



HAL
open science

Quels échanges économiques extérieurs pour La Réunion ?

Jean-Yves Rochoux

► **To cite this version:**

Jean-Yves Rochoux. Quels échanges économiques extérieurs pour La Réunion ?. La Lettre du CEMOI, 2018, 15, pp.1-7. hal-03546557

HAL Id: hal-03546557

<https://hal.univ-reunion.fr/hal-03546557v1>

Submitted on 28 Jan 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Quels échanges économiques extérieurs pour la Réunion ?

Jean-Yves Rochoux, Chercheur associé, CEMOI, Université de La Réunion

■ Importer moins ou exporter plus : une longue histoire

Cela a longtemps constitué un débat classique, sur le plan académique et politique, entre deux stratégies standards de développement économique. Faut-il favoriser essentiellement les exportations ou est-il plus efficace d'encourager de préférence l'import-substitution (IS) ? L'industrialisation par l'import-substitution a ainsi été prônée pour les pays en voie de développement après la crise de 1929, ce choix repose sur la thèse de Singer-Prebisch. Elle est développée par un économiste argentin, Raúl Prebisch (1901-1986), et un économiste allemand, Hans Singer (1910-2006). Elle consiste à proposer de s'isoler pour s'industrialiser d'abord sur le marché intérieur. Mais après avoir connu un certain succès durant les années 1930 et 1940 en Amérique latine et en Asie dans les années 1950 et 1960, elle échoue en Afrique de manière évidente à compter des années 1970 et est remise fortement en cause durant les années 1980. D'autres stratégies vont alors être proposées, dominées, le plus souvent, par une vision plus libérale, tournée vers la performance à l'exportation. Cela est favorable au développement de la mondialisation des échanges, surtout industriels. Mais la réussite n'est pas flagrante en Afrique, surtout lorsqu'il s'agit d'exportations de produits agricoles ou miniers. Finalement c'est la crise de 2009 qui va remettre au goût du jour ce vieux débat, au niveau mondial cette fois, avec le retour du protectionnisme et la moindre performance des échanges internationaux de produits industriels. Depuis il y a une certaine « démondialisation » et un retour de la préférence du produit local sur le marché local, autant dans les politiques conduites que dans certains choix des consommateurs et des acheteurs d'une manière générale.

Dans le cas des petites économies insulaires (PEI) la situation est assez difficile et spécifique car « *C'est un rapport un peu schizophrénique qui caractérise la situation de ces pays envers le commerce international [car leur] stratégie de développement ne peut pas se baser sur le marché intérieur à cause de ses dimensions. Mais en même temps, l'éloignement des marchés internationaux empêche ces pays de bénéficier pleinement des avantages d'une intégration dans l'économie mondiale.* » (Faini, 1988). Cela concerne, en particulier, les DOM-COM et cela y limite les possibilités de succès de l'une ou l'autre des deux stratégies standards de développement. Mais l'importance des transferts financiers liés à la départementalisation et au rattrapage correspondant en matière social et d'équipements publics permet cependant une croissance économique importante. Ce développement introverti permet une élévation conséquente du niveau de vie des ménages ultramarins (Salmon, 2017) même si cela ne suffit pas toujours à garantir un niveau d'emploi suffisant. Ces économies ultramarines présentent également un commerce extérieur largement déséquilibré avec des exportations

traditionnelles souvent difficiles à valoriser et des importations dopées par la dynamique financière publique même si cela permet aussi le développement de certaines entreprises locales dans une logique, limitée, d'import-substitution.

À la Réunion, on retrouve dans les politiques économiques, au fil du temps, des positions et des mesures favorables à l'une ou à l'autre de ces stratégies de développement. Cela s'est traduit, tout au long de l'histoire économique réunionnaise, par des échecs et parfois des succès, relatifs, de l'une ou de l'autre. Actuellement, on assiste même à une opposition entre les deux principaux syndicats patronaux locaux, la CPME et le Medef. La première propose de ré-enraciner la production locale, de développer l'économie réunionnaise par la demande locale (Utopies, 2017), de substituer donc au final la production locale aux importations. Le second est plus réservé sur l'IS et sur la relocalisation de la commande publique, mais plus favorable à la promotion des exportations (Fauchard 2017, p. 61-64). Cette « opposition » est sans doute plus syndicale qu'idéologique, même si l'idéologie joue toujours un rôle, car ce sont deux rivaux en matière de représentation des entreprises locales. Il reste qu'avec des niveaux d'activité marchande, de revenu et d'emploi encore modestes il faut s'efforcer de dégager une solution macroéconomique efficace, portée par le plus grand nombre de décideurs, au-delà des soubresauts de la conjoncture syndicale patronale.

Pour tenter de répondre à la question posée, il faut revenir à une analyse de la tendance longue, des années 1960 à 2008, en matière d'exportations à la Réunion, c'est le premier point. Cela sera complété par un second point consacré aux différentes « nouveautés » qui sont apparues au fil du temps par rapport à une tendance lourde et défavorable en matière d'échanges extérieurs. Enfin, cela devrait permettre de dégager, dans un dernier point, quelques perspectives d'actions qui s'appuient essentiellement sur les enseignements du débat syndical et la recherche d'une meilleure insertion économique et durable de la Réunion.

