watson, associé à la présente étude (rapports Jamaïque et Trinidad & Tobago, et Stratégie de la CEDA)

- Dans le secteur du tourisme : mise en place d'une offre de destination multi-sites à destination des touristes français (pack séjours DFA+Etats du CARIFORUM)
- Des marchandises et des services du CARIFORUM peuvent prendre pied sur le marché des DFA

Les premières réflexions de l'étude envisagent de renforcer la coopération intergouvernementale, dans le but de :

- Aider à offrir des options en matière de transport pour diminuer les barrières au commerce à cause de l'inadéquation des options actuelles
- Aider à l'organisation et à la coordination de missions d'affaires
- Aborder les problèmes d'immigration et de douanes qui constituent aujourd'hui des barrières au commerce
- Fournir et promouvoir une information sur les opportunités d'affaires dans les DFA et le CARIFORUM.

## 3 Echanges commerciaux de et avec la Guyane

Hors activité spatiale, le commerce extérieur de la Guyane est largement déficitaire ; il est représentatif d'une économie plutôt fermée. A l'instar des autres RUP français, si la Guyane se trouve en théorie dans le marché communautaire, elle en est de fait physiquement coupée de par son éloignement, alors même qu'elle se trouve exclue du marché régional parce que ses coûts de production sont largement supérieurs à ceux de son environnement régional.

S'ajoutent à ces facteurs la faible industrialisation, l'atomisation du tissu entrepreneurial (98% de PME/TPE), et des revenus élevés induisant une consommation avide de produits importés. L'étroitesse du marché local ne facilite pas le développement de l'industrie, dont les investissements ne peuvent être rentabilisés (absence d'économies d'échelle). Phénomène aggravant selon les producteurs locaux : la récente prise de contrôle de la distribution alimentaire par des groupes antillais tend à les exclure des rayons, où prennent place les fournisseurs antillais traditionnels, et plus particulièrement martiniquais, de ces groupes.

Le taux de couverture (exportations/importations de biens et de services) se situe entre 65% et 80% selon les années ; mais pour les seuls échanges de biens (donc hors les activités spatiales), le taux de couverture tombe en 2008 à 9,5%, avec un déficit de la balance commerciale de près 950 millions d'€ en 2008. L'évolution est largement négative sur la période 2000-2008<sup>8</sup>.

### 3.1 Les importations de la Guyane

**Les dix principaux pays fournisseurs de la Guyane** couvrent près de 87 % des importations du département, soit près de 824 M€ sur un total importé de 950 M€. Ces importations sont principalement destinées à la consommation domestique et industrielle. Les trois premiers postes d'importation concentrent 41,1 % de la valeur importée, dans les combustibles (15,6 % de la valeur importée), les machines (12,8 %) et les véhicules (12,7 %).

La France métropolitaine est le premier fournisseur de la Guyane, captant 37,2 % des importations du département, soit 353,4 M€, dont 16,8 % sont réalisés dans la vente de véhicules. En lien avec l'activité spatiale en Guyane<sup>9</sup>, les importations d'équipements électroniques et électriques et de machines constituent respectivement 10 % et 7,9 % du total en provenance de la métropole et sont destinées principalement à la consommation domestique.

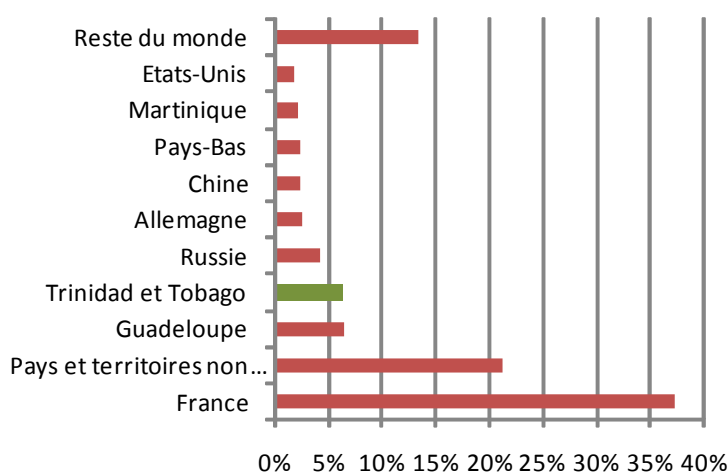
Les **importations de carburants**, premier poste d'achat de la Guyane ne constituent que 3 % du total importé depuis la France métropolitaine. Les importations Guyanaises viennent

---

<sup>8</sup> Rapport Annuel 2008 Guyane, IEDOM, 2009 ; « Guyane, un développement sous contrainte », CEROM, AFD, IEDOM, INSEE, 2007.

<sup>9</sup> Les importations de biens et services liées à l'activité spatiale représentent 65 % des importations totales de la Guyane (« Guyane, un développement sous contrainte », 2007)

### Principaux importateurs en Guyane



principalement de la Guadeloupe (39,7%)<sup>10</sup>, de Trinidad et Tobago (36,9%) et de la Martinique dans une moindre mesure.

Le second poste d'importation le plus important en Guyane réside dans l'importation de machines<sup>11</sup>. Pour ces produits et avec 27 % des parts de marché, la Russie est (très conjoncturellement) le second importateur à la Guyane. Ainsi, 82,3 % des importations russes en Guyane sont des machines et appareils. De plus, 13,4 % de la valeur importée constitue les articles en fer et acier, destinés à l'industrie<sup>12</sup>. La part de ces importations, ainsi que le pays d'origine (Russie) sont évidemment liés à la présence du secteur spatial, et à l'accueil du pas de tir des lanceurs Soyouz.

Au final, les DFA se placent parmi les 10 premiers fournisseurs de la Guyane : la Guadeloupe principalement pour les combustibles raffinés ; la Martinique principalement pour le commerce de boissons, vins et spiritueux<sup>13</sup> (40,7% des importations en provenance de la

Importations par produit en 2009	Part
Mineral fuels, oils, distillation products, etc	15,6%
Nuclear reactors, boilers, machinery, etc	12,8%
Vehicles other than railway, tramway	12,7%
Electrical, electronic equipment	8,9%
Beverages, spirits and vinegar	4,8%
Pharmaceutical products	4,7%
Articles of iron or steel	3,5%
Meat and edible meat offal	2,8%
Optical, photo, technical, medical, etc apparatus	2,6%
Furniture, lighting, signs, prefabricated buildings	2,6%
Autres produits	29,0%

Source: DRCE

Martinique) et pour le commerce de combustibles raffinés (27,8 % de ses importations totales).

### Les importations de la Guyane depuis les pays de la zone :

**Le total des importations de la Guyane en provenance des pays couverts par l'étude est très faible** : cela ne représente que 8,1 % de ses importations totales (77 M€).

Elles **se concentrent essentiellement sur le pétrole raffiné** (75,5 % de la valeur importée depuis la zone), depuis **Trinidad et Tobago** essentiellement.

Captant 76,6 % des parts de marché, ce pays est en effet le premier fournisseur de la Guyane dans la zone (et le quatrième mondial avec 6,2 % de la valeur totale importée),

<sup>10</sup> Données étonnantes dans la mesure où la raffinerie de la SARA est située en Martinique, mais s'expliqueraient par le fait que la Guadeloupe servirait de dépôt relais ; les capacités de stockage en Guadeloupe sont de l'ordre de 100 000 m<sup>3</sup>, 80 000 m<sup>3</sup> en Martinique et seulement 57 300 m<sup>3</sup> en Guyane

<sup>11</sup> Catégorie des réacteurs nucléaires, chaudières et machines

<sup>12</sup> A savoir des récipients en fonte, fer ou acier, pour gaz comprimés ou liquéfiés (60,5 %), des articles de construction et parties de constructions (ponts et éléments de ponts, portes d'écluses...) (38,8 %) et des vis, boulons, écrous (0,7 %).

<sup>13</sup> 80,8 % de boissons non alcoolisées et 19,2 % d'alcools supérieurs à 80 %.

essentiellement pour les combustibles (huiles de pétrole bitumineux) qui représentent 97% des importations en provenance de Trinidad et Tobago.

#### Les pays de la zone dans les importations

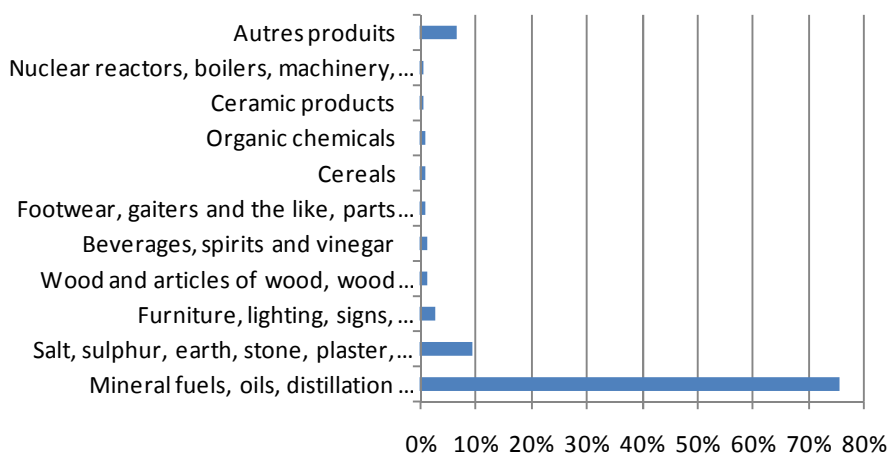
Trinidad et Tobago	76,6%
Venezuela	12,4%
Brésil	8,0%
Suriname	2,1%
Jamaïque	0,5%
République Dominicaine	0,3%
Guyana	0,0%
Barbade	0,0%

**Le second poste d'importation de la Guyane depuis les pays de la zone concerne les produits de la catégorie « Sel, soufre, terre, pierre, plâtre, chaux et ciments ».** Les importations de clinker destiné à la cimenterie de Dégrad des Cannes viennent essentiellement du **Venezuela**.

La Guyane, qui produit du **bois**, en importe également depuis les pays de la zone. Ainsi, le **Brésil** (surtout) et le **Suriname** satisfont 22,6 % des besoins de la Guyane en bois. Du bois brut destiné au bâtiment (bois sciés, planches), mais aussi des articles de menuiserie (seconde transformation). Ainsi, 41,3% des importations de la Guyane en provenance du Brésil porte sur ce type de produits liés au bois. La part est moindre pour le Suriname (11,7%), pour lequel le premier poste d'importation de la Guyane en provenance de ce pays est le riz.

Le Brésil et le Suriname sont également les fournisseurs de la Guyane pour les produits de la catégorie « **Mobilier, éclairage, signalisation, bâtiments préfabriqués** », troisième poste d'importation guyanais depuis les pays de la zone. Ils satisfont ainsi 8,6 % de la demande mondiale de la Guyane. Dans la zone, le Brésil capte 95 % des parts de marché pour ces produits, essentiellement des meubles et les préfabriqués. Le service des douanes de Cayenne observe des demandes d'informations de plus en plus fréquentes liées à des projets d'importation de « kits » en provenance du Brésil.

#### Principaux produits d'importation



## 3.2 Les exportations de la Guyane

**Les dix principaux pays clients de la Guyane** couvrent 95,6 % des exportations du département, soit près de 115 M€ (sur un total de 120M€ en 2009).

### Exportations par produit en 2009

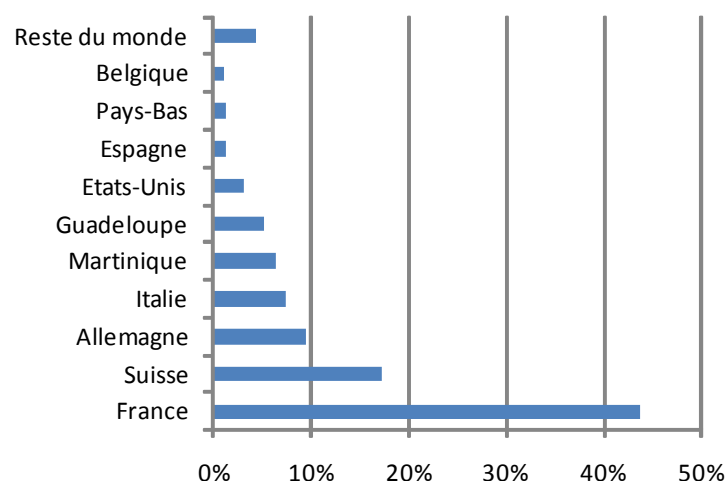
Railway, tramway locomotives, rolling stock, equipment	26,8%
Pearls, precious stones, metals, coins, etc	21,1%
Optical, photo, technical, medical, etc apparatus	16,6%
Fish, crustaceans, molluscs, aquatic invertebrates nes	10,6%
Nuclear reactors, boilers, machinery, etc	4,7%
Electrical, electronic equipment	4,0%
Aircraft, spacecraft, and parts thereof	3,8%
Inorganic chemicals, precious metal compound, isotopes	2,4%
Wood and articles of wood, wood charcoal	2,0%
Plastics and articles thereof	1,6%
Autres produits	6,3%

Principalement orienté sur son marché intérieur, **la Guyane est faiblement exportatrice**. En 2009, les exportations ne couvrent que 12,6 % des importations de biens.

Les exportations de productions locales traditionnelles du département que sont le **riz, l'or et le bois** sont en recul, tandis que les exportations industrielles progressent faiblement. L'Europe, dont la France (très majoritairement), est la principale destination.

Le **premier poste** d'exportation de la Guyane concerne les équipements conçus pour circuler sur des voies ferrées. Il s'agit de **conteneurs-citernes** et réservoirs, à destination de l'Italie, de l'Allemagne et de la Suisse principalement (75,8 % de la valeur exportée) et de Trinidad et Tobago, qui, pour

### Part des 10 premiers clients en 2009



Source : DRCE

son industrie pétrolière, capte 2,6 % des exportations mondiales de la Guyane pour ces produits<sup>14</sup>.

Les exportations d'**or** représentent pour leur part 21,1 % de la valeur totale exportée en 2009, à destination de la Suisse (52 %, grâce auxquelles la Suisse est le second client de la Guyane) et de la France métropolitaine (46,2 % de la valeur exportée). Le Brésil achète également de l'or à la Guyane, absorbant 0,5 % de son offre mondiale. Il s'agit d'exportation d'or brut non transformé (faible valeur ajoutée produite sur le territoire).

Le troisième poste d'exportation de la Guyane réside dans les **produits optiques, de photo, et les appareils de technique médicale**<sup>15</sup>. La Guyane exporte surtout des instruments et appareils pour analyses physiques ou chimiques et des machines de mesure ou de contrôle,

<sup>14</sup> Il s'agit peut-être du retour des conteneurs vides.

<sup>15</sup> Il s'agit sans doute d'envoi de matériels pour réparation ou maintenance, par exemple par les centres hospitaliers, ce type de prestations n'existant pas sur place

principalement en France métropolitaine (qui absorbe 69,4 % du marché, aux Etats-Unis (13,4 %) et en Allemagne et aux Pays-Bas (respectivement 5 % et 4,7 %).

Les exportations de **poissons, crustacés et mollusques** constituent également un poste de revenus important pour la Guyane, représentant en 2009 10,6 % de la valeur exportée. A l'exception de l'Espagne qui, en 2009 a acheté 2,3 % des exportations guyanaises de poissons, le marché est exclusivement français, se partageant entre la France métropolitaine pour la **crevette** (39,8 %) et la Martinique et la Guadeloupe (respectivement 30,2 % et 27,7 % des exportations) pour le **vivaneau**.

## Les exportations de la Guyane vers les pays de la zone

Elles sont très limitées : 2% du total des exportations guyanaises en 2009 (2,3 M€). Elles se concentrent sur 4 pays : Trinidad et Tobago (37,7 %), Brésil (24,3 %), Guyana (23,7 %) et le Suriname (14,3%).

