



# **Société Coopérative de Production CAP ACCESSION GUYANE**

## **Convention d'Utilité Sociale 2019 - 2024**

30 décembre 2019

# Partie 1 – Aspects généraux

## I. VISAS

### I.1. Signatures

- le représentant de l'Etat (le Préfet de Région Guyane, M. Thierry QUEFFELEC)
- le représentant de l'organisme d'Hlm (la Présidente du Conseil d'administration, Mme Isabelle PATIENT)
- le représentant de la Communauté d'agglomération du Centre littoral (le Président, M. Serge SMOCK)

### I.2. Visas

#### Vus

- La loi n° 2009-323 du 25 Mars 2009 de mobilisation pour le logement et la lutte contre l'exclusion – article 1 ;
- La loi pour l'Accès au Logement et un Urbanisme Rénové (ALUR) du 26 mars 2014 ;
- La loi de modernisation de l'action publique territoriale et d'affirmation des métropoles (MAPTAM) du 27 janvier 2014 ;
- La loi n° 2017-86 du 27 janvier 2017 relative à l'égalité et à la citoyenneté ;
- Le décret n°2017-922 du 9 mai 2017 modifiant le chapitre III du titre V du livre III du code de la construction et de l'habitation relatif au régime juridique des logements locatifs conventionnés et le titre IV du livre IV du même code relatif aux rapports des organismes d'habitations à loyer modéré et des bénéficiaires ;
- La loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (ELAN) ;
- Le décret n° 2019-801 du 26 juillet 2019 relatif aux conventions d'utilité sociale des organismes d'habitation à loyer modéré et des sociétés d'économie mixte de construction et de gestion de logements sociaux ;
- L'arrêté du 14 août 2019 portant modification de l'arrêté du 19 octobre 2017 portant définition du format et des modalités de transmission des engagements et indicateurs des conventions d'utilité sociale.

**En Guyane, un établissement public de coopération intercommunale (EPCI) est** doté d'un PLH, a la compétence habitat avec au moins un quartier de politique de la ville (QPV) : la Communauté d'agglomération du centre littoral (CACL)

## Vue

La délibération prise par le Conseil d'administration pour

approuver, lors de sa réunion du **11 décembre 2019**, le projet de Convention d'Utilité Sociale (CUS) de la Société et donner pouvoir à ses dirigeants pour procéder à la signature avec l'État et la CACL.

## Vues

Les démarches d'association des collectivités locales ; **1** collectivité locale a été rencontrée dont **1** ayant la compétence habitat avec au moins un QPV, dont **1** signataire

Personnes publiques	Date de réunion	Département
CA du Centre Littoral	11/12/2019	973

## Les démarches de concertation avec les représentants des locataires :

Sans objet, la coopérative ne gérant pas de parc locatif

Il a été convenu ce qui suit :

## **II. OBJET ET DURÉE DE LA CONVENTION**

### **II.1. Objet de la Convention**

L'article L. 445-1 du CCH fait obligation aux organismes de logements sociaux de signer avec l'État une Convention d'Utilité Sociale pour la période 2019 – 2024.

La convention d'utilité sociale décline notamment les politiques d'investissement sur le patrimoine existant, de vente, de développement de l'offre nouvelle, de loyers – surloyers, de gestion sociale et de qualité de service.

Pour la présente convention entrent dans le champ de la C.U.S, les logements sociaux gérés, les logements-foyers et les résidences sociales qui constituent néanmoins une catégorie autonome ainsi que les logements produits en accession.

### **II.2. Durée de la Convention**

La présente convention est signée pour une durée de 6 ans. Elle prend effet au **01/07/2019**. A terme, elle pourra être renouvelée pour 6 années.

### **II.3. Coexistence de la C.U.S. et des conventions APL**

Sans objet

### **II.4. Autorisation globale de vente**

Sans objet

## Partie 2 – Préambule

---

### Présentation de la société :

La société coopérative de production CAP ACCESSION GUYANE est une Coopérative de construction. Contrairement à une société anonyme classique, le capital d'une Coopérative n'est pas composé d'actions mais est détenu sous forme de parts sociales, par ses clients, locataires ou accédants à la propriété. Les clients sont les premiers bénéficiaires de cette particularité : car Ils sont acteurs de la coopérative, ils participent aux assemblées et votent. Les bénéfices quand il y en a sont obligatoirement réinvestis dans la mission de la coopérative.