■ L'évolution longue des exportations réunionnaises est (très) médiocre

Au début de la départementalisation, les exportations de biens et services représentent un montant sensible du PIB, près de 17 % en 1965, mais cette part relative fond rapidement par la suite avec 6,5 % en 1980, 3,5 % en 1990, 2,6 % en 2000 et moins de 2 % en 2008. Par rapport aux importations, les exportations diminuent également, de près de 40 % en 1965, elles passent à 14 % en 1980, à près de 9 % en 1990, 8,3 % en 2000 et moins de 6 % en 2008¹. Au total, les exportations de biens et services représentent une part relative de plus en plus faible de l'activité

¹ Ces différents pourcentages sont calculés à partir de différentes sources INSEE. Sur une période aussi longue chaque résultat annuel est à considérer ponctuellement avec beaucoup de prudence (modifications des concepts, changements de méthodes ou de base, conjoncture...), seules les tendances lourdes sont significatives.

productive et elles couvrent de moins en moins les importations. En soi, la faiblesse relative des exportations, par rapport aux importations, ne constitue pas un problème d'équilibre financier, cela concerne le niveau national et uniquement les exportations à destination de l'étranger. C'est, pour l'essentiel, un problème de niveau d'activité économique, une part de plus en plus faible de la valeur produite localement est réalisée sur les marchés extérieurs. C'est un manque à gagner flagrant et en progression. Il est possible que des opportunités existent, sans doute, mais elles ne sont pas exploitées ou pas exploitables. Au total on assiste bien à un décrochage des exportations réunionnaises qui n'ont pas suivi la dynamique globale de la croissance économique locale. De leur côté les importations n'ont pas connu le même genre d'évolution car elles ont profité de l'effet dynamisant des transferts financiers publics induits par la départementalisation (Rochoux, 2017, p. 77-78).

Cet effondrement relatif des exportations réunionnaises sur le long terme est à rapprocher de l'évolution des exportations sucrières. La part du sucre dans les exportations est divisée par 3 de 1970 à 2008, elle passe de 93 % à 31,5 %. Par rapport au PIB l'évolution est largement confirmée, avec 13 % en 1970 et un peu plus de 0,5 % en 2008. Cela est logique dans la mesure où les tonnages annuels de sucre sont quasiment constants sur la période, environ 200 000 tonnes et où le prix évolue très peu. La constance du volume s'accompagne d'une diminution sensible des surfaces consacrées à la canne (diversification agricole et utilisations non agricoles des sols) qui est compensée par une augmentation des rendements. Cette évolution défavorable des exportations sucrières est, somme toute, normale pour une matière première industrielle difficilement valorisée sur un marché mondial très concurrentiel. La survie de ces exportations sucrières, anciennes spéculations coloniales, sur la longue période est à rapprocher d'une régulation favorable au niveau national et européen et de progrès considérables en matière de rendement agricole. Sans une protection spécifique au sucre la filière serait sans doute, logiquement et rapidement, en grande difficulté mais ce n'est pas une spécificité, c'est assez fréquent dans les DOM-COM. Il reste que, sur la longue période, il n'est pas anormal qu'une spécialisation historique perde progressivement de son importance relative et même disparaisse ! Mais ce qui est dommageable, sur le plan économique, c'est que des exportations nouvelles ne semblent pas vraiment se développer pour assurer le remplacement de la spécialisation de la plus ancienne.

Dans le cas de la Réunion les exportations non sucrières existent, se développent parfois mais ne sont pas à la hauteur des importations et ne participent que très modestement à l'activité économique d'une manière générale. Il n'y a pas eu vraiment de renouvellement. En 2008, les exportations réunionnaises non sucrières représentent près de 70 % du total, ce sont des produits assez divers qui représentent souvent des valeurs limitées (déchets, machines, produits chimiques, réexportations...), mais ceux de la pêche et de l'agro-alimentaire sont les plus importants. Par contre cela représente encore peu de choses par rapport au PIB, ainsi le total pêche et agro-alimentaire hors sucre ne se situe en 2008 qu'au niveau des exportations sucrières. Le remplacement-développement n'a pas eu lieu, il y a seulement eu une substitution au profit des exportations non sucrières dans un total des exportations réunionnaises qui reste donc très modeste et en diminution relative.

La tendance lourde est par conséquent incontestable : les exportations réunionnaises « disparaissent » progressivement par rapport au PIB et aux importations. Mais cela ne veut pas dire que rien de positif ne s'est passé en matière d'échanges extérieurs sur le long terme, le problème étant de déterminer l'importance, l'impact et la durabilité de ces « nouveautés ».

La nouveauté la plus notable est sans doute à rapprocher du développement touristique et à sa prise en compte comme une exportation de service (consommation des ménages non-résidents sur le territoire réunionnais dans les comptes économiques régionaux à la fin des années 90. Cette activité économique correspond à « un produit composite, d'une grande diversité, dont les éléments constitutifs relèvent de la production de plusieurs autres branches qui ont pu être définies par ailleurs de façon homogène » (Ruiz et Warnet, 2010, p. 28). Il n'y a pas de branche ou de secteur « tourisme », comme pour l'industrie ou les transports. Cela explique sans doute qu'elle n'apparaisse explicitement que de façon assez tardive dans les comptes régionaux. Mais le montant des dépenses des touristes à la Réunion (des données d'enquête) est connu depuis 1990 au travers d'enquêtes annuelles (Comité du Tourisme de la Réunion et INSEE jusqu'en 2016, puis IRT et MTA Consulting). Ajoutons que l'on dispose aussi de compte satellite du tourisme pour une vue globale et locale de cette activité économique à la Réunion pour 2005 et 2010².

