



# ASSEMBLÉE NATIONALE

11ème législature

DOM : Réunion

Question écrite n° 47880

## Texte de la question

M. André Thien Ah Koon attire l'attention de M. le secrétaire d'Etat au commerce extérieur sur la part des exportations de la Réunion dans la zone océan Indien ainsi que vers l'Union européenne. En 1997, le solde commercial était négatif (13 milliards), car constitué de 14,2 milliards de francs d'importations, contre 1,25 milliard de francs d'exportations. En l'occurrence, la Réunion n'exporte vers l'Europe, par exemple, que 12 881 tonnes de produits divers, essentiellement du sucre. C'est la raison pour laquelle il lui demande les mesures propres à la Réunion, compte tenu de son insularité et de la spécificité de sa production, qu'il envisage de prendre afin de favoriser le doublement à moyen terme des exportations réunionnaises, non seulement vers l'Europe continentale, mais encore vers les régions ultrapériphériques.

## Texte de la réponse

Les échanges extérieurs de la Réunion se caractérisent par un grand déséquilibre, avec un taux de couverture de 10 %, qui illustre la dépendance de l'île pour ses approvisionnements et la faiblesse de sa capacité exportatrice dans son environnement régional. Ses échanges se traduisent par une extrême diversité des importations (4,9 milliards de francs en 1999) et par des exportations constituées aux deux tiers de produits agricoles, essentiellement du sucre à destination de la France, en forte croissance depuis 1997 (+ 19 % en 1997, + 22,5 % en 1998 et + 52 % en 1999, soit 473 millions de francs). Dans le secteur de l'industrie, les ventes réunionnaises sont aussi orientées à la hausse (plus de 30 % en quatre ans). Sur le plan géographique, le premier client de la Réunion demeure l'Afrique (282 millions de francs en 1999, soit 38 % de ses ventes), Madagascar et Maurice essentiellement, tandis que l'Afrique du Sud vend beaucoup à la Réunion (315 millions de francs en 1998) mais lui achète très peu. Les exportations vers l'Europe (hors France métropolitaine) augmentent régulièrement (163 millions de francs en 1999, soit 34,5 % des exportations de l'île, en hausse de 50 % en deux ans). Les ventes vers l'Asie (87 millions de francs en 1999) sont essentiellement dirigées vers le Japon (68 millions de francs) et se composent surtout de produits de la pêche. L'appui aux entreprises exportatrices réunionnaises va constituer l'un des axes du prochain contrat de plan « Etat-région ». Dans le même temps, le programme Pride de la commission de l'océan Indien (COI), auquel la France contribue de manière substantielle, vise le développement des échanges intra-COI (pour le moment marginaux), grâce notamment à un désarmement tarifaire entre les pays de la zone. Pour contribuer à l'augmentation significative des exportations réunionnaises, un « club export Réunion » a été créé à l'initiative de la direction régionale du commerce extérieur de la Réunion (DRCE), en étroite liaison avec la chambre de commerce et d'industrie de la Réunion et le MEDEF. Sur financements régionaux et nationaux, il repose sur un dispositif d'aides à la prospection à l'étranger et au recrutement de cadres « export », d'abaissement du coût du travail et des investissements pour les activités liées à l'exportation et de réduction sensible du coût du fret pour les productions exportées. D'ores et déjà, le « Club export », appuyé par la DRCE, a identifié les pistes qui pourraient favoriser les exportations réunionnaises, ses experts suggérant, en dehors des produits bruts, le développement des produits à forte valeur ajoutée (comme les nouvelles technologies de l'information) et celui des produits ne nécessitant pas d'importations massives de matières premières. De mêmes, le « Club export »

recommande l'utilisation de licences, de franchises et de brevets de façon à faire de la Réunion un pôle de savoir-faire et d'expertises techniques. Le « Club export » va proposer à ses adhérents des « diagnostics export » qui leur permettront de définir une stratégie à l'exportation, de former leurs cadres et d'adapter leurs produits. Par ailleurs, il organisera prochainement, sur des marchés ciblés, des déplacements groupés d'entreprises, choisies par métiers. Un travail préparatoire sera néanmoins nécessaire pour constituer une base de données regroupant les PME les plus solides dans les secteurs les plus compétitifs.

## Données clés

**Auteur :** [M. André Thien Ah Koon](#)

**Circonscription :** Réunion (3<sup>e</sup> circonscription) - Députés n'appartenant à aucun groupe

**Type de question :** Question écrite

**Numéro de la question :** 47880

**Rubrique :** Outre-mer

**Ministère interrogé :** commerce extérieur

**Ministère attributaire :** commerce extérieur

## Date(s) clé(s)

**Question publiée le :** 19 juin 2000, page 3624

**Réponse publiée le :** 19 novembre 2001, page 6610