



Atelier 6 : coût et financement

Compte-rendu

Informations générales :

- Date de l'événement : 19/03/2024
- Lieu de l'événement : CCISM – maison des Entreprises de Saint-Martin
- Nature de l'événement : Atelier world café
- Nombre de participants : 14 participant·es
- Nature / types de publics : tous publics.

Intervenant·es :

- Alberic Ellis, directeur général (Établissement portuaire de Saint-Martin)
- Roger Annicette, garant (CNDP)
- Philippe Ricochin, consultant en gestion locale (Ricochin Consultant)
- Pascal Nicolle, animateur (La suite dans les idées)

RÉSUMÉ DE L'ÉVÉNEMENT

L'atelier « Le coût et le financement du projet » était le sixième d'une série de 8 ateliers qui devait permettre au public de mieux comprendre les enjeux et de s'exprimer sur le projet d'extension du port de Galisbay.

L'objectif de cet atelier était de recueillir les questions des citoyen·nes sur les modalités de financement, sur le coût du projet mais aussi sur les modalités futures d'exploitation et de gouvernance du projet. Cet atelier, qui a pu revêtir un aspect technique, visait à permettre à chacun de comprendre comment s'organise le coût et le financement du projet en privilégiant une approche simple et pédagogique.

La part de financement du projet par des investisseurs privés pouvant avoir des conséquences sur l'exploitation du port et sur sa gouvernance future, ces sous-thèmes ont été traités compte-tenu des interrogations qu'ils suscitaient depuis le lancement de la concertation.

En raison du faible nombre de participant·es, l'animation s'est articulée autour de deux grands temps :

- Temps 1 : présentation du coût et du financement du projet ainsi que des conditions d'exploitation de la future extension portuaire et de sa gouvernance.
- Temps 2 : temps de questions / réponses avec les participants.

1.1. Temps 1 : présentation du coût et du financement du projet ainsi que des conditions d'exploitation de la future extension portuaire et de sa gouvernance

Pascal Nicolle souhaite d'abord la bienvenue aux participant·es et lance l'atelier.

Alberic Ellis, directeur général de l'EPSM, présente Roger Annicette, garant de la CNDP et revient sur la concertation, ses modalités et ses prochaines dates.

Pascal Nicolle décrit brièvement le déroulé de l'atelier et redonne la parole à Albéric Ellis. Celui-ci présente le projet, puis des éléments du montage financier et juridique du projet d'extension et des éléments de gouvernance. Il présente Philippe Ricochin, consultant en gestion locale, qui veillera à préciser le détail de l'organisation juridique et financière.

1.2. Temps 2 : temps de questions / réponses avec les participants

Plusieurs participant·es ont posé des questions tout au long de la présentation et après celle-ci. Le contenu des échanges est restitué ci-après, par thématique :

1.2.1. Coût et financement du projet et conditions d'exploitation de la future extension

- Une participante souhaite savoir pourquoi l'EPSM a en charge les parties présentées et pas d'autres comme la marina Port La Royale.
 - *Albéric Ellis (EPSM) revient rapidement sur les parties contrôlées par l'EPSM. Il précise que c'est une décision de la Collectivité au moment de la création de l'EPSM. En 2019, l'EPSM a repris la gestion de la marina Fort-Louis ; il était question de prendre en charge également la marina Royale mais il y avait des points juridiques à éclaircir. Il précise que ces points pourront peut-être être résolus à l'avenir. Par contre, la marina Anse Marcel est sous gestion privée.*
- Un participant aborde quatre points relatifs au financement que doit trouver l'EPSM pour faire émerger le projet d'extension. Premièrement, il souhaite savoir si l'EPSM a des pistes prometteuses concernant le choix d'un concessionnaire ; ensuite, il interroge l'existence d'une assurance quelconque autour de tels investissements ; puis, il souhaite savoir comment se passerait la reprise des activités du port en cas de faillite et de dépôt de bilan du concessionnaire ; enfin, il aborde le fait que la collectivité va perdre la possibilité de choisir préférentiellement des entreprises locales et souhaite savoir si certaines importations vont remplacer des productions qui pourraient être faites localement.
 - *Alberic Ellis (EPSM) répond aux différents points : certains partenaires de l'EPSM se sont montrés intéressés par la concession compte-tenu du volume d'activité attendu. La concession suivra de toutes manières les procédures de marché public pour la mise en concurrence. C'est l'EPSM qui rédigera le cahier des charges du marché, et il est possible via ce marché de mobiliser des entreprises locales. A ce stade, rien n'est complètement défini.*
 - *Philippe Ricochin (Ricochin Consultant) revient sur les garanties de financement et d'exploitation : on ne peut pas garantir qu'un exploitant ne dépose pas le bilan sur un demi-siècle. Dès lors, les infrastructures créées et concédées devront être rendues à l'EPSM, moyennant un reste à payer. Le contrat passé avec le concessionnaire déterminera tous ces cas de figures, et il servira à se prémunir à la fois contre des risques de défaillances et contre des risques de profits excessifs de la part du concessionnaire – on parle ici de clauses de meilleures fortunes. On essaiera de garantir autant que faire se peut l'intérêt général du public ; et l'EPSM continuera d'exister pendant ce temps. Quant à la préférence locale, il est possible de prévoir des dispositions pour privilégier des PMS PME et des clauses d'insertions pour que le projet puisse permettre à un maximum d'emplois dédiés à des Saint-Martinois.*