Pour une île tropicale, la Réunion connaît un développement touristique assez tardif (Rochoux, 2016). Durant les années 70, un avantage balnéaire insuffisant (peu de plages), peu d'hôtels et d'avions, des prix élevés, une politique de développement timide, attirent seulement quelques milliers de touristes. Durant les deux décennies suivantes (80 et 90), la dérèglementation aérienne, la défiscalisation des investissements et des politiques plus favorables contribuent à augmenter considérablement le nombre de touristes. Ils sont plus de 200 000 au début des années 90 et presque 400 000 10 ans plus tard. Au début des années 2000, le montant des dépenses touristiques dépasse en valeur les exportations de marchandises et représente plus de 3 % du PIB. Mais ensuite cette évolution va devenir moins favorable, avec au début des années 2000 une crise internationale du tourisme, puis, à compter de 2005 des chocs successifs très pénalisants : épidémie du Chick, attaques de requins, rumeurs sur l'utilisation d'appâts vivants (chiens et chats) pour la pêche aux requins... Il faut attendre 2015 pour noter une reprise qui va se confirmer les années suivantes.

En 2017 il y a plus de 500 000 touristes à la Réunion, cependant les exportations touristiques ne représentent plus que 1,7 % du PIB et 40 % du total des exportations (total biens, services et tourisme). Cela se confirme en 2018 avec plus de 534 000 touristes qui dépensent plus de 432 millions d'euros (ORT, 2019). Les exportations touristiques complètent donc sensiblement les autres exportations, mais leur total reste modeste, par rapport au PIB, avec moins de 4,3 % en 2017. Par rapport aux importations l'évolution n'est pas plus favorable, l'ensemble des exportations représentent un peu plus de 21 % en 1993 et seulement un peu plus de 15 % en 2017. Il n'est donc pas assuré, qu'à lui seul, le tourisme réussisse rapidement à inverser l'évolution à la baisse relative des exportations réunionnaises. Cependant cela pourrait constituer une activité très rémunératrice si les acteurs publics et privés du secteur arrivaient à « faire d'une destination exceptionnelle un produit exceptionnel », ce qui ne semble pas encore être le cas³.

Ajoutons à propos du tourisme que, s'il y a des exportations touristiques, il y a aussi des importations touristiques. Ce sont les dépenses des Réunionnais hors du territoire. Elles sont comptabilisées depuis quelques années seulement dans la

² Ce sont des études réalisées dans le cadre du partenariat CEROM (AFD, IEDOM et INSEE), les publications correspondantes sont disponibles en décembre 2009 et août 2015.

³ Pour paraphraser la remarque d'un expert, Philippe Maud'hui, directeur ingénierie et développement au sein d'Atout France, lors des discussions sur le nouveau Schéma de développement et d'aménagement touristique (Delarue, J., 2018).

rubrique « correction territoriale » comme « le négatif » des dépenses des non-résidents à la Réunion. En 2011 cela représente 440 millions d'euros contre 344 pour les exportations touristiques, la balance touristique est donc négative, pour cette année particulière du moins, avec un effet dépressif global sur le niveau d'activité économique à la Réunion. Mais il n'est pas possible d'avoir une idée de son évolution récente compte tenu des statistiques actuellement disponibles. Notons également que l'industrie touristique devient progressivement une activité importante à la Réunion, ainsi la consommation touristique intérieure (somme des dépenses des non-résidents et des résidents à la Réunion) est de 1,2 milliards d'euros en 2010. Cela représente 2,3 % de la valeur ajoutée locale, c'est supérieur au pourcentage correspondant de l'agriculture, la pêche ou l'industrie agro-alimentaire (IEDOM, 2018, p. 108-109).

■ Une importation-substitution plutôt réussie

En matière d'échanges extérieurs il faut remarquer que si les exportations (par rapport au PIB) s'effondrent en longue période, les importations semblent également diminuer, mais dans une bien moindre mesure. En 1970 leur part relative est de 64 %, en 1980 elle augmente jusqu'à 69 %, ensuite elle plafonne à 40 % en 1990, pour diminuer durant les années suivantes avec 35 % en 2000, puis elle semble se stabiliser en 2010 à un peu plus de 28 %, elle est toujours à 28 % en 2017. Cette évolution est sans doute à rapprocher de deux phénomènes différents, l'un est le succès spécifique de l'import-substitution à la Réunion, l'autre est plus structurel, cela concerne pratiquement toutes les économies, c'est le développement de la tertiarisation. Durant les années 1980 la Réunion connaît une croissance très forte des investissements industriels (13,6 %) et une croissance moyenne du PIB marchand de 6,7 % de 1979 à 1988, c'est la décennie industrielle (Caillère, Bouton et Boursoy, 1991). La défiscalisation de la fin des années 1980 joue aussi un rôle important. Il reste une production locale en progrès très sensible, une import-substitution qui progresse dans le secteur agro-alimentaire hors sucre, en particulier. Cette industrialisation à contre-courant va se poursuivre durant les années 1990 mais sans doute avec une moindre intensité.

