

## Le patriotisme économique ?

### De l'attachement naturel à l'attachement construit

Rochoux Jean-Yves

Economiste

[jean-yves.rochoux@wanadoo.fr](mailto:jean-yves.rochoux@wanadoo.fr)

#### *Des faits inquiétants et une crainte logique*

A la suite de l'article d'un journaliste local<sup>1</sup> sur le patriotisme économique, différents courriers des lecteurs ont souligné la nécessité de la protection du patrimoine économique à la Réunion. Ces auteurs font remarquer que depuis quelques années **de nombreuses entreprises réunionnaises sont cédées à des sociétés extérieures** (étrangères ou métropolitaines). Ils mentionnent Edena (vendu à Phoenix, un groupe mauricien) pour la plus récente et il remarque que le même groupe (Marbour) a vendu, deux mois plutôt, la SPHB à Lesieur. Il note aussi que, depuis quelques années, on peut trouver de nombreux exemples de ce type d'opérations comme la vente de Quartier français à Tereos en 2010, les achats du groupe Hayot (GBH, un groupe martiniquais) dans la grande distribution et la distribution automobile... **Ce sont des faits incontestables, mais ponctuels.**

Ces observateurs en déduisent qu'il s'agit d'une tendance lourde et que de ce fait **la Réunion perd le contrôle de son économie**. En effet, ces groupes extérieurs ont **des objectifs qui leurs sont propres** et qui peuvent aller à l'encontre des intérêts de l'économie réunionnaise. Cela peut concerner les investissements (des profits locaux pour des investissements extérieurs), l'emploi (des délocalisations pour des coûts salariaux plus faibles) ou les revenus de la production locale (profits centralisés systématiquement par le groupe). De plus, ils seraient **plus enclins à quitter le territoire** que les autres entreprises locales, moins soucieux d'investir localement leurs profits, **moins sensibles** aussi à **la nécessité de concrétiser leur responsabilité sociale et environnementale** par rapport au territoire, car ils lui sont « naturellement<sup>2</sup> » peu attachés. Le cas de la SIB, liquidée en 2013 par la multinationale Colgate-Palmolive parce qu'elle n'était pas assez rentable, en serait l'illustration flagrante. Ce phénomène entraînerait donc **des sorties financières** qui pénaliseraient l'économie réunionnaise et la présence croissante de ses groupes extérieurs serait particulièrement défavorable au développement du territoire sur le long terme.

Si l'on en croit donc certains observateurs, **la déprise économique serait en route à la Réunion**, sur un fond plus global de développement de la mondialisation économique et financière, avec des effets négatifs sur l'emploi et la croissance économique<sup>3</sup>. En fait, si l'on désire comprendre le phénomène et éventuellement envisager d'agir pour le limiter, **il faut revenir sur deux points au moins**. Cela concerne d'abord la définition de ce qu'est une entreprise « réunionnaise » et l'état actuel des données statistiques relatives au phénomène.

---

1 Kempf G., *Patriotisme économique*, Le Quotidien de la Réunion, 14 septembre 2015, p. 3.

2 C'est le terme employé par Alix Séry, *D'Edena à Zac Renaissance : quel avenir pour notre patrimoine économique ?*, Le Journal de l'Île, 17 octobre 2015, p. 21.

3 Notons cependant que sur la période récente il semble que « La mondialisation recule », Jean S. et Lemoine F., *Ralentissement du commerce mondial : vers une nouvelle ère de la mondialisation ?* CEPII, dans *L'économie mondiale 2016*, La Découverte, p. 87-102, 2015.

## L'entreprise « réunionnaise » : quels critères objectifs pour une définition ?

Selon cette approche du patrimoine économique réunionnais, **les entreprises locales**, celles situées sur le territoire réunionnais donc, sont de **deux types**. Les unes sont extérieures (contrôlées de l'extérieur) et les autres sont « réunionnaises » (intérieures). L'entreprise « réunionnaise » est censée présenter un comportement d'attachement naturel au territoire plus marqué. On peut se demander si cette différence correspond à **des critères objectifs, facilement identifiables**<sup>1</sup>.