A l'initiative de la Société d'économie mixte de Saint-Martin (SEMSAMAR) et de la SP HLM de Guadeloupe et avec le soutien très actif de la Collectivité Territoriale de Guyane (CTG), le siège social de cette coopérative a été transféré en 2019 de Cahors (46) à Cayenne (973). Ce transfert a été autorisé par le Ministre du Logement par arrêté du 14 novembre 2018, publié le 31 mars 2019.

Le Conseil d'Administration est présidé par Madame Isabelle PATIENT, la société étant dirigée par Monsieur Dominique Joly.

La SCP CAP ACCESSION GUYANE ne gère pas de logements locatifs sociaux, son axe stratégique majeur concerne **l'animation des parcours résidentiels**. Ainsi, CAP ACCESSION GUYANE a vocation à remplir sa fonction sociale en veillant à l'accessibilité économique des logements produits dans l'activité de location-accession.

## Partie 3 – Politique poursuivie par l’organisme

---

### I. État des lieux

#### I.1. Description du parc

Sans Objet

#### I.2. Qualification de l’état du service rendu

Sans objet

#### I.3. État de l’occupation sociale

Sans objet

### II. La politique de l’organisme

#### II.1. La politique patrimoniale et d’investissement de l’organisme

##### *1.1.1. Présentation de la démarche PSP*

Sans objet

##### *1.1.2. Le développement de l’offre neuve*

#### **L’offre locative sociale**

CAP ACCESSION GUYANE n’a pas vocation à s’engager dans la construction de logements locatifs sociaux.

#### **L’accession sociale à la propriété**

Un positionnement délaissé par les opérateurs :

L’accession sociale est un segment du marché immobilier qui reste délaissé par les opérateurs immobiliers. Certains bailleurs ont cherché à développer des premières opérations, avec des résultats

contrastés. La promotion immobilière ne s'intéresse pas à cette clientèle qui exige un produit économique et un accompagnement qu'elle ne souhaite pas mettre en place.

Or, la crise du logement qui touche la **Guyane** exige de développer une offre plus importante de logements en accession à prix abordable. L'analyse du marché de la promotion montre ainsi que les familles dont les ressources se situent entre deux et quatre SMIC ne trouvent pas de logement neuf à acheter à des prix compatibles avec leurs moyens et se trouvent cantonnées dans le parc locatif social, en rupture de parcours résidentiel.

**L'implantation de la coopérative CAP ACCESSION GUYANE permet à la Guyane de se doter d'un opérateur dédié, compétent et à même de fédérer l'ensemble des acteurs concernés (bailleurs, collectivités, financeurs, utilisateurs) dans un but d'intérêt général.**

#### Des actions cohérentes entre les bailleurs sociaux :

La SCP **CAP ACCESSION GUYANE** ne se positionne pas comme un nouveau bailleur qui viendrait en concurrence avec les bailleurs actifs sur la production et la gestion de logements locatifs.

Compte tenu de la volonté affichée et des propositions faites par la SEMSAMAR, le projet d'implantation de la coopérative s'appuie sur un partenariat financier et opérationnel avec cette SEM qui connaît un développement important sur le territoire de la Guyane. Un partenariat similaire est d'ores et déjà accepté et sera mis en œuvre avec la SIMKO et la SIGUY.

Néanmoins, il sera essentiel que la coopérative soit dotée de moyens propres, l'accession sociale renvoie à un univers de communication qui n'est pas celui du logement social et le fait pour un bailleur de développer cette activité en direct peut constituer un handicap commercial. La coopérative apporte non seulement des compétences professionnelles spécifiques à l'accession sociale mais aussi une image de marque propre.

#### Des risques limités à une structure :

La promotion, même sociale, est une activité à risque. Elle est sensible aux conditions de production, mais aussi à des facteurs exogènes, notamment la situation économique de la cible de clientèle.

En utilisant le PSLA, des risques supplémentaires apparaissent, les familles en périodes de location pouvant subir des revers qui leur interdiront de pouvoir lever les options.

Pour faire face à ces risques, la coopérative disposera de la garantie de ses fonds propres apportée par la Société de Garantie de l'Accession Hlm.