Avec les années 1990 et 2000 l'évolution des importations par rapport au PIB semble se stabiliser (l'import-substitution plafonne sans doute) mais leur niveau n'est pas excessif, il est sensiblement celui de la France métropolitaine (30 %). A ce succès de l'import-substitution à la Réunion vient s'ajouter, pour expliquer la baisse relative des importations, une tertiarisation des économies qui augmente structurellement la part des services dans l'activité des entreprises. Comme ces activités de services sont, pour l'essentiel, locales cela diminue d'autant l'importance relative des importations. A propos de cette tertiarisation il faut préciser qu'elle n'est plus seulement locale, attachée à son territoire, mais qu'elle peut aussi générer des importations et des exportations de services avec la dématérialisation induite par le numérique. Cela complexifie l'analyse des échanges extérieurs des biens et services et fait apparaître de nouvelles opportunités mais aussi une nouvelle concurrence.

■ Où sont les exportations de services (hors tourisme) ?

Dans le cas des PEI la faiblesse structurelle en matière d'exportations de marchandises est souvent compensée par l'existence de services exportables (tourisme, finance off-shore...). Dans les DOM-COM, comme à la Réunion, le tourisme est bien présent, pour les autres services exportables c'est moins évident. Il reste que les efforts déployés depuis des années par les promoteurs de l'export ne voient pas vraiment la traduction

macroéconomique de leurs efforts, même s'ils sont optimistes pour le futur (Gilbert, 2018). Ajoutons qu'ils tiennent compte d'un élément souvent négligé, parfois même absents, dans les échanges extérieurs, ce sont les échanges de services qui semblent connaître une progression récente importante : de 118 à 193 millions d'euros de 2015 à 2016 selon un cabinet d'études. C'est une indication intéressante dans la mesure où la tendance mondiale est de faire passer les organisations industrielles de la commercialisation d'un produit à la commercialisation d'une fonction. C'est la servicisation et c'est valable dans le domaine de l'export.

Il serait sans doute pertinent de développer les statistiques relatives aux exportations de services et aux importations bien sûr. En effet les informations sur ce thème sont faibles, pour ne pas dire quasi-inexistantes, alors que des professionnels de l'export semblent considérer que certaines opportunités existent et même que des échanges sensibles ont déjà lieu.

■ Les exportations de la pêche en mer

Pour ce qui est des autres postes hors sucre et hors services, l'évolution est positive mais avec des produits nombreux, irréguliers et assez divers. Il reste une activité qui semble occuper une place sensible, mais également variable, depuis le début des années 1980, ce sont les produits de la pêche en mer. En 1980, les produits de la pêche en mer (langoustes, poissons, crevettes...) représentent encore un montant très faible du total des exportations réunionnaises, tout juste 1 %. Leur montant est multiplié par 5 en 1987, soit un peu plus de 3 % des exportations. En fait c'est la grande pêche, la pêche australe qui va être concernée, pour l'essentiel, par l'évolution de cette activité d'exportation. L'administration des TAAF fixe les conditions de pêche de la langouste dans les années 1950 (quotas, dimensions des casiers, périodes de pêche...), exige une autorisation préalable en 1969 et réduit considérablement les quotas dans les années 1970 face à la surpêche. En 1975 cette administration suggère aux armements réunionnais de se regrouper et, dans les années 1980, d'explorer d'autres zones de pêche pour diversifier les prises. On commence à pêcher la légine qui va par la suite connaître un succès commercial retentissant. Les armements réunionnais sont seuls autorisés à pêcher la légine dans les ZEE australes.

En 2014, la pêche australe réunionnaise (légine et langouste) représente 11 % de la valeur ajoutée par le secteur de la pêche en mer française. L'essentiel est exporté pour près de 80 millions d'euros, c'est pratiquement le niveau des exportations sucrières en 2014 et en 2016, en 2017 cela devient supérieur au total sucre et rhum. De 2003 à 2017 la part de ces exportations passe de 0,31 % du PIB à 0,58 %, l'évolution est donc positive mais insuffisante pour améliorer le score d'ensemble des exportations réunionnaises. Cette activité de pêche reste fragile : surpêche, pêche illégale, déprédation dues aux cétacés, concurrence... C'est une activité de rente qui doit être très précisément organisée (qui en bénéficie ?), encadrée (comment on l'exploite ?) pour être durable (ressource limitée mais renouvelable) et qui est à la merci d'une désaffection commerciale toujours possible. Bien gérée cette ressource marine peut dégager un niveau d'activité et d'exportation intéressant même si on ne peut pas, raisonnablement, en attendre un développement considérable pour le futur.

■ Quelles préconisations : Le débat CPME/Medef et ses enseignements

Un retour sur ce débat syndical local peut permettre d'éclairer de manière intéressante les différents choix possibles en matière

de politique économique relative aux échanges extérieurs. Il faut d'abord, pour cela repréciser, les positions et les propositions.