### Les pays de la zone dans les exportations de la Guyane

Trinidad et Tobago	37,7%
Brésil	24,3%
Guyana	23,7%
Suriname	14,3%
Venezuela	0,0%
Barbade	0,0%
République Dominicaine	0,0%
Jamaïque	0,0%

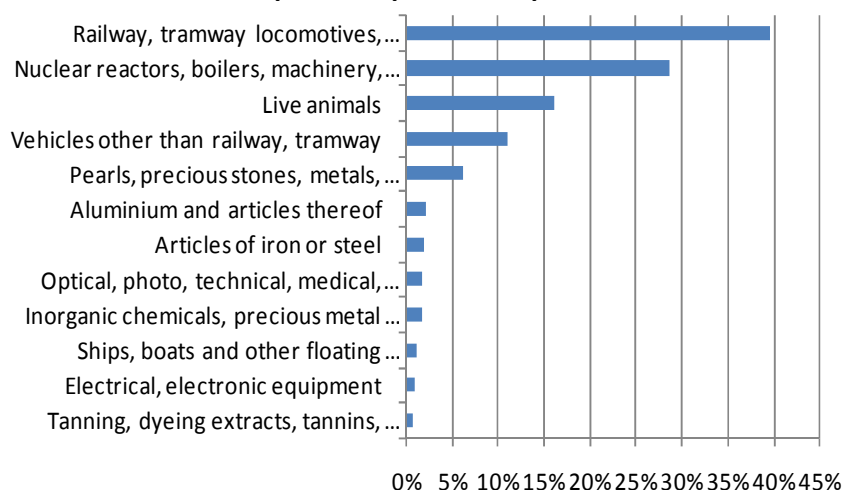
Source: DRCE

La Guyane exporte dans ces pays des produits de la catégorie « chemins de fer, tramways locomotives, matériel roulant, équipement » (34,6 % de la valeur), uniquement à Trinidad et Tobago. Il s'agit de conteneurs-citernes et de conteneurs-réservoirs, spécialement conçus pour le transport par voie ferrée.

91,8 % des exportations guyanaises à Trinidad et Tobago concernent ces produits, utiles pour l'industrie de raffinage du pays. Les autres postes d'exportation à Trinidad concernent, pour 4,1 % de la valeur exportée, les produits chimiques inorganiques (hydrogène, gaz rares) et les articles en fer et acier (4,1 % des exportations).

Les exportations de machines vers les pays de la zone sont essentiellement destinées au secteur industriel. Il s'agit en fait soit de matériels d'occasion, type bateaux crevetiers, soit surtout de la réaffectation des matériels et machines pour l'extraction minière, non exploités en Guyane à la suite de l'abandon du projet Camp Caïman de Cambior ; Cambior en a réexpédié beaucoup sur son exploitation minière surinamaïse de Rosebel. Le Suriname est le plus gros client de la Guyane pour ces produits, achetant 83 % de la valeur exportée, tandis que le Brésil et le Guyana achètent respectivement 8,3 % et 8 % des exportations guyanaises pour ces produits.

### Les 10 premiers postes d'exportation



Les animaux vivants<sup>16</sup> ont également constitué un poste d'exportation important pour la Guyane vers les pays de la zone d'étude. Ils sont exclusivement exportés vers le Brésil pour une valeur de 336 250 €. Néanmoins, la Guyane a enregistré des exportations pour ces produits en 2009 uniquement.

De la même façon, les exportations de crustacés, qui, en 2007 avaient enregistré un niveau très important, à destination du Suriname uniquement, ont été inexistantes depuis lors. Depuis 2007 également, les exportations de métaux précieux de la Guyane vers le Brésil et le Suriname sont très irrégulières et ont chuté de 37,7 %.

### 3.3 Points clés

Les **échanges commerciaux avec la zone régionale sont limités** tant en parts de marché qu'en volume de transaction. Cela reflète la faible intégration économique régionale et le manque de compétitivité de la Guyane pour ce qui est des coûts de production.

Les échanges avec la région se concentrent **sur un petit nombre de produits, le plus souvent irréguliers (reflétant des circonstances conjoncturelles)** et sur les **pays du plateau des Guyanes** : Brésil, Suriname et dans une nette moindre mesure le Guyana. Trinidad et Tobago est le seul pays de la caraïbe insulaire avec lequel la Guyane commerce ; il est même le premier partenaire commercial, quasi exclusivement sur les produits pétroliers.

	Principaux produits	Principaux pays de la zone
Principales importations de la Guyane depuis la zone	Pétrole – combustibles raffinés	Trinidad et Tobago
	Ciments	Venezuela
	Mobilier, éclairage, signalisation et bâtiments préfabriqués	Brésil Suriname
	Bois destinés au bâtiment (bois sciés, planche) Menuiserie	Brésil Suriname
	Boissons, spiritueux	Suriname
	Riz	Suriname
Principales exportations de la Guyane vers la zone	Conteneurs-citernes et conteneurs réservoirs (pour transports ferroviaires)	Trinidad et Tobago
	Machines-outils pour l'industrie et pièces détachées Machines à usage domestique (faible partie)	Guyana Suriname Brésil
	Animaux vivants (hors élevage)	Brésil
	Véhicules et pièces détachées (autres que ferrés) : automobile et tracteur essentiellement	Guyana Suriname
	Or brut	Brésil

Les **importations** (77 M€) portent essentiellement sur le pétrole, et les **biens utiles au secteur de la construction** (ciments, bois, bâtiments préfabriqués) ; alors même que la

<sup>16</sup> Animaux vivants (à l'exclusion des animaux des espèces chevaline, asine, mulassière, bovine, porcine, ovine ou caprine, des coqs, poules, canards, oies, dindons, dindes et pintades (des espèces domestiques), des poissons, crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques ainsi que des cultures de micro-organismes et produits similaires)

Guyane, sur l'un de ces produits (le bois), est productrice. Il en va de même du riz. La dynamique engagée en Guyane dans le secteur du bois avec la « Maison de la Forêt et des Bois » (labellisée grappe d'entreprises par la DATAR) entend justement répondre davantage à la demande de bois locales et contrer le bois brésilien (surtout) qui commence à pénétrer le marché guyanais, mais également le marché antillais.

A titre anecdotique, on notera le caractère « d'importation » en provenance du Venezuela de poissons (vivaneaux) pêchés, sous licences françaises et dans la ZEE guyanaise, par les ligneurs vénézuéliens (au nombre de 41) ; ceci pour un montant annuel de l'ordre de 3 M€.

Les exportations vers la zone (2,3M€), sont depuis 2007 en forte baisse (-39%)<sup>17</sup>.

Mis à part l'or brut, elles ne portent pas sur des productions locales. Il s'agit de réexportation de produits importés, sur lesquels il n'y a pas eu dans la majorité des cas de processus de transformation en Guyane, générant de la valeur ajoutée.

Elles fluctuent par ailleurs très fortement d'une année sur l'autre, et d'un produit à un autre. Cela reflète sans doute le manque d'une stratégie de long terme en direction des pays de la zone (il s'agit de faire des « coups » commerciaux).

---

<sup>17</sup> Les importations depuis les pays de la zone ont observé une chute de 2 % pour leur part.  
ITD-Eu - Philippe Bobrie Conseil – Septembre 2010

## 4 Freins et barrières aux échanges dans la zone régionale

L'analyse des freins et barrières aux échanges s'appuie sur l'analyse :

- Des réseaux et infrastructures, notamment de transport de la zone
- De la réglementation des échanges commerciaux dans les pays de la zone
- Du climat des affaires, et donc des facilités d'investissements dans les pays de la zone.

Une synthèse présente (4.4.) présente les principaux freins et barrières aux échanges qui touchent l'ensemble des secteurs d'activités présents en Guyane. Une analyse plus fine des freins et barrières spécifiques à des secteurs d'activités est présentée dans la partie conclusive (5).

### 4.1 Les réseaux et infrastructures dans les pays de la zone

Il est clair que le principal problème au sein de la zone régionale pour développer les échanges concerne le **transport** par route (très faible et difficile avec les Etats frontaliers), par air (peu de connexions et prix), ou par mer (peu de liaisons maritimes et prix du transport et des services portuaires – en Guyane), tant des passagers que des marchandises.

Au-delà des problématiques de transport, l'analyse des infrastructures et réseaux des pays de la zone peut indiquer des champs et opportunités de coopération et d'échanges économiques.

#### 4.1.1 Infrastructures routières

L'accessibilité par la route de la Guyane avec les pays de la zone étudiée est évidemment médiocre : pas de liaison avec le Suriname (franchissement du Maroni par bac), toutefois la liaison avec le Brésil devrait être mise en service début 2011 (pont sur l'Oyapock). Pour les autres pays, l'accès par la mer s'avère inexistant pour le transport de personnes, et relativement cher pour les transports de marchandises.

Les besoins du Suriname et du Suriname en infrastructure routière et les problématiques d'entretiens tant des infrastructures que de la flotte de véhicule peuvent fournir un potentiel de développement des échanges dans ce domaine avec les entreprises présentes en Guyane.

Routes	Situation	Besoins
Barbade	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonne accessibilité interne.</li> </ul>	Néant
République Dominicaine	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trafic congestionné</li> </ul>	Néant
Trinidad et Tobago	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonne accessibilité interne.</li> <li>• Trafic congestionné</li> </ul>	Néant
Jamaïque	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonne accessibilité interne</li> </ul>	Néant
Suriname	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un quart de routes goudronnées (sur 4300 km), mal entretenues, maintenance défectueuse, freinant le développement économique avec les Etats frontaliers</li> <li>• Parc de véhicules anciens et mal entretenus</li> <li>• Projet en cours : liaison Paramaribo-Albina (frontière Guyane) (soutien AFD, BID, CE), étude pour le franchissement du Maroni</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Construction de route (liaison avec les Etats frontaliers)</li> <li>• Services de maintenance des routes</li> <li>• Services et réparation et maintenance automobile</li> </ul>
Guyana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2600 km de routes + des pistes sommaires en mauvais état</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Trafic routier par poids lourds limités à 10 tonnes par essieu</li> <li>Parc de véhicules anciens et mal entretenus</li> </ul>	
Nord Brésil	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le réseau routier est peu développé</li> <li>Il n'est pas entretenu et souvent constitué de pistes non goudronnées</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Même si le transport fluvial reste le moyen de transport privilégié, le développement des infrastructures routières s'avère nécessaire</li> </ul>
Venezuela	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réseau routier très étendu (96.000 km) mais d'un état moyen (27 % en terre ; 70% des ponts en mauvais état)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Néant</li> </ul>

#### 4.1.2 Aéroport et transport aériens

La Guyane est **faiblement connectée par voie aérienne** aux pays de la zone, à l'exception du Suriname et du Brésil (et encore, peu intensément et avec parfois des sujets d'inquiétude). Les problématiques de sécurité aérienne et de maintenance aéronautique au Suriname et Guyana peuvent éventuellement fournir matière à coopération avec la Guyane.

Aéroports	Situation	Besoins
Barbade	<ul style="list-style-type: none"> <li>Un aéroport desservant l'Amérique du Nord et la Caraïbe insulaire</li> <li>Pas de liaison vers l'Europe, ni vers la Guyane</li> </ul>	
République Dominicaine	<ul style="list-style-type: none"> <li>7 aéroports internationaux (concession unique à <i>Aeropuertos Dominicanos Siglo XXI</i>)</li> <li>Respect des standards internationaux de contrôle et de navigation</li> <li>Pas de liaison directe vers la Guyane</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Importance des services aéroportuaires, services de gestion de la navigation aérienne, et de maintenance des avions</li> </ul>
Trinidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>2 aéroports nouvellement réaménagés et modernisés</li> <li>Pas de liaison directe vers la Guyane</li> </ul>	
Jamaïque	<ul style="list-style-type: none"> <li>2 aéroports nouvellement réaménagés et modernisés</li> <li>Pas de liaison directe vers la Guyane</li> </ul>	
Suriname	<ul style="list-style-type: none"> <li>Un seul aéroport international (piste allongée en 2009) desservant Antilles néerlandaises, Miami et Port of Spain</li> <li>Une liaison trihebdomadaire théorique avec la Guyane</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Problématique de maintenance et sécurité aérienne (cf. Blue Wing)</li> </ul>
Guyana	<ul style="list-style-type: none"> <li>Un aéroport international desservant l'Amérique du Nord, Londres et Antilles anglophones</li> <li>Liaison vers la Guyane via le Suriname mais encore interrompue récemment</li> </ul>	
Nord Brésil	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les infrastructures aéroportuaires sont nombreuses dans les 3 Etats du Brésil de l'étude. Chacun accueille un aéroport international.</li> <li>Liaison directe bihebdomadaire de la Guyane avec Belem</li> </ul>	
Venezuela	<ul style="list-style-type: none"> <li>5 aéroports principaux, et une soixantaine de secondaires sur tout le territoire</li> <li>Pas de liaison avec la Guyane</li> </ul>	Néant

#### 4.1.3 Télécommunications

L'ensemble des pays de la zone est connecté aux câbles sous marins et a libéralisé le secteur télécom. Les opérateurs internationaux sont largement présents sur les différents pays, en particulier dans les Etats de la Caraïbe insulaires, pour lesquels les opportunités d'échanges se situent plus au niveau de la vente de services informatiques et d'expertise dans les TIC.

Sur le plateau amazonien, la Guyane partage des problématiques communes avec les pays voisins qui constituent également un frein aux échanges :

- L'absence d'interconnexion entre la Guyane et ses deux pays voisins (Suriname et Brésil). Toutefois la connexion avec le Nord du Brésil est en train de se faire via le projet de Guyacom (liaison terrestre à partir de Cayenne vers Macapa), à noter également un projet de fibre optique Electronorte.
- Le manque de sécurisation des réseaux (pour le Nord Brésil et la Guyane tout particulièrement).
- la difficulté d'accès à Internet pour les zones isolées, notamment des Etats du Nord du Brésil, et pour l'intérieur de la Guyane, du Suriname et du Guyana.

Télécommunications	Situation	Besoins
Barbade	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Infrastructures développées</li> <li>• Câble sous marin (Digital Eastern Caribbean Microwave)</li> <li>• Régime de pleine concurrence pour l'offre de service (fixe, mobile et Internet)</li> <li>• 3G</li> </ul>	
République Dominicaine	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Infrastructures développées</li> <li>• Câbles sous marins</li> <li>• Secteur en pleine croissance (téléphonie mobile notamment) avec 4 opérateurs internationaux et 2 opérateurs locaux</li> <li>• Bonne couverture Internet</li> <li>• 3G</li> </ul>	Accès à Internet dans les zones isolées
Trinidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Infrastructures développées</li> <li>• Bonne couverture</li> <li>• 3G</li> </ul>	
Jamaïque	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Câbles sous marins</li> <li>• Régime de pleine concurrence pour l'offre de service</li> <li>• 3G</li> </ul>	Accès à Internet dans les zones isolées
Suriname	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Câble (Americas II et depuis peu Columbus Network depuis Trinidad et Tobago)</li> <li>• Manque de pénétration de la téléphonie mobile et de l'Internet</li> </ul>	Interconnexion Sécurisation des réseaux
Guyana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Câble (Americas II et depuis peu Columbus Network depuis Trinidad et Tobago)</li> <li>• Manque de pénétration de la téléphonie mobile et de l'Internet</li> </ul>	Accès à Internet dans les zones isolées
Nord Brésil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les villes principales ont un accès correct aux télécommunications</li> <li>• Les villes plus éloignées sont isolées ou le réseau est peu entretenu</li> </ul>	Interconnexion Sécurisation des réseaux Accès à Internet dans les zones isolées
Venezuela	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réseau moderne et en expansion ; réseau fibre optique interurbaine ; 3 stations satellites terrestres ; 1 câble sous marin</li> <li>• 5,8 millions de lignes fixes ; 23,8 millions de mobiles ; 5,7 millions d'utilisateurs Internet (2007)</li> <li>• Marché dominé par la société publique CANTV</li> </ul>	

#### 4.1.4 Energie

En matière énergétique, l'ensemble des Etats de la zone développe des plans en faveur des énergies renouvelables et de la maîtrise de l'énergie relativement ambitieux, mis à part Trinidad et Tobago et le Venezuela. La Guyane partage par ailleurs des problématiques communes avec les Etats du plateau amazonien, tels que l'accès au réseau électrique des zones les plus reculées, la valorisation de la biomasse à partir du bois, ou le besoin de petites centrales hydroélectriques ; problématiques sur lesquelles la Guyane dispose d'un savoir-faire et d'opérateurs locaux (cf. supra).

