

RÉUNION



Dominique Vienne, président de la CGPME : « La SBA (Stratégie du bon achat – Ndlr) consiste à faire de l'acte ordinaire d'achat public un acte stratégique de développement du territoire par les entreprises locales. Sur un chiffre d'affaires de 22 milliards d'euros, si nous relocalisons seulement 10% et sur la base de 100 000 euros de chiffre d'affaires par salarié, nous arrivons à un gisement de plus de 20 000 emplois à créer. »

un petit rappel historique s'impose. En 1946, la colonie réunionnaise devient département français d'Outre-mer sous l'impulsion des députés communistes Raymond Vergès et Léon de Lépervanche. Ils préfèrent cette voie à celle de l'indépendance, convaincus que le progrès social pourra mieux s'y réaliser de cette façon. Mais peu de choses se passent dans un premier temps et La Réunion vit dans l'ombre de la Grande île qui personnifie la « France de l'océan Indien ». Après l'indépendance de Madagascar en 1960, la situation commence à évoluer, d'autant plus que Michel Debré devient député de La Réunion à partir de 1963. Ancien Premier ministre, ce dernier occupera plusieurs autres ministères importants, dont celui de l'Économie et des Finances, durant une dizaine d'années, ce qui lui permettra d'attirer à La Réunion quelques investisseurs. Mais c'est surtout à partir de la détérioration des relations avec Madagascar en 1972 que La Réunion commencera à prendre plus d'importance et à renforcer son tissu industriel avec le soutien des pouvoirs publics. Coïncidence des dates, l'année de la création de l'ADIR est aussi celle où Didier Ratsiraka lance sa révolution socialiste à Madagascar et confirme la rupture avec la France. Une révolution qui en dix ans ruinera l'économie malgache. Dans le même temps, l'industrie réunionnaise prend son envol, profitant d'investisseurs venus de Madagascar comme Abdéli Goulamaly, membre fondateur de l'ADIR. Dominée par l'agroalimentaire, cette industrie a pu

néanmoins se diversifier et a vécu ses « trente glorieuse ». Trente années d'un développement reposant sur l'import-substitution.

L'ÉTERNEL DÉBAT SUR L'OCTROI DE MER

Ce modèle d'import-substitution est loin d'être dépassé même s'il ne peut plus être le seul moteur de l'industrie qui doit regarder plus loin que son marché domestique. Mais il existe une marge de progression importante, en particulier sur les appels d'offres où les membres de l'ADIR comptent sur la « stratégie du bon achat (SBA), déclinaison locale du Small Business Act américain, pour conquérir des parts de marché (*lire notre encadré à ce sujet*). Selon la dernière étude du cabinet Iridium de Serge Hoarau, il existe aussi des opportunités de nouvelles activités de production locale. On l'a vu avec le lancement par l'Urcoopa (Union régionale des coopératives agricoles), en janvier 2014, de Petfood Run, une unité de production d'aliments pour chiens (qui va s'étendre aux chats). Comme toujours, sur ce marché dominé par des multinationales, les importateurs grincent des dents face à l'octroi de mer, cette taxe régionale à taux variable qui frappe de nombreux produits mais dont les producteurs locaux sont exonérés. Il faut noter qu'en contrepartie, la TVA appliquée à La Réunion, à 8,5% est nettement plus douce qu'en France métropolitaine où elle atteint 20%. Face aux détracteurs de l'octroi de mer et notamment

LA STRATÉGIE DU BON ACHAT (SBA)

Le SBA (Small Business Act) est né aux États-Unis en 1953 dans le but de « réserver » certains marchés publics aux PME américaines. Apparu en Europe en 2008, il ne vise plus à réserver des marchés publics aux TPE et PME, mais simplement à faciliter leur participation. Le SBA, cheval de bataille de la CGPME, a été traduit à La Réunion par « stratégie du bon achat », pour faire moins anglo-saxon et surtout pour se focaliser davantage sur la production locale. Il ne s'agit plus d'épauler les petites entreprises face aux grosses entités, mais de faire gagner des parts de marché aux entreprises locales face aux importations, afin de dégager plus de valeur ajoutée en faveur de l'économie locale. Dans l'industrie, et plus particulièrement dans l'agroalimentaire, la marge de progression se révèle énorme. On estime en effet que la production locale ne couvre que 5% de l'agroalimentaire au sein des marchés publics. Pour progresser, la SBA suggère aux communes de faire figurer dans leurs appels d'offres pour les cantines scolaires des clauses particulières comme une action pédagogique consistant en des visites scolaires sur les lieux de production. À manier avec précaution cependant puisque les importateurs peuvent toujours contester ces clauses en les identifiant comme des barrières non tarifaires. Mais il reste beaucoup à faire puisque, bien souvent, les donneurs d'ordre ne savent même pas ce qu'on produit à La Réunion. Pour y remédier, des accords sont passés avec les donneurs d'ordre publics et para-publics. « La SBA consiste à faire de l'acte ordinaire d'achat public un acte stratégique de développement du territoire par les entreprises locales. Sur un chiffre d'affaires de 22 milliards d'euros, si nous relocalisons seulement 10% et sur la base de 100 000 euros de chiffre d'affaires par salarié, nous arrivons à un gisement de plus de 20 000 emplois à créer », souligne Dominique Vienne, président de la CGPME.

ceux qui y voient une cause de surenchérissement du coût de la vie, Jérôme Isautier aime rappeler que sa moyenne est inférieure au taux de TVA de l'Hexagone. « Il ne faut pas oublier qu'il existe trois niveaux de contrôle (Région, État et Europe) et que ...