Pour la CPME il ne s'agit pas seulement de dynamiser la production locale par l'IS. Il s'agit de favoriser l'activité productive locale par le développement de la responsabilité sociétale entre entreprises et collectivités. La SBA (Stratégie du Bon Achat) se propose de développer leur dialogue pour maximiser les retombées économiques et sociales de la commande publique sur le territoire. Les TPE-PME sont, par ailleurs, accompagnées en matière de responsabilité sociale et environnementale. Au total il s'agit par la promotion d'un nouveau modèle de développement de veiller à la fois à la pérennité du territoire et de ses entreprises qui vont être ainsi placées dans une boucle d'amélioration continue. Précisons encore que le modèle suppose, pour connaître le succès, un niveau élevé de coopération entre entreprises et entre entreprises et collectivités publiques sur le territoire. D'une manière générale les entreprises, dans une approche fortement coopérative, doivent développer des biens et services adaptés à une demande territoriale et à des objectifs de développement durable, c'est tout l'enjeu et toute la difficulté de cette approche. Cette coopération entre des producteurs et des acheteurs devra également être spécialement efficace pour éviter que la préférence territoriale débouche sur un avantage pour la collectivité, cela suppose une recherche active de compétitivité et donc sans doute un niveau élevé d'innovations adaptées, sinon ce sera simplement une rente peu incitative pour les producteurs locaux. Précisons aussi que la nouvelle dynamique ainsi enclenchée ne pourra pas être exclusivement coopérative et que le système productif local sera plutôt, par nature car il s'agit d'entreprises, dans une dynamique complexe de coopération⁴. Ajoutons que dans les différents textes et discours de la CPME on ne trouve pas, ou très rarement, le terme « exportation », éventuellement on peut y trouver quelques mentions sur l'intérêt de l'ouverture internationale. Pour la CPME la priorité actuelle semble bien être la satisfaction, dans une approche « sensiblement coopérative » de développement durable, de la demande locale. Mais il faut relativiser ce choix car on peut aussi noter que la CPME, à propos du projet pour la loi de finances 2019, demande « une absence de fiscalité pendant 5 ans pour la croissance des entreprises à l'export ». On peut noter également que le Club Export, destiné à promouvoir la Réunion à l'international et les exportations réunionnaises, fondé en 1998 avec, entre autres, le Medef Réunion, comporte aujourd'hui dans son conseil d'administration un représentant de la CPME.

Pour le Medef la priorité est assez radicalement différente. Pour ce syndicat il faut promouvoir les échanges avec l'extérieur, il ne faut pas mettre la « Réunion sous cloche ». Au contraire, « Pour croître, il faut aller chercher des marchés à l'extérieur et faire venir ici des investisseurs avec des moyens » (Boulland, 2018). Il se refuse à cliver les entreprises entre grandes et petites, car en fait les premières sont les locomotives des secondes. Il est très critique vis-à-vis du développement du SBA, dont il attend une évaluation objective. Il propose de faire signer une charte par une vingtaine de grandes entreprises adhérentes qui favoriserait les TPE (délais de paiement, acomptes, formation et sous-traitance), et ce, pour une entrée en vigueur dès le début de 2019. Il considère qu'il n'y a pas besoin pour cela de la loi, comme la loi pour l'égalité réelle qui étend le SBA, et de se tourner, une fois de plus, vers l'Etat. Sur ce point il est assez évident que le Medef se situe idéologiquement dans une approche plus libérale alors que la CPME et ses initiatives se rapprochent plus d'une option néo-

mercantiliste avec des commandes publiques destinées à favoriser, dans la mesure du possible, la production locale. La CPME fait preuve d'un « libéralisme modéré ». En fait, les deux syndicats ont logiquement des positions différentes puisqu'ils ont un discours, pas seulement idéologique, qui correspond aussi à la différence de situation de leurs membres. La CPME représente des entreprises de taille plus modeste que celles du Medef, même s'il y a une certaine diversité dans chaque syndicat. En effet, on remarque qu'au niveau national, plus la taille des entreprises est modeste, plus les entreprises exportatrices sont rares et la situation est sans doute assez semblable à la Réunion.

Par contre il faut remarquer que les propositions des deux organisations professionnelles ont un point commun, c'est la nécessité de la coopération entre entreprises, petites et grandes pour l'un et petites et petites pour l'autre. C'est sans doute un bon signe pour l'économie locale et ses entreprises. En effet elles ont besoin, au-delà d'un comportement trop purement individualiste, de « chasser en meute » pour développer l'entraide et le partage d'expérience, c'est vrai en métropole et à la Réunion sans doute aussi, d'autant plus que leur taille est globalement modeste. On peut logiquement concevoir que, pour l'action de la CPME, la promotion du développement durable des entreprises locales sur les marchés réunionnais débouche sur une activité plus sensible à l'export et l'international (investissements). En effet, il ne s'agit pas tant de développer une simple substitution aux produits importés que des solutions innovantes et durables, sans doute plus complexes et porteuses de valeur supplémentaire qui pourraient aider à développer des réponses spécifiques aux besoins d'autres espaces économiques. Pour l'action du Medef Réunion, le portage proposé par les grandes entreprises au profit de plus petites peut sans doute être, à la fois, destiné à développer les marchés locaux et les marchés extérieurs (exportations et investissements). Cette action locale est à rapprocher de la solution proposée par le Medef, au niveau national cette fois, dans le cadre d'une alliance avec l'OSCI (Opérateurs spécialisés du commerce international), c'est l'exportation collaborative. Dans ce cadre les entreprises coopèrent en vue d'exporter et sont aidées par des sociétés d'accompagnement et de commerce international, l'exemple du « Club Crus Beaujolais » est intéressant avec le regroupement de TPE parti à la conquête des USA et du Brésil. Remarquons qu'il est possible qu'il soit plus simple de mettre en place une organisation dans le genre « exportation collaborative » entre des TPE et un organisme de conseil que de proposer un portage de TPE par une plus grande. En effet, dans le premier cas on a une coopération entre égaux, formellement du moins, alors que dans le second le rapport est, a priori, fortement asymétrique, cela peut rendre plus difficile une coopération réellement efficace pour les entreprises impliquées.