- Une participante se dit complètement découragée par la présentation : comparé au calendrier du projet, trouver un concessionnaire et le financement associé lui apparaît totalement infaisable. Elle souhaite aussi savoir si les 2,5 millions d'euros de recette actuelles vont être dilués dans les recettes du concessionnaire, et si le coût des marchandises ne risque pas d'augmenter petit à petit comme le coût d'utilisation des autoroutes en Métropole.
 - *Phillippe Ricochin (Ricochin Consultant) répond que la Collectivité est vue comme un acteur majeur du développement de Saint-Martin et que les aides institutionnelles et/ou extérieures ne viendront que si la Collectivité s'investit fortement sur le projet ; il précise que tout n'est pas encore gagné pour le projet mais qu'il y a des solutions. Il indique qu'après la concession, l'EPSM continuera à percevoir des revenus d'occupation des terre-pleins et à exploiter la gare maritime, ce qui lui assurera des revenus substantiels. L'EPSM gardera aussi – si ce n'est le quai polyvalent étendu – au moins le quai dans sa dimension actuelle. Bref, il conservera une grande partie des activités actuelles, mais transférera toute la partie d'activité liée aux conteneurs à l'opérateur privé. Quant au coût des marchandises qui pourrait s'élever, l'EPSM ne le souhaite pas, et les simulations corroborent plutôt ce souhait. C'est dû entre autres à la disparition de la « road tax » qui permettra d'économiser plusieurs millions d'euros par an.*
- La même participante reprend la parole et s'interroge sur l'intérêt d'aller négocier à Bruxelles une exemption de la TGCA pour environ quatre millions d'euros, ce qui représente une part assez faible du financement du projet.
 - *Alberic Ellis (EPSM) répond qu'à ce stade toutes les pistes sont envisagées et que l'EPSM et la Collectivité doivent démontrer qu'ils prennent toutes les possibilités de financement au sérieux. Il précise que parmi les opérateurs, certains sont internationaux, d'autres européens, et certains sont déjà présents dans la zone.*
- Un participant s'interroge sur les opérateurs pouvant s'intéresser au projet et souhaite savoir ce qu'il adviendra des manutentionnaires et autres travailleurs dans le cadre de l'organisation du port actuellement. Il craint que le nouvel opérateur impose ses employés et partenaires.
 - *Alberic Ellis indique que l'objectif n'est pas du tout d'éliminer les travailleurs employés actuellement sur le port. Rien n'est finalisé pour l'instant, et il assure que les mécanismes juridiques qui seront mis en place pourront permettre à ces opérateurs d'exister et de faire partie des structures de gouvernance.*
- Le même participant fait part de son inquiétude des opérateurs économiques privés et des armateurs qui pourraient étendre leur activité au-delà de ce qui est prévu dans le marché en « grignotant » petit à petit l'activité du port, ou qui pourraient créer des distorsions de concurrence entre les navires leur appartenant et les autres.
 - *Philippe Ricochin (Ricochin Consultant) revient sur le droit de la concurrence dans l'Union Européenne et les règles existantes autour des contrats de concession. Il précise que l'autorité concédante devra s'assurer que le contrat sera bien respecté, et qu'il sera plus simple pour l'EPSM de s'en assurer puisqu'il sera à l'endroit même de la concession. Concernant les tarifs dans le cadre d'une concession, ils seront soumis à l'accord du conseil d'administration du port et ne pourront pas être changés sans cela. Dès qu'une concession est faite, il faut « surveiller et contrôler » l'activité concédée pour éviter toute dérive.*