Energie	Situation	Besoins
Barbade	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dépendance énergétique liées au pétrole</li> </ul>	Savoir-faire sur les labels et

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développement des ENR (objectif de 30% pour 2011/12): solaire, éolien, biomasse</li> <li>Un cadre stratégique national « Sustainable Energy Framework for Barbados » (soutien de la BID)</li> <li>Volonté de renforcer la MDE dans le secteur de la construction (tourisme notamment)</li> </ul>	normes HQE pour la construction
République Dominicaine	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réseau électrique de mauvaise qualité et difficulté à faire rentrer les factures</li> <li>Développement en cours des ENR : éolien (projet soutenu par la Banque Mondiale), biomasse à partir de l'éthanol de canne à sucre (investisseurs brésiliens)</li> </ul>	Maintenance du réseau électrique et services de facturation
Trinidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>Production de gaz et pétrole – autosuffisance</li> <li>Faible intérêt pour les ENR, à l'exception du photovoltaïque (infrastructures touristiques)</li> </ul>	
Jamaïque	<ul style="list-style-type: none"> <li>Forte dépendance énergétique au pétrole</li> <li>Jamaica National Energy Policy- 2009-2030 vise la diversification du mix énergétique : gaz, charbon, nucléaire et ENR (solaire, éolien, biocarburants)</li> </ul>	Savoir faire et expertise dans les ENR et sur la gestion des réseaux et interconnexions
Suriname	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réserve et exploitation d'hydrocarbures</li> <li>Autosuffisance électrique : barrages hydroélectriques</li> <li>Projets de développement des ENR (soutenu par la BID) : hydroélectrique, biomasse (éthanol à partir de la canne)</li> <li>Projet d'interconnexion électrique du Suriname avec la Guyane</li> </ul>	Problématiques partagées avec la Guyane pour l'accès à l'électricité dans les zones intérieures : micro-centrales hydroélectriques
Guyana	<ul style="list-style-type: none"> <li>Autosuffisance électrique</li> <li>Forte production d'électricité au diesel</li> <li>Stratégie de développement des biocarburants (« Bio-fuel Agro-Energy Strategy »)</li> </ul>	Problématiques partagées avec la Guyane pour l'accès à l'électricité dans les zones intérieures Limiter l'usage du diesel pour la production électrique
Nord Brésil	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les réseaux électriques observent le même constat que pour l'infrastructure de télécommunication : un isolement des plus petites villes et une infrastructure correcte dans les plus grandes.</li> </ul>	Problématiques partagées avec la Guyane pour l'accès à l'électricité dans les zones intérieures
Venezuela	<ul style="list-style-type: none"> <li>25 GW de puissance installée (secteur publique à 89%), production de 104.000 GW/h à 76 % hydraulique et 24 % thermique</li> <li>Projets éoliens (100 MW) avec une entreprise espagnole</li> </ul>	Sous-investissements chroniques, et difficultés récentes dues à la sécheresse (exhortations du gouvernement à économiser l'électricité ; fermeture de services publics et d'usines à partir de 13h00)

## 4.2 La réglementation et la fiscalité sur les échanges dans les pays de la zone : points clés

### 4.2.1 Les droits et taxes

A l'exception du Brésil et du Venezuela, les échanges entre les pays de la zone et la Guyane s'inscrivent dans le cadre des accords de partenariat économique / Cariforum et le commerce intra-zone est régi par l'accord de libre échange de la Caricom.

La fiscalité et la réglementation des échanges commerciaux est favorable aux secteurs jugés émergents par les pays de la zone (Barbade, Trinidad, Jamaïque et Suriname en particulier).

Cependant, les biens que la Guyane est susceptible de réexporter dans plusieurs pays (véhicules, biens d'équipement, produits agricoles...) sont soumis à des mesures restrictives et des droits de douane élevés.

Les pays de la zone protègent leur agriculture, malgré la libéralisation du commerce, fixant des droits de douane élevés, bénéficiant de contingents et de quotas d'importation. Il en va particulièrement des pays du Plateau amazonien qui protègent leur secteur agricole, notamment sur des produits qui entrent en compétition directe avec les productions locales guyanaises.

Aux taxes et droits de douane, peuvent s'ajouter selon les pays des taxes supplémentaires (Barbade, au Suriname, à Trinidad et Tobago, en République Dominicaine et à la Jamaïque), telles que la TVA, des redevances, des impôts sur la consommation, des taxes d'accise...

REGLEMENTATION ET FISCALITE DES ECHANGES COMMERCIAUX		
<p><b>Barbade :</b></p> <p><i>Atouts :</i> La Barbade met en avant ses secteurs porteurs<sup>18</sup> et encourage le commerce extérieur pour ces secteurs, grâce à des incitations fiscales notamment.</p> <p><i>Faiblesses :</i> Malgré la libéralisation du commerce extérieur, la Barbade continue de protéger son agriculture. En outre, les taxes spécifiques sur certains produits freinent les potentialités d'exportation.</p>	<p><b>Taxes et droits de douane à l'import</b></p>	<p>Les taxes varient de 0 % à 20 % de la valeur du coût-assurance-fret (CAF) selon les produits. Certains produits dits « sensibles », en particulier les produits agricoles, sont soumis à des impositions supérieures, allant jusqu'à 196 %.</p> <p>Les montres et bijoux et les véhicules sont taxés à hauteur de respectivement 60 %, 50 % et 45 %.</p>
	<p><b>Taxes et droits de douane à l'export</b></p>	<p>Une industrie qui exporte en dehors de la Caricom a droit à des indemnités à l'export, accordées sous la forme de crédits d'impôts sur les sociétés.</p>
	<p><b>Règlementation des échanges</b></p>	<p>Les échanges avec la France sont régis par les APE-Cariforum. La Barbade est signataire de l'Accord de libre-échange de la Caricom<sup>19</sup>.</p> <p>La Barbade a développé des accords de libre-échange bilatéraux avec le Canada et les Etats-Unis et avec 5 pays de la Caricom, dont le Venezuela et la République Dominicaine.</p>
	<p><b>Taxes spécifiques</b></p>	<p>La Barbade a mis en place une taxe environnementale (1 % sur la valeur CAF), avec majorations sur les équipements ménagers, les pneumatiques, les véhicules neufs et d'occasion, biens que la Guyane réexporte (toutefois pas en direction de la Barbade).</p> <p>Elle a également mis en place une taxe d'accise<sup>20</sup>, allant jusqu'à 50 % de la valeur du bien, prélevée sur les véhicules, le tabac, les boissons alcoolisées et les produits pétroliers.</p>
<p><b>Jamaïque</b></p> <p><i>Atouts :</i> Les secteurs non traditionnels de la Jamaïque peuvent constituer un circuit d'approvisionnement pour la Guyane, notamment les produits issus des IAA.</p>	<p><b>Taxes et droits de douane à l'import</b></p>	<p>Les taxes à l'importation avoisinent les 17 % en moyenne. Les droits sont habituellement déterminés <i>ad valorem</i> et varient entre 5 % et 20 % pour tous les produits, à l'exception de quelques-uns, qui sont soit exonérés, soit assujettis à des droits plus élevés</p>
	<p><b>Taxes et droits de douane à l'export</b></p>	<p>La Jamaïque a défini sa stratégie nationale à l'export qui repose sur trois axes : (i) accroître la valeur ajoutée des produits agricoles (ii) développer à l'export les secteurs non traditionnels<sup>21</sup> (objectif de 50 % d'augmentation des valeurs en 2012), (iii) accroître la part des services à l'export (services aux professionnels et industries innovantes tournées vers l'export).</p>

<sup>18</sup> La Barbade mise sur les TIC, les biens et services liés à l'énergie solaire, la construction, les arts, les boissons

<sup>19</sup> Pour rappel, les pays membres de la CARICOM sont au nombre de 15 : Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, la Grenade, la Guyane, la Jamaïque, Montserrat, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, Sainte-Lucie, le Suriname, Trinité-et-Tobago et Haïti

<sup>20</sup> L'accise est une taxe qui porte sur une quantité et non sur une valeur

<sup>21</sup> Parmi les secteurs émergents et non traditionnels identifiés comme porteurs par le Gouvernement on relève le secteur marchand des produits alimentaires frais ou transformés, les boissons, les ingrédients entrant dans la composition des produits diététiques, les spa et les produits pour l'aromathérapie, les minéraux (hors bauxite), les produits de l'artisanat.

	<b>Règlementation des échanges</b>	Les échanges avec la France sont régis par les APE-Cariforum. La Jamaïque est signataire de l'Accord de libre-échange de la Caricom.
	<b>Taxes spécifiques</b>	Le système fiscal comprend un impôt sur la consommation (TVA) à 17,5 %, l'investissement en est exempté.
<b>République Dominicaine</b>  <i>Atouts :</i> La République Dominicaine a une imposition peu élevée sur les importations. <i>Faiblesses :</i> Le pays continue de protéger son agriculture.	<b>Taxes et droits de douane à l'import</b>	La structure tarifaire est comprise entre 0 % et 20 % Quelques produits agricoles dits « sensibles » sont taxés entre 25 % et 40 %. Les produits agricoles et alimentaires contingentés, les produits pharmaceutiques, cosmétiques, chimiques, doivent faire l'objet d'une autorisation spéciale. Le riz est soumis à des quotas d'importation.
	<b>Taxes et droits de douane à l'export</b>	Non disponible
	<b>Règlementation des échanges</b>	Les échanges avec la France sont régis par les APE-Cariforum. La République Dominicaine est signataire de l'Accord de libre-échange de la Caricom. Elle a également des accords de libre-échange bilatéraux avec les Etats-Unis et l'Amérique centrale (DR-CAFTA), pour lesquels 76 % des produits sont exemptés de droits
	<b>Taxes spécifiques</b>	Une TVA (l'IBTIS) est en vigueur, elle s'établit à 16 %. L'ISC, impôt sélectif à la consommation, s'établit sur les produits de luxe et les équipements électroménagers, produits que la Guyane réexporte (toutefois par en République Dominicaine), et de télécommunication.
<b>Suriname</b>  <i>Atouts :</i> Certains biens à l'export sont intégralement exemptés de taxation. <i>Faiblesses :</i> Les droits de douane demeurent élevés au Suriname, notamment les produits agricoles et la pêche Certains biens que la Guyane est susceptible d'exporter vers le Suriname sont soumis à des mesures restrictives.	<b>Taxes et droits de douane à l'import</b>	Les droits de douane sont élevés, ils se situent entre 0 % et 50 % selon les produits (mais 13 % sur la moyenne des produits) Les produits pour lesquels les taux sont les plus élevés sont les animaux vivants, les poissons, les céréales et certains véhicules automobiles pour lesquels la Guyane réexporte. Certains produits Surinamais, tels que le riz et la banane, font l'objet de préférences commerciales non réciproques. Il existe au Suriname un certain nombre de monopoles, les prix et les marges de certains biens et services essentiels sont contrôlés La protection tarifaire de l'agriculture est presque deux fois plus élevée que celle du secteur non agricole
	<b>Taxes et droits de douane à l'export</b>	Il est possible d'exempter intégralement de droits de douane les matières premières, demi-produits et matériaux d'emballage employés par les entreprises de l'industrie, l'agriculture, l'horticulture, la pêche, la transformation des produits alimentaires et la production de boissons non alcoolisées. Cette exemption peut être obtenue lorsque les produits finis sont consommés au Suriname ou lorsqu'ils sont exportés.
	<b>Règlementation des échanges</b>	Les échanges avec la France sont régis par les APE-Cariforum Le Suriname est signataire de l'Accord de libre-échange de la Caricom. Le Suriname a développé des accords de libre-échange bilatéraux avec plusieurs pays, dont le Brésil, Trinidad et Tobago, la République Dominicaine et le Venezuela
	<b>Taxes spécifiques</b>	Tous les produits importés sont assujettis à une redevance d'acceptation et à une redevance statistique, calculées sur la base de la valeur CAF.

REGLEMENTATION ET FISCALITE DES ECHANGES COMMERCIAUX		
<b>Guyana</b>	<b>Taxes et droits de douane à l'import</b>	Non disponible)
	<b>Taxes et droits de douane à l'export</b>	Non disponible
	<b>Règlementation des échanges</b>	Les échanges avec la France sont régis par les APE-Cariforum. Le Guyana est signataire de l'Accord de libre-échange de la Caricom. Les licences d'importation sont nécessaires pour les médicaments, les animaux vivants, les viandes, les productions agricoles produites localement, les produits pétroliers, les produits chimiques et cosmétiques, les armes, les avions et hélicoptères
	<b>Taxes spécifiques</b>	Non disponible
<b>Trinidad et Tobago</b>  <i>Atouts :</i> Un système fiscal sur les échanges incitatif pour des secteurs stratégiques du pays <sup>22</sup> <i>Faiblesses :</i> Des tarifs douaniers élevés pour les produits agricoles	<b>Taxes et droits de douane à l'import</b>	Les tarifs douaniers sont compris entre 0 % et 45 %. La protection tarifaire des produits agricoles est beaucoup plus élevée que pour les produits non agricoles, avec des taux moyens de 17,1 % et 7,6 % respectivement. Le pays applique des surtaxes à l'importation à un nombre limité de produits agricoles, principalement la volaille et le sucre, à des taux de 40 % et de 86 % (pour la volaille) et de 60 % et 75 % (pour le sucre). Le Gouvernement exempte de droits de douane l'importation de matières premières, de machineries et d'équipements de projets industriels. Les volailles vivantes, les poissons, les crustacés et les mollusques, ainsi que les véhicules à moteur terrestres conçus pour circuler à gauche, doivent faire l'objet d'une licence d'importation
	<b>Taxes et droits de douane à l'export</b>	Il existe des exemptions fiscales commerciales sur les bénéfiques, sur les dividendes, sur la TVA pour les compagnies qui exportent plus de 80% de leurs productions. Pour la plupart les produits qui sont exportés dans la zone CARICOM, aucun droit de douane n'est à acquitter. Un plan d'action a été défini les marchés cibles et les priorités nécessaires aux entreprises et qui met l'accent sur le développement du marché via la promotion des exportations.
	<b>Règlementation des échanges</b>	Les échanges avec la France sont régis par les APE-Cariforum. Trinidad et Tobago est signataire de l'Accord de libre-échange de la Caricom.
	<b>Taxes spécifiques</b>	Les importations sont frappées d'une TVA de 15 %
<b>Brésil</b> <i>Atouts :</i> Les zones de libre échange de l'Amapa et de l'Amazonas favorisent le commerce extérieur et	<b>Taxes et droits de douane à l'import</b>	Au moment de leur entrée au Brésil, les produits étrangers sont soumis à droits de douane (impôt sur les importations (II)), qui varient de 0 % à 85 % de la valeur CAF.
	<b>Taxes et droits de douane à l'export</b>	Le régime de Drawback et le régime Aduaneiro Especial de Entrepoto Industrial sob Controle Informatizado sont les mesures principales d'incitation à l'export au Brésil

