



Etudes sur l'hébergement marchand à Mayotte



Mayotte

Phase 2

Perspectives de développement et plan d'actions

MKG Consulting EMEA

5 rue de Dantzig - Paris

+33 (0)1 70 36 01 36

welcome@mkg-group.com

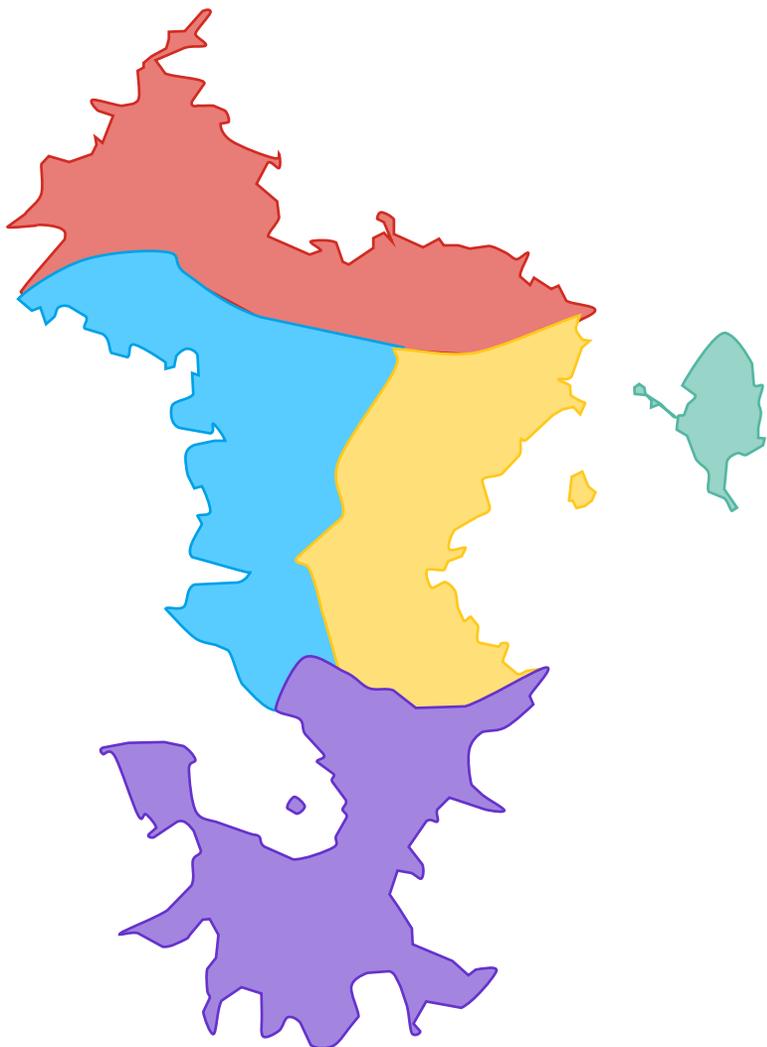


SOMMAIRE

Périmètre de l'étude

- I. Rappel du diagnostic page 4
- II. Orientations stratégiques de développement des hébergements touristique page 7
 - 1. Coordonner le développement des hébergements touristiques
 - 2. Consolider les sources de clientèle primaire du territoire
 - 3. Valoriser le marché existant des hébergements touristiques
 - 4. Favoriser le déploiement du tourisme d'agrément
 - 5. Renforcer la concertation entre les acteurs de l'hébergement touristique et du tourisme
- III. Synthèse page 36
- IV. Guide d'accompagnement des projets hôteliers page 39
 - 1. Les montages de projets : subventions et prêts
 - 2. Les montages de projets : le financement
 - 3. Les montages de projets : les modes d'exploitation hôtelière





Définition de la zone d'étude

La zone d'étude est définie comme le département de Mayotte, situé dans le canal du Mozambique.

Ce territoire français est composé de 5 intercommunalités :

- La **Communauté d'Agglomération de Dembeni-Mamoudzou**, créée en 2015 (2 communes)
- La **Communauté de Communes de Petite-Terre**, première intercommunalité du département, créée en 2014 (2 communes)
- La **Communauté de Communes du Centre-Ouest**, créée en 2015 (5 communes)
- La **Communauté de Communes du Nord de Mayotte**, créée en 2015 (4 communes)
- La **Communauté de Communes du Sud**, créée en 2015 (4 communes)

L'analyse de l'hébergement touristique de Mayotte porte sur l'ensemble du territoire et à l'échelle des intercommunalités.

I. RAPPEL DU DIAGNOSTIC



1. RAPPEL DIAGNOSTIC

Contexte des hébergements touristiques

Atouts	Faiblesses
<p>Contexte touristique</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Environnement touristique favorable au tourisme de loisirs. Un territoire préservé aux grandes richesses paysagères : lagons, forêts, plages et montagnes <p>Part importante du tourisme d'affaires</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Une clientèle d'affaires, issue majoritairement de la fonction publique qui permet d'assurer des bons niveaux de remplissage aux hôtels existants et une tarification élevée <p>Marché hôtelier</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Une partie de l'offre en hébergement régulièrement entretenue, avec des responsables dynamiques enclins à participer au développement touristique ; néanmoins, l'aspect vieillissant de certains hébergements impacte l'ensemble du secteur▪ Des établissements leviers de la destination <p>Evolution de l'offre</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Des responsables d'hébergements sur le territoire ayant des projets d'extension ou d'ouverture de nouvelles structures sur le territoire : ces projets hôteliers en cours permettront de renouveler l'offre existante	<p>Offre en hébergement</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Manque en hébergement pour l'accueil de groupes : capacité moyenne de 8 chambres tous hébergements confondus et de 24 chambres en l'hôtellerie▪ Des hébergements touristiques peu adaptés aux familles ou aux jeunes▪ Offre en hébergement centrée sur Mamoudzou▪ Manque en hébergement adapté à la clientèle d'affaires : faute d'établissements adaptés, la clientèle d'affaires séjourne dans des établissements dédiés à la clientèle de loisirs▪ Quelques établissements vieillissants qui impactent l'image de l'ensemble de la destination▪ Faible diversification des typologies d'hébergements, peu d'hébergement emblématique à Mayotte▪ Faible renouvellement de l'offre : entre 2015 et 2020, l'offre en hébergement a peu évolué, avec 82 chambres en plus, soit un peu plus de 15 chambres en moyenne créées par an. <p>Demande</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Une forte dépendance au tourisme d'affaires (75% des nuitées en hébergement), notamment issue de la fonction publique▪ Tarifs en hôtellerie élevés pour un rapport qualité prix jugé insuffisant par la clientèle et les professionnels du tourisme▪ Faible présence en ligne des hébergements (outre le site Tourisme Mayotte) limitant les possibilités de commercialisation des hébergements en dehors de l'île : pour 8 hébergements sur 10, la moitié des réservations se fait en ligne <p>Formation</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Difficulté à trouver du personnel qualifié pour les hôtels▪ Rotation élevée des employés au sein des hôtels▪ Manque d'outils de gestion et de suivi des clientèles pour les petites structures d'accueil <p>Organisation de la filière</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Pas de classification des hôtels, ni de label facilitant l'identification du niveau qualitatif des établissements hôteliers et para-hôteliers▪ Pas de mise en réseau de l'offre en hébergement de type gîtes <p>Soutien de la filière</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Manque de visibilité d'un interlocuteur commun à l'ensemble du département en charge de la veille et du suivi des hébergements touristiques de Mayotte▪ Deux offices du tourisme aux actions et initiatives variées vis-à-vis des hébergements touristiques sont créés (Centre et Petite Terre) et 1 office de tourisme est en préfiguration (CC du Sud).▪ Faible identification, par les porteurs de projets d'hébergements touristiques, des aides (financière, logistique, administratives, etc.) disponibles pour les accompagner dans leurs démarches

1. RAPPEL DIAGNOSTIC

Perspectives de développement des hébergements touristiques

Opportunités	Menaces
<p>Demande des hébergements</p> <ul style="list-style-type: none">Taux d'occupation élevés des hôtels (supérieurs à 75 %), ouvrant la possibilité de développer le nombre de chambres sur le territoireFaible concurrence entre les hébergements, ce qui induit un développement supplémentaire possible <p>Capitaliser sur les projets économiques du territoire</p> <ul style="list-style-type: none">Développement de l'aéroport : croissance de 3 à 5% du trafic si l'agrandissement de la piste est effectuéTourisme d'affaires : projet gazier dans le canal du MozambiqueEtude en cours par l'EPFAM sur le développement de structures touristiques sur le département <p>Evolution de l'offre</p> <p>Les professionnels du tourisme (tour operators, OTA), s'accordent sur la nécessité de développer une offre en hébergement plus qualitative et plus attrayante à Mayotte, en adéquation avec le tourisme durable, tout en valorisant le patrimoine culturel et naturel de Mayotte.</p> <p>Evolution des attentes de la clientèle</p> <ul style="list-style-type: none">L'évolution de la composition de la demande impacte l'offre des hébergements touristiques : démultiplication des profils de génération qui voyagent (seniors, générations X, Y et Z), ce qui induit une diversification des besoins en termes de typologie des hébergements. <p>Modification des comportements d'achats :</p> <ul style="list-style-type: none">Bipolarisation des comportements d'achats. Les séjours touristiques peuvent allier des services haut de gamme à une recherche d'économie de coût en fonction des points d'intérêts des clientèles (exemple : voyager à moindre coût, mais séjourner dans des établissements haut de gamme)Utilisation accrue des communautés d'internautes dans la réservation de séjour ; un canal de distribution peu utilisé dans la commercialisation des hébergements touristiques de MayotteLa prise de conscience écologique et la recherche d'authenticité renforcent la possibilité de développer un tourisme de niche respectueux de l'environnement (écotourisme, plongée...) <p>Risque pour la demande touristique mondiale</p> <ul style="list-style-type: none">Le contexte sanitaire actuel représente un enjeu particulier à l'issue incertaine, notamment dans l'évolution des flux de voyageurs et le développement touristique de la destination envers des clientèles lointaines. Le tourisme local (Mayotte, île de La Réunion etc.) est donc une source non négligeable de flux touristiques à prendre en compte.	<p>Contexte</p> <ul style="list-style-type: none">Déficit d'infrastructures en termes d'assainissement et de transport entraînant des coupures d'eau et des embouteillagesContexte sécuritaire qui freine le développement du tourisme et impacte l'activité des hébergements existants <p>Projets en hébergements</p> <ul style="list-style-type: none">Projets hôteliers qui renforcent les pôles déjà existants, n'ouvrant pas de nouvelles perspectivesPas de projets hôteliers adaptés à l'accueil des groupesDifficulté pour faire émerger des projets d'hébergements touristiques<ul style="list-style-type: none">Pression foncière qui freine les délais de construction des projets touristiquesMajorité de projets de petites envergures car développés en fonds propresLe contexte sanitaire et la crise économique inquiètent les porteurs de projets qui envisagent de retarder ou de réorienter la finalité de leurs projetsFort développement de l'offre Airbnb sans cohésion avec les acteurs touristiques du territoire <p>Mise en concurrence</p> <ul style="list-style-type: none">Forte concurrence avec des destinations insulaires voisines dont le secteur tourisme est déjà à un stade de développement mature, et dont Mayotte doit se différencier. <p>Evolution des attentes de la clientèle touristique : modification des comportements d'achat. L'accélération du rythme de vie et la réaction à la hausse des coûts énergétiques impactent la clientèle sur son choix de voyage et séjour. Elle est moins disposée à prendre des risques dans le choix de sa destination.</p> <ul style="list-style-type: none">Les risques pour la demande touristique mondiale sont des enjeux clés à considérer pour le développement touristique de Mayotte. Les clientèles touristiques mondiales développent une forte sensibilité aux risques sécuritaires et sanitaires. Le facteur sécuritaire a été souligné par un grand nombre de professionnels du tourisme de Mayotte, et plus particulièrement par les responsables des hébergements. C'est l'un des freins majeurs du développement touristique. Aussi, les réponses apportées ainsi que la présentation des résultats escomptés sont primordiaux afin de rassurer les clientèles touristiques futures, ainsi que les potentiels investisseurs.

II. ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES



2. ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Le plan d'actions ci-dessous découle du diagnostic établi en phase 1 de l'étude.

Le plan d'actions comprend 5 axes : 4 axes d'ordre opérationnel et 1 axe d'ordre organisationnel. Les actions devront être réalisées à court terme (3 ans), moyen terme (3 à 8 ans) voire à long terme, et concerneront soit l'ensemble du département, soit des pôles spécifiques.