Au total les positions des uns et des autres ne semblent pas aussi opposées que peuvent le donner à penser différents articles des journaux locaux et certains adhérents appartiennent aux deux organisations ! Concrètement les solutions proposées par les syndicats sont plutôt complémentaires que concurrentes et, dans tous les cas, une coopération très développée est requise entre les entreprises pour réussir en matière de compétitivité et donc d'activité et d'emplois pour la Réunion.

■ Quelles préconisations : Un nouvel avenir pour l'IS

Dans les DOM, l'IS semble en difficulté, à la Réunion, en particulier, elle semble avoir atteint ses limites durant les années 1990. Dans d'autres économies domiennes, comme la Guadeloupe, il semble même que la formule n'ait pas connu un grand succès et que dès les années 1980 les produits locaux soient plutôt en régression. Il paraît donc assez logique de penser qu'il est temps de promouvoir autre chose, comme une insertion plus

⁴ Coopétition est un mot valise, résultat du mélange des deux mots coopération et compétition. Il s'agit d'une stratégie globale, qui permet tout autant des coopérations dans un mode projet, pour remporter un gros contrat, ou développer un produit particulièrement complexe, que des coopérations de long terme et multi-niveaux, impliquant de fortes synergies entre les entreprises en coopération.

forte sur les marchés internationaux, et donc de tenter de développer les exportations comme le suggérait l'OCDE pour la Réunion il y a quelques années déjà, plutôt que de privilégier, encore et toujours, la promotion de l'IS. Mais cela ne signifie pas que l'IS soit finie et qu'il est inutile de tenter de la promouvoir. Une IS réussie peu rapidement être remise en cause par de nouveaux concurrents extérieurs et, à l'inverse, de nouvelles opportunités peuvent apparaître avec de nouveaux produits, de nouveaux process, de nouveaux modes de distribution... C'est une dynamique qui s'alimente des changements locaux et mondiaux de toute nature (production, consommation, concurrence, réglementation) et, par nature, ils sont très nombreux. « L'import-substitution est une problématique permanente à la Réunion ». C'est sans doute ce qui fait l'intérêt d'une recherche systématique des nouvelles niches d'IS comme celle du cabinet Iridium Développement à la demande de la Chambre de commerce et d'industrie de la Réunion en 2004 puis en 2013 (Stéphane, 2014). Cette approche est classique mais elle devrait, peut-être, être renouvelée plus fréquemment.

L'approche proposée par la CPME d'un meilleur ancrage territorial est plus ambitieuse. Elle propose une approche globale du développement de l'économie locale en se substituant, dans la mesure du possible, à l'offre importée. En simplifiant les deux approches, on peut les caractériser de la manière suivante. L'IS c'est remplacer un produit importé (souvent de consommation finale) par une production, semblable ou identique, réalisée localement avec, éventuellement, des matières premières importées, une franchise industrielle (produit identique), une protection (octroi de mer)... C'est un producteur qui se substitue à un autre dans la filière de production (solution techno-économique), on est dans une logique individuelle. L'approche de la CPME est de proposer la recherche et la mise en place de solutions productives à l'ensemble des acteurs (producteurs et acheteurs locaux) qui concerne l'ensemble de la filière dans une action collaborative et innovante. Il s'agit de développer un autre écosystème local qui exploiterait plus (développement économique, emploi) et mieux (développement durable) les ressources locales dans le cadre de filières largement renouvelées. Les partisans de cette approche préfèrent considérer qu'il s'agit d'une augmentation de la valeur ajoutée territoriale plutôt que d'un simple développement de l'IS. On peut même espérer que ce renforcement de la production locale pourrait permettre de développer des solutions exportables, mais sans doute plus sous la forme de services que de biens matériels. La solution de la CPME est séduisante et intéressante, mais elle est exigeante, elle suppose en effet de réussir à développer considérablement les comportements de coopération des différents acteurs et de multiplier les innovations avec les financements nécessaires (recherche et investissement). La relative « modicité » des importations peut constituer une difficulté supplémentaire mais l'impact croissant des contraintes écologiques (énergie...) et le développement du besoin de proximité (alimentation...) peuvent, au contraire, constituer des accélérateurs du ré-ancrage territorial. L'approche « Etude réelle » est donc sensiblement différente de celle de la recherche classique des « niches d'IS », mais les deux vont dans la bonne direction alors on peut souhaiter que la solidarité territoriale l'emporte pour des actions futures. Cela ne paraît pas complètement exclu du fait de la multi-appartenance syndicale de certaines entreprises.

Lorsqu'il s'agit de limiter les importations par une augmentation de la production locale on pense, dans les DOM, à un outil dédié : l'octroi de mer. Il s'agit, à la demande d'un producteur local, d'augmenter la taxe sur un produit importé, la décision étant prise par la Région (Rochoux, 2015). Il s'agit de compenser, sans surcompensation, les surcoûts de la production locale liés à la permanence des handicaps structurels dans les DOM. On ne peut donc pas parler de protection douanière, cela

serait incompatible avec la réglementation européenne soucieuse de ne pas provoquer de distorsion de la concurrence. Si on quitte la langue des débats européens, on peut logiquement considérer que l'octroi de mer constitue une protection qui peut être intéressante pour le développement de la production locale. Mais son effet est sans doute limité par son caractère individuel et son caractère éducatif est suspendu, par nature, à son caractère provisoire. Notons que la fin programmée d'une hausse ciblée de l'octroi de mer serait apparemment contradictoire avec l'idée qu'il s'agit de compenser un handicap structurel. Chaque cas de protection a, sans doute, sa propre dynamique économique qu'il faudrait analyser soigneusement afin de déterminer les conditions sectorielles de sa mise en place et aussi sa durée. C'est vraisemblablement délicat à réaliser, il est plus simple et, peut-être, plus efficace de déployer un soutien, général ou sectoriel, aux efforts de compétitivité des entreprises locales.