<sup>22</sup> Les technologies de l'information et de la communication, les industries en aval du secteur énergétique, les services aux entreprises, le yachting, la pêche, le commerce marin, l'impression et l'emballage, l'industrie cinématographique, les IAA

l'entrée des capitaux étrangers Des mesures incitatives à l'export affirmées  <i>Faiblesses :</i> Des tarifs douaniers élevés à l'importation	<b>Règlementation des échanges</b>	Le Brésil fait partie de la zone de libre échange Mercosul, qui fixe, en accord avec l'OMC, des tarifs à l'importation.
	<b>Taxes spécifiques</b>	
<b>Venezuela</b>  Le paradoxe d'un pays <ul style="list-style-type: none"> <li>• très protectionniste</li> <li>• et en même temps fortement importateur</li> </ul>	<b>Taxes et droits de douane à l'import</b>	Les droits de douane sont compris entre 5 à 20% (certaines exceptions comme les véhicules particuliers: 35%), avec une moyenne de 12% + frais de dédouanement de 0,20 à 1%
	<b>Taxes et droits de douane à l'export</b>	Non disponible
	<b>Règlementation des échanges</b>	Contrôle des changes ; aucune sortie ou entrée de capitaux n'est possible sans l'autorisation de la CADIVI (commission d'administration des devises), dont les procédures sont lourdes et longues ; marché parallèle au marché de change officiel, la devise nationale (bolivar) étant chroniquement surévaluée. <u>Import</u> Procédures d'importation lourdes et restrictives ; licences pour un certain nombre d eproduits (alimentaires, médicaments, ...). Obligation d'intégrer un certain niveau de production nationale (exemple : assemblage automobiles) <u>Export</u> Exigence faite aux exportateurs de plus de 300 produits de la présentation d'un certificat attestant que la demande locale est satisfaite.
	<b>Taxes spécifiques</b>	IVA (TVA) au taux standard de 12 %

#### 4.2.2 Coûts et procédures relatifs au commerce extérieur de marchandises

Selon les données fournies par la Banque Mondiale (*Doing Business 2009*), on peut distinguer entre trois groupes de pays :

- Un groupe de pays avancés : la République Dominicaine et Trinidad et Tobago sont classés respectivement aux 36<sup>ème</sup> et 49<sup>ème</sup> rangs des pays sur un total de 183 pour les formalités et procédures douanières. Les procédures (import/export) sont relativement rapides et peu chères, se situant légèrement au-delà de la moyenne des pays de l'OCDE
- Un groupe de pays intermédiaires : les coûts d'export ou d'import au Guyana et au Suriname sont relativement faibles par rapport à la moyenne de l'OCDE, mais les procédures sont longues ; tandis que c'est l'inverse au Brésil (sauf pour l'importation)
- Un groupe de pays moins avancés : le Venezuela et la Jamaïque offre des procédures complexes et rigides, relativement longues et chères.

Les pays du Plateau amazonien sont donc dans une situation moins favorable,

COMMERCE EXTERIEUR									
	Barbade	Brésil	Guyana	Jamaïque	République Dominicaine	Suriname	Trinidad et Tobago	Venezuela	Moyenne OCDE
Rang mondial sur 183 pays	ND	100	76	104	36	101	49	166	
Coût à l'export (en USD par conteneur)	ND	1 540	730	1 750	916	975	866	2 590	1 089,7
Coût à l'import (en USD par conteneur)	ND	1 440	730	1 420	1 150	885	0	2 868	1 145,9
Durée des procédures pour l'export (en nombre de jours)	ND	12	20	21	9	25	14	49	11
Durée des procédures pour l'import (en nombre de jours)	ND	16	24	22	10	25	26	71	11
Documents nécessaires pour exporter	ND	8	7	6	6	8	5	8	4
Documents nécessaires pour importer	ND	7	8	6	7	7	6	9	5

Source : Rapport Doing Business, 2009, Banque Mondiale

### 4.3 Les facilités d'investissements dans les pays de la zone

A l'exception du Venezuela, **les Etats de la zone affichent clairement leur volonté d'attirer les investisseurs extérieurs**. Les facilités d'investissement qui sont accordées sont orientées vers des secteurs prioritaires considérés comme porteurs par les différents Etats : TIC, énergie, tourisme, yachting, services aux entreprises, etc. Des mesures d'exemptions de taxes et droits de douane sont par exemple accordées aux investisseurs étrangers au Suriname.

Globalement, il apparaît :

- **Pour la création d'entreprise**
  - Jamaïque, Barbade, et Trinidad et Tobago sont relativement bien positionnés tant en terme de délais pour la création qu'en terme de coût de création
  - Le Guyana et la République Dominicaine sont dans une position intermédiaire : si créer son entreprise est relativement rapide, cela s'avère couteux
  - Au Venezuela et au Suriname, il est difficile de créer son entreprise : les procédures sont nombreuses, longues et couteuses
- **Pour le taux d'imposition total des sociétés**
  - Le Suriname, Trinidad et Guyana offrent respectivement une fiscalité pour les entreprises avantageuse dans la zone
  - La Jamaïque et le Venezuela offrent une fiscalité plus élevée que la moyenne de la zone régionale.

Les pays du plateau de Guyane (Suriname et Guyana) offrent donc une fiscalité avantageuse pour la création de filiales et les investisseurs directs étrangers (IDE), mais les procédures de création sont relativement lourdes et coûteuses, et parfois peuvent être décourageantes pour des petites entreprises, relativement peu structurées et ayant une faible trésorerie, comme c'est le cas de la grande majorité des entreprises guyanaises..

## FACILITES D'INVESTISSEMENT

Barbade	<b>Constat</b>	La Barbade a mis en avant sa volonté de développer et diversifier son tissu économique. Elle souhaite attirer des entreprises de services et des industries de production à haute valeur ajoutée.
	<b>Atouts</b>	Le gouvernement a mis en place des mesures facilitant l'implantation des entreprises. Les délais d'implantation sont courts et créer son entreprise est peu coûteux. L'impôt sur les sociétés est de 25%, à l'exception des entités qui bénéficient d'avantages particuliers, du fait de leur production ou de leur secteur d'activité. Dans le cadre du Small Business Act, les PME bénéficient d'un impôt sur les sociétés de 15%. Afin d'encourager l'investissement, le Gouvernement barbadien offre un large éventail d'incitations à l'investissement, à l'attention de l'industrie manufacturière en particulier.
	<b>Faiblesses</b>	
Jamaïque	<b>Constat</b>	Le Gouvernement jamaïcain marque sa volonté d'améliorer la compétitivité des entreprises et d'attirer les investissements. L'organisme officiel pour les investissements (JAMPRO) facilite le <i>clustering</i> industriel transfrontalier, par des partenariats, des alliances stratégiques et des <i>joint ventures</i> .
	<b>Atouts</b>	La Jamaïque est classée au 19 <sup>ème</sup> rang mondial des pays où il est aisé de créer son entreprise. 6 procédures sont nécessaires, créer une entreprise prend en moyenne 8 jours et a un coût peu élevé (5,3 % du revenu du RNB par tête).
	<b>Faiblesses</b>	Un impôt sur le revenu des sociétés élevé, de un tiers du revenu. Le taux d'imposition total sur les bénéfices est de 51,3 % <sup>23</sup> .
Rép-Dominic.	<b>Constat</b>	La République Dominicaine cherche à attirer les IDE via des secteurs stratégiques : les TIC, l'énergie et la gestion des eaux, l'agriculture, l'environnement et les ressources naturelles, le tourisme haut de gamme et les ressources minières.
	<b>Atouts</b>	Créer une entreprise à la République Dominicaine est rapide (19 jours en moyenne) et demande peu de procédures (8). L'Etat dominicain a marqué sa volonté d'attirer des investissements étrangers à travers la création de l'Office pour la Promotion des Investissements Etrangers, guichet unique pour les investisseurs et les créateurs d'entreprises.
	<b>Faiblesses</b>	Les coûts représentent 17,3 % du RNB par tête. Le pays est au 107ème rang des pays en termes de facilité de création d'entreprise. Le taux d'imposition sur le revenu des personnes morales est de 25 % sur les revenus nets. Les impôts sur la consommation s'appliquent à quelques produits et services et varient de 5 % à 80 %. Le taux d'imposition total sur les bénéfices est de 39 %.
Suriname	<b>Constat</b>	Les investissements directs étrangers sont considérés comme l'un des piliers importants du développement du pays, qui a fait de l'instauration d'un climat favorable aux investisseurs l'un des principes essentiels de sa politique en faveur du développement durable.
	<b>Atouts</b>	Le gouvernement cherche à promouvoir les investissements notamment à travers l'exemption de droits de douanes et autres taxes. Le taux d'imposition sur les bénéfices est modéré, il s'établit à 27,9 %.
	<b>Faiblesses</b>	Créer une entreprise au Suriname est long, coûteux et peu aisé. Selon la Banque Mondiale, 13 procédures sont nécessaires pour créer une entreprise, cela prend 694 jours et coûte 112,8 % du revenu national brut (RNB) par tête.
Guyana	<b>Constat</b>	La Banque mondiale classe le Guyana au 97 <sup>ème</sup> rang mondial des pays où il est aisé de créer une entreprise.
	<b>Atouts</b>	Créer une entreprise prend un mois en moyenne selon la Banque Mondiale et 8 formulaires sont nécessaires.
	<b>Faiblesses</b>	Créer une entreprise au Guyana coûte cher, 32,8 % du RNB par tête. Le taux d'imposition total sur les bénéfices est de 38,9 %.
Trinidad et Tobago	<b>Constat</b>	Il est aisé de créer une entreprise à Trinidad et Tobago, le pays cherche à diversifier son économie en encourageant les IDE et l'entrepreneuriat via ses secteurs émergents <sup>24</sup> .

<sup>23</sup> Moyenne de la zone Latino-Américaine et Caraïbe : 48,3% ; Moyenne dans la zone OCDE : 44,5% (*Doing Business*)

<sup>24</sup> Les technologies de l'information et de la communication, les industries en aval du secteur énergétique, les services aux entreprises, le yachting, la pêche, le commerce marin, l'impression et l'emballage, l'industrie cinématographique, les IAA

	<b>Atouts</b>	Les procédures pour créer une entreprise à Trinidad et Tobago sont rapides (43 jours en moyenne), simples (9 formulaires) et peu coûteuses (0,7 % du RNB par tête. Il ne faut pas plus d'un mois et entre 20 et 600 dollars Trinidadais (TTD) pour créer une entreprise, soit entre 2€ et 80€ environ.). La Banque Mondiale classe le pays au 63 <sup>ème</sup> rang mondial en termes de facilité de création d'une entreprise.
	<b>Faiblesses</b>	L'imposition sur les bénéfices est modérée, à 33,1 %. Il existe une taxe environnementale de 0,10 % du chiffre d'affaires des entreprises et d'impôts foncier et sociaux
<b>Venezuela</b>	<b>Constat</b>	
	<b>Faiblesses</b>	Créer une entreprise au Venezuela est long (141 jours en moyenne), plutôt coûteux (24 % du RNB par tête) et exige que 16 formulaires soient remplis. La Banque Mondiale classe le pays au 142 <sup>ème</sup> rang mondial en termes de facilité de création d'entreprise. Le taux d'imposition total sur les bénéfices est de 61,1 %. Contrôle de changes ; difficultés croissantes à rapatrier redevances, bénéfices, capitaux.
<b>Brésil</b>	<b>Constat</b>	Le Brésil marque sa volonté de s'intégrer dans les échanges extérieurs et d'attirer les IDE sur des secteurs de pointe, grâce notamment à la création d'incubateurs d'entreprises.
	<b>Atouts</b>	Le Brésil a développé une large gamme d'aides à l'investissement pour les sociétés brésiliennes et étrangères.
	<b>Faiblesses</b>	Selon la Banque Mondiale, créer une entreprise au Brésil est plutôt difficile. Les délais sont longs (120 jours) et 16 procédures sont nécessaires pour établir une affaire. Le coût reste modéré (6,9 % du revenu national brut par tête <sup>25</sup> ).

Source pour les données chiffrées : Rapport Doing Business 2010, Banque Mondiale (indicateurs : « *starting a business* » ; « *paying taxes* »).

#### 4.4 Synthèse des principaux freins aux échanges

Les freins précédemment évoqués sont donc de trois ordres :

- **Des freins liés aux transports** qui concernent le manque de connexion (route, mer, air) et le coût des transports, tant des personnes que des marchandises. A titre d'exemple, le coût du transport maritime de fret est nettement plus élevé qu'en Martinique et en Guadeloupe notamment<sup>26</sup>). Toutefois, la liaison avec le Brésil par la route sera effective à partir de 2011, l'accord de transit est en cours de finalisation, et une ratification devrait intervenir fin 2010 réglant ainsi les problématiques d'assurance, de normes techniques et environnementales liées aux transports de marchandise et de personnes.
- **Des freins tarifaires** liés aux tarifs et procédures douanières, notamment dans le domaine de la production agricole et agro-alimentaire (secteur exclu des APE). L'abaissement asymétrique des barrières douanières au détriment des DFA dans le cadre des APE est évidemment un obstacle important dans un premier temps pour les entreprises productives guyanaises.
- **Des freins liés aux climats des affaires** pour les investissements directs étrangers

A cela s'ajoutent d'autres freins plus spécifiques :

<sup>25</sup> La Banque Mondiale explique sa méthodologie pour ce dernier indicateur : le coût est enregistré comme un pourcentage de la demande, supposé être équivalent à 200 % du revenu par habitant. Trois types de coûts sont comptabilisés : les honoraires des frais de justice, les frais d'exécution et les frais d'avocat moyens.

<sup>26</sup> Voir Rapport IEDOM 2008 Guyane.

- **L'absence de libre circulation des personnes.** La Guyane n'étant pas dans l'espace Schengen, cela complique l'octroi de visas aux ressortissants des pays du CARIFORUM et du Brésil. A l'inverse si les ressortissants des DFA obtiennent très facilement des visas touristiques pour voyager dans la Caraïbe, l'entrée sur le territoire des pays du Cariforum strictement pour des raisons d'affaires est un peu moins évidente. Cependant, en complément de l'accord de transit, à l'occasion de l'ouverture prochaine du pont sur l'Oyapock, un accord établissant un régime transfrontalier permettant la libre circulation des personnes est en cours de négociation<sup>27</sup>.
- **Des freins liés au contexte socio-économique des pays de la zone** résultant de
  - la faible solvabilité de ces marchés, notamment pour les pays du Plateau amazonien. Trinidad et Tobago, et dans une moindre mesure les trois Etats de la Caraïbe insulaire, offrent toutefois des conditions plus propices. Le revenu par tête de Trinidad et Tobago est par exemple relativement proche de celui de la Guyane ;
  - la faible capacité de financement des entreprises ;
  - l'environnement économique et réglementaire pas toujours fiable aux yeux des investisseurs (par exemple, incertitude juridique au Suriname et au Venezuela, complexité réglementaire au Brésil) ;
  - la mise en place de barrières réglementaires protectionnistes (cf. supra).
- **Des freins liés au contexte socio-économique guyanais :**
  - Les entreprises guyanaises souffrent d'un manque de compétitivité lié à des coûts de productions supérieurs sur des produits identiques à ceux des pays de la zone. Toutefois, des retours d'acteurs montrent que le différentiel de coût de production n'est pas toujours aussi uniforme en particulier avec le voisin brésilien. La réalité est plus complexe. Par exemple, dans le domaine du transport routier, un chauffeur brésilien de poids lourds (supérieur à 25 tonnes) revient à 800 € par mois toutes charges comprises. La vraie différence se joue en fait au niveau des qualifications (un chauffeur livreur – inférieur à 3,5 tonnes – est à 450 € par mois). Le cimentier Ciments Guyanais estime quant à lui être compétitif pour la livraison en vrac de ciment (hors droits de douane).
  - Le tissu économique guyanais est composé très majoritairement de micro-entreprises, et est confronté à un manque de structuration des secteurs d'activité qui ne favorise pas leur développement à l'international (masse critique, accès au financement, actions collectives, compétences à l'export) et explique en partie la faible propension à commercer avec l'extérieur.
  - La faible taille des entreprises rend difficile l'accès au crédit bancaire, le secteur bancaire étant de son côté jugé frileux par les acteurs économiques ; et manque d'intérêt pour accompagner les entreprises dans leur projet à l'international, considérant que la croissance économique guyanaise ne reposera que sur le développement de l'économie résidentielle, et aux productions locales qui l'accompagneront.