	ORIENTATIONS STRATÉGIQUES	ACTIONS	TEMPORALITÉ
Axes Opérationnels	1 COORDONNER le développement des hébergements touristiques Objectifs : Favoriser un développement équilibré de l'offre en hébergement touristique, et éviter les phénomènes de cannibalisation, au détriment des établissements existants ou entre de nouveaux entrants.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier les facteurs de développement de l'offre ▪ Valider les futurs projets hôteliers (Avis MKG sur 3 projets hôteliers)* ▪ Combiner un développement varié des structures d'hébergements ▪ Spatialiser le développement de l'offre des hébergements touristiques 	Action continue (2020-2030)
	2 CONSOLIDER les sources de clientèles primaires du territoire (clientèles d'affaires, locales et résidentes) Objectif : Proposer une offre d'hébergement attractive et de qualité, en adéquation avec les attentes de la clientèle présente sur le territoire.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Assurer une offre en hébergement adaptée aux attentes de la clientèle d'affaires ▪ Mobiliser l'offre en hébergement existante pour y attirer la clientèle locale (Mayotte, La Réunion) 	Court et moyen termes
	3 VALORISER le marché existant des hébergements touristiques Objectifs : Stabiliser l'activité du marché existant et accompagner la modernisation des hébergements de Mayotte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accompagner les propriétaires exploitants dans leur projet de rénovation ▪ Encourager la classification des hébergements touristiques existants ▪ Développer le label de qualité des hébergements Ylang ▪ Organiser en réseau les petites structures d'hébergements ▪ Recenser et identifier l'offre présente sur les plateformes de location en ligne 	Court et moyen termes
	4 FAVORISER le déploiement du tourisme d'agrément Objectifs : Valoriser le territoire pour attirer la clientèle d'agrément, retenir la clientèle d'affaires et développer l'attrait des investisseurs hôteliers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disposer d'une offre qui réponde aux besoins de la clientèle d'agrément ▪ Communiquer sur les actions mises en place pour répondre aux problématiques en matière de sécurité et de propreté 	Court et moyen termes
Axe organisationnel	5 RENFORCER La concertation entre les acteurs de l'hébergement touristique et du tourisme Objectifs : Améliorer la visibilité des actions touristiques de Mayotte, faciliter la promotion du territoire par des actions coordonnées et stabiliser l'activité du marché existant.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organiser en réseau les petites structures d'hébergements pour favoriser les échanges, identifier et partager des bonnes pratiques ▪ Elaborer un processus d'identification des nouveaux projets en hébergement ▪ Mettre en place la taxe de séjour pour financer les actions de développement touristique et suivre l'évolution de la fréquentation 	Action continue (2020-2030)

*Actions « quick win » pouvant être réalisées rapidement

2. ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES



1. COORDONNER le développement des hébergements touristiques

2.1 COORDONNER LE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

La coordination du développement de l'offre en hébergements touristiques mahorais passe par une stratégie de développement quantitative de l'offre en tenant compte de l'évolution de la demande. En effet, il est important de garantir aux nouveaux hébergements mais également aux existants, un niveau de remplissage minimum pour une question de rentabilité.

Pour estimer le nombre de chambres soutenable pour le marché actuel, l'impact de différents facteurs de développement sur le nombre de chambres disponibles et le nombre de chambres vendues doit être anticipé.

PRINCIPE METHODOLOGIQUE - ELABORATION SCENARIO DE DEVELOPPEMENT

Estimation de la demande (nombre de chambres vendues), par :

1. Observation de la croissance passée sur la période 2016-2019 pour une projection future de la demande cohérente. La croissance passée permet de :

- Observer le taux de croissance annuel moyen de la demande (nombre de chambres vendues) : 5,8% entre 2016 et 2019
- Déterminer le dynamisme du marché hôtelier mahorais : dynamisme conjoncturel ou tendance observée sur le long terme : fréquentation aéroportuaire, nuitées touristiques, part des nuitées d'agrément et d'affaires.

2. Estimation d'un taux de croissance annuel moyen opportun de la demande, basé sur l'activité aéroportuaire génératrice d'arrivées et de nuitées touristiques, sur les ambitions politiques matérialisées notamment par les SRDEII et SRDTLM mais également sur les autres projets leviers de développement (projet gazier dans le canal du Mozambique et autres projets touristiques identifiés par l'étude EPFAM). Ainsi, 3 hypothèses de taux de croissance ont été déterminés :

- Taux de 1,5 % : équivaut à une croissance conservatrice
- Taux de 3 % : équivaut à une croissance modérée
- Taux de 5 % : équivaut à une importante croissance

Estimation de l'offre (nombre de chambres disponibles), par :

1. Intégration du développement hôtelier « acté », permettant d'estimer les taux d'occupation annuels globaux

2. Application d'un taux d'occupation de base de 75%, au-delà duquel un développement est possible. Ce taux est estimé en considérant le taux d'occupation historique ainsi que le potentiel d'attractivité de Mayotte. Il garantit :

- La poursuite d'un développement quantitatif de l'offre
- Tout en assurant un niveau de rentabilité supportable pour les établissements existants

>> Un nombre de chambres disponibles à créer par an

2.1 COORDONNER LE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Rappel : Evolution future de l'offre en hébergement - liste des projets confirmés

Année	Nom de l'établissement	Intercommunalité	Typologie	Capacité
2021	Case Robinson	CC Sud	Bungalows	10
	Hamaha Beach	CADEMA	Hôtel	18
	Projet Diwan	CC Centre-Ouest	Hôtel	10
	Jardin Maoré	CC Sud	Hôtel	30
	Projet Mtsangamtititi	CC. Centre-Ouest	Appartements	12
	Baie des Tortues	CC Sud	Bungalows	14
2022	Projet Soidri Ben	CC Centre Ouest	Bungalow, tentes suspendues, suites	5
	Projet 1 Petite-Terre	CC Petite-Terre	Hôtel	12
	Projet 2 Petite-Terre	CC Petite-Terre	Résidence	5
2023	Pointe Mahabou	CADEMA	Hôtel	46
	Appart'hôtel ZAC du Soleil	CADEMA	Résidence	67
Avant 2025	Projet Ibis Eden Island	CC Petite-Terre	Hôtel	80
	Projet Lootek	CC Centre-Ouest	Résidence de tourisme	10
	Projet Centre-ville	CADEMA	Hôtel	48

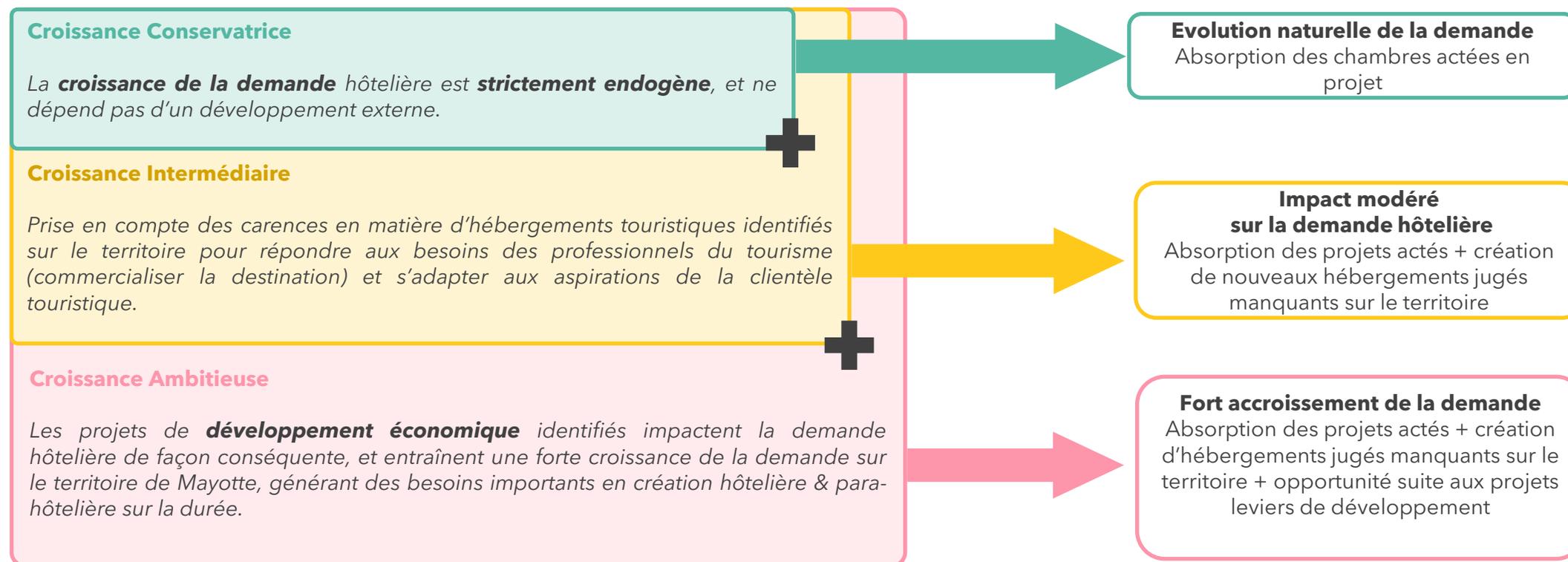
- **Augmentation potentielle de la capacité en hébergement de plus de 70% : environ 800 chambres à Mayotte en 2025, si tous les projets aboutissent. En effet, ce chiffre est à relativiser en raison des délais de « sorties de terre » et d'ouverture qui peuvent être constatés à Mayotte.**
 - Croissance liée à 3 projets majeurs : Extension du Jardin Maoré, Projet Point Mahabou et le projet Eden Island. Ces trois projets sont susceptibles d'avoir un impact sur la demande hôtelière et ont fait l'objet d'une étude d'impact (cf. annexes).
 - Les 10 autres projets auront peu d'impact sur la demande hôtelière.
- **Renforcement de l'offre sur les pôles existants et les marchés déjà matures**
 - Le projet Mahabou vient renforcer l'offre du principal pôle hôtelier de Mayotte et s'adresse à la clientèle la plus présente (clientèle d'affaires).
 - Le projet Eden Island permet de répondre à la demande issue du trafic de l'aéroport, et encore plus particulièrement avec l'augmentation du trafic
 - Le projet du Jardin Maoré permet d'augmenter la capacité d'accueil dans l'Intercommunalité du Sud et d'ouvrir des perspectives pour l'accueil de groupes de loisirs.

2.1 COORDONNER LE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Identifier les facteurs propices au développement d'hébergements touristiques

L'élaboration du diagnostic a permis d'identifier les facteurs pouvant potentiellement avoir un impact sur le développement de l'offre en hébergements touristiques à Mayotte. Ces facteurs issus **de l'état des lieux du marché des hébergements, des entretiens avec les professionnels du tourisme, ou liés à des projets structurants du territoire**, auront une incidence plus ou moins importante sur la croissance de l'offre et de la demande en fonction de leur réalisation effective et de leur impact sur le marché.

Différents scénarios de croissance sont ainsi établis, fonction de l'évolution de la demande et de l'impact des projets de développement.