#### Une professionnalisation des équipes :

L'accession sociale sécurisée est une activité à part entière, distincte de celle de bailleur, qui s'appuie sur des compétences particulières et pointues et qui ne peut s'exercer sans un haut niveau de professionnalisme.

Au niveau de la maîtrise d'ouvrage, les équipes devront intégrer les spécificités de conception pour les transmettre aux maîtres d'œuvre. Ce savoir peut être transmis à des équipes externes, notamment celles de la SEMSAMAR ou de la SIMKO.

Par contre, que ce soit pour le montage des dossiers de financement ou d'agrément et plus encore pour la commercialisation, cette activité suppose des professionnels dédiés au sein de la coopérative.

#### L'objet social :

Même si la coopérative d'Hlm est dotée de par la loi d'un objet social large, son activité sera strictement limitée à l'accession sociale sécurisée à la propriété pour laquelle il n'existe pas d'opérateur de référence en **Guyane**.

#### Le territoire :

La coopérative d'Hlm interviendra sur la demande des collectivités locales et en cohérence avec les politiques locales de l'habitat. Leur soutien sera recherché, en particulier dans les zones d'habitat tendues, en centre-ville ou à proximité immédiate, dans le but de limiter l'étalement urbain et de participer à la densification des villes. Il semble en effet évident qu'il faut lutter contre la tendance observée de l'éloignement de plus en plus grand des zones d'habitat par rapport aux zones d'activité.

#### La cible :

La cible visée par la coopérative d'Hlm est celle qui est exclue de l'accession à la propriété, faute d'offre adaptée. Concrètement, il conviendra de viser des ménages en recherche de leur résidence principale avec des ressources juste supérieures aux plafonds du logement social. De fait, une bonne partie des clients sera vraisemblablement locataire du parc social et aura des ressources comprises entre 2 et 4 SMIC.

#### L'accompagnement avant la vente :

Dès les premiers contacts, la coopérative cherchera à mesurer la motivation des familles à se lancer dans une opération d'accession. S'agissant d'un projet de vie, il convient que les clients soient conscients de leur engagement pour une durée longue et dans l'idéal qu'ils se soient préparés pour ce projet.

Par ailleurs il faudra évaluer leur capacité financière en prenant en compte leurs ressources mais aussi les charges qui découleraient le cas échéant de crédits à la consommation. Ces charges sont souvent particulièrement lourdes pour le profil de familles visé (dans près d'un cas sur deux elles rendent impossible la poursuite du projet d'accession en Guadeloupe).



### L'accompagnement après la vente :

L'accompagnement se poursuivra après la vente avec la mise en place d'une garantie de relogement et d'une garantie de rachat du logement en cas de difficultés. Ainsi pendant 15 ans, si la famille rencontre un « accident » de la vie, elle sera assurée d'une part qu'elle ne sera pas sans logement et d'autre part qu'elle pourra rembourser la banque qui lui a accordé un crédit.

### L'offre de crédit :

Au regard des difficultés d'accès au crédit en **Guyane**, il sera souhaitable de mettre en place une convention de partenariat (non exclusif) avec un établissement bancaire ayant une bonne connaissance de la clientèle sociale, qui s'engagera à financer les projets de construction, mais aussi à étudier la situation, puis à financer tous les clients. Ainsi, avant toute signature les familles seront orientées vers un conseiller financier qui validera la faisabilité de leur projet, sur le modèle mis en place en Guadeloupe.

**La Banque Postale**, qui a conclu un partenariat avec la Fédération nationale des sociétés coopératives d'Hlm et intervient déjà avec satisfaction au profit des clients de la SCP d'Hlm Pointoise de la Guadeloupe a déjà fait part de son intérêt.

### Des possibilités avec le crédit d'impôts :

La loi de finances (LFI) pour 2014 a institué une source nouvelle de financement pour le logement social et la location accession en PSLA : le crédit d'impôts. Cette ressource complémentaire permettra d'agir fortement sur le prix de vente des opérations et elle devrait permettre de mieux atteindre la cible de clientèle visée. Compte tenu des apports de ce dispositif fiscal, l'activité de la coopérative sera exclusivement limitée à des ventes en PSLA.