---

<sup>27</sup> Il s'agit d'un accord d'Etat à Etat (France-Brésil) dont la signature pourrait intervenir d'ici la fin de l'année. Il vise à établir un régime de visa spécifique (carte de transfrontalier pour les habitants d'Oyapock). Le préfet de la Guyane a annoncé cette possibilité à titre expérimental pour la foire internationale de l'Oyapock (8 au 15 août), sans autres indications pour le moment ; cela serait ipso facto réservé à l'Est, et plus précisément au bourg de Saint-Georges et à ses environs immédiats. Le Suriname n'est pas concerné dans un premier temps par un tel accord.

- La Guyane souffrirait d'une mauvaise image dans les pays du Plateau amazonien, Brésil compris. La question de l'immigration clandestine, et le fait que la Guyane soit vue comme tête de pont de l'Europe (à tort) pour pénétrer les marchés voisins, nuisent à la confiance dans les relations.
- Les entreprises guyanaises filiales de groupes métropolitains ou européens ne maîtrisent pas leur stratégie à l'international, notamment dans les pays voisins. Les centres de décision ne sont pas en Guyane, ce qui limite leur possibilité d'actions à l'international dans les pays de la zone, qui ne sont pas toujours jugés prioritaires par les sièges (cf. supra).

## 5 Les opportunités pour la Guyane en matière d'échanges commerciaux

Les freins aux échanges entre la Guyane et les pays de la zone étudiée sont nombreux (cf. supra). Malgré cela, il est clair que les APE, et la mise en service en 2011 du pont sur l'Oyapock avec le Brésil offrent de nouvelles **opportunités** d'échanges, même si des craintes s'expriment en Guyane quant à la capacité des entreprises à survivre à la concurrence des pays voisins, généralement à bas coût de main d'œuvre.

Par ailleurs, **ces échanges commerciaux**, en particulier avec les pays voisins (Suriname et Brésil) sont déjà **une réalité**, mais ils restent pour une bonne part **informels** (les marchés guyanais sont déjà alimentés par les productions locales surinamiennes ou brésiliennes, les produits brésiliens pénètrent déjà en Guyane), et surtout sont essentiellement à **sens unique** (de ces pays vers la Guyane).

L'alternative qui s'offre donc à la Guyane avec l'entrée en vigueur des APE et la mise en service du pont sur l'Oyapock est la suivante :

- soit les acteurs économiques guyanais laissent faire le mouvement actuel, avec le risque à court-moyen terme de destruction de l'appareil productif local, faute de compétitivité sur les prix ;
- soit les acteurs économiques s'organisent pour tirer partie des opportunités et nouer des partenariats gagnant-gagnant avec les pays de la zone, et notamment du Plateau amazonien, avec le Brésil en particulier.

les opportunités d'échange sont de trois ordres :

- l'exportation de produits et services ;
- la mise en place de nouveaux circuits d'approvisionnement (importations), notamment pour les catégories de produits que le Brésil, mais également les autres pays de la zone (Suriname, notamment) exporte déjà vers l'UE (voir fiche pays en volume 2), et qui sont donc aux normes (viandes, composants pour produits alimentaires, etc.) ;
- l'investissement direct dans les pays de la zone en partenariat avec des entreprises locales.

Concernant spécifiquement la relation avec le Brésil, sans qu'on puisse encore s'appuyer sur des études précises aussi bien du côté brésilien que du côté français<sup>28</sup>, relative à l'impact économique du pont sur les relations commerciales entre la Guyane et le Nord Brésil la mise en œuvre prochaine du pont sur l'Oyapock dont l'inauguration devrait intervenir d'ici la fin de l'année 2010 pour une mise en service effective courant du premier semestre 2011 devrait faciliter les échanges. Sous réserve toutefois de la signature des accords de transit (faciliter le transport des marchandises) et transfrontalier permettant la libre circulation des personnes (en cours de négociation), et de la mise en place d'un Poste d'inspection frontalier (PIF) qui contrôlera les produits alimentaires en provenance du Brésil. Les opportunités tiennent à la

---

<sup>28</sup> Il est remarquable de constater qu'aucune étude économique prospective sérieuse n'a encore été produite en Guyane sur les impacts de l'ouverture du pont sur l'Oyapock, qui a aujourd'hui plus une valeur de symbole que celle d'un outil d'échanges bien déterminés ; l'AFD Guyane travaille à une étude comparative entre Guyane et Amapa, les CCEF viennent d'obtenir un concours FCR sur le sujet, la CCI Guyane tire profit de l'implantation de son antenne à Macapa pour compiler des données, un contrat d'études prospectives territorial sur le bassin de Saint-Georges est lancé par la DTEFP, mais à quelques mois de l'inauguration (date avancée du 5 novembre 2010) puis de l'ouverture du pont (probablement en mars ou avril 2011), rien de tout ceci n'est encore achevé.

facilitation des conditions d'exportation de produits et services vers le Nord Brésil, la mise en place de nouveaux circuits d'approvisionnement, notamment sur des catégories de produits que le Brésil exporte déjà vers l'Europe (et donc déjà aux normes communautaires, tels que la viande ou les composants pour produits alimentaires), voire l'investissement direct au Brésil<sup>29</sup>.

Toutefois, il est important en préambule de préciser les points suivants :

- **Les opportunités d'échange et les conditions de leur développement s'expriment de manière différente selon les secteurs d'activités économiques guyanais**, et les contraintes qui s'exercent sur eux.
- **Les capacités des acteurs guyanais à se projeter à l'international (export/import/investissement) reposent avant tout sur des individualités**. Les secteurs d'activité de la Guyane comptent un petit nombre d'opérateurs (compte tenu de la taille du marché intérieur) et sont relativement peu organisés (à l'exception du bois et énergie en émergence)
- **Les opportunités portent donc sur des niches sectorielles, des niches de produits ou de services**.
- Par ailleurs, au regard de l'analyse sectorielle ci-dessous, et des barrières existantes au commerce dans la zone, il nous semble que le potentiel d'export de la Guyane dans la zone réside surtout dans le domaine des **services**.
- Les opportunités identifiées ouvrent des premières pistes qui mériteront d'être explorées secteur par secteur, avec les acteurs concernés, et dans les pays ciblés.

### 5.1.1 Construction/BTP

Le secteur de la construction/BTP en Guyane représente 7% de la valeur ajoutée totale produite, il est donc un secteur industriel d'importance avec le spatial et la mine. Il est fortement lié à la commande publique. Mais en raison des besoins en infrastructures de base et de la demande de logements (croissance démographique), les perspectives à moyen terme du secteur sont plutôt bonnes. Toutefois la fermeture du pont du Larivot de fin novembre 2009 jusqu'en mars 2010, suite à un affaissement partiel, a entraîné des contraintes d'approvisionnement en matériaux (sable, ciment), une réorganisation de l'activité et des coûts logistiques, induits en outre par une infrastructure routière peu dense et faiblement maillée.

#### Circuits d'approvisionnement :

Dans une logique de diminution des coûts de la construction (d'autant plus pressante que la demande de logements sociaux va s'accroître fortement), de tels circuits pourraient être mis en place sur trois produits qui correspondent à des besoins critiques existants pour le secteur de la construction/BTP :

---

<sup>29</sup> Il n'existe pas non plus d'étude permettant d'apprécier l'accroissement ou la décreue du commerce informel entre les deux rives de l'Oyapock avec la mise en service du pont. Des échanges informels existent bel et bien, comme déjà indiqué, mais difficiles à quantifier par nature.

- **Des produits entrant dans la construction (ferraille, brique, tuile, divers composants).** Ces produits viennent essentiellement de Métropole (hors tôles de couverture, avec 2 fabricants locaux) alors qu'ils sont fabriqués au Suriname et au Brésil. Le seul obstacle à leur importation réside dans l'adaptation aux normes européennes de ces produits. D'après les acteurs de la profession, leur acheminement des pays voisins seraient économiquement rentables, par rapport à l'importation de ces mêmes produits depuis la Métropole.
- Le **bitume** est un réel besoin pour les travaux publics, non couverts actuellement en Guyane. L'importation de bitume du Brésil et du Suriname (raffinerie à Paramaribo) par la route revient beaucoup trop chère. Il y aurait intérêt à faire venir le bitume depuis la raffinerie côté surinamien (Staatsolie), à condition que celle-ci soit convenablement reliée à la mer, ce qui n'est pas le cas actuellement ; selon la profession du BTP Guyane, cela serait assez aisément réalisable du côté Staatsolie, et économiquement rentable pour la Guyane.
- Le **sable** pour la construction. Le Suriname et le Guyana sont exportateurs. La Guyane n'importe pas de sable actuellement, comme en témoignent les chiffres de son commerce extérieur ; la production est locale ; mais les difficultés (réglementaires, PLU, etc.) croissantes de l'exploitation des carrières ou des fleuves (Maroni) en Guyane et l'accroissement prévisible des besoins amènent la profession du BTP à s'interroger sur la nécessité d'en importer dans un avenir plus ou moins proche.

#### Filières d'exportation :

Trois produits/services ont un potentiel à l'export :

- Le **ciment**. La Guyane importe du clinker du Venezuela pour un broyage et une production locale (Ciments Guyanais / groupe Lafarge). L'entreprise a exploré il y a quelques années la possibilité de racheter une cimenterie au Suriname, projet resté sans suite.

La production de ciment livré en vrac à la frontière avec le Brésil pourrait être compétitive par rapport à la production brésilienne livrée dans l'Amapa (l'Etat n'est pas producteur de ciment). Le seul différentiel de coût relève de l'application du droit de douane de 50% côté brésilien pour l'exportation du ciment guyanais.

Le montage envisageable serait la livraison de ciment en vrac pour ensachage outre Oyapock afin d'alimenter la consommation de l'Amapa en ciment, sous réserve d'un accord de l'Etat français, ou de la Guyane dans le cadre prévu par la LOOM, avec l'Etat fédéral et l'Etat de l'Amapa pour l'abaissement du droit de douane sur le ciment livré en vrac<sup>30</sup>. Il s'agirait donc d'une opération d'échange commercial purement transfrontalière reposant sur un accord gagnant-gagnant : exportation côté guyanais pour conditionnement et approvisionnement du marché de l'Amapa (qualité et temps de transport).

Un tel montage serait reproductible avec le Suriname (qui importe du ciment de Trinidad notamment), s'il s'avère que la livraison en vrac de ciment guyanais est compétitive au Suriname. Le cadre possible de telles négociations est, du côté du Suriname, les APE, et une décision unilatérale du pays de baisser ses barrières douanières concernées à un rythme qui lui serait propre (à l'exemple de ce qu'a fait Trinidad et Tobago) ; côté guyanais, l'acteur pourrait être le Conseil Régional de la Guyane, ou la future collectivité unique, avec les délégations qui leur sont données dans les relations régionales.

- **Les tôles pour couverture**

<sup>30</sup> Il s'agirait donc d'un accord d'Etat à Etat, impliquant les ministères des Affaires étrangères des deux bords. Ce produit est le seul cas d'espèce identifié dans le cadre de l'étude, les autres produits identifiés sont des produits finis, tels par exemple que les tôles (cf. infra).

Sur des segments de marché (tôles minces en aluminium et zinc), et pour des zones géographiques bien ciblées (zones de libre commerce exemptes de taxes gérées par SUFRAMA à Macapa-Santana/Amapa, et dans d'autres états du Nord du Brésil), il semblerait possible à une entreprise guyanaise (Profil Guyane) d'être, selon sa nouvelle direction, compétitive. Il ne s'agit à ce stade que d'un projet qui nécessiterait la réalisation d'une étude de marché spécifique doublée d'un appui et d'un accompagnement technique des acteurs locaux (CCI/Ubifrance, AFD, CCEF)<sup>31</sup>.

- **Savoir faire technique et expertise dans le domaine de la construction environnementale :**

L'activité du BTP est en forte croissance à la Barbade, à la République Dominicaine et à la Jamaïque. Trinidad prévoit également une politique de grands travaux (autoroute, immobilier d'entreprise, hôtellerie). Côté Suriname et Guyana, de grands travaux routiers sont d'ores et déjà engagés.

La Guyane peut chercher à exporter son savoir faire dans ces pays qui, au-delà d'un développement foncier pour satisfaire les besoins touristiques (Barbade, Trinidad) ou d'infrastructures, cherchent à s'inscrire dans une démarche de développement immobilier durable et de qualité.

Les acteurs de la construction/BTP guyanais ont acquis une expertise dans le domaine de la **maîtrise climatique des bâtiments** (réglementation thermique, acoustique, aération – RTAA), Par ailleurs, l'ADEME soutient, en direction du secteur de la construction, la mise en place d'un label « **Qualité environnementale amazonienne** » (QEA)<sup>32</sup>. Ces différents domaines peuvent fournir matière à coopération et à transfert de savoir-faire avec les pays de la zone, et s'appuyer sur le réseau des groupes auxquels appartiennent les entreprises de la construction/BTP guyanaises. Toutefois, il s'agit de perspectives à moyen terme, notamment pour ce qui est du label QEA, qui en est phase de développement. Il s'agit d'abord de consolider les compétences en Guyane avant de songer à un développement à l'international susceptible de générer de nouvelles sources de revenus et de nouveaux marchés aux entreprises guyanaises.

#### Investissements directs:

Le positionnement des entreprises guyanaises de la construction/BTP sur les marchés voisins, via la réponse à des appels d'offres internationaux, offre peu de perspectives :

- Les entreprises guyanaises sont pour la plupart des filiales de groupes dont la stratégie à l'international se décide au niveau du siège. La zone est généralement peu prioritaire, à l'exception du Brésil, dans lequel les grands groupes (Vinci, Lafarge, etc.) sont déjà implantés.
- Les coûts sont plus élevés (voir le différentiel de coût substantiel entre le consortium franco-brésilien, et le consortium brésilo-brésilien pour la construction du pont sur l'Oyapock), sauf pour les constructions de haute qualité environnementale (HQE).

---

<sup>31</sup> Voir la partie préconisations sur l'accompagnement à fournir à ce type de projets.

<sup>32</sup> <http://www.aquaa.fr/La-Qualite-Environnementale-Amazonienne.html>

Construction / BTP	Opportunités	Barrières spécifiques	Conditions/Montage	Horizon
Import	Ferraille, brique, tuile, divers composants (SU/BR)	Réglementation européenne (normalisation)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financement d'une assistance technique auprès des opérateurs brésiliens/surinamiens pour la mise aux normes de leurs matériaux</li> </ul>	Court terme
	Bitume (SU)	Transport logistique	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investissement</li> <li>Appui technique pour identification de partenaires sur place</li> </ul>	Court terme
	Sable (SU/GUY)	Transport logistique	<ul style="list-style-type: none"> <li>Etudes de coût à réaliser</li> </ul>	Court terme
Export	Ciment en vrac (SU/BR)	Tarif douanier avec le Brésil (50%) et le Suriname (25%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Livraison de ciment en vrac en Amapa (Oiapoque)</li> <li>Ensachage côté brésilien pour approvisionnement du marché local</li> <li>Accord négocié pour la baisse du tarif douanier</li> <li>Accompagnement de Ciments Guyanais pour identifier un partenaire brésilien</li> </ul>	Court-terme
	Savoir faire « construction environnementale » (expertise climatique, label QEA)	Pas de barrières tarifaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>Etudes de prospection des besoins à réaliser</li> </ul>	Moyen terme
Investissement	Faibles opportunités pour des réponses à des appels d'offres dans les pays de la zone (stratégie de groupe, et prix), sauf sur des niches (construction HQE)			

### 5.1.2 Agriculture, élevage et agro-transformation

La production agricole est caractérisée par de petites unités, réalisant le plus souvent une activité vivrière. Le secteur agricole est partagé entre une agriculture manuelle largement dominante (80 %) et une agriculture mécanisée, à vocation marchande et concentrée sur le littoral. Le manque de structuration freine la prospection de marchés à l'exportation et la mise en place d'outils de transformation, quasi absents dans la filière. De plus, l'accès au foncier est difficile, dans un territoire où 90 % des terres appartiennent à l'Etat.