2.1 COORDONNER LE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Identifier les facteurs propices au développement d'hébergements supplémentaires

Facteurs de développement	Croissance	Impact sur la création d'offre
<ul style="list-style-type: none"> Taux d'occupation élevé en hôtellerie Avec des taux d'occupation supérieurs à 75%, les hôtels de Mayotte enregistrent un niveau d'activité élevé qui permet d'envisager le développement de nouveaux établissements hôteliers de plus de 40 chambres, sans nécessiter l'arrivée d'un flux touristique additionnel. Cette offre répondra aux besoins actuellement identifiés sur le territoire, de pallier les périodes de saturation de l'offre, et de renouveler le marché hôtelier. Des hôtels non adaptés à la clientèle d'affaires La clientèle d'affaires, majoritaire dans les établissements hôteliers de Mayotte, ne dispose pas d'établissements adaptés à ses besoins. Les établissements plébiscités par cette clientèle ont une offre résolument orientée sur la clientèle de loisirs, ce qui crée une certaine insatisfaction. 	<p style="text-align: center;">Conservatrice</p>	<p style="text-align: center;">+ 360 chambres issues des projets identifiés, dont 3 projets hôteliers totalisant 170 chambres Avant 2025</p>
<ul style="list-style-type: none"> Développer des hébergements répondant aux besoins identifiés sur le territoire par les professionnels du tourisme Les professionnels du tourisme s'accordent sur le manque de structures d'hébergements permettant l'accueil d'une clientèle d'agrément et de groupes, ce qui est une réalité pour le territoire. Le besoin est estimé à 3 hébergements touristiques de 30 à 50 chambres (entre 100 et 150 chambres au total). Les petites structures d'hébergement (capacité inférieure à 10 chambres) sont une forme d'hébergement adaptée au territoire de Mayotte. Les délais de concrétisation des projets sont plus courts. Favoriser leur développement permet de dépolieriser l'offre de Mayotte. Ces structures n'entraîneront pas d'effet de cannibalisation de la demande dans la mesure où leur réalisation s'inscrit dans l'une des tendances suivantes : <ul style="list-style-type: none"> - Ancrage local : disposer de structures d'hébergements touristiques mettant en avant la culture mahoraise : hébergements chez l'habitant, hébergements traditionnels. - Tourisme durable : construire des structures d'hébergements en adéquation avec le tourisme durable. 	<p style="text-align: center;">Intermédiaire</p>	<p style="text-align: center;">Ouverture de 250 chambres supplémentaires en hôtellerie Entre 2025 et 2030</p>
<p>Trois projets structurants sur le territoire sont, si réalisés, susceptibles de générer une croissance forte de la demande hôtelière et la création d'établissements hôteliers ou d'hébergements spécifiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> Agrandissement de l'aéroport L'agrandissement de l'aéroport permettrait d'augmenter de 3 à 5% le trafic de passagers. L'impact se ferait ressentir sur l'ensemble de l'île. Projet gazier dans le canal du Mozambique Le projet gazier du canal du Mozambique aura un fort impact sur la fréquentation hôtelière si Mayotte réussit à se positionner comme base de soutien logistique. Une demande en hébergement émanera pour l'équipe technique (60 à 80 chambres), ainsi que pour les sous-traitants. Pour ces derniers, l'estimation de la demande d'hébergement pourra être affinée après validation du projet. Projets touristiques Le Conseil Départemental en partenariat avec l'EPFAM a commandité une étude, actuellement en cours, sur le développement de structures touristiques. En fonction des caractéristiques de ces projets, des besoins en hébergement pourraient émerger. 	<p style="text-align: center;">Ambitieuse</p>	<p style="text-align: center;">Ouverture de 80 à 100 chambres en hôtellerie après travaux de l'aéroport</p> <p style="text-align: center;">Minimum 60 chambres supplémentaires en hôtellerie dès validation du projet</p> <p style="text-align: center;">Capacité en chambre à estimer en fonction des projets</p>

2.1 COORDONNER LE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Projection de l'évolution de l'offre en hébergement touristique selon les hypothèses de croissance

Nom	Facteurs de croissance		Création par an 2020-2025	Taux de croissance annuel	Création par an 2025-2030	Chambres totales à créer en plus hors projets engagés après 2025	Evolution future 2020-2030 (projets annoncés + nb de chambres recommandées)
Scénario conservateur	Croissance naturelle	Facteurs endogènes	+ 50 chambres par an	1,5%	+ 15 chambres	entre 100 et 110 chambres	+ 460 chambres
Scénario intermédiaire				3%	+ 50 chambres	+ entre 240 et 250 chambres	+ 610 chambres
Scénario ambitieux				5%	+ 70 chambres	+350 et 370 chambres	+ 710 chambres

Rappel évolution entre 2015 et 2020 à Mayotte : + 82 chambres

Les scénarios permettent d'évaluer les possibilités de créations hôtelières et para-hôtelières au cours des prochaines années.

Entre 2015 et 2020, le renouvellement de l'offre en hébergement touristique a été relativement faible, avec 80 chambres créées, soit une moyenne lissée d'une quinzaine de chambres par an. Ce faible niveau de création a permis de maintenir un taux d'occupation élevé (75%).

Entre 2020 et 2025, environ 360 chambres supplémentaires sont attendues sur le marché des hébergements touristiques mahorais, soit une augmentation de 75 chambres par an en moyenne lissée. **Afin de limiter l'impact sur les taux d'occupation dans les 5 ans à venir, MKG préconise de ne pas créer des chambres supplémentaires au cours de cette période.**

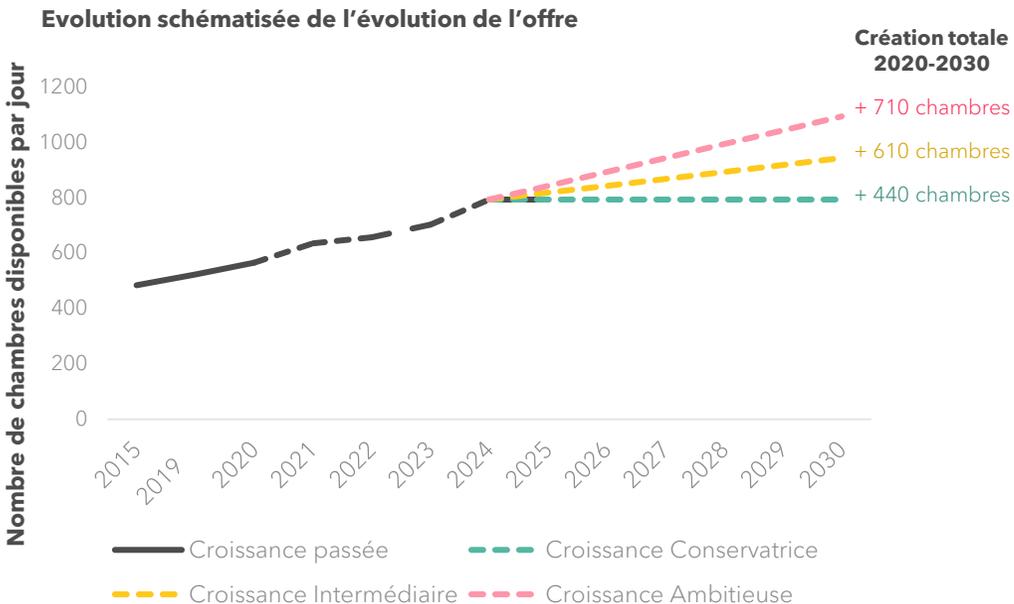
Les développements additionnels devront par conséquent être réalisés après 2025, avec 3 scénarios possibles :

Scénario conservateur : 80 chambres supplémentaires. Ce scénario est à enclencher si le taux d'occupation des hôtels existants n'a pas retrouvé un niveau compris entre 60 et 65%.

Scénario intermédiaire : création de 250 chambres entre 2025 et 2030. Ce scénario se base sur des facteurs endogènes de croissance, avec le développement d'une offre répondant particulièrement aux besoins de la clientèle d'agrément.

Scénario ambitieux : développement de 70 chambres en moyenne par an, soit 710 chambres sur la période de 2025-2030. La croissance est liée à la réalisation de projets économiques et touristiques structurants (agrandissement effectif de l'aéroport, projet gazier du canal du Mozambique, projets touristiques générant leur propre demande).

Par ailleurs, si des projets hôteliers considérés comme actés tarderaient à arriver, le potentiel de développement supplémentaire avéré après 2025 pourrait être avancé dans le temps.



2.1 COORDONNER LE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Analyser l'impact des futurs projets hôteliers (Avis MKG sur 3 projets hôteliers)

	Projet Jardin Maoré	Pointe Mahabou	Eden Island
Pôle	CC. Sud	CADEMA	CC. Petite-Terre
Chambres	47 chambres	46 chambres	80 chambres
Clientèle visée	Majeure : clientèle d'agrément Mineure : clientèle d'affaires	Majeure : clientèle d'affaires Mineure : clientèle d'agrément	Majeure : clientèle d'affaires Modérée : clientèle en transit Mineure : clientèle d'agrément
Avis	<p>Avis favorable</p> <ul style="list-style-type: none"> Renouveler l'offre hôtelière d'agrément Diversifier le parc hôtelier Permet l'accueil des groupes <p>Ouverture en 2021</p> <p>Recommandations Les performances de l'hôtel, une fois agrandi, seront fortement tributaires des actions de développement touristique envers la clientèle d'agrément. Classer l'établissement selon Atout France.</p>	<p>Avis favorable</p> <ul style="list-style-type: none"> Renouveler l'offre hôtelière de la clientèle d'affaires Permettre l'accueil d'une clientèle de groupes <p>Ouverture en 2023</p> <p>Recommandations Classer l'établissement selon Atout France</p>	<p>Avis favorable</p> <ul style="list-style-type: none"> Accueillir le personnel des compagnies aériennes Offrir un hébergement à la clientèle en transit Permettre l'accueil de la clientèle d'affaires en déplacement sur Petite-Terre <p>Recommandations Ouverture avant 2025 Classer l'établissement selon Atout France</p>

- MKG valide les 3 projets hôteliers en cours à Mayotte (cf. études d'impact en annexes du rapport). Ces établissements permettront de renouveler l'offre hôtelière, faciliter l'accueil de groupes, et offrir à la clientèle d'affaires des établissements adaptés à leurs besoins en termes de localisation et de services.
- Ces établissements devront être ouverts avant 2025, afin d'étaler les ouvertures sur le territoire.

2.1 COORDONNER LE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Spatialiser le développement de l'offre des hébergements touristiques

Facteurs d'identification des zones à enjeux :

- Les caractéristiques de l'offre en hébergement touristique
- La capacité en chambres et l'évolution
- Le taux d'occupation des établissements
- Les caractéristiques de la demande
- Le foncier disponible
- Le potentiel de développement : grands projets

Si ces critères sont réunis, un développement supplémentaire pourra être réalisé sur l'ensemble des intercommunalités mahoraises.

CC. Nord de Mayotte

Projets actés avant 2025		0 chambre
Après 2025	Conservateur	35-40 chambre supplémentaires
	Intermédiaire	40 à 50 chambres supplémentaires au Nord - Ouest
	Ambitieux	Développement supplémentaire si : - Réalisation du projet gazier du canal du Mozambique : 60 chambres minimum - Projets structurants via l'étude le Conseil Départemental en partenariat avec l'EPFAM - 60 chambres au Nord-Ouest si projet SRDEII et SRDTLM se concrétisent

CC. Centre Ouest

Projets actés avant 2025		37 chambres
Après 2025	Conservateur	0 chambre supplémentaire
	Intermédiaire	50-60 chambres supplémentaires
	Ambitieux	Développement supplémentaire si : - Projets structurants via l'étude du Conseil Départemental en partenariat avec l'EPFAM (80-100 chambres)

CC. Sud

Projets actés avant 2025		54 chambres
<i>Dont Projets structurants actés avant 2025</i>		Extension du jardin de Maoré
Après 2025	Conservateur	0 chambre supplémentaire
	Intermédiaire	60 chambres supplémentaires
	Ambitieux	Développement supplémentaire si : - Projets structurants via l'étude du Conseil Départemental en partenariat avec l'EPFAM (80 chambres)



Projets hôteliers validés

CC. Petite-Terre

Projets actés avant 2025		97 chambres
<i>Dont Projets structurants actés avant 2025</i>		Projet Ibis Eden Island
Après 2025	Scénario conservateur	0 chambre supplémentaire
	Scénario intermédiaire	40 à 50 chambres supplémentaires
	Scénario ambitieux	80 à 100 chambres supplémentaires si agrandissement de l'aéroport

CADEMA

Projets actés avant 2025		171 chambres
<i>Dont Projets structurants actés avant 2025</i>		Pointe Mahabou
Après 2025	Scénario conservateur	35-40 chambre supplémentaires
	Scénario intermédiaire	40 à 50 chambres supplémentaires
	Scénario ambitieux	Pas de développement supplémentaire

2.1 COORDONNER LE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Favoriser un développement varié des structures d'hébergement

En hébergement, en fonction des capacités des établissements, les caractéristiques en termes de services, catégories et modes de gestion sont différentes. Ce document a pour vocation de renseigner les décisionnaires du développement touristique de Mayotte sur les grandes caractéristiques des hébergements ou projets en fonction de 4 seuils de capacité :

Capacité	Moins de 10 chambres	Moins de 35 chambres	De 35 à 80 chambres	De 80 à 100 chambres
Profil d'acteurs	Propriétaire-exploitant (indépendant)	Propriétaire-exploitant (indépendant)	Propriétaire-exploitant (indépendant) Franchise (chaînes)	Franchisé (chaînes) Hôtels en filiale, location Contrat de management (chaînes) Propriétaire-exploitant (indépendant)
Type d'établissement dominant	Gîtes et chambres d'hôtes	Hôtels et résidences	Hôtels et résidences	Hôtels et résidences
Offre de services additionnels	Limitée	Limitée	Limitée	Etendue
Clientèles	Individuels	Individuels Petits groupes loisirs	Individuels Corporates (contrat) Groupes loisirs et affaires	Individuels Corporates Groupes loisirs et affaires
Caractéristiques du contrat	Pleine propriété	Pleine propriété Franchise (rare)	Pleine propriété Franchise	Filiale Contrat de management Location Franchise (rare) Plaine propriété (rare)

Le parc des structures en hébergement est essentiellement composé d'établissements de moins de 10 chambres (gîtes et maisons d'hôtes) et d'hôtellerie de petites capacités (taille moyenne 24 chambres).