1.2.2. Gouvernance du projet

- Un participant remarque qu'un projet de cette ampleur ne sera pas fait tous les jours et qu'il n'aura pas de sens s'il n'y a pas de protection des entreprises locales et des garanties que celles-ci bénéficieront du projet et/ou de ses infrastructures. Pour lui, il faut donc s'interroger sur la manière dont on veut avancer, notamment concernant les pouvoirs que l'on veut laisser à l'opérateur qui apportera les fonds privés au projet.
 - *Alberic Ellis (EPSM) répond sur les points. Concernant les frais qui augmenteraient pour les entreprises locales, ceux-ci ne peuvent augmenter sans l'accord du conseil d'administration, et cela doit suivre le droit français. Il précise être tout à fait d'accord sur la nécessité de protéger les entreprises locales.*

- Une participante souhaite savoir pourquoi l'EPSM ou la Collectivité ne contracterait pas un prêt sur 25 ou 50 ans qui lui coûterait quelques millions d'euros par an, mais ne la priverait pas d'une partie des recettes du port et lui permettrait de rester indépendante. Elle fait part de l'inquiétude (qu'elle voit générale dans la salle) d'être pieds et poings liés par une entreprise privée en concession sur le port, qui ferait ce qu'elle veut sur le port.
 - *Alberic Ellis (EPSM) revient sur le soutien de la Collectivité et la nécessité de lobbying supplémentaire pour obtenir des financements de l'Etat. Concernant les entreprises locales, il rappelle dans ses discussions avec les opérateurs privés la présence de compétences locales, et il assure que l'EPSM met tout en œuvre pour que le projet ne puisse pas être réalisé sans la participation des entreprises locales sur le sujet.*
 - *Philippe Ricochin (Ricochin Consultant) revient sur le financement du projet en précisant que si la Collectivité voulait ou pouvait prendre en charge le projet à 100%, il n'y aurait pas besoin de partenariat. Pour l'instant, le besoin de partenariat répond à des impératifs économiques.*
- Un participant souhaite avoir des informations sur la continuité territoriale, l'indépendance de Saint-Martin vis-à-vis de ce qu'il y a autour que permettra le projet, et le rayonnement de la France dans les Caraïbes, et notamment de la vision de l'État sur ces questions.
 - *Alberic Ellis (EPSM) ne peut apporter de précision à la place de la Collectivité de Saint-Martin sur ces points. Il rappelle le soutien de l'État sur le projet, qui a financé avec l'Europe à 100% les études environnementales, et sur les derniers plans du Gouvernement qui classent Saint-Martin parmi les ports français les plus stratégiques.*
- Un participant remarque qu'en lisant le dossier de concertation, il n'y a pas de possibilité de faire ce projet sans une part importante de financement public, qui représente pour l'instant 64 millions sur les 132 millions d'euros du projet ; selon lui, il n'y a donc pas d'option qui puisse se faire sans ces financements publics. Il est peut-être possible de faire pencher un peu plus l'activité de commerce dans la balance et réduire par ce biais la participation publique, mais celle-ci restera massive malgré tout ; la question est donc pour lui de savoir si la Collectivité est prête à engager au moins 40 millions d'euros sur le port. Pour lui, si la participation des institutions publiques était garantie, il n'y aurait pas de difficulté à trouver un opérateur. En revanche, le participant exprime sa difficulté à saisir d'où viennent les recettes du port. Il fait part de son expérience sur les autres marinas et leurs conditions de rentabilités, plus souvent liées à la vente de carburant et au développement de structures connexes (hôtels, appartements, etc.) qu'à la vente de services comme l'accès à l'eau ou à l'internet.
 - *Alberic Ellis (EPSM) indique ne pas pouvoir répondre à tous les points car il ne peut pas rentrer dans le détail de tous les documents stratégiques. Cependant, il précise que ces éléments stratégiques, notamment d'analyse financière et de rentabilité du projet sur le long terme, ont fait l'objet d'un plan stratégique et servent pendant les échanges avec les opérateurs intéressés. Il précise que la collectivité de Saint-Martin a des moyens limités mais qu'elle mettra en œuvre les moyens nécessaires pour la réalisation du projet.*
- Un participant dit comprendre qu'il est impossible de recourir à de la discrimination positive explicite envers les entreprises locales de Saint-Martin dans le cadre de la réglementation des marchés publics ; il souhaiterait avoir des précisions sur les clauses d'insertion qui pourraient contribuer à augmenter le rôle des entreprises locales dans le projet.
 - *Philippe Ricochin (Ricochin Consultant) précise qu'il faut s'assurer de l'application de cette clause dans le contrat puis dans les faits pendant les travaux.*
- Un participant, chef d'entreprise, apporte des précisions concernant les clauses d'insertion et pense qu'il ne faut pas se concentrer sur ces clauses pour garantir du travail à la population. Il suggère de penser « out of the box » pour s'assurer que les ouvriers et les entreprises locales travaillent sur le projet.
 - *Alberic Ellis (EPSM) précise que c'est bien l'objectif du président de l'EPSM. Le directeur du port ne sait pas à ce stade comment ces observations pourront être transformées en éléments juridiques mais il confirme que l'EPSM réfléchit à des moyens de contrainte sur le sujet.*
- Un participant revient sur un rapport de la Cour des Comptes et les capacités d'autofinancement du port de Galisbay, évaluées à 500 millions d'euros – environ 2 millions par an sur un tel projet