Par ailleurs, le riz, un des seuls produits agricoles exportés est en chute depuis plusieurs années en termes de production et d'exportation<sup>33</sup>.

Le secteur agricole, de l'élevage et de l'agro-transformation, est un secteur stratégique de la Guyane, car il est l'un des principaux secteurs productifs locaux, très fortement concurrencé déjà par les produits agricoles surinamiens ou brésiliens qui pénètrent légalement ou illégalement sur le territoire. L'ouverture du pont sur l'Oyapock renforce les craintes du monde agricole et de l'agro-transformation quant à sa survie<sup>34</sup>. Dans le même temps, la forte croissance démographique d'ici à 2020 puis 2030 offre un marché intérieur en constante augmentation pour le maintien d'une agriculture productive.

En matière d'échanges commerciaux à l'international, il s'agit de maintenir dans ce secteur un fragile équilibre entre :

- La nécessité pour les transformateurs de produire mieux et à moindre coût afin de rester compétitif d'abord sur le marché guyanais (face notamment à la concurrence des Antilles françaises) puis à l'international. Cela passe par :
  - la mise en place de nouveaux circuits d'approvisionnement en produits bruts et moins chers
    - pour une transformation sur place en Guyane ;
    - pour une utilisation comme matières premières ou équipements agricoles ;
  - le positionnement sur des produits de niche à forte valeur ajoutée<sup>35</sup>, permettant de dépasser à l'international la faible compétitivité prix
- La volonté des acteurs régionaux de maintenir des filières de production agricoles locales. Cela signifie sélectionner des produits qui ne rentrent pas en compétition directe avec les productions locales déjà existantes ou ceux pour lesquels la production locale est largement insuffisante ou n'est pas capable d'assurer la sécurité des approvisionnements et la qualité. Ce travail de sélection relève de l'organisation des producteurs agricoles et de leurs institutions de représentation.

**Il nous semble donc que les opportunités se situent davantage du côté des importations que des exportations et de l'investissement direct, à condition de sélectionner les produits entrants de manière à ce qu'ils ne concurrencent pas la production locale.**

#### Circuits d'approvisionnement potentiels :

<sup>33</sup> Production : 25 000 tonnes en 1998, 9 035 tonnes en 2009, attaques phytosanitaires et invasion du polder de Mana par l'eau de mer (IEDOM, Lettre mensuelle, mai 2010)

<sup>34</sup> Cf. Entretiens avec la présidente des Jeunes Agriculteurs, et le président de l'AMPI Guyane.

<sup>35</sup> Possiblement des produits élaborés de haut de gamme, comme les chutneys de Délices de Guyane par exemple. Toutefois, un tel positionnement nécessite au préalable des études de marché par produit, qui à l'heure actuelle font défaut.

Dans le cadre de la présente étude, plusieurs circuits d'approvisionnement potentiels ont été repérés. Ils portent sur les principaux produits suivants :

- **Les matières premières et le matériel pour la production agricole (céréales pour animaux, produits phytosanitaires, semences, etc.)** : il s'agit là de produits qui n'entrent pas en concurrence directe avec la production locale, mais qui permettraient d'abaisser les coûts de production en Guyane et d'adapter les intrants aux contraintes climatiques guyanaises. Cela pourrait être notamment le cas dans la filière rizicole, où si les techniques de production sont productives, les semences de riz et les produits phytosanitaires utilisés ne sont pas adaptés aux contraintes climatiques régionales : les semences et produits phytosanitaires certifiés au niveau européen sont ceux de la Camargue.  
Les freins spécifiques constatés sont ici la contrainte d'adaptation aux normes européennes, et donc la nécessité d'introduire des demandes dérogatoires auprès de Bruxelles sur les intrants (cf. infra – point 5.2.)<sup>36</sup> ou de les adapter au contexte guyanais (recherche et expérimentation).
- **La viande bovine**. La production locale couvre seulement 20% des besoins<sup>37</sup>, le reste étant importé essentiellement de métropole, alors même que le Brésil est un grand producteur de viandes et abats parmi les pays de la zone, notamment de viande bovine<sup>38</sup>. Mais la viande de bœuf d'origine brésilienne passe le plus souvent par l'Europe avant d'arriver en Guyane. Comme cela a été évoqué infra, l'ouverture du pont sur l'Oyapock offre une opportunité pour faire venir des carcasses abattues aux normes CE côté brésilien, à condition toutefois qu'une étude de marché spécifique vienne valider la pertinence économique d'un tel choix (coût de transport, économie d'échelle, etc.).
- **Les produits entrant dans le processus de fabrication de produits agro-alimentaires**, tels que les sucres, huiles végétales et animales, et préparations à base de farines, amidons, céréales et lait. La Guyane les importe essentiellement depuis l'Europe, alors même que les pays de la zone les exportent (Barbade, Guyana, Suriname pour les huiles végétales et animales ; Barbade, Guyana, Jamaïque et Brésil pour les sucres et sucreries). Des études produits devraient permettre de valider la pertinence économique au regard de la problématique transport et mises aux normes européennes (toutefois certains de ces produits sont déjà exportés vers l'Europe, et sont déjà aux normes CEE).

#### Filières d'exportation potentielles :

- **Les opportunités à l'exportation de produits agricoles dans les pays de la zone sont très faibles** : la production guyanaise ne répond pas à la demande locale sur la plupart des produits, et se trouvera frappée de droits de douane (secteur exclu des APE).
  - En revanche, dans le **domaine rizicole**, il y a des **partenariats** à envisager avec les producteurs guyaniens et surinamiens pour de l'échange de savoir-faire sur les techniques de production (épandage aérien en Guyane par exemple) et l'adaptation des produits phytosanitaires et des semences utilisés dans ces pays

---

<sup>36</sup> Cf. rapport d'octobre 2008, issu de la mission d'inspection commandée conjointement par le ministre de l'intérieur, de l'outre-mer et des collectivités territoriales, le ministre de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche et la secrétaire d'État à l'outre-mer, et entretien avec les Jeunes Agriculteurs.

<sup>37</sup> Rapport IEDOM, 2009.

<sup>38</sup> Les viandes et abats constituent le 4<sup>ème</sup> poste d'exportation mondial du Brésil  
ITD-Eu - Philippe Bobrie Conseil – Septembre 2010

mieux adaptés aux contraintes climatiques régionales. Des contacts sont d'ailleurs déjà pris avec le *Guyana Rice Development Board*.

- S'agissant de produits agro-transformés, comme indiqué, seule une politique de différenciation produit et de niche sur des produits à forte valeur ajoutée peut offrir des opportunités (condiments, chutneys, jus, etc.), même si ces produits sont également exclus des APE, et que l'appareil de transformation guyanais est peu organisé. Les entreprises existantes subissent la concurrence des produits antillais.

#### Investissements directs :

Les opportunités d'investissements directs de la part d'entreprises d'agro-transformation guyanaises apparaissent plus limitées, dans la mesure où la problématique de ces entreprises est de faire « tourner » leur outil de production, qui est surdimensionné par rapport aux besoins locaux.

Délices de Guyane a eu des velléités de s'implanter au Suriname pour la production de yaourt (produits frais non transportables), sans toutefois que le projet ait abouti.

Agriculture Agro- transformation	Opportunités			Barrières spécifiques			Conditions/Montage			Horizon		
Import	Matières premières et matériels pour la production agricole (céréales pour animaux, produits phytosanitaires)			Barrières sanitaires pour les produits phytosanitaires (homologation UE)			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduction de demandes dérogatoires auprès de Bruxelles sur les intrants (compétence ministérielle) et recherche et expérimentation en Guyane pour adaptation des intrants aux contraintes climatiques et sanitaires</li> </ul>			Court terme		
	Viande bovine (BR)			Barrières sanitaires (normes d'abattage) Risque de concurrence avec la production locale			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assistance technique et investissements dans des infrastructures d'abattage aux normes au Nord du Brésil</li> </ul>			Moyen terme		
	Mise en place de circuit d'approvisionnement de produits bruts, pour transformation en Guyane (valeur ajoutée) et exportation éventuelle			Transport logistique Risque de concurrence avec la production locale sur certains produits			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etude de faisabilité à réaliser sur des produits non concurrentiels (exemple : jus de fruits à partir de pulpe brésilienne)</li> </ul>			Moyen terme		
Export	Partenariat dans la filière rizicole			Barrières sanitaires et phytosanitaires (homologation UE des semences et produits phytosanitaires)			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Echange de savoir-faire sur les techniques de production productives (Guyane) et l'adaptation des semences et produits phytosanitaires (Guyana/Suriname)</li> </ul>			Court terme		
Investissement	Dans le secteur de l'agro-transformation : faibles opportunités d'investissements directs de la part d'entreprises guyanaises dans les pays de la zone en raison de la sous utilisation actuelle de leur propre appareil productif.											

### 5.1.3 Pêche et produits de la mer

La pêche représente le premier poste d'exportation du secteur primaire de la Guyane, qui dispose de ressources abondantes et de stocks non surexploités.

Environ 300 navires de pêche en activité ont été recensés dans le département en 2009 par l'IFREMER, dont 180 officiellement enregistrés.

La pêche côtière, à moins de 12 miles du littoral, concerne principalement les poissons blancs, l'acoupa, le machoiran et le requin ; une centaine de bateaux (canots créoles, pirogues) sont enregistrés.

La pêche hauturière, entre 20 et 25 miles de la côte, porte sur la crevette (sur licences nationales délivrées annuellement par le Préfet aux navires crevettiers, et licences régionales délivrées par le Comité Régional des Pêches Maritimes et des Elevages Marins CRPMEM), et le vivaneau (ligneurs vénézuéliens sous licence de l'Union européenne) ; et de façon anecdotique, sur le requin ; 77 navires sont enregistrés.

La pêche côtière a produit 2.800 tonnes en 2009, vendues pour l'essentiel sur le marché local :

- en frais au marché d'intérêt régional MIR, dans la grande distribution, et sur des marchés parallèles,
- ou après transformation (filetage, congélation, ensachage).

La pêche crevettière suit une tendance à la baisse constante depuis les années 1990. Une vingtaine de chalutiers crevettiers sont armés pour 32 licences attribuées et 63 attribuables. Les prises annuelles ont chuté à moins de 1.500 tonnes, exportées à 90 % sans valorisation locale, pour un TAC (total admissible de capture) de 4.108 tonnes. Les difficultés viennent des coûts d'exploitation (gazole, frais de personnel), de la concurrence internationale (dont l'aquaculture brésilienne), et des conséquences des aléas climatiques sur la ressource.

La pêche au vivaneau : les ligneurs vénézuéliens (19 en activité en 2009 pour 41 licences attribuées) débarquent régulièrement chaque année à Cayenne de 1.000 à 1.500 tonnes de poisson (avec 3 millésimes en retrait : 2001, 2002 et 2003), transformé localement (congélation, ensachage).

#### Potentialités du secteur comme support aux échanges extérieurs

- La consommation locale de poisson est de l'ordre de 10 kg/an/habitant, 2 à 4 fois moins élevée que dans d'autres pays (Sénégal, UE). Ceci ouvre des possibilités de développement à partir d'un marché résidentiel pouvant devenir plus actif, plus consommateur, et par conséquent moteur.
- Les deux transformateurs locaux ont des projets de nouvelles unités de production sur le site du Larivot, avec recherche de meilleure productivité (rendement matière) et d'addition de valeur ajoutée (préparations culinaires).
- La profession milite pour un projet basé sur un armement de pêche franco-brésilien opérant au départ d'Oyapoque (rive brésilienne de l'Oyapock) et sur une usine de transformation des produits de la mer installée en zone franche industrielle export à Saint-Georges de l'Oyapock (rive française).
- Une aquaculture est émergente, avec le site de recherche de Soucoumou.

#### Importations / circuits d'approvisionnement

- Le secteur jouit d'une pratique déjà éprouvée du « processus import » : vivaneaux des ligneurs vénézuéliens.

- Au vu de l'abondance affichée de la ressource et de l'affaiblissement des moyens d'exploitation locaux, il pourrait être examiné par la DRAM (direction régionale des affaires maritimes) l'opportunité et les modalités d'une extension du dispositif de licences à bateaux étrangers (par exemple à la crevette, aux poissons blancs), avec débarquement, transformation et certification CE en Guyane<sup>39</sup>. Une telle démarche devrait être entreprise dans le cadre d'une structuration de la filière en collaboration avec l'ensemble des acteurs (producteurs et transformateurs).

### Filières d'exportation

- Le secteur est également familier de l'exportation, du moins sur les Antilles françaises et l'Europe, et de temps à autre sur la Caraïbe (expérience Sainte-Lucie).
- Liée à des circuits d'approvisionnement élargis via les navires étrangers sous licences, l'exportation pourrait s'appuyer sur l'accélération et l'élargissement de processus de transformation, de valorisation et de certification CE.

### Investissements directs

- Hormis l'opportunité d'une joint venture franco-brésilienne sur l'Oyapock, projet porté par COGUMER et soutenu par CGPME Guyane, les investissements directs semblent peu pertinents face à la nécessité de développer (taille critique) et d'optimiser (performance, productivité) les outils existants.
- Au demeurant, il n'y a pas de véritable demande d'expertise de la part des pays voisins, dont les pêcheries sont elles-mêmes performantes (Brésil / Amapa et Para).

---

<sup>39</sup> Toutefois, une telle orientation devrait également mobiliser en amont les services de la Commission européenne (DG Pêche) qui a compétence pour la définition des quotas de pêche, mais également fixe le nombre de licences pour les pays tiers.

Pêche et produits de la mer	Opportunités			Barrières spécifiques			Conditions/Montage			Horizon		
Import	Développement de la ressource à des conditions de prix attractives			Aucune			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Attribuer de nouvelles licences à bateaux étrangers</li> <li>• Eviter de concurrencer la production locale</li> </ul>			Court et moyen terme		
Export / Partenariat	Fabrication de produits transformés et valorisés, avec certification CE			Articles hors APE			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développer quantitativement et qualitativement les moyens locaux de production</li> </ul>			Moyen terme		
	Savoir-faire sur des espèces tropicales						<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renforcer le centre de recherche de Soucoumou, aujourd'hui délaissé par la chambre d'agriculture</li> </ul>			Court terme		
Investissement	Peu pertinent hormis une opportunité trans-oyapockoise						<ul style="list-style-type: none"> <li>• Joint Venture liée à la création d'un armement guyano-amapéen, et à une usine de transformation frontalière</li> </ul>			Moyen terme		

### 5.1.4 Activités forestières et bois

Sur une superficie totale de 8 millions d'ha de forêt en Guyane, une bande de 70 km de large en moyenne et d'une surface totale de 2,4 millions d'ha a une vocation de production plus marquée. Elle relève du régime forestier, c'est à dire d'un dispositif réglementaire renforcé dont le but est de permettre la production de bois tout en préservant la valeur environnementale (biodiversité, qualité de la ressource en eau) et les usages sociaux de la forêt.

Parmi les 80 essences exploitées en Guyane, trois constituent plus de 73 % du volume de la récolte : l'angélique, le gonfolo, le grignon franc.