Malgré l'ouverture de 5 structures de plus de 40 chambres, les projets d'hébergements annoncés sur le territoire confirment cette tendance d'un développement dominé par des structures de petites capacités (capacité moyenne de 26 chambres pour les projets annoncés).

Le développement de projets d'hébergements touristiques est fortement conditionné par la propriété foncière : les propriétaires de terrain ont des capacités d'investissements limitées et les investisseurs ne sont pas propriétaires.

Afin de diversifier l'offre en hébergement sur le territoire, 3 structures de plus grandes capacités (entre 30 et 50 chambres) sont à développer. Ces établissements permettront l'accueil de groupes touristiques, en complément d'une clientèle individuelle.

Le développement de ces projets plus importants devra se faire avec le **support de subventions et/ou avec des investisseurs extérieurs.**

Des mises en réseau avec des acteurs présents sur les îles voisines sont à privilégier. Actuellement, la destination peut garantir des niveaux de performances suffisants pour rendre les projets rentables.

Néanmoins le contexte sécuritaire de l'île et de la crise mondiale (sanitaire et économique) peuvent refroidir certains investisseurs. Un travail pour rassurer les investisseurs est à mettre en place.

2.1 COORDONNER LE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Synthèse des recommandations du développement de l'offre des hébergements touristiques

Intercommunalités	Caractéristiques du marché des hébergements touristiques	Croissance	Opportunités de développement par territoire	Total chambres supplémentaires hors projets actés
CADEMA	Capitale économique de Mayotte Mix-clientèle : 95% clientèle d'affaires et en transit 5% clientèle d'agrément	Conservatrice • Ouverture du projet hôtelier en cours sur la Pointe Mahabou • Ouverture du projet centre-ville de 48 chambres Création supplémentaire : 30-40 chambres		35
		Intermédiaire Après 2025 : ouverture d'un hôtel ou d'une résidence de 40 à 50 chambres adapté à l'accueil de groupes et de la clientèle d'affaires		75
		Ambitieuse Pas de développement supplémentaire recommandé		75
CC. Petite-Terre	Aéroport Mix clientèle : 90% clientèle en transit et d'affaires 10% clientèle d'agrément	Conservatrice Ouverture du projet en cours : Ibis Eden Island Création supplémentaire : Pas de développement supplémentaire recommandé		35
		Intermédiaire Après 2025 : ouverture d'un hôtel de 40 à 50 chambres adapté à l'accueil de groupes Favoriser le développement de structures de moins de 10 chambres		75
		Ambitieuse Développement supplémentaire sous conditions : si agrandissement de l'aéroport, construction de 80 à 100 chambres après mise en service de la nouvelle piste		165
CC. Sud	Atouts touristiques multiples, majoritairement sur le littoral Mix clientèle : 80% clientèle d'agrément 20% clientèle d'affaires	Conservatrice Ouverture du projet hôtelier en cours à l'hôtel Le Jardin Maoré Création supplémentaire : Pas de développement supplémentaire recommandé		-
		Intermédiaire Après 2025 : ouverture d'un hôtel de 60 chambres adapté à l'accueil de groupes et des familles Opportunité pour des structures de moins de 10 chambres		60
		Ambitieuse Développement supplémentaire sous conditions : construction de structures d'hébergements sous réserve des projets touristiques mis en place dans le cadre de l'étude du Conseil Départemental en partenariat avec l'EPFAM		140

2.1 COORDONNER LE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Synthèse des recommandations du développement de l'offre des hébergements touristiques (Suite)

Intercommunalités	Caractéristiques du marché des hébergements touristiques	Croissance	Opportunités de développement par territoire	Total chambres supplémentaires hors projets actés
CC. Centre-Ouest	Atouts touristiques majoritairement dans les terres Mix clientèle : clientèle d'agrément majoritaire	Conservatrice	Ouverture du projet Lootek résidence de tourisme de 10 chambres Création supplémentaire : Pas de développement supplémentaire recommandé	-
		Intermédiaire	Après 2025 : ouverture d'un hôtel de 40 à 50 chambres adapté à l'accueil de groupes	60
		Ambitieuse	Développement supplémentaire sous conditions : construction de structures hôtelières sous réserve des projets touristiques mis en place dans le cadre de l'étude de l'EPFAM (50-60 chambres)	140
CC. Nord de Mayotte	Est : Rayonnement de Mamoudzou Ouest : Développement touristique et économique à venir Mix clientèle : Est : 80% clientèle d'affaires et 20% clientèle d'agrément Ouest : offre en hébergement peu développée	Conservatrice	Pas de développement hôtelier dans les 5 ans. Création supplémentaire : 35 à 40 chambres	35
		Intermédiaire	Après 2025 : Ouest : ouverture d'un hôtel de 40 à 50 chambres adapté à l'accueil de groupe	75
		Ambitieuse	Est : Développement supplémentaire sous conditions : - construction de structures hôtelières sous réserve des projets touristiques mis en place dans le cadre de l'étude de l'EPFAM - Port de Longoni : développement minimum de 60 chambres supplémentaires si réalisation du projet gazier du canal du Mozambique Ouest : Développement supplémentaire sous conditions - construction de structures hôtelières sous réserve d'aménagement du lagon avec des activités touristiques suite au SRDTLM (60 chambres)	195

2.1 COORDONNER LE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Synthèse du nombre de chambres à développer par intercommunalité (projets actés et recommandations supplémentaires)

CADEMA	conservateur	projets actés	171
		projets supplémentaires	35
	intermédiaire		40
	ambitieux		x
TOTAL			246

CC Centre-Ouest	conservateur	projets actés	37
		projets supplémentaires	x
	intermédiaire		60
	ambitieux		80
TOTAL			177

CC Petite-Terre	conservateur	projets actés	97
		projets supplémentaires	35
	intermédiaire		40
	ambitieux		90
TOTAL			262

CC Nord de Mayotte	conservateur	projets actés	x
		projets supplémentaires	35
	intermédiaire		40
	ambitieux		120
TOTAL			195

CC Sud	conservateur	projets actés	54
		projets supplémentaires	x
	intermédiaire		60
	ambitieux		80
TOTAL			194

Ensemble territoire	Projets actés		359
	conservateur		105
	intermédiaire		240
	ambitieux		370

+ 730 chambres supplémentaires dans le cadre d'un développement ambitieux

II. ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES



2. CONSOLIDER les sources de clientèle primaire du territoire

2.2 CONSOLIDER LES SOURCES DE CLIENTÈLES PRIMAIRES DU TERRITOIRE

Adapter les projets à venir et les hébergements existants aux besoins des clientèles primaires des hôtels de Mayotte.

Actions	Échéance			Caractéristiques
	Court terme	Moyen terme	Long terme	
<p>1. Assurer une offre en hébergement adaptée aux attentes de la clientèle d'affaires</p>	X	X		<p>La clientèle d'affaires représente la première source de clientèle des hôtels du territoire. Cette clientèle a des besoins spécifiques en termes d'hébergement et d'équipements. Actuellement, certains établissements utilisés par la clientèle d'affaires présentent des caractéristiques axées sur la clientèle loisirs. Les clientèles d'affaires et de loisirs se retrouvent dans les mêmes établissements, or ces typologies de clientèles n'ont pas les mêmes besoins ou n'ont pas le même rythme.</p> <p>Dans le cadre de rénovations d'hébergements existants ou de constructions de nouveaux établissements, il est primordial d'assurer la présence d'équipements et de services adaptés aux besoins de la clientèle d'affaires, afin d'orienter cette clientèle vers cette typologie spécifique d'établissement :</p> <p>Hébergement : Hôtels (capacité de plus de 35 chambres) Caractéristiques : Catégorie économique à haut de gamme le créneau milieu de gamme est à privilégier Superficie des chambres entre 15 et 22m² Flexibilité des chambres (twin) pour l'accueil de groupes Equipements pour des moyens ou longs séjours Grande connectivité Service efficace et flexible (check-in - check out rapide) Espace de coworking Offre de restauration</p> <p>Environnement : Environnement agréable Bars et restaurants à proximité Parkings sécurisés et à proximité</p>
<p>2. Mobiliser l'offre en hébergement existante pour y attirer la clientèle locale (Mayotte, La Réunion)</p>	X	X		<p>La clientèle locale ou résidente constitue une source de clientèle primaire dans la mesure où, déjà sur place, elle constitue un vivier non négligeable de clientèle potentielle et plus particulièrement dans un contexte de crise sanitaire. Les tendances actuelles du tourisme s'orientent vers le développement du tourisme de proximité, mêlant découverte locale et micro aventure. Pour Mayotte, la clientèle locale comprend les habitants de Mayotte et ceux de La Réunion.</p> <p>Hébergement : Hôtels et hébergements de petite capacité Caractéristiques : Catégorie économique à milieu de gamme Chambres familiales (+ 2 lits) Equipements adaptés (piscine, bar, activités) Bon rapport qualité/prix Insolite/ concept marqué</p> <p>Environnement : Environnement agréable (bars et restaurants à proximité) Parkings sécurisés et à proximité</p>

II. ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES



3. VALORISER le marché des hébergements touristiques existants

2.3 VALORISER LE MARCHÉ DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES EXISTANTS

Stabiliser l'activité du marché existant, accompagner la modernisation des hébergements de Mayotte

Actions	Échéances			Caractéristiques
	Court terme	Moyen terme	Long terme	
<p>1. Accompagner les propriétaires exploitants dans leur projet de rénovation</p>	X			<p>Les difficultés que peuvent éprouver les établissements indépendants à entamer une rénovation, une réhabilitation ou une mise aux normes sous-tendent la nécessité d'un accompagnement dans cette démarche. En ce sens, le département de Mayotte peut agir conjointement avec l'ensemble des acteurs du tourisme à Mayotte.</p> <p>OUTILS :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etablir une grille d'analyse comportant des critères d'identification des hôtels à potentiel de développement (objectifs précis de l'hôtelier, bonne localisation de l'hôtel, etc.), - Prospecter / identifier les établissements les plus en difficulté sur le plan commercial et disposant d'un potentiel de développement, - Proposer des ateliers thématiques pour l'aide à la commercialisation et notamment à l'utilisation des nouveaux réseaux de communication, - Aider à connaître les possibilités qui s'offrent à eux et à aborder les démarches administratives pour une éventuelle aide au financement des projets de rénovation. - Renforcer l'accompagnement et le conseil sur les projets et la recherche de financements
<p>2. Encourager la classification des hébergements touristiques existants et à venir</p>	X	X		<p>Le parc d'hébergement touristique de Mayotte ne dispose d'aucun indicateur permettant à la clientèle d'identifier le niveau qualitatif des hébergements. Sur l'ensemble du département, un seul établissement est classé selon la nomenclature Atout France (hôtel Maharajah, 71 chambres, classé 3*).</p> <p>Depuis 2010, l'Etat a confié à Atout France la mission de classement des hébergements touristiques. L'objectif de cette démarche est triple : améliorer la qualité de l'offre en hébergement du territoire français, redonner du sens aux étoiles en proposant des repères plus fiables aux clientèles touristiques nationales et internationales, permettre à la destination France d'être plus compétitive sur la scène internationale.</p> <p>Encourager la mise en place du classement permettrait de valoriser les structures d'hébergements et de rassurer la clientèle touristique sur la prise en compte des normes au sein des établissements.</p> <p>Cette action permettrait également d'initier la mise en place de la taxe de séjour sur le département (barème tarifaire établi selon le nombre d'étoiles).</p>

2.3 VALORISER LE MARCHÉ DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES EXISTANTS

Grille d'analyse pour identification des hôtels à potentiel de développement

Critères	Remarques	Points	Commentaires d'analyse
Création d'emplois		/1	
Budget Prévisionnel du projet	Entre dans le cadre de dispositifs d'aides au secteur	/1	
Localisation	Etablissement dans une zone identifiée comme à enjeux de développement	/1	
Mise aux normes	Mise aux normes PMR ou dans le cadre d'une classification/labellisation	/1	
Espace de restauration et bar	Rénovation ou création de nouveaux espaces de restauration	/1	
Qualité et confort des chambres	Projet de rénovation pour montée en gamme	/1	
Création d'équipements ou de services à destination de la clientèle de loisirs	Qualité et efficacité des services	/1	
Création d'équipements ou de services à destination de la clientèle d'affaires	Qualité et efficacité des services	/1	
Conscience environnementale et développement durable	Gestion énergétique, des déchets, produits d'accueils et équipements écologiques	/1	
Ouverture sur le local	Volonté du propriétaire/exploitant d'ouvrir des services ou équipements vers l'extérieur	/1	
		TOTAL	/10

De **5 à 7/10**, le projet peut être considéré comme à bon potentiel de développement
 A partir de **7,5/10**, le projet est considéré comme à fort potentiel de développement car il répond à plusieurs enjeux territoriaux.