L'ouverture dans la loi de cette source de financement nouvelle permet par ailleurs d'envisager de revenir sur l'accession très sociale, actuellement en panne avec les difficultés que pose le dispositif « logement évolutif social » (LES). Au regard du montant d'aide apporté, il semble possible en s'appuyant sur la location accession de proposer une formule actualisée d'accession différée à la propriété (LAD). Le Ministère des Outre-Mer a été sollicité pour accompagner ce type d'opérations, très demandées par les élus, notamment pour traiter les situations d'habitats précaires et informels.

## Les partenariats SEMSAMAR / SIMKO / SIGUY - SCP CAP ACCESSION GUYANE

### Le démarrage de l'activité :

Afin de faciliter le démarrage rapide de la production par la coopérative d'Hlm, son activité sera constituée de programmes apportés par les bailleurs qui assureront la maîtrise **d'ouvrage** ou la maîtrise d'ouvrage déléguée des projets qui seront commercialisés par la coopérative d'Hlm auprès des familles.

Les logements construits étant destinés à la vente, leur conception devra être adaptée aux exigences des clients, tout en gardant un objectif de prix de vente cible, compatible avec les revenus modestes

de la clientèle visée. Pour guider la maîtrise d'ouvrage, la coopérative d'Hlm établira un cahier des charges spécifique. La coopérative d'Hlm assurera également le suivi de la conception et la réalisation des opérations pour assurer la meilleure adéquation entre production et souhaits de la clientèle.

Les bailleurs de Guyane, la SEMSAMAR, la SIMKO et la SIGUY, ont été saisis et ont validé ces dispositions.

Dans un deuxième temps, la coopérative d'Hlm pourra s'attacher à développer une activité de maîtrise d'ouvrage en propre si des opportunités foncières apparaissent. Plutôt que de constituer une équipe de maîtrise d'ouvrage, le recours à de la maîtrise d'ouvrage déléguée ou à de l'assistance à maîtrise d'ouvrage sera privilégié pour limiter les charges fixes.

Les objectifs de production partagés par les partenaires sont les suivants (en nombre de logements) :

	Permis de construire déposés	Ouverture de chantier	Livraisons
2020	80	80	27
2021	100	100	53
2022	100	100	100
2023	150	150	100
2024	200	200	150

Pour la **vente** des logements, la coopérative disposera en propre de son équipe commerciale, qui pourra évoluer et se développer avec la montée en charge de l'activité.

Le développement de l'activité d'accession sociale ne repose pas seulement sur la construction des résidences, car dès avant les mises en chantier il faut avoir commercialisé les logements, notamment pour répondre aux exigences du banquier.

L'équipe commerciale doit donc vendre sur plans et convaincre les prospects, tout en validant qu'ils seront des clients motivés qui iront au bout de leur projet d'accession. Plus que tout, il s'agit de ne pas les mettre en difficulté financière et très souvent il faut expliquer aux familles que du temps est nécessaire avant qu'elle ne puisse se lancer...

La commercialisation des logements en accession à la propriété fait appel à des compétences multiples et aussi variées que la psychologie, le conseil en économie sociale et familiale ou la connaissance technique des logements.

**C'est la seule fonction qu'il est indispensable d'intégrer dès le départ à la coopérative au regard de ses spécificités et des compétences qu'elle doit mobiliser.**

### *1.1.3. Les interventions sur le parc existant*

Sans objet

#### *1.1.4. Le plan de vente aux occupants*

Sans objet

### **II.2. La politique de l'organisme en matière de qualité du service rendu aux locataires**

Sans objet

### **II.3. La politique sociale de l'organisme**

#### *3.1.1. La politique d'attribution*

Compte tenu de l'attractivité des produits proposés par la SCP, et pour objectiver la demande qui sera forte, par analogie à l'attribution de logements locatifs, une « Commission d'Attribution des Logements en Accession » dédiée est mise en place par le Conseil d'Administration.