Après avoir reculé entre 2004 et 2007, les volumes de grumes exploités annuellement sont en hausse régulière depuis deux ans (+28 % en 2008 et +18 % en 2009), passant de 71 300 m<sup>3</sup> à 84 300 m<sup>3</sup> en 2009<sup>40</sup>.

80 % de la ressource sont destinés au marché local de la construction, aux besoins immenses et chroniquement non satisfaits (charpente et menuiserie), ainsi que l'essentiel de la seconde transformation (mobilier, autres produits).

La Guyane importe près de 10 fois plus de produits bois qu'elle en exporte (20 M€ v. 2,7 M€ en 2008).

#### Potentialités du secteur comme support aux échanges extérieurs

- Selon la CCIG, l'ensemble de la filière compte environ 210 entreprises qui emploient près de 900 personnes.
- L'ONF a lancé en 2009 l'engagement du processus de labellisation européenne PEFC « *Program for the Endorsement of Forest Certification schemes* » des forêts aménagées. La seconde étape prévoit la labellisation internationale FSC « *Forest Stewardship Council* » de la première forêt qui bénéficiera d'un nouvel aménagement, soit la forêt de Régina - Saint Georges. Cette certification permet de répondre à deux nécessités : l'exemplarité attendue du seul producteur de bois tropicaux de l'Union Européenne, et le maintien des parts de marché des entreprises guyanaises, sur le marché local comme à l'export.
- Dans cette même optique de positionnement commercial des produits dérivés des bois guyanais, une démarche de normalisation a été engagée en 2007. Ainsi, sept entreprises (6 scieries et un négoce) sont actuellement habilitées au marquage CE (conforme aux exigences) des bois de structure (plus de 90% de la production concernée), conditionnant leur commercialisation à compter de 2010. Sept autres entreprises ont été formées en 2009 et seront auditées en vue de leur habilitation au cours du premier semestre 2010. Cinq essences guyanaises, référencées dans le système normatif, peuvent faire l'objet d'un marquage CE structure ; trois autres sont en cours de qualification.
- A la faveur de la dynamique du secteur (Programme de Développement Rural de la Guyane PDRG avec financement FEADER ; labellisations, certifications, habilitations au marquage CE ; création de l'association interprofessionnelle INTERPROBOIS Guyane ; labellisation de la grappe d'entreprises « Maison de la Forêt et des Bois », par la DATAR) et de nouvelles générations d'entrepreneurs aux commandes, la première transformation (sciages) prévoit de renforcer ses capacités de production, et la seconde

---

<sup>40</sup> Dans le même temps, le Guyana produit 400.000 m<sup>3</sup> de grumes, et estime son potentiel en gestion raisonnée de la ressource à 1,5 million m<sup>3</sup>.

transformation s'engage dans des produits à très haute valeur ajoutée (la Guyane présente la seule filière mondiale de lamellé-collé en bois tropicaux, en émergence toutefois).

- En contrepartie, les marchés régionaux ne sont pas ceux qui accueilleront en premier ces productions, certifiées et à haute valeur ajoutée mais onéreuses, qui se destinent aujourd'hui surtout aux autres DFA et à l'UE.
- La valorisation de la biomasse (bois énergie ; production de charbon de bois à partir des déchets des scieries), pratiquée très marginalement sur le reste du Plateau des Guyanes, représente en revanche une opportunité d'échanges régionaux.

#### Importations / circuits d'approvisionnement

- Selon les acteurs de la première transformation, les pays voisins du Suriname et du Guyana<sup>41</sup> pourraient fournir des compléments de ressources : importation de grumes sous labellisation (FSC), en navires ro-ro.
- Sur le même registre, la seconde transformation raisonne tout à fait logiquement en termes d'importation de sciages (pour ne pas avoir à supporter les pertes sur des rendements matières de l'ordre de 40 %).

#### Filières d'exportation

- Sur la base de l'habilitation au marquage CE, accroissement des ventes vers les autres DFA et l'UE. Les entreprises du secteur savent toutefois qu'elles n'ont pas le monopole régional de cette habilitation, qui peut être attribuée aux producteurs étrangers dans leurs pays mêmes.
- Vente de charbon de bois sur la Caraïbe (forte demande), permettant de valoriser les résidus des scieries.
- Savoir-faire en valorisation énergétique de la biomasse.
- Assistance à la labellisation et à la certification FSC (mondiale) et PEFC (Europe) (champ de la coopération régionale) que ne manquent pas de demander les concurrents des pays voisins afin d'exporter vers le marché européen. Les entreprises guyanaises du secteur<sup>42</sup> pourraient a minima vendre leurs services et savoir-faire en matière de labellisation et certification.

#### Investissements directs

- Distinction là aussi entre première transformation (qui n'exclut pas des filiales ou des joint ventures) et la seconde transformation (qui n'envisage que de simples relations de clients à fournisseurs).

#### Nota

L'AFD gère une dotation FFEM de 1,3 Meuros pour le cofinancement d'une action 2008-2011 du WWF visant à assurer une protection durable et à préserver les services environnementaux rendus par les écosystèmes forestiers dans les 3 pays du Plateau des Guyanes.

---

<sup>41</sup> Le Brésil est exclu dans la mesure où l'exportation de bois brut non transformé n'y est pas possible.

<sup>42</sup> Cf. tableau infra.

Activités forestières et bois	Opportunités	Barrières spécifiques	Conditions/Montage	Horizon
Import	Approvisionnement matières, soit de grumes, soit de sciages	Adaptation des grumes des pays partenaires à la labellisation FSC/marquage CE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Profession tournée davantage vers Suriname et Guyana dans un tel schéma</li> <li>• Accompagnement des entreprises guyanaises</li> <li>• Accompagnement des exploitants surinamiens et guyaniens à la labellisation FSC et marquage CE</li> <li>• Attention à ne pas détruire les filières guyanaises forestières et de première transformation</li> <li>•</li> </ul>	Moyen terme
Export / Partenariat	Produits : encore peu pertinents, sauf niches à haute valeur ajoutée, ou spécifiques comme le charbon de bois à base de déchets	Charbon de bois (droit de douane résiduels à partir de 2015 avec la CARICOM : 5%, et 0% à partir de 2018) Contre-plaquéés d'essences tropicales exclus des APE (sauf Barbade et République Dominicaine)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagnement des entreprises</li> <li>•</li> </ul>	Moyen-long terme
	Services : savoir-faire en valorisation de biomasse	Néant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagnement des entreprises ciblant le Suriname et le Guyane</li> <li>•</li> </ul>	Court terme
Investissement	Pour exploitation forestière locale aux fins d'approvisionnement de la Guyane en grumes et sciages		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Filiales ou Joint Venture pour l'exploitation forestière</li> <li>• Attention à ne pas détruire les filières guyanaises forestières et de première transformation</li> </ul>	Moyen terme

## 5.1.5 Secteur minier

Le secteur minier en Guyane se résume à l'extraction de l'or, bien que de nombreuses autres ressources aient été identifiées par l'inventaire du BRGM et des travaux postérieurs : uranium, diamant, cuivre - plomb – zinc, nickel – cuivre – platine. L'activité aurifère est elle-même en phase de restructuration, et se heurte à plusieurs problématiques d'ordre social, environnemental et politique. Tandis qu'en 2002, les volumes exportés se chiffraient à 9,6 tonnes d'or (volumes issus de l'orpaillage clandestin inclus, source Douanes), les quantités d'or échangées sont dorénavant très faibles : 1,2 tonnes en 2009 (soit -38,5 % sur un an), malgré un cours mondial de l'or jamais aussi élevé (1.254 USD/once le 25/06/2010 v. moins de 300 USD/once en 2001/2002). La mise en place d'un schéma départemental d'orientation minier (SDOM), qui ne fait pas l'adhésion unanime, et l'appui du Pôle Technique Minier de la CCIG, pourraient fournir un appui au rebond des PME-PMI et artisans du secteur qui respecteraient des règles environnementales et techniques très strictes d'exploration et de traitement.

### Potentialités du marché

- A part 2 ou 3 PME, et une poignée de TPE et d'artisans encore en activité, le secteur est profondément sinistré.
- Sa survie en Guyane est conditionnée par de nombreux facteurs exogènes, dont les décisions politiques ne sont pas les moindres.
- Même les multinationales disposant de vastes concessions et en phase de recherche sont suspendues aux décisions de l'UE sur l'interdiction de l'utilisation du cyanure pour capter l'or primaire.
- Le secteur ne peut donc en tant que tel se projeter à l'échelle régionale<sup>43</sup>,
- Cependant, on relève des initiatives individuelles sérieuses qui portent à la fois sur la prise de titres miniers dans les pays voisins, et dans le développement de matériels pour PME/TPE alliant efficacité industrielle et respect de l'environnement.
- Par ailleurs des initiatives menées par des associations et ONG pour une exploitation plus vertueuse de l'or (exigence 0 mercure ; traçabilité de l'or par WWF / « de la mine à la vitrine ») vont dans le sens d'une valorisation des savoir faire des opérateurs guyanais dans les pays voisins

### Importations / circuits d'approvisionnement

- Sans objet, car il n'y a pas de filière de transformation de l'or en Guyane (laboratoires, fabrication d'or de bijouterie).

### Filières d'exportation

- Sur l'or proprement dit, les filières d'exportation sont bien établies : UE ; et la demande des pays voisins, eux-mêmes producteurs, est nulle (si l'on excepte les flux clandestins).
- Des opérateurs miniers (cf. infra) tirent partie de leur expérience en Guyane pour mettre au point des matériels d'exploitation adaptés au contexte du Plateau des Guyanes (efficacité, respect de l'environnement), avec comme objectif de les vendre après assemblage en Guyane (activité directe), ou assemblage dans le pays de destination (activité de conception et d'ingénierie, installation, maintenance. Des ventes ont déjà été réalisées (groupes électrogènes, concasseurs, ...).
- Le Suriname et le Guyana sont preneurs de technologies propres pour l'extraction de leur or (0 mercure), selon les autorités rencontrées dans ces pays (et notamment la Guyana Geology and Mines Commission à Georgetown).

---

<sup>43</sup> Pour comparaison, le secteur aurifère au Guyana compte 800 PME/TPE qui emploient 10.000 salariés.  
ITD-Eu - Philippe Bobrie Conseil – Septembre 2010

Investissements directs

- Des opérateurs guyanais (cf. infra) projettent leurs activités dans les pays de la région : prise de titres miniers au Suriname, au Guyana (et même bien au-delà : Bolivie, Vietnam ...).
- Leurs opérations passent par la création de filiales ou Joint Ventures.

Secteur minier (aurifère)	Opportunités	Barrières spécifiques	Conditions/Montage	Horizon
Import	Pas pertinent	Sans objet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sans objet</li> </ul>	
Export / Partenariat	Or : pas pertinent hors UE	Néant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Circuits déjà bien établis</li> </ul>	
	Vente de matériels et de savoir-faire	S'agissant d'une demande émanant des pays visés, il y a exonération le plus souvent de taxes sur les équipements	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaissance des marchés, des autorités, des opérateurs</li> <li>• Accompagnement des entreprises</li> </ul>	Court terme
Investissement	Redéploiement des activités dans les pays d'accueil, avec renforcement consécutif des bases Guyane	Selon les pays et leurs codes des investissements	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sociétés locales, filiales, Joint Ventures</li> <li>• Accompagnement des entreprises</li> </ul>	Court terme

## 5.1.6 Services

L'économie guyanaise repose largement sur le secteur tertiaire, à l'instar des autres DOM, même si la présence du secteur spatial fait que le secteur industriel conserve un poids important.

Quatre domaines offrent des opportunités de développement des échanges et de partenariats entre entreprises des deux bords. Toutefois, dans ces domaines, un préalable pour les opérateurs guyanais est de faire la démonstration que leur expertise est appliquée à la Guyane.

### 5.1.6.1 Les énergies renouvelables

La Guyane maîtrise, au travers d'opérateurs régionaux et nationaux (Poweo, Endel, Voltalia, Rewatt, EDF) qui y sont implantés, bon nombre des techniques de production d'ENR. Le secteur reste toutefois petit et émergent, et entend répondre avant tout à la demande intérieure :

- hydroélectricité (barrage de Petit-Saut, et micro-hydraulique opérationnelle ou en projet sur l'Oyapock, la Mana, le Maroni) ;
- photovoltaïque : des réalisations en cours pour 4 MWc ; des projets pour plus de 30 MWc ;
- biomasse : une unité opérationnelle de 2 MWc à Kourou ; un projet de 8,2 MWc à Saint-Laurent du Maroni ; un autre de 10 MWc à Montsinéry
- éolien : un projet de 6 x 2 MWc en voie d'aboutissement sur Kourou ;
- biocarburants : potentialités avérées pour l'éthanol et l'huile végétale, mais essentiellement à destination du marché local. Toutefois le potentiel de développement de la filière éthanol à l'international reste sujette à la forte concurrence et à l'expertise brésilienne dans ce domaine

Par ailleurs, le secteur correspond à des problématiques partagées avec les Etats de la zone, plus particulièrement les Etats du plateau amazonien :

- la volonté affichée par les Etats de développer un mix énergétique reposant davantage sur les énergies renouvelables (à l'exception du Venezuela et, dans une moindre mesure de Trinidad et Tobago). Certains Etats, comme le Guyana ou le Suriname sont en demande d'expertise sur la biomasse (valorisation des résidus forestiers) ou l'hydraulique (petite centrale), ou le Brésil sur le solaire.
- l'accès aux réseaux électriques dans les zones reculées des pays du plateau amazonien
- les questions d'interconnexion aux réseaux électriques
- la présence de ressources identiques et importantes pour la production d'ENR : fleuve et forêt pour les pays du plateau amazonien

La structuration du secteur à travers l'association GENERG permet d'envisager des actions communes sur les marchés régionaux.

### Filières d'exportation potentielles et investissements directs

Les opportunités portent principalement sur trois techniques sur lesquelles la Guyane a acquis ou acquiert une expertise permettant de répondre aux problématiques communes aux pays du plateau amazonien :

- le photovoltaïque, à la fois sur du photovoltaïque en système isolé, et du photovoltaïque raccordé au réseau (petites unités)
- la biomasse issue du bois, à la fois pour réutiliser les déchets issus de l'exploitation forestière (scieries), et à partir de l'exploitation forestières pour produire du bois énergie

- l'hydroélectrique avec la mise en place de petites centrales hydroélectriques (« au fil de l'eau »), permettant de répondre aux besoins des zones isolées du territoire

Rewatt (solaire) and Voltalia (hydroélectrique et biomasse) fournissent deux exemples réussis d'implantation au Brésil reposant sur un mix entre exportation de savoir-faire et investissements directs sur place via la création de *joint ventures* sur place avec des partenaires brésiliens.

- Rewatt Brésil conduit actuellement un projet de centrale photovoltaïque raccordée au réseau de 5 MW dans le Nord Est (30 M€ d'investissements), et envisage, pour développer le solaire en système isolé pour les zones du Nord Brésil, de créer une unité de montage de panneau solaire sur Manaus (zone franche).
- Voltalia Guyane explore de son côté les Etats Nord du Brésil (chargé de mission basé à Cayenne sur la zone Guyane/Nord Brésil). Trois sites d'implantation de centrales hydroélectriques de puissance respective de 3,5, 8,5 et 9 MW, ont été validés dans l'état brésilien d'AMAPA. Une dizaine d'autres sites sont en cours d'évaluation technique par VOLTALIA Brésil, filiale de VOLTALIA créée en septembre 2006. Le plan de développement vise une capacité de 234 MW dans les 6 ans à venir<sup>44</sup>.