■ Quelles préconisations : De nouvelles exportations

Il est clair qu'après une période longue de forte croissance économique à la Réunion, accompagnée d'une relative réussite en matière d'IS, le ralentissement actuel lié à la dynamique post-crise (avec ses restrictions budgétaires nationales) et la modération de la croissance démographique posent problème. Il devient nécessaire de trouver un nouveau moteur pour la croissance économique, même si ce n'est plus le seul objectif à prendre en compte, les composantes sociales et environnementales étant désormais incontournables. Une suite « logique » voudrait, qu'après la croissance de l'IS, la stratégie de développement soit focalisée sur « une plus forte insertion dans les marchés internationaux, y compris au sein des grandes régions dans lesquelles les collectivités ultramarines sont situées géographiquement », c'est du moins la suggestion de l'OCDE. En fait la réussite en matière d'IS ne conduit pas très aisément à un succès en matière d'exportation. L'exportateur potentiel va se heurter à des difficultés multiples, il va devoir, le plus souvent, redéfinir son produit (caractéristiques fondamentales, packaging, réglementation) et résoudre le problème du prix et de la logistique. L'accès à de nouveaux marchés à l'extérieur de l'île, c'est donc souvent un « nouveau produit » pour l'entreprise.

De plus il n'est pas possible de procéder comme pour l'IS avec une étude préalable, comme celle d'Iridium, qui identifie, à priori, les niches favorables dans une économie réunionnaise à dimension très réduite. En effet dans le cas des exportations il faut déterminer les marchés extérieurs éventuellement porteurs parmi une multitude de marchés dans le monde, c'est très chronophage pour un chef d'entreprise, on comprend rapidement que « l'export se prépare longtemps à l'avance ». La recherche et le début d'exploration des marchés extérieurs sont longs, complexes et coûteux. Ce coût pourrait sans doute être réduit considérablement par la mise en place d'exportations collaboratives à la manière de ce que propose le Medef national. On comprend mieux pourquoi le Club export, disposant de moyens très limités, a fait porter son effort d'abord sur un premier cercle composé des économies du Sud-Ouest de l'Océan Indien avec lesquels la Réunion à des contacts bilatéraux et multilatéraux multiples et très anciens, donc beaucoup d'informations. Ensuite seulement des missions ont été conduites vers un second cercle, plus lointain sur le plan géographique mais avec des liens historiques et culturels forts (Afrique de l'Est et subsaharienne). Aujourd'hui le Club Export prépare une mission découverte vers l'Asean. C'est une approche progressive et raisonnable compte tenu des moyens disponibles mais il reste que « L'export, c'est partout », et donc qu'« il faut se montrer opportuniste ». Il faut pour cela avoir accès au maximum d'informations pertinentes, une veille bibliographique mondiale

devenit un outil stratégique essentiel et la curiosité « tous azimuts », une qualité fondamentale pour un candidat à l'export.

A l'évidence, sans faire trop de spéculation hasardeuse, on peut noter que certains biens agro-alimentaires ont, ou pourront avoir, un avenir dans le luxe. C'est sans doute le cas de la vanille bleue et bourbon, le café bourbon pointu, le cacao bio, le galabé (sucre fin)... Ce sont seulement des niches, mais elles peuvent, peut-être, se multiplier. D'autres spécialités exportées semblent concerner de plus gros volume (mangues, litchis et ananas vers la métropole) mais leur développement est difficile sans des aides conséquentes. Leur avenir à l'extérieur passe sans doute par une meilleure organisation de la filière fruits et légumes, des produits plus sophistiqués et l'amélioration des pratiques agro-écologiques. D'après les professionnels, notamment ceux du Club Export, l'avenir est de plus en plus dans les services avec une double dimension : des services exportés et des implantations à l'extérieur, l'un renforçant l'autre. Ce sont des bureaux de conseil en stratégie et management, des opérateurs de service en téléphonie, des spécialistes des énergies renouvelables, des agences de conseil en communication, des bureaux d'études, des architectes, des industriels en mode transfert de compétences... C'est très divers. Il peut s'agir également d'entreprises industrielles qui désormais exportent leur savoir-faire (Bourbon Bâches ou Domeau). Bien sûr il faut ajouter le tourisme qui représente une activité intéressante. Il pourrait encore être développé à condition de centrer l'effort, privé et public, sur les dépenses des touristes, et donc sur la qualité des produits, plus que sur le seul nombre de touristes.

■ En guise de conclusion : Les résultats sont encore modestes mais...