selon lui. Il souhaiterait des précisions sur l'activité de vente de carburant, pour savoir si elle sera reprise par le concessionnaire ou non. Il revient aussi sur la gouvernance du projet, la Cour des Comptes préconisant la mise en place d'un conseil portuaire – qui n'existe pas aujourd'hui, mais qui, selon lui, serait une idée pertinente. Il souhaiterait enfin savoir si le plan de financement du projet par l'EPSM prévoit une stratégie qui permettrait de dégager une marge et assurer son financement par lui-même.

— *Alberic Ellis (EPSM) revient sur le rapport de la Cour des Comptes et indique avoir pris en compte ses préconisations. A propos du conseil portuaire, ce n'est pas une décision que le conseil d'administration de l'EPSM peut prendre – elle revient à la Collectivité. Il n'y a pas d'obligation pour la Collectivité de mettre en place un conseil portuaire ; cependant, une proposition à ce sujet a été faite l'année dernière pour la mise en place d'un tel conseil, qui permettrait une participation plus importante des usagers et des opérateurs.*

- Un participant fait la remarque que les gens qui viennent à ces ateliers, notamment celui-ci, sont des chefs d'entreprises ou des gens en tout cas qui ont l'habitude des montages financiers, voire qui connaissent des investisseurs. Il suggère la prochaine fois de mettre à plat les comptes d'exploitation de cette extension portuaire de manière plus simple. Selon lui, si le projet est financé à 30% par le public, 90 millions d'euros seront investis par l'opérateur quelle que soit sa forme ; sur 40 ans d'amortissement, il faudra donc dégager 2 millions d'euros de bénéfice. Il faudrait donc discuter de ce qu'on va vendre, les méthodes disponibles pour dégager de la marge financière. Le participant considère qu'il manque des informations dans la concertation sur ces points : sur l'occupation des quais, sur ce que ça rapporte sur une année, etc. pour qu'un petit investisseur comme lui ait envie de participer au projet. Selon lui, un projet comme celui-ci se construit par la recherche de partenariats, par l'influence et les réseaux.
- Un autre participant revient sur le fait qu'il faut considérer le projet non seulement en termes de rentabilité financière mais aussi de rentabilité technique, de rentabilité sociale dans le territoire, etc. Il fait remarquer que certains projets autres, comme Saint-Pierre-et-Miquelon, ont vu leur projet davantage financé par l'État car il était identifié comme d'utilité publique. Il souligne que vu le projet et la période vécue en 2017-2018 le projet a démontré son caractère stratégique et publiquement utile.
 - *Alberic Ellis (EPSM) indique que tous ces éléments seront pris en compte dans la concertation. L'EPSM apportera des éléments de réponse par écrit dans le bilan de concertation.*

2. NOTE D'AMBIANCE

Même si cet atelier – qui s'est tenu en présence du Président du Conseil d'administration du Port – était sans doute le plus technique, les participants, majoritairement investis dans l'économie locale et bien informés du projet, ont pu soulever de nombreux points qu'il leur paraît nécessaire de préciser. Leurs contributions seront sans doute utiles à la rédaction du cahier des charges d'un concessionnaire, si cette option est retenue au final.