Cette « CALA » permet de coter et classer les demandes selon différents critères :

- Éventuelles attaches sur la commune,
- Statut actuel (locataire du parc HLM, ...)
- Ressources et situation du ménage candidat, qualité du dossier constitué : Motivation et engagement dans la démarche, révélée par une composition conforme du dossier
- Adéquation entre la composition familiale et la typologie du logement

#### *3.1.2. La politique de loyer*

Sans objet

#### *3.1.3. Les équilibres de peuplement et les enjeux*

Comme elle s'inscrit dans une logique de parcours résidentiel positif, notamment pour les ménages issus du parc locatif des bailleurs sociaux de la Guyane, l'action de la coopérative CAP ACCESSION GUYANE participe aux politiques de peuplement des différents bassins d'habitat de Guyane. Par conséquent son action prendra en compte les orientations de la Conférence intercommunale de l'habitat (CIH) de la CACL en matière de peuplement. Et elle prendra également aussi en compte les démarches du même type qui pourraient être mises en œuvre par les autres EPCI de Guyane à l'avenir.

### *3.1.4. La politique en matière de mixité sociale et d'accueil des publics prioritaires*

Sans objet

### *3.1.5. Les engagements pris en faveur d'une concertation avec les accédants*

L'ensemble des accédants – tous sociétaires de la SCP – est convié à prendre part à l'Assemblée Générale organisée annuellement. De ce fait, ils sont impliqués de façon directe dans l'administration de la société et donc de leur cadre de vie.

La concertation est par ailleurs directement favorisée par le statut coopératif de la SPHLM, qui prévoit que des représentants d'usagers sont élus directement par l'Assemblée Générale en tant qu'Administrateurs.

### *3.1.6. La politique de fluidification des parcours résidentiels*

CAP ACCESSION GUYANE développe une activité de location-accession qui s'inscrit en cohérence avec l'animation des parcours résidentiels et poursuit de façon importante son développement au cours de la période de validité de la CUS. Pour favoriser l'accès à la propriété des locataires du parc social elle a intégré dans les critères de la CALA la situation de logement des candidats ; ainsi, les locataires seront favorisés.

A noter que cette stratégie permet en outre de libérer des logements locatifs sociaux sur des territoires où ils sont en nombre insuffisants.

## **II.4. Engagements en matière de gestion sociale**

La coopérative s'attachera à apporter tous les conseils avant et après les ventes, notamment en partenariat avec l'association départementale d'information sur le logement (ADIL) de Guyane et elle intégrera à ses contrats les garanties suivantes aux accédants :

- Garantie de rachat du logement
- Garantie de relogement, en partenariat avec les bailleurs  
(pendant 15 ans après la vente et dans les situations d'accidents de la vie)

## Partie 4 – Les engagements de l'organisme

Dans les tableaux d'indicateurs suivants sont déclinés :

- la nature de l'engagement pris,
- les indicateurs qui permettront d'évaluer l'atteinte des objectifs,
- les précisions quant à la définition de l'indicateur, le cas échéant

Concernant l'indicateur : PP-ACC-1. Pourcentage de logements agréés conformément à la réglementation prévue à l'article R. 331-76-5-1 transformés en logements locatifs sociaux, au regard du parc de logements en accession détenu par l'organisme et du nombre de transferts de propriété au bénéfice de titulaires de contrats sur la période concernée, à trois et six ans.

La coopérative souhaite que les logements qu'elle propose soient destinés à l'accession à la propriété dans des copropriétés ou dans des lotissements. Ainsi, en cas de renonciation à l'achat par un accédant, sauf cas très exceptionnel, le choix sera fait d'un relogement dans le parc des bailleurs partenaires et le logement sera remis à la vente, de préférence et si possible en PSLA.

Concernant l'indicateur : PS-ACC-1. Pourcentage minimal de contrats signés par an avec des ménages dont les revenus n'excèdent pas les plafonds applicables aux opérations financées dans les conditions de l'article R. 331-12.

Si la volonté du Conseil d'Administration est bien de favoriser le parcours résidentiel des familles à ressources modestes, il s'agira de ne pas mettre ces familles en difficulté par des charges futures trop élevées au regard de leurs ressources. L'engagement sera tenu par une maîtrise des prix de vente et correspond à ce souhait, avec 10% de familles dont les ressources sont inférieures au plafond du logement locatif social.

Concernant l'indicateur : PS-ACC-2. Pourcentage minimal de contrats signés par an avec des ménages dont l'apport personnel ne dépasse pas 10 % du prix de vente.

Là aussi, il s'agit de ne pas mettre les familles en difficulté. L'expérience montre que les accédants ont généralement des apports personnels limités mais la solidarité familiale peut être mobilisée pour faciliter l'opération d'accession à la propriété d'une famille. Pour cette raison l'engagement est fixé à 25% des clients qui disposeront d'un apport personnel inférieur à 10% du prix de vente.