De telles initiatives sont en mesure d'apporter une valeur ajoutée sur le territoire guyanais, dans la mesure où elles consolident l'expertise déjà présente en Guyane et permettent de conserver en Guyane des bases opérationnelles (la présence en Guyane de ces sociétés est un gage aussi de connaissance des contraintes climatiques vis-à-vis des clients étrangers voisins). Dans le cas de Rewatt, c'est par ailleurs depuis la Guyane que l'entreprise se projette au Brésil, permettant ainsi de développer localement une expertise de haute valeur.

#### **5.1.6.2 Le secteur des TIC et applications des télétechnologies (télédétection, SIG)**

Le domaine couvre deux types de services qui présentent des opportunités intéressantes, avec des réalisations, notamment au Brésil :

- La mise en place d'infrastructures et la délivrance de services TIC : pour ce qui est des infrastructures de TIC et l'interconnexion des réseaux de télécommunications, le projet de Guyacom (soutenu par l'AFD – Garantie ARIZ) de raccordement (liaison terrestre hertzienne de Cayenne à Macapa) entre le Brésil et la Guyane offre des perspectives de développement intéressantes. Guyacom est actuellement à la recherche d'un partenaire brésilien pour assurer la commercialisation de l'offre de télécommunication. A terme, l'entreprise entend développer un projet similaire côté surinamien. A cela s'ajoute, la dynamique engagée par la société VIP COM qui développe une solution de communication informatique (associant Internet, la voix et la visio) sous open source adaptée aux contraintes techniques de sous-capacité des réseaux régionaux, et noue des partenariats avec d'autres entreprises régionales (sous la forme de GIE) avec pour ambition de répondre à des appels d'offres à l'international dans la zone : Brésil et Suriname. Bénéficiaire du fonds d'investissement Alyze Guyane, elle est d'ailleurs signataire d'une convention avec Ubifrance pour explorer le marché brésilien.
- Les services liés à l'application des télétechnologies (télédétection, système d'information géographique). Ce domaine s'appuie sur les compétences développées à partir des technologies satellitaires liées au secteur spatial guyanais et sur un plateau de

<sup>44</sup> [http://www.voltalia.com/voltalia/racine\\_site/developpement.asp](http://www.voltalia.com/voltalia/racine_site/developpement.asp)

recherche (IRD, plateforme SEAS), et commercialisées par Nevantropic. Le potentiel de développement à l'export est important mais reste inexploré. Il ressort de l'analyse des pays et des missions de terrain, ainsi que de l'analyse faite par la *Caribbean Export Development Agency*, que les applications intéressent les pays de la zone :

- soit en matière de gestion de l'environnement (surveillance de la forêt amazonienne et de l'exploitation forestière, surveillance de l'érosion côtière pour les milieux insulaires, surveillance de l'exploitation minière, prévention des risques, opérations d'aménagements, mesure de la biomasse (stocks carbone), etc.),
- soit en matière de sécurité (lutte contre l'immigration clandestine, lutte contre le trafic de drogue, etc.).

D'autres entreprises utilisant des technologies différentes opèrent dans le domaine des SIG et de la télédétection : SIAGE (photogrammétrie et orthophotoplans) et ALTOA (laser), cette dernière envisage de se projeter au Brésil (filiale), et est signataire d'une convention avec Ubifrance.

D'autres encore travaillent sur des champs relevant directement de l'activité de mandat de l'AFD : ainsi, Nevantropic sur la santé avec le développement d'une plate-forme de veille sanitaire pour l'institut de veille sanitaire de l'ARS Guyane, extensible aux pays limitrophes (compilation et traitement de données émanant des professionnels de santé sur le terrain, et production de cartographies dynamiques multicritères intégrables à des SIG).

De telles expertises sont parfaitement complémentaires avec les activités des entreprises dans le secteur de l'énergie (prospections de site, études de faisabilité technique d'implantation) et permettent d'envisager des montages d'exportation de savoir faire et d'investissements dans les pays de la zone combinant prospections de sites, études de faisabilité technique de sites, et construction et transfert de savoir faire pour la mise en place de centrales hydroélectriques, biomasses ou solaires<sup>45</sup>.

Dans ces deux domaines ENR et TIC, les modalités d'échanges à l'international passent soit par la vente directe de service (exportation), soit par la création de filiales en joint venture directement dans les pays cibles.

### **5.1.6.3 Les services liés à l'environnement**

Les services liés à l'environnement (gestion des déchets, maîtrise de l'énergie, assainissement) constituent également un domaine à fort potentiel d'exportation de savoir-faire. Les besoins sont importants tant au Nord du Brésil qu'au Suriname ou au Guyana, où les conditions hydro climatiques sont à peu près similaires. Même si la Guyane ne fait pas figure de modèle dans le domaine de la gestion des déchets, elle reste malgré tout en avance sur les pays voisins sur le traitement et l'élimination des déchets .

La Guyane abrite des opérateurs et des bureaux d'études dans le domaine de la gestion des déchets et de la maîtrise de l'énergie en mesure de développer leur savoir faire à l'international (Antea, MDE Conseil par exemple).

- ANTEA, bureau d'études en géotechniques et en amélioration de gestion des déchets développe un projet sur le Brésil avec un partenaire basé à Sao Paulo. Toutefois la coopération passe par le groupe hollandais auquel appartient la société Antea.
- Dans le cadre de la maîtrise de l'énergie (MDE), il y a des partenariats à établir entre l'ADEME, les entreprises guyanaises et les entreprises de la zone pour conduire des actions collectives de formation du type « Charte MDE » qui inclut (en Guyane) la

---

<sup>45</sup> ALTOA a réalisé par exemple des missions de prospection de sites hydroélectriques au Brésil pour le compte de VOLTALIA.

formation des installateurs, la signature d'une charte, la mise au point de contrats de maintenance, des actions de communication et de sensibilisation. De telles actions pourraient trouver un financement dans le cadre du PO Amazonie pour le Suriname et le Brésil, ou dans le cadre du PO Espace Caraïbe pour les pays de la Caraïbe insulaire.

Toutefois, sur ce type de services, il nous semble qu'il y a deux contraintes à lever : la nécessité de sensibiliser la clientèle de ces pays à l'utilisation de ces services, en présence de normes réglementaires moins contraignantes que la réglementation française ou européenne ; et la nécessité d'assurer la solvabilité des clients publics comme privés.

#### **5.1.6.4 Tourisme**

Contrairement aux Antilles, le tourisme n'est pas réellement un secteur traditionnel d'activité en Guyane. Il ne représente que 2% de la valeur ajoutée totale produite. Toutefois, les études récentes conduites par Atout France (agence de promotion touristique de la France) réévaluent son poids dans l'économie entre 7 à 15% du PIB, et 3600 emplois. Il générerait environ 100 M€ de devises (incluant le transport aérien).

Le tourisme d'agrément est peu important (19% sur 130 000 touristes en 2007)<sup>46</sup>, le tourisme est essentiellement lié à des motifs professionnels, et pour une grande part en rapport avec la présence du CSG. 2008 a marqué une hausse de la fréquentation touristique.

Les touristes viennent essentiellement de métropole et d'Europe, très peu de la zone. A l'inverse, le nombre de touriste guyanais au Suriname est très important, de l'ordre de 25 000 par an ; à l'inverse, la Guyane a accueilli 2.300 Surinamais en 2009 (nombre de visas délivrés de part et d'autre ; chiffres Consulat du Suriname à Cayenne).

Le potentiel touristique de la Guyane s'appuie sur un patrimoine naturel, culturel, scientifique et climatique qui lui est propre. Mais il reste sous exploité pour développer le tourisme d'agrément et spontané : le produit touristique est mal positionné, les efforts de communication ne sont pas suffisamment importants, les infrastructures d'hébergement sont réduites et presque saturées (1800 lits seraient à créer). Si la Guyane n'a pas les moyens d'entamer une « spécialisation » touristique (à l'instar d'Etats insulaires), il reste néanmoins des marges pour développer l'offre touristique, et l'adosser à l'émergence de nouveaux secteurs tels que celui de la biodiversité.

S'il n'y pas de velléité déclarée d'investissements guyanais au Brésil et au Suriname de la part d'opérateurs touristiques<sup>47</sup>, le secteur offre néanmoins une opportunité de coopération avec les pays frontaliers, via la **mise en place d'une offre touristique combinée** commune au plateau des Guyanes (Brésil-Suriname-Guyane). **Soutenu par le PO INTERREG Amazonie**, ce projet de produit touristique combiné Amazonie PTCA vise à promouvoir chacun des territoires et à créer des packages touristiques combinés sur 2 ou 3 pays, ciblant tant les résidents que les touristes extérieurs.

Un tel projet pourrait parfaitement s'inscrire et servir de catalyseur à la stratégie de faire de la Guyane la base avancée pour le Mondial 2014 et les JO 2016 au Brésil (accueil d'équipes sportives, réalisation d'un complexe touristique-sportif, marketing, etc.).

Toutefois les contraintes à la mise en place d'une offre touristique combinée sont nombreuses et ralentissent la mise en œuvre opérationnelle du projet soutenu dans le cadre du PO INTERREG. Des contraintes réglementaires portent sur le visa obligatoire pour les

---

<sup>46</sup> Atout France

<sup>47</sup> En revanche, le CTG note l'intérêt croissant d'opérateurs surinamais (le parc hôtelier du Suriname est dynamique) pour investir en Guyane

brésiliens et surinamiens, et le manque d'harmonisation des réglementations sur les activités touristiques : assurance des voyageurs, garantie de rapatriement, obligation de remboursement, circulation des accompagnateurs (guides). Toutefois elles ne sont pas insurmontables. Les contraintes liées aux transports sont également présentes.

Enfin des obstacles propres à la Guyane qui tiennent à l'insuffisance des capacités d'hébergement en Guyane ; et à la faible structuration du secteur en Guyane (manque de coopération entre les acteurs) révèlent encore actuellement le manque d'une stratégie touristique réellement ambitieuse pour faire du territoire une destination touristique plus attractive.

La problématique du tourisme dépasse donc largement le cadre de la présente étude, certes elle implique la possibilité de construire une offre combinée « plateau amazonien », mais elle repose aussi et avant tout sur un renforcement des infrastructures existantes en Guyane, et notamment des capacités d'hébergement.

Services	Opportunités	Barrières spécifiques	Conditions/Montage	Horizon
Import	Non pertinent	Non pertinent	Non pertinent	Non pertinent
Export / Partenariat	Services liés à l'environnement	Pas de barrières spécifiques autres que celles liées aux conditions d'exportation dans les pays concernés	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vente directe de service (gestion des déchets) et réponse à des appels d'offres : nécessité d'assurer au préalable la sensibilisation des clients à ces problématiques, puis leur solvabilité</li> <li>• Joint Venture avec des partenaires locaux</li> <li>• Actions collectives de sensibilisation et transfert de savoir faire (MDE) dans le cadre des PO INTERREG</li> </ul>	Court et moyen terme
	Télétechnologies , télédétection	Pas de barrières spécifiques autres que celles liées aux conditions d'exportation dans les pays concernés	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vente directe de service et réponse à des appels d'offres</li> <li>• Etude de marché « export » pour tester la réalité du marché</li> </ul>	Court et moyen terme
	Tourisme : produit touristique combiné (Brésil- Guyane- Suriname)	Transports Infrastructures en Guyane Règlementation touristique	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déjà engagé dans le cadre du PO Amazonie</li> </ul>	Court terme
Investissement	ENR : exportation de savoir faire sur biomasse, solaire et hydroélectrique et investissements sur place dans les pays de la zone	Pas de barrières spécifiques autres que celles liées aux conditions d'investissement dans les pays concernés	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Joint venture avec partenaires locaux pour accès à la ressource en échange du savoir faire</li> <li>• Accompagnement financier dans la création de la filiale dans la mesure où il y a une valeur ajoutée pour la Guyane (retour de flux financier, maintien du savoir faire en Guyane, consolidation de la trésorerie de l'entreprise en Guyane).</li> </ul>	Court et moyen terme
	TIC (infrastructures et services) Télétechnologies	Pas de barrières spécifiques autres que celles liées aux conditions d'investissement dans les pays concernés	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Joint venture avec des partenaires locaux pour assurer a minima la commercialisation des services</li> </ul>	Court et moyen terme

## 6 Vers un marché du plateau des Guyanes ?

Comme l'a indiqué le présent rapport, depuis une dizaine d'années, la Guyane, région française et européenne, approfondit ses relations avec ses voisins, notamment avec le Brésil et le Suriname. Ce processus a été activement encouragé par l'Union Européenne (UE) et l'Etat français. Il est également souhaité par de nombreux acteurs locaux (Conseil Régional, Conseil Général, CCIG, CGPME, etc.). Par ailleurs, les entretiens conduits auprès des entreprises guyanaises confirment l'existence d'opportunités d'échanges à l'international.

Prenant acte de cette nouvelle dynamique, dans son discours lors du comité interministériel de l'outre-mer du 6 novembre 2009, le Président de la République a affirmé que des efforts allaient être menés pour construire un « *marché commun du plateau des Guyanes* » afin de mettre en place des « *liens commerciaux aussi étroits que possible avec le Guyana, le Suriname et, bien entendu, le Brésil* ».

Au regard de cette problématique, il ressort des analyses précédentes trois constats :

- **Au sens juridique du terme**, c'est-à-dire d'un marché commun avec un tarif extérieur douanier commun et une harmonisation des législations réglementant la libre circulation des biens, marchandises, personnes et services (sur le modèle de l'Union européenne), **le marché commun du plateau des Guyanes ne peut avoir d'existence propre**. La Guyane étant territoire de l'Union européenne est régie par la réglementation européenne qui fait de la politique commerciale extérieure une compétence exclusive de la Commission européenne. De leur côté le Suriname et le Guyana appartiennent au marché commun de la CARICOM, tandis que le Brésil appartient au marché commun du MERCOSUR.
- **Le marché du plateau des Guyanes, au sens économique du terme**, c'est-à-dire en termes de flux d'échanges de marchandises, biens et personnes, **n'a pas encore de réalité aujourd'hui** dans la pratique. En témoignent les flux extrêmement limités entre les différents pays de la zone. La Guyane ne commerce quasiment pas avec les Etats insulaires de la Caraïbe<sup>48</sup>, et relativement peu avec les pays voisins, Guyana inclus. Par ailleurs, lorsqu'ils existent, les échanges se font essentiellement à sens unique, et de manière souvent informelles.
- **Néanmoins les opportunités d'échanges et de partenariats identifiées dans différents secteurs et niches de marché démontrent qu'une dynamique peut se mettre en place** permettant d'approfondir l'intégration économique régionale à un horizon de moyen-long terme d'ici 10 à 15 ans.

Toutefois, les flux économiques qui seront générés par l'exploitation de ces opportunités demeureront néanmoins modestes à l'échelle du commerce international, car les grands flux commerciaux du Brésil, du Suriname et du Guyana demeureront bien évidemment avec les USA et l'Union européenne, et de plus en plus avec la Chine et l'Inde, qui constituent des partenaires commerciaux stratégiques, notamment pour le Brésil.

---

<sup>48</sup> Les entreprises et acteurs rencontrés n'évoquent d'ailleurs quasiment jamais la Caraïbe insulaire comme espace de coopération commerciale possible.

Par ailleurs, les freins à lever pour favoriser les échanges entre les pays de la zone demeurent encore importants, en particulier en termes d'infrastructures de communication.

Ainsi, il y a un véritable enjeu qui se pose à la Guyane, et sur lesquels des choix stratégiques doivent être pris. S'il est évident que la Guyane n'est pas une zone de convergence régionale, il reste que le positionnement géostratégique de la Guyane fait qu'elle peut jouer un rôle pour offrir des débouchés vers l'Europe aux produits du Nord du Brésil, du Suriname et dans une moindre mesure du Guyana. Si à terme, les initiatives naissantes ne sont pas suffisamment soutenues et de manière durable, il y a un réel risque pour la Guyane de voir passer les flux d'échanges Nord Brésiliens, d'autant que la compétition entre les trois Guyanes pour les attirer est forte.