2.3 VALORISER LE MARCHÉ DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES EXISTANTS

Stabiliser l'activité du marché existant, accompagner la modernisation des hébergements de Mayotte

Actions	Échéances			Caractéristiques de l'action
	Court terme	Moyen terme	Long terme	
<p>3. Organiser en réseau les petites structures d'hébergements</p>				<p>Ces trois actions sont liées</p> <p>Les gîtes et chambres d'hôtes ajoutés aux locations touristiques des plateformes en ligne représentent 300 structures dans le département, soit une capacité cumulée de plus de 550 chambres. Ces hébergements représentant la plus grande capacité d'accueil du département, leur prise en compte est nécessaire dans la politique de développement des hébergements touristiques de Mayotte. Dans leur grande majorité ces établissements sont gérés par des particuliers et le rapport qualité/prix est varié. Aussi, valoriser ces hébergements est crucial pour assurer un niveau d'accueil homogène et satisfaisant.</p> <p>Organiser un réseau de ces petites structures d'hébergements (moins de 10 chambres) permettrait de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Favoriser les échanges entre propriétaires, créer des produits ou des services conjoints ▪ Identifier et partager des bonnes pratiques ▪ Dispenser des formations pour accompagner les propriétaires dans leur démarche de mise en tourisme (démarche administrative, accueil, commercialisation, etc.) <p>Le recensement et l'identification des offres Airbnb s'inscrit aussi dans cette démarche de valorisation de l'offre d'hébergement du territoire. Les objectifs de ce recensement sont multiples :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Assurer la déclaration en mairie des structures et ainsi la mise en place de la taxe de séjour, ▪ Associer les propriétaires au réseau des petites structures d'hébergement, ▪ Homogénéiser à l'ensemble des hébergements de l'île un même niveau qualitatif de l'accueil. <p>Le Label Ylang développé par le comité du tourisme de Mayotte valorise les établissements de types gîtes et chambres d'hôtes qui répondent à une charte de qualité d'accueil de leur clientèle. Sur le site du Comité du Tourisme de Mayotte, seules 14 structures sont labellisées Ylang. Sur le même modèle que la classification des hôtels, la classification des petites structures est à encourager, afin d'aider la clientèle touristique à mieux identifier le niveau qualitatif des hébergements. A terme, une plateforme de réservation en ligne de ses structures est à mettre en place, ces structures étant, la plupart, dénuées de sites Internet.</p>
<p>4. Recenser et identifier l'offre présente sur les plateformes de location en ligne</p>	<p>Action continue : Alimentation des réseaux au fil de l'eau</p>			
<p>5. Développer le label de qualité des hébergements mahorais Ylang</p>				

II. ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES



4. FAVORISER le déploiement du tourisme d'agrément

2.4 FAVORISER LE DÉPLOIEMENT DU TOURISME D'AGRÉMENT

Développer une offre d'hébergement adapter à la clientèle d'agrément et développer l'attrait des investisseurs hôteliers

Action	Caractéristiques
Communiquer sur les actions mises en place pour répondre aux problématiques en matière de sécurité et de propreté	<p>La destination de Mayotte souffre d'un déficit d'image qui affecte son potentiel de développement touristique, à la fois en termes de clientèle d'agrément ainsi qu'au niveau des investisseurs potentiels.</p> <p>La mise en place de plans de communication à l'intention de la clientèle touristique et des investisseurs potentiels attestant de la prise en compte des problématiques du territoire et prouvant les réalisations permettra d'instaurer un climat de confiance propice au développement du tourisme d'agrément.</p>
Disposer d'une offre qui réponde aux besoins de la clientèle d'agrément	<p>Pour développer le tourisme d'agrément, les hébergements touristiques doivent s'adresser à 4 typologies de voyageurs loisirs :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Groupe▪ Couple▪ Familles▪ Jeunes. <p>En outre, les professionnels du tourisme de loisirs souhaitent un développement de l'offre en hébergement touristique à Mayotte axé sur des hébergements respectueux de l'environnement et des hébergements valorisant le patrimoine local (séjour chez l'habitant), ce qui nous semble adapté.</p> <p>3 typologies de structures correspondent à ces critères :</p> <ul style="list-style-type: none">- Hébergements de moins de 10 chambres- Hébergements de 10 à 35 chambres- Hébergements de 35 à 80 chambres (plus spécifiquement entre 35 et 50 chambres). <p>Voir le détail des caractéristiques dans les pages suivantes</p>

2.4 FAVORISER LE DÉPLOIEMENT DU TOURISME D'AGRÉMENT

TYPE D'ÉTABLISSEMENT A PRIVILEGIER

CARACTERISTIQUES PRODUITS	
Capacité	Hébergements touristiques de moins de 10 chambres
Clientèles cibles	Individuels loisirs Couples et familles
Localisation	Opportunité sur l'ensemble du département La petite taille des établissements laisse la possibilité de s'implanter dans des localisations diverses, en centre ville où la pression foncière peut être importante, ou hors agglomération, où les marchés sont plus restreints.
Typologie principale	Gîtes et chambres d'hôtes, logement chez l'habitant
Type d'établissement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La totalité des établissements de cette capacité est gérée par des propriétaires indépendants. La faible capacité de ces établissements ne permet pas d'amortir les coûts de personnels et autres charges d'exploitation sur une base de chiffre d'affaires important, ce qui suppose souvent une implication directe du propriétaire de l'établissement dans la gestion de l'exploitation quotidienne afin de réduire les coûts salariaux et de conserver une exploitation profitable. ▪ Les établissements de très faible capacité peuvent être de catégorie économique à milieu de gamme. En milieu urbain, ce sont des établissements à l'architecture classique (maisons ou appartements), alors que ceux implantés en milieu rural ont la possibilité de proposer des structures plus atypiques (bangas, lodge, chalet).
Alertes et opportunités	<ul style="list-style-type: none"> ▪ De nombreux hébergements de ce profil ferment en raison des contraintes d'investissements trop élevées, des nouvelles normes d'accessibilité et de sécurité, ou de la forte hausse des coûts (commissions de plus de 15% reversées aux agences en ligne de type booking.com, coûts salariaux, hausses de taxation, etc.). Les petits établissements sont les plus touchés, les investissements nécessaires étant trop lourds pour de petites structures. ▪ Les possibilités de développement pour ce type de structure concernent des particuliers souhaitant développer une activité économique supplémentaire. Le profil « non professionnel » de ces particuliers nécessite la mise en place de formations pour les accompagner dans leurs démarches administratives (demande de subvention), et des formations pour la commercialisation de leurs gîtes / chambres d'hôtels et pour l'accueil des touristes.

2.4 FAVORISER LE DÉPLOIEMENT DU TOURISME D'AGRÉMENT

TYPE D'ÉTABLISSEMENT A PRIVILEGIER

CARACTERISTIQUES PRODUITS	
Capacité	Hébergements touristiques de 10 à 35 chambres
Clientèles cibles	Clientèle individuelle, familiale et jeunes Petits groupes (10 à 20 personnes)
Localisation	La petite taille des établissements laisse la possibilité de s'implanter dans des localisations diverses : <ul style="list-style-type: none"> ▪ En centre ville à Mamoudzou où la pression foncière peut être importante, mais la clientèle d'affaires très présente, ▪ hors agglomération, où les marchés hôteliers sont plus restreints, mais où des sites adaptés à la clientèle de loisirs sont présents
Typologie principale	Hôtels, résidences, hébergements atypiques (bungalows, bangas lodges, etc.)
Type d'établissement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les hébergements entre 10 et 35 chambres correspondent au modèle le plus développé à Mayotte ▪ La quasi-totalité des établissements de cette capacité est gérée par des propriétaires indépendants. ▪ A partir de 15 chambres, certains établissements peuvent être franchisés, mais ce mode de gestion reste très rare en-dessous de 35 chambres en raison du coût des redevances à verser à la chaîne hôtelière et de la faible rentabilité des établissements disposant de peu de chambres. Sur le marché français, certains réseaux coopératifs et franchiseurs peuvent parfois compter dans leurs rangs des établissements de très faible capacité (Best Western, Brit Hotel, Akena, Comfort Hotel, Kyriad, Mercure, Quality, etc.). ▪ En milieu urbain, les établissements de petite capacité sont souvent de catégorie super-économique ou économique. ▪ Les établissements des gammes supérieures s'adressent à une clientèle d'agrément avec un environnement unique (hors agglomération) et un haut niveau de services et d'équipements.
Alertes et opportunités	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Avec moins de 35 chambres, les contraintes d'investissements restent élevées (nouvelles normes d'accessibilité et de sécurité, coûts salariaux, cout matière première, etc.), ce qui engendre des risques de fermeture plus importants. ▪ Dans le cadre de rénovations importantes, ces établissements ont besoin d'aides financières. L'attribution de subventions peut-être soumise à conditions (rénovation en construction locale, tourisme durable, emploi local, etc.). ▪ Pour diversifier le chiffre d'affaires, des services additionnels (du type restaurant, bar...) ouverts à la clientèle extérieure doivent être prévus.

2.4 FAVORISER LE DÉPLOIEMENT DU TOURISME D'AGRÉMENT

TYPE D'ÉTABLISSEMENT A PRIVILEGIER

CARACTERISTIQUES PRODUITS	
Capacité	Hébergements de 35 à 80 chambres
Clientèles cibles	Individuel loisirs : couple, famille, jeunes Clientèles de groupes
Localisation	<ul style="list-style-type: none"> Les hébergements de plus de 35 chambres implantés dans la CC. Sud mais également au Nord-Ouest de l'île (en raison des projets leviers de développement à venir dans le cadre du SRDTLM ET SRDEII) auront la possibilité de fonctionner en majorité avec une clientèle de loisirs (opportunité de créer un établissement axé sur l'écotourisme) Hors CC. Sud, les établissements dépendront plus fortement de la clientèle d'affaires, notamment en semaine. Compte tenu du nombre plus important de chambres à remplir, les hôtels de telle capacité sont implantés dans des zones de toute typologie dans la ville-centre. Ils sont également implantés en périphérie à proximité des axes de transports et/ou d'un pôle local générateur de clientèle, par exemple dans des zones industrielles ou pôles d'activités, ou plus à distance s'ils sont proches de lieux de passages majeurs, comme un aéroport ou un équipement touristique majeur (attraction locale d'envergure, etc.).
Typologie principale	Hôtels et résidences
Type d'établissement	<ul style="list-style-type: none"> Il s'agit essentiellement d'établissements hôteliers, les résidences hôtelières de faible capacité comprises dans ce seuil restant encore relativement rares. Les établissements comprenant entre 35 et 70 chambres sont principalement gérés de manière indépendante ou sous contrat de franchise. Les réseaux volontaires et chaînes sont plus présents dans ce seuil : le nombre de chambres permettant plus de bénéficiaires, les propriétaires sont en mesure de payer les droits d'entrée et les redevances pour disposer de la notoriété d'une enseigne. À l'inverse, les autres modes de gestion de chaînes intégrées hors franchise portent généralement sur des hôtels de capacité plus élevée. La forte part d'établissements franchisés permet une pluralité d'enseignes et une diversification des catégories dans ce seuil par rapport aux hôtels de très faible capacité.
Alertes et opportunités	<ul style="list-style-type: none"> Le marché hôtelier de chaînes n'est généralement pas rentable en-dessous du seuil de 35 chambres en centre-ville et en-dessous de 70 chambres dans les secteurs périphériques, en raison des coûts élevés de gestion (entretien, personnel, etc.). Cette catégorie permet l'implantation libre de particuliers (propriétaires-gérants ou franchisés) Pour diversifier le chiffre d'affaires, des services additionnels (du type restaurant, spa, espace de coworking...) ouverts à la clientèle extérieure doivent être prévus. Afin de faciliter la présence du personnel, prévoir des hébergements de fonction sur place.