Il est assez évident que depuis au moins une dizaine d'années, l'ambiance a changé en matière d'internationalisation de l'économie réunionnaise. Aujourd'hui les entreprises intègrent cette perspective dès leur création. Non seulement il y a « une prise conscience générale de ce besoin d'ouverture » mais « l'export est devenu un réflexe » (Couapel, 2018). L'ambiance change, même si les résultats se font un peu attendre. Mais encore faut-il disposer des données statistiques qui permettraient d'apprécier les résultats de l'internationalisation. Actuellement c'est délicat car les services, exportés ou importés, sont difficilement identifiables et les investissements directs à l'extérieur ou à l'intérieur sont inconnus. Il faudrait une balance des biens et services détaillée et les éléments les plus importants d'une balance des paiements.

C'est d'autant plus urgent que les plans et outils stratégiques intégrant l'internationalisation s'enchaînent. C'est le Plan Régional d'Internationalisation des Entreprises (PRIE), signé le 15 août 2015 pour 2015-2020 et intégré au Schéma Régional de Développement Économique d'Internationalisation et d'Innovation (SRDEII), il est approuvé en mars 2017. Avec ce nouveau schéma la Région s'engage sur le développement de l'exportation de l'offre réunionnaise. En application de cet engagement la Région et ses partenaires ont créé une Maison de l'Export, c'est un guichet unique (Région, Business France, CCIR et Club Export) pour l'internationalisation des entreprises réunionnaises. Cette nouvelle structure a un rôle essentiel de coordination en matière de sensibilisation et d'accompagnement à l'international. Ajoutons que la Région a annoncé un nouveau dispositif d'accompagnement des entreprises à l'export, « Prim'Export ». Tout cela semble aller dans le bon sens en créant un écosystème favorable au développement international pour les entreprises locales.

Il semble donc possible d'obtenir un développement des entreprises réunionnaises à l'extérieur (international et métropole et outre-mer). De plus, de nouvelles perspectives pour l'IS dans le

cadre d'un renforcement de l'ancrage territorial qui s'appuierait sur de nouvelles relations entre entreprises locales et acheteurs locaux (administrations et ménages) sont sans doute susceptibles d'améliorer aussi la performance économique de l'île. L'effet conjoint pourrait être important. Mais cela ne suffira pas à améliorer la situation de la société réunionnaise si l'on oublie que l'économie n'est que l'intendance, nécessaire, sans doute, mais pas suffisante pour réduire les inégalités sociales et assurer une meilleure santé écologique de l'île. C'est un autre sujet, plus large, plus important aussi.

■ Bibliographie

Boulland, C., *Le syndicat patronal attaque la CPME. Le Medef cible les partisans « d'une Réunion sous cloche »*, Le Quotidien, 20 février 2018, p. 8.

Caillère, A., Béton, M. et Boursoy, L., *Comptes économiques 1980 à 1990, la décennie industrielle*, les dossiers de l'économie réunionnaise, n° 16, INSEE, direction régionale de la Réunion, octobre 1991.

Couapel, G., *L'édito du président du Club export*, dans *Made in Réunion*, novembre 2018, p. 7.

Creignou, A. et Duplouy, B., *La pêche australe à la Réunion en 2014. Une activité emblématique à la pointe des exportations réunionnaises*, INSEE, Analyses, La Réunion, n° 30, décembre 2017.

Delarue, J., *Tourisme : la Réunion fait sa mise à jour touristique*, jir.fr, 15 septembre 2018.

Faini, R., *Problèmes de développement spécifique aux économies insulaires*, dans Crusol, J., Hein, P. et Vellas, F. (dir. pub.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Economica, 1988.

Fauchard, D., *Le nécessaire soutien à l'investissement productif et l'indispensable accompagnement des entreprises*, dans Magras, M., *Sur les mutations et perspectives pour les économies des territoires français de l'océan Indien*, Rapport d'information n° 571, Sénat, 2 juin 2017.

Gilbert, L., *Club Export : la Réunion a le potentiel d'aller chercher le milliard en valeurs exportées*, zinfos974.com, 9 mars 2018.

IEDOM, *Rapport annuel. La Réunion 2017, édition 2018*, juin 2018.

Observatoire régional du tourisme (ORT), *Edition spéciale 2019, 2018 fréquentation touristique*, Tourisme Infos, Ile de la Réunion Tourisme.

Rochoux, J.-Y., *A propos d'octroi de mer et de production locale. La farine et la taxe*, opmr.re, 17 août 2015.

Rochoux, J.-Y., *La Réunion et son développement touristique : une histoire mouvementée*, dans *Spécialisation touristique et vulnérabilité*, sous la direction de Hoarau, J.-F., L'Harmattan, 2016.

Rochoux, J.-Y., *Mutations économiques : de l'agriculture aux services*, dans *Quels enseignements pour l'avenir ? Actes du colloque, 70 ans de la départementalisation, 1946-2016*, 5 et 6 octobre 2016, Conseil départemental de la Réunion, février 2017.

Ruiz, G. et Warnet, C. (Rapporteurs du groupe de travail), *Le poids économique et social du tourisme*, Conseil national du tourisme, Section de l'économie touristique, Session 2010.

Salmon, J.-M., *Pourquoi s'ouvrir ? Contraintes et perspectives des économies ultramarines*, Document de travail n° 53, AFD, novembre 2017, p. 8.

Stéphane, P., *Dix-sept nouvelles niches d'import-substitution se révèlent exploitables*, ecoaustral.com, 5 septembre 2014.

Utopies, *Etude réelle ré-enraciner l'économie locale. Développer l'économie réunionnaise par la demande locale*, CPME La Réunion, Diagnostic octobre 2017.