## Partie 5 - contrôle et évaluation de la convention, vie de la convention

---

### I. Suivi de la convention

Les parties s'engagent sur un suivi périodique de l'évolution des engagements de cette convention sur la base des indicateurs récapitulés ci-dessus et permettant de rendre compte de la réalisation des objectifs fixés.

### II. Évaluation de la convention

Le respect des engagements pris est évalué par le Préfet signataire de la convention trois ans après la signature et à l'issue de la convention.

L'évaluation porte sur les indicateurs chiffrés ainsi que sur les développements qualitatifs obligatoires.

L'organisme transmettra les données utiles aux services du Préfet pour réaliser cette évaluation.

### III. Sanctions en cas d'inexécution de la convention

Conformément à l'article L. 445-1 du code de la construction et de l'habitation « *Si, au cours de la durée de la convention, le représentant de l'État signataire de la convention constate que l'organisme n'a pas respecté les engagements définis par la convention, il le met en demeure de présenter ses observations et, le cas échéant, de faire des propositions permettant de remédier aux manquements constatés dans un délai d'un mois.*

*Si cet examen de la situation de l'organisme démontre que celui-ci a gravement manqué, de son fait, à ses engagements, le représentant de l'État propose au ministre chargé du logement de prononcer une pénalité à son encontre.*

*Le montant de cette pénalité, proportionné à l'écart constaté entre les objectifs définis par la convention et leur degré de réalisation ainsi qu'à la gravité des manquements, ne peut excéder 200 € par logement sur lequel l'organisme détient un droit réel, augmenté du montant de l'exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties dont il a, le cas échéant, bénéficié pour une fraction de son patrimoine au cours du dernier exercice connu.*

*La pénalité est recouvrée au profit du Fonds national des aides à la pierre mentionnée à l'article L. 435-1. »*

### IV. Avenants à la convention

Les parties signataires se réservent la possibilité d'établir tout avenant qui serait utile, soit pour mettre en conformité la présente convention en fonction des textes restant à paraître, soit pour la compléter.

## Signatures

Monsieur le Préfet de la Région Guyane

Monsieur le Président de la Communauté  
d'Agglomération du Centre Littoral



Le Président de la Communauté  
d'Agglomération du Centre Littoral

Serge SMOCK

Madame la Présidente du Conseil d'Administration  
de CAP ACCESSION GUYANE



ANNEXE : Tableau d'indicateurs

Nom de l'organisme		SCP CAP ACCESSION GUYANE	
Statut	COOP	Dép. siège social	973 - Guyane
N° SIREN	761500586	Nombre de LLS	

PP-ACC-1. Pourcentage de logements agréés conformément à la réglementation prévue à l'article R. 331-76-5-1 transformés en logements locatifs sociaux, au regard du parc de logements en accession détenu par l'organisme et du nombre de transferts de propriété au bénéfice de titulaires de contrats sur la période concernée, à trois et six ans.

Region	Region entière ou numéro et nom du département	Référence : Indicateur PP-ACC-1 pour la période 2016 à 2018	Engagements en pourcentage cumulés à 3 et 6 ans	
			De 2019 à 2021	De 2019 à 2024
Guyane	973 - Guyane	0%	0%	0%



**PS-ACC-1. Pourcentage minimal de contrats signés par an avec des ménages dont les revenus n'excèdent pas les plafonds applicables aux opérations financées dans les conditions de l'article R. 331-12.**

Région	Région entière ou numéro et nom du département	Référence : Indicateur PS-ACC-1, pour la période de 2016 à 2018	Engagements en pourcentage					
			2019	2020	2021	2022	2023	2024
Guyane	973 - Guyane	0%	10%	10%	10%	10%	10%	10%

**PS-ACC-2. Pourcentage minimal de contrats signés par an avec des ménages dont l'apport personnel ne dépasse pas 10 % du prix de vente.**

Région	Région entière ou numéro et nom du département	Référence : Indicateur PS-ACC-2, pour la période de 2016 à 2018	Engagements en pourcentage					
			2019	2020	2021	2022	2023	2024
Guyane	973 - Guyane	0,00%	25%	25%	25%	25%	25%	25%