2.4 FAVORISER LE DÉPLOIEMENT DU TOURISME D'AGRÉMENT

Offrir une offre inédite sur le territoire et positionner Mayotte auprès des destinations concurrentes : exemples d'hébergements touristiques

CARACTERISTIQUES PRODUITS	
Définition	« Le caractère "insolite" de l'hébergement peut provenir de l'architecture ou de l'usage inattendu ou détourné de leur vocation initiale mais également par une activité surprenante, par une originalité des prestations ou par une situation géographique privilégiée. <i>Exemples de produits : cabanes perchées, cabanes flottantes, péniches, bulles, carrés étoilés, phares, yourtes etc.</i>
Contexte	(chiffres France Métropolitaine) Entre 2012 et 2019, l'offre a cru de 257 % en France Métropole pour une taille moyenne de 5 « modules ». Entre 2017 et 2019, le taux d'occupation a grimpé de 10,7 points pour atteindre une moyenne nationale de 62,9%, tout type d'hébergement confondu : le futur établissement atypique mahorais peut ainsi viser 50-55% de taux d'occupation. Est ici considéré un niveau de remplissage inférieur à la moyenne métropolitaine. Le panier moyen en 2019 est de 224€. En 2019, le taux de satisfaction de la clientèle est de 92%, les critères de choix déterminants étant les suivants : dépaysement, originalité et tranquillité.
Produit	<ul style="list-style-type: none"> • De gammes supérieures • Des services additionnels et des équipements en adéquation avec l'univers de l'hébergement. • Des hébergements neufs ou détournés • Adaptés aux courts séjours
Clientèles cibles	Couples, familles
Conditions de développement	<ul style="list-style-type: none"> • Un site garantissant la tranquillité et le dépaysement qui sont des critères indispensables pour la clientèle séjournant dans les hébergements dits « insolites ». • Cette typologie d'hébergement s'adresse à une clientèle souhaitant vivre une expérience unique. Des services et équipements haut de gamme sont attendus. • Privilégier une capacité de 5-10 modules (moyenne nationale et des établissements comparés dans les DROM; en phase 1) pour garantir la rentabilité de l'établissement et maintenir l'aspect expérientiel et unique de cette offre. • Passer par des réseaux de commercialisation spécialisés sur le marché français pour optimiser les réservations (Cabane de France ou Abracadaroom par exemple) ou par des opérateurs traditionnels tels que Booking.com et Gîte de France.
Objectifs	<p>Les hébergements insolites d'agrément permettent de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diversifier la clientèle touristique de Mayotte : couples et familles. • Se positionner vis-à-vis des fortes destinations touristiques concurrentes (La Réunion, île Maurice) • Être en adéquation avec la tendance nationale actuelle <p>De plus, l'hébergement insolite n'entre pas en conflit avec le marché hôtelier traditionnel puisque les cibles clientèle et les envies de séjours sont différentes.</p>
Les limites	<ul style="list-style-type: none"> • Le prix élevé des nuitées ne permet pas une diversité des clientèles d'agrément notamment la clientèle locale. • La majorité d'hébergements marchands atypiques ne peuvent être ouverts à l'année car sensibles aux aléas climatiques. De plus, les coûts d'entretien s'avèrent trop élevés pour une ouverture annuelle ce qui compromet une rentabilité optimale.

2.4 FAVORISER LE DÉPLOIEMENT DU TOURISME D'AGRÉMENT

Offrir une offre inédite sur le territoire et positionner Mayotte auprès des destinations concurrentes : exemples d'hébergements touristiques

Etablissement	La Vieille Cheminée	Moorea Fare Miti	West Indies Cottage	Les yourtes aux fruits	La ferme du Kilimandjaro
Localisation	Ile Maurice	île de Moorea Polynésie française	Basse-Terre Guadeloupe	Grande Terre Nouvelle Calédonie	La Réunion
Logement vu de l'extérieur					
Type de logement	Chalets, cabanes et lodges	Bungalows traditionnels	Moulin, bungalow, caravane et cabanes	Yourtes	Roulottes
Caractéristiques	Situé dans la campagne mauricienne, dans une petite ferme agricole ; à proximité de la Rhumerie de Chamarel, de la plage du Morne, des gorges de Rivière Noire et à 50 kilomètres de Port Louis. Structure inscrite dans une démarche éco-responsable.	Implanté sur l'île de Moorea et entouré de jardins tropicaux, au bord d'un lagon et d'une plage, à 2 kilomètres du village d'Haapiti et à 30 kilomètres de l'aéroport de Moorea. Complexe de 8 bungalows avec toit en chaume traditionnel et parquet au sol.	Ensemble de cottages installés dans un cadre tropical sur Basse-Terre, à 8 kilomètres du village de Pointe Noire et à 40 kilomètres de Pointe-à-Pitre. Nombreuses activités disponibles à proximité : kayak, plongée, plages, randonnées, réserve Cousteau, maison du cacao.	Situé sur Grande-Terre près d'une rivière, à 7 kilomètres du village de La Foa et à 110 kilomètres de Noumea. Yourtes installées sur une exploitation agricole avec un verger et qui ont une vue sur la montagne.	Ensemble de deux roulottes implantées sur un terrain de 3000m ² situé à 12 kilomètres de la ville du Tampon et à 25 kilomètres du Piton de la Fournaise. Le terrain est à 1 600 mètres d'altitude et appartient à une ferme apicole, avec vue sur le littoral sud et le massif du Piton des Neiges.
Catégorie	Haut de gamme	Haut de gamme	Haut de gamme	Milieu de gamme	Milieu de gamme
Groupe ou réseau	Indépendant	Indépendant	Indépendant	Indépendant	Indépendant
Capacité totale	6 logements pour 2 à 6 personnes 22 personnes au total	8 bungalows de 4 personnes 32 personnes au total	6 logements pour 2 à 5 personnes 21 personnes au total	2 yourtes 7 personnes au total	2 roulottes 4 adultes et 2 enfants au total
Types de chambres / logements	- Chalets - Cabane - Lodge	- Bungalow côté plage - Bungalow vue sur jardin - Bungalow supérieur	- 2 cabanes perchées - 1 roulotte - 1 moulin (45m ²) - 1 bungalow (60m ²) - 1 caravane (35m ²)	- Yourte Citron : pour 3 personnes - Yourte Litchi : pour 4 personnes (27m ²)	2 roulottes identiques pour 2 personnes et 1 enfant chacune

II. ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE DÉVELOPPEMENT DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES



5. **RENFORCER** les échanges entre les acteurs de l'hébergement et du tourisme

2.5 RENFORCER LA CONCERTATION ENTRE LES ACTEURS DE L'HÉBERGEMENT TOURISTIQUE ET DU TOURISME



Elaborer un processus d'identification des nouveaux projets en hébergement

Actuellement, la liste des projets d'ouverture d'hébergements touristiques comprend une douzaine de projets. Les projets peuvent mettre plusieurs années à sortir de terre, ce qui peut engendrer des effets de sous-offre ou de suroffre si l'ouverture survient trop tôt ou trop tard. **Afin d'assurer la coordination entre besoins exprimés sur le territoire et porteurs de projets hôteliers, les acteurs publics de Mayotte doivent se coordonner pour organiser le suivi du développement des hébergements touristiques :**

- Elaborer un processus d'identification et de suivi des projets de création d'offre hôtelière
- Mettre en place un processus de décision (sectorisation du territoire en fonction des opportunités de développement)
- Déterminer les responsabilités de chacun des acteurs (porteurs de projets, décideurs)
- Déterminer les éléments de communication à mettre en place.

Action	Echéance			Caractéristiques de l'action
	Court terme	Moyen terme	Long terme	
Assurer une veille active des demandes de permis de construire en lien avec les hébergements	Action continue de suivi			<p>Afin d'être à l'avant garde de l'évolution du marché des hébergements touristiques et de pouvoir orienter les investisseurs, le département de Mayotte doit être renseigné sur l'état d'avancement des permis de construire en lien avec les hébergements touristiques en cours de délivrance sur son territoire. Pour faciliter la communication sur ce sujet, le département doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - S'assurer que les Maires renseignent l'intercommunalité référente sur les permis de construire en lien avec l'hôtellerie dès la phase de dépôt de la demande. - Informers et sensibiliser les Maires sur l'intérêt de la démarche et sur le fait qu'ils en sont les premiers acteurs : ils devront également être au fait des enjeux liés au développement hôtelier et des risques encourus en cas de surcapacité hôtelière. Idéalement, chaque porteur de projet devrait être à même de justifier de sa cible de clientèle. - Nommer une personne référente qui assure le relais d'information auprès des Maires sur l'attribution des permis de construire de leur commune en lien avec l'hôtellerie et leur état d'avancement. <p>Cette veille active garantit également un suivi de la disponibilité foncière à Mayotte notamment par l'AFD. Ainsi, afin de permettre l'équilibre entre développement hôtelier et protection de l'environnement, seuls les projets hôteliers participant à l'attractivité du territoire et ayant fourni un dossier argumenté, seront validés.</p>

2.5 RENFORCER LA CONCERTATION ENTRE LES ACTEURS DE L'HÉBERGEMENT TOURISTIQUE ET DU TOURISME



Mettre en place la taxe de séjour pour financer les actions de développement touristique et suivre l'évolution de la fréquentation

Action	Echéance			Caractéristiques de l'action
	Court terme	Moyen terme	Long terme	
Mise en place de la taxe de séjour	Mise en place	Suivi et communication		<p>Au 1^{er} janvier 2020, la taxe de séjour est perçue dans 76% des communes françaises. La taxe de séjour s'applique de la même manière à Mayotte qu'en Métropole. Elle est instituée à l'initiative des communes ou des intercommunalités réalisant des dépenses favorisant l'accueil des touristes.</p> <p>Le montant perçu est reversé à l'usage des offices de tourisme pour financer les actions de promotion touristique.</p> <p>L'ensemble des hébergements touristiques est concerné par la taxe de séjour (depuis 2019, obligation pour toutes les plateformes en ligne de percevoir l'impôt). Le barème est établi en fonction de la typologie et de la classification des établissements (nombre d'étoiles Atout France).</p> <p>La mise en place de la taxe de séjour nécessite un recensement exhaustif de l'offre. Les chambres d'hôtes ou les locations meublées ont donc l'obligation de déclarer leur activité en mairie.</p>
Entretenir les relations entre les acteurs du tourisme et de l'hébergement touristique	Organiser un moment de sensibilisation	Entretenir les relations		<p>Maintenir de bonnes relations entre les acteurs publics et les hébergeurs permet également d'assurer la stabilité du marché. Parmi les actions que la collectivité peut engager, communiquer sur les actions réalisées grâce à la perception de la taxe de séjour (dépenses liées à l'accueil et à la promotion touristique du territoire) permettrait d'informer les hôteliers sur les bénéfices qu'ils pourront en tirer, et ainsi d'assouplir les relations entre pouvoirs publics et hébergeurs.</p>
Suivre l'évolution des performances		Action continue de suivi		<p>La taxe de séjour constitue un premier outil qui permet de suivre la fréquentation touristique d'un territoire. L'instauration de la taxe de séjour, est un prélude à la mise en place d'un observatoire de l'activité touristique.</p>

III. SYNTHÈSE



3. SYNTHÈSE

Développement des hébergements touristiques

A court terme devront être privilégiés les 3 projets annoncés et attendus :

Hôtel Pointe Mahabou - Mamoudzou

Hôtel Jardin Maore - Chirongui (N’Gouja)

Projet hôtel Eden Island - Pamandzi (aéroport)

Une dizaine d’autres projets sont annoncés d’ici 2025, mais de faible capacité

Ce sont ainsi **360 chambres supplémentaires** qui vont arriver sur le parc hôtelier mahorais, et dont la capacité à être absorbées par le marché actuel et leur rentabilité doivent être garantis.

Par conséquent, un développement quantitatif supplémentaire après 2025 est préconisé afin d’assurer la pérennité des projets attendus. Cependant, ce développement supplémentaire devra être conditionné et accompagné :

1. Conditionné quantitativement

Le nombre de chambres supplémentaires à créer sera défini en fonction des facteurs de développement tels qu’exposé par les 3 scénarii.

- Un **scénario conservateur** : si le taux d’occupation observé dans la destination trouve un niveau satisfaisant (60% a minima), des chambres supplémentaires peuvent être créées en dehors de la dizaine de projets annoncés.
- Un **scénario intermédiaire** : si les projets actés sont absorbés (maintien d’un taux d’occupation satisfaisant), et que les nouveaux projets d’hébergements proposés répondent à un manque sur le territoire.
- Un **scénario ambitieux** : si les projets actés et les nouveaux projets sont absorbés par le marché

Ce développement supplémentaire est fortement conditionné par la faible disponibilité foncière constatée à Mayotte. Ainsi un suivi des demandes de permis de construire doit être réalisé. Une commission de validation des projets hôteliers peut également être mise en place avec demande de dépôt d’un dossier argumenté pour tous les porteurs de projet hôtelier.

Par ailleurs, si des projets hôteliers considérés comme actés tarderaient à arriver sur un secteur géographique donné, les préconisations produits réalisés sur ce même secteur courraient avant 2025.

2. Accompagné

La réalisation du scénario sera facilitée par la mise en place d’actions stratégiques et opérationnelles (déclinées à partir de la page 20) indispensables pour un développement des hébergements **efficace** et **accepté par l’ensemble des acteurs touristiques du territoire** en tenant compte de l’existant.

3. SYNTHÈSE

Accompagnement au développement

Valorisation de l'existant



Accompagner les propriétaires exploitants dans leur projet de rénovation

Encourager la classification des hébergements touristiques existants et à venir

Organiser en réseau les petites structures d'hébergements

Recenser et identifier l'offre présente sur les plateformes de location en ligne

Renforcer la concertation entre les acteurs



Assurer une veille active des demandes de permis de construire en lien avec les hébergements

Mise en place de la taxe de séjour

Entretenir les relations entre les acteurs du tourisme et de l'hébergement touristique

Suivre l'évolution des performances

Communiquer sur les actions mises en place pour répondre aux problématiques en matière de sécurité et de propreté

IV. GUIDE D'ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS HÔTELIERS



1. LES MONTAGES DE PROJETS : SUBVENTIONS ET PRETS

4.1 SUBVENTIONS DES PROJETS

Crédit d'impôt pour investissements productifs neufs dans les départements d'Outre-Mer

Ce crédit d'impôt est issu de la Loi de Finance de 2014. Les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés et les entreprises soumises à l'Impôt sur le revenu effectuant un investissement dans les collectivités d'Outre-mer peuvent bénéficier, sous certaines conditions, d'une aide fiscale. Le régime d'allègements fiscaux détaillé ci-dessous est le même pour les territoires de Mayotte, La Réunion, Guadeloupe, Guyane et Martinique.



Statut

Exploitant, qu'il soit ou non propriétaire d'un hôtel, d'une résidence de tourisme ou d'un village vacances classé



Montant taux de crédit d'impôt

Le chiffre d'affaires

Pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu : 38,25% mais porté à 45,9% pour les investissements réalisés à Mayotte et en Guyane
 Pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés : 35%

Depuis le 1^{er} janvier 2020, le chiffre d'affaires doit être inférieur à 10 millions d'euros



Conditions

1. Les travaux de rénovation correspondent à des éléments de l'actif mobilier pour les hôtels, les résidences de tourisme et les villages de vacances classés

2. Les investissements réalisés doivent être conservés et affectés à l'exploitation pour laquelle ils ont été réalisés et ce pendant 5 ans

3. Soumis à agrément du ministère en charge de l'Outre-Mer ou directeur départemental ou directeur régional des finances publiques après avis du préfet

4.1 SUBVENTIONS DES PROJETS

Aide départementale à l'investissement

Cette aide à l'investissement de la Collectivité Départementale de Mayotte vise à favoriser la création et le développement de TPE, petites entreprises et PME installées à Mayotte.



Statut

TPE et PME Mahoraises issues des métiers du tourisme et de l'hôtellerie - restauration

Mais aussi les secteurs suivants :

- Activités liées à l'environnement, déchets et énergie ;
- Industries agroalimentaires ;
- Bâtiment et travaux publics ;
- Commerce, artisanat d'art, petites et moyennes industries (PMI) ;
- Économie numérique et TIC ;
- Économie sociale et solidaire et services à la personne ;
- Éducation et formation professionnelle ;
- Santé et action sociale ;
- Services aux entreprises (activités financières, sécurité, conseil...) ; -
- Transports et logistique, activités portuaires et aéroportuaires.



Montant de la subvention directe à l'entreprise

Pour chaque tranche le plafond de subvention est de 50 000 €, soit un plafond de subvention de 150 000€ pour les trois tranches.

1. Pour les dépenses relatives à l'acquisition d'un matériel d'équipement roulant utilitaire, le plafond de dépense éligible est fixé à 20 000 € par matériel. Les investissements financés par crédits-bails ne sont pas éligibles à la subvention.
2. L'aide à l'investissement est plafonnée à 50 000 € et destinée à des entreprises présentant un projet de développement (conquête d'un nouveau marché, création d'un nouveau service ou produit, réorganisation pour s'adapter aux évolutions du marché, innovation organisationnelle ou à caractère social...).
3. L'aide est composée d'une aide directe maximal de 50 000 € et le porteur de projet pourra bénéficier d'un accompagnement pour le montage de son dossier de demande d'aide auprès des structures agréées par le Département. Le Département verse directement la somme de 1 500 € par dossier aux organismes agréés.



Conditions

1. Si assiette du projet est supérieure à 10 000 euros. L'assiette du projet est plafonnée à 700 000 d'euros.
2. Si l'entreprise compte moins de 50 salariés
3. Si le chiffre d'affaires et le total bilan n'excèdent pas 10 millions d'euros et 7 millions d'euros.
4. être inscrite au registre du commerce et des sociétés, au greffe du tribunal ou au répertoire des métiers de Mayotte ;
5. Les dirigeants de l'entreprise et son personnel doivent disposer de l'ensemble des autorisations et agréments requis pour exercer l'activité concernée (sur un plan sanitaire, sécurité, compétences professionnelles...);
6. Être à jour de ses obligations fiscales et sociales ;
7. Les dirigeants de l'entreprise ne doivent pas être frappés d'aucune interdiction de gérer et doivent présenter un casier judiciaire vierge ;
8. Le capital de la société ne doit pas être détenu à plus de 25 % par une ou plusieurs entreprises ne respectant pas les critères susmentionnés

4.1 PRÊT HÔTELIER

Prêt sans garantie pour les TPE et PME du tourisme : BPI France

Depuis janvier 2020, l'organisme de soutien aux entreprises BPI France (Banque Publique d'Investissement) a lancé un prêt sans garantie pour les toutes petites, les petites et les moyennes entreprises de l'industrie du tourisme de la métropole et des territoires d'Outre-Mer. Ce prêt a pour but de financer des projets d'extension, de modernisation, mise aux normes et de transformation. Depuis le début de la crise sanitaire, ce prêt peut également intervenir en cas de besoins de trésorerie.



Statut

Les toutes petites, petites et moyennes entreprises issues de l'hôtellerie (sous toutes les formes de gestion d'hébergement)

Mais aussi :

- de la restauration,
- du bien-être (thalassothérapie et thermalisme),
- du voyage et des transports touristiques,
- des villages vacances,
- des musées ou des infrastructures touristiques de divertissement et autres parcs de loisirs,



Montant taux de crédit d'impôt

Entre 50 000 euros et 2 millions d'euros
Sans garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant

Durée du prêt : 2 à 10 ans



Conditions

1. Le projet doit contribuer à l'attractivité touristique de la métropole et de l'Outre-Mer.
2. En activité depuis plus de 3 ans

Limite : La nature de l'aide. En effet, un prêt est significatif d'un remboursement à échéance, contrairement à la subvention, ce qui peut s'avérer trop lourd pour une majorité de propriétaires-exploitants

4.1 SUBVENTIONS DES PROJETS

Prêt d'honneur d'urgence Covid-19

Ce prêt d'honneur à taux zéro, mis en place par le Président de la République le 17 Mars 2020 est un fond d'urgence Covid-19 dédié à la reconstruction de la trésorerie des entreprises mises en difficulté. Ce prêt a pour but de préserver les entreprises locales, relancer l'activité économique et sauver des emplois.



Statut

Ce prêt s'adresse à toutes les entreprises TPE/MPE (hors SCI et associations) immatriculée et installées) Mayotte



Montant taux de crédit d'impôt

- Prêt à taux zéro
- Les prêts d'honneur sont plafonnés à 30 000€ sans obligation de co-financement
- Durée de remboursement : 120 mois maximum (différé inclus)
- Différé : 12 mois (prolongation possible sur demande express et acceptation par le comité d'agrément dans une limite de 3ans)
- Possibilité de remboursement anticipé



Conditions

- L'entreprise doit connaître des problèmes de trésorerie en lien avec les mesures de lutte contre la propagation du Covid-19, indépendant de la volonté du chef d'entreprise
- L'entreprise doit être en situation régulière vis-à-vis de ses obligations fiscales et sociales au 31/12/018 : attestation sur l'honneur acceptée
- L'entreprise ne doit pas être en redressement judiciaire, en liquidation judiciaire ou en liquidation amiable

Limite : La nature de l'aide. En effet, un prêt est significatif d'un remboursement à échéance, contrairement à la subvention, ce qui peut s'avérer trop lourd pour une majorité de propriétaires-exploitants

4.1 SUBVENTIONS DES PROJETS

Accompagnement ADIE - Formation « Je deviens entrepreneur »

L'Adie est une association française présente sur tout le territoire y compris à Chiconi et Mamoudzou à Mayotte. L'association a pour mission de défendre l'idée de chacun, même sans capital et sans diplôme. Leur objectif est d'accompagner les entrepreneurs avec des formations professionnelles et personnalisées,



Statut

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise identifié, quelque soit le secteur d'activité

Micro entreprises ou très petites entreprises <10 salariés

La certification est particulièrement adaptée aux profils des créateurs d'entreprise peu diplômés et/ou éloignés de l'emploi



Montant taux de crédit d'impôt

- Formation gratuite et prise en charge par les partenaires de l'Adie, les collectivités locales et l'Etat
- Aide de financement de maximum 10 000€



Conditions

- Être disponible sur une durée maximum de 35h et motivé pour suivre l'ensemble des ateliers collectifs et le coaching individuel
- Aucune exigence de formation ou d'expérience professionnelle préalable requise
- Afin de d'obtenir la certification professionnelle, la formation est évaluée et validée par un jury final, composé de salariés, bénévoles et/ou partenaires de l'Adie, afin d'évaluer les compétences acquises durant le parcours

4.1 SUBVENTIONS DES PROJETS - HORS HOTELLERIE

Fonds européen pour l'agriculture et le développement rural Mayotte : FEADER

Instrument financier de la politique européenne de développement rural, le fons européen agricole pour le développement rural (FEADER) contribue au développement des territoires ruraux et d'un secteur agricole et forestier plus équilibré, plus résilient face au changement climatique, Il vise à améliorer et augmenter l'approvisionnement alimentaire de l'île en produits agricoles locaux et en renforçant l'innovation, le développement et le transfert de compétences en agriculture,



Statut

Les bénéficiaires de l'aide sont :

- Communes
- EPCI à fiscalité propre
- Départements et régions
- Associations
- Particuliers
- Entreprises privées
- Entreprises publiques locales (Sem, Spl, SemOp)
- Recherche



Montant de la subvention directe à l'entreprise

Les dépenses sont éligibles à un cofinancement européen si elles sont encourues entre le 1^{er} Janvier 2014 et le 31 Décembre 2023,

60 millions d'euros sont consacrés au FEADER à Mayotte sur la période 2014/2020.

Les dépenses peuvent être subventionnées dans un maximum de 50%,



Conditions

Le FEADER se décline en **12 mesures et 32 dispositifs** d'aide qui visent le soutien à :

- La formation, au conseil et au transfert d'informations à destinations des agriculteurs
- Aux investissements d'infrastructures, aux équipements de modernisation des exploitations agricoles et des groupements
- Au financement d'outils de transformation et de commercialisation des produits agricoles
- Aux équipements collectifs et à l'amélioration globale des conditions de vies de la population Mahorais
- Aux projets de protection et de valorisation des milieux naturels et de la biodiversité terrestre

Limite : Cette aide était disponible de **2014 à 2020**, Il sera nécessaire de reconsidérer cette aide lors d'un nouveau plan d'action de l'Europe.

4.1 SUBVENTIONS DES PROJETS - AIDES INDIRECTES

L'octroi de mer et l'octroi de mer régional

L'octroi de mer et l'octroi de mer régional sont des taxes applicables aux produits importés et aux produits fabriqués dans le département de Mayotte, Le taux d'Octroi de Mer appliqué à un produit doit être le même qu'il soit fabriqué localement ou importé.



Statut

Toutes les entreprises de productions doivent s'identifier auprès de la recette des douanes territorialement compétente.

- Les entreprises réalisant plus de 300 000€ de CA doivent, en plus de leur identification, déclarer leur production trimestriellement
- Les entreprises réalisant moins de 300 000€ de CA ne déclarent pas car elles sont exonérées d'octroi de mer interne



Montant de la taxe sur les produits

- 0% / 2,5% / 5% : sur les produits de première nécessité
- 10% : sur certains produits essentiels au bâtiment, d'énergie renouvelable (chauffe solaire, panneaux solaires ,,,)
- 20% / 30% : sur les produits de consommations divers
- 60% : tabac, produits polluants
- 90% / 100% : sur les armes et alcool



Conditions

Le loi sur l'octroi a prévu 7 possibilité d'exonération :

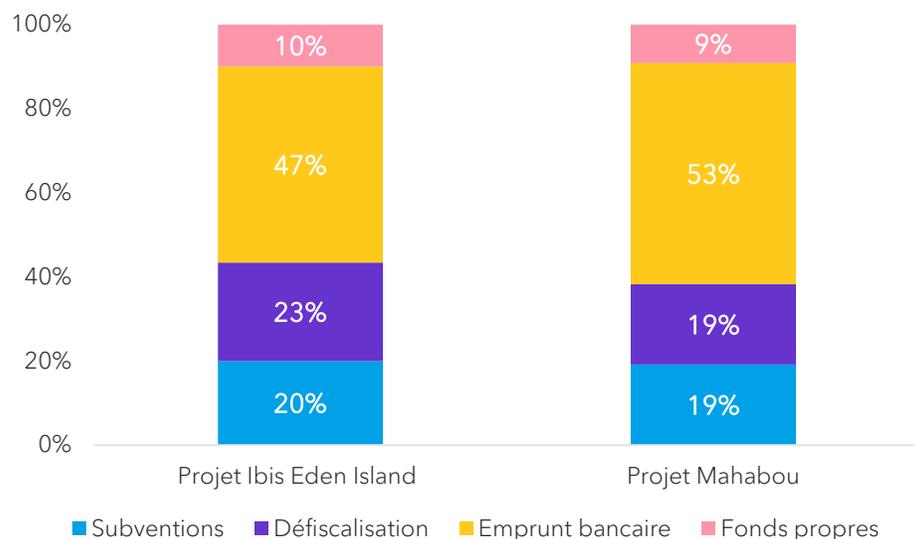
- Les biens destinés à un personne exerçant une activité économique
- Les biens destinés à des établissements ou personnes morales exerçant des activités scientifique de recherche ou d'enseignement
- Les biens destinés à l'accomplissement des missions régaliennes de l'Etat
- Les biens destinés aux établissements de santé et services sociaux
- Les biens destinés à l'avitaillement des aéronefs et des navires
- Les carburants destinés à un usage professionnel
- Les biens destinés à des organismes mentionnés au au b du 1 de l'article 200 du code général des impôts

2. LES MONTAGES DE PROJETS : LE FINANCEMENT

4.2 LE FINANCEMENT DE L'HÔTELLERIE À MAYOTTE

Modèle de financement des projets hôteliers à Mayotte

Exemples de répartition de financement des projets Eden Island et Mahabou



* A noter que le programme de subventions FEDER (comprises dans la rubrique « subventions ») prend fin le 31 décembre 2020, le projet Eden Island est encore éligible à cette aide et a obtenu 2,4 millions d'euros. Le programme FEDER devra ainsi être renouvelé afin que les futurs projets hôteliers puissent en bénéficier.

Aides à l'investissement :

- La part des **subventions** est propre à chaque projet ; cependant, l'intérêt pour le porteur de projet est d'obtenir la part de subventions la plus élevée possible. Les aides mises à disposition peuvent être émises à l'échelle départementale, nationale (via les bureaux locaux BPI France, AFD etc.) ou encore européenne (FEDER).
- La **défiscalisation** est une aide non négligeable pour les porteurs de projet. Comme les subventions, le montant varie d'un projet à l'autre.

Complément de financement du projet hôtelier :

- Les emprunts bancaires complètent généralement les financements de l'investissement (subventions, défiscalisation etc.). Ils peuvent prendre la forme de prêt proposé par des structures publiques telles que BPI France ou l'Agence Française de Développement ou de prêt proposé par des structures privées : banques (exemple : Banque Française Commerciale Océan Indien dans le cadre du projet Eden Island).

Simulations de financement des projets hôteliers

Projet	Projet ibis Eden Island 80 ch.	Projet Mahabou 50 ch.
Montant projet	12 000 000	6 500 000 €
subvention théorique par chambre	30 000 €	25 000 €
subvention obtenue	2 400 000 €	1 253 000 €
% subventions	20%	19%
Défiscalisation	2 800 000 €	1 248 000 €
Aides Totales	5 200 000 €	2 501 000 €
% aides totales	43%	38%
Besoin de financement	57%	62%
Emprunt bancaire	47%	53%
Fonds propres	10%	9%

3. LES MONTAGES DE PROJETS : LES MODES D'EXPLOITATION HÔTELIÈRE

4.3 MODE EXPLOITATION HÔTELIÈRE



↑
Exploitation exclusive à Mayotte à ce jour

↑
Exploitation possible pour les futurs projets mahorais. À titre indicatif, ce mode de gestion sera privilégié par le groupe Accor dans le cadre du projet Ibis Eden Island

4.3 MODE EXPLOITATION HÔTELIÈRE

Il existe 4 modes d'exploitation pour l'hôtellerie de chaînes ; cependant deux modes de gestion sont transposables à Mayotte: le contrat de gestion s'il s'agit d'un hôtel ou une résidence haut de gamme ou la franchise pour tout autre créneau hôtelier qui permet une flexibilité opérationnelle via un particulier.

	Hôtel en contrat gestion	Franchise
Propriétaire	Opérateur hôtelier gestionnaire	Adhésion d'un particulier à un opérateur hôtelier
Définition	Le propriétaire foncier confie à un groupe hôtelier la gestion de son établissement .	Le propriétaire des murs est également propriétaire du fonds de commerce . La franchise permet à l'hôtelier de bénéficier des avantages de l'enseigne . Le franchisé est juridiquement indépendant du groupe hôtelier.
Rémunération	Redevance versée à l' opérateur hôtelier . Le résultat appartient au propriétaire .	Redevance versée à l' opérateur hôtelier . Le résultat appartient au propriétaire .
Investissement immobilier	<ul style="list-style-type: none"> Investisseur 	<ul style="list-style-type: none"> Investisseur / exploitant
Intensité capitalistique	<ul style="list-style-type: none"> Forte pour l'investisseur Faible pour le gestionnaire 	<ul style="list-style-type: none"> Forte pour l'investisseur Faible pour le franchiseur
Garantie	<ul style="list-style-type: none"> Moyenne 	<ul style="list-style-type: none"> Aucune

4.3 MODE EXPLOITATION HÔTELIÈRE

Hôtel en contrat gestion

Franchise

Devoir du propriétaire

Devoirs du propriétaires

- Assurer la conformité aux standards du groupe hôtelier
- Prendre en charge les frais d'assurance d'immeuble, l'obtention de certaines licences (ex débit d'alcool)
- Immobilier : négocier le renouvellement de bail et les conditions générales

- Adhérer aux standards de la marque
- Participer au financement des politiques marketings, communication et réservation du groupe hôtelier
- Réaliser les rénovations décidées par le groupe
- Tenir les comptes
- Respecter les prérequis légaux et protéger l'opérateur / franchiseur de toute plainte ou réclamation

Services du groupe hôtelier

Service de l'opérateur

- Assurer l'exploitation de l'hôtel
- Intégrer l'hôtel dans le système de réservation du groupe
- Gérer les achats et les ressources humaines
- Mise à disposition des compétences pour le développement et le design de l'hôtel

- Former aux « systèmes » mis en place par la marque
- Mise en œuvre et actualisation des standards de la marque
- Services de préouvertures
- Équipes dédiées au marketing à la communication et ses outils de gestion
- Service technique de l'opérateur

Loyer & redevance

- Frais de base
1 à 4 % du CA total
- Frais d'Incentive
10% du RBE - provisions pour rénovations (RBE Ajusté)

- Droit d'entrée
Fonction du nombre de chambre
- Redevances d'enseigne
3 à 6% du CA hébergement
- Frais de marketing
1% à 5% du CA hébergement
- Frais de réservation
1% à 10% du CA hébergement
- Frais divers

Durée

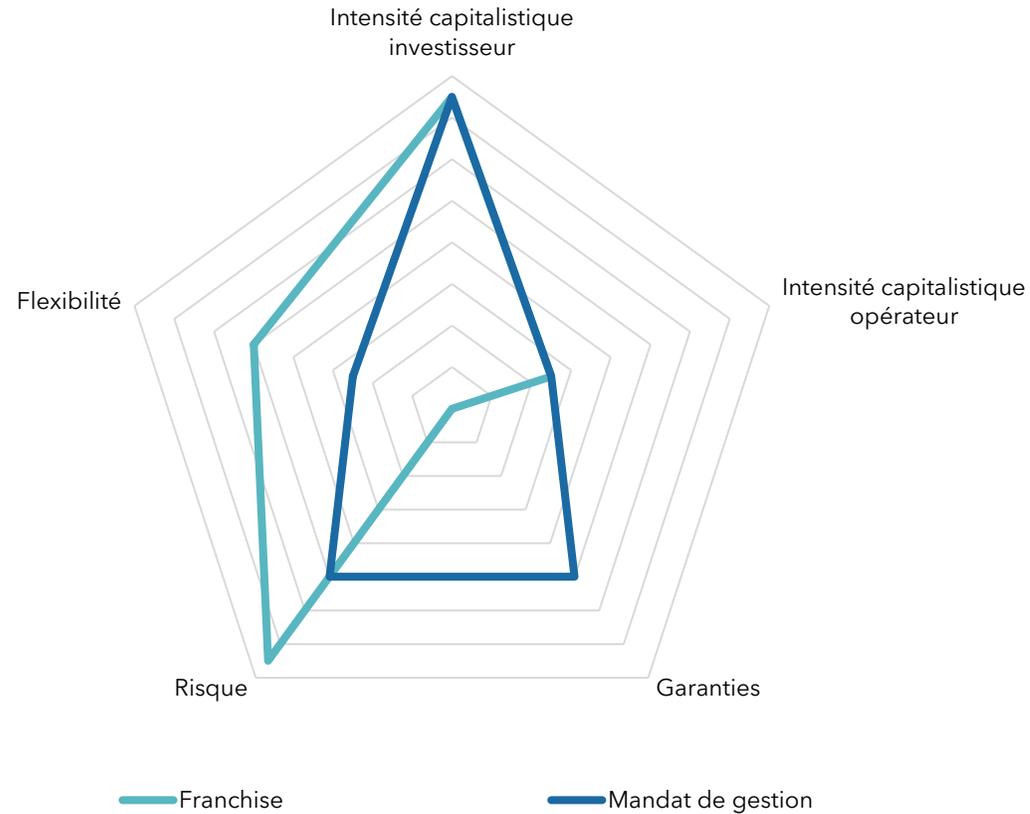
- 5 à 25 ans, voir supérieur à 30 ans

- 5 à 15 ans en moyenne

4.3 MODE EXPLOITATION HÔTELIÈRE

Synthèse

Pour les propriétaires :



Pour les groupes :

Pour les **groupes hôteliers**, l'évolution vers la franchise et le management permet de **réduire l'intensité capitalistique**, de se concentrer sur les activités à **plus haut rendement** (fees) et les investissements **stratégiques** (développement, commercialisation, marketing...) tout en gagnant en **flexibilité** opérationnelle.