La différence entre entreprises extérieures et intérieures pourrait venir, objectivement, de **l'importance relative de l'activité, de l'emploi ou du marché local** : si l'essentiel est réunionnais, l'entreprise pourrait être considérée comme l'étant aussi. On comprend facilement que cela serait insuffisant car le problème concerne la prise de décision de nature plutôt stratégique et la localisation « intégrée » des décideurs et non pas seulement la localisation des unités de production ou de commercialisation. Il reste que cela peut avoir une influence sur les décisions prises compte tenu d'une certaine dépendance par rapport au territoire. Mais cela ne correspondrait pas vraiment, à priori, à l'idée de l'entreprise « réunionnaise » suggérée plus haut.

On peut penser à **la localisation du siège social** puisqu'il s'agit du lieu des décisions ultimes. Ce critère peut sans doute être pris en compte, car un siège social réunionnais (localisé à la Réunion) permet sans doute **une proximité plus grande entre les dirigeants et les décideurs publics locaux** et faciliter ainsi la circulation de l'information et d'éventuelles actions publiques (plus difficile s'il est à l'étranger). Mais en terme de décision la localisation du siège social n'est pas suffisante pour faire qu'un groupe soit « réunionnais ». **Le problème est de savoir qui contrôle de fait le capital.**

**Le cas de CBo Territoria** peut être intéressant à examiner pour poursuivre l'analyse dans ce sens. Le siège social de cet « opérateur immobilier global actif de la Réunion<sup>2</sup> » est à Sainte-Marie (La Mare) et son activité sur le département, la majorité de son actionnariat est « réunionnais<sup>3</sup> ». Mais ses actionnaires de référence (près de 19%), regroupés dans le holding Hendigo, sont belges et, de fait, maîtrisent les décisions (plus de 5 % est aussi détenu par les dirigeants). On peut dire que **cette société est donc contrôlée de l'extérieur**. Est-ce que l'on peut affirmer que pour autant elle n'est pas attachée au territoire ? Ce n'est pas évident, mais le contraire non plus ! Il reste que le cas est particulier avec une entreprise attachée physiquement, par la nature de son activité, au territoire réunionnais.

Il semble donc que **les critères objectifs soient d'un secours limité pour définir l'entreprise « réunionnaise »**. C'est sans doute le concept d'entreprise « réunionnaise » lui-même qui pose problème et il est possible que **l'attachement territorial « naturel » de l'entreprise réunionnaise n'existe pas**. C'est un problème de comportement de l'entreprise et ce dernier est à rapprocher du seul élément vraiment déterminant, à savoir le projet stratégique de l'entreprise (porté par ceux qui contrôlent de fait le capital) qui n'est pas directement concerné par la plupart des critères objectifs suggérés plus haut.

1 Cela fait penser au débat, déjà ancien mais souvent renouvelé, sur la nationalité des entreprises, Matelly S. et Nies S., *La nationalité des entreprises en Europe*, La Revue internationale et stratégique, N° 62, 2006/2, p. 41-52.

2 Pour reprendre l'expression utilisée sur son site par l'entreprise, [cbo.territoria.com](http://cbo.territoria.com).

3 Du moins selon son PDG (Eric Wuillai), *Jacques de Chateaufvieux cède ses parts de CBo Territoria*, IMAZPRESS, [ipreunion.com](http://ipreunion.com), 27 août 2013. En fait, CBO territoria est coté à Paris (Euronext) et plus de 75 % des actions sont dispersées dans le public (22 octobre 2015), cela relativise la stabilité et le poids d'une « majorité » réunionnaise qui devrait, de plus, pouvoir s'exprimer de manière homogène pour avoir un véritable pouvoir.

## Pour l'entreprise le projet stratégique est déterminant

En fait, au-delà donc des critères objectifs **tout dépend du projet stratégique**<sup>1</sup> (fonction des moyens et objectifs) **de ceux qui contrôlent**. Rien ne peut laisser présager véritablement le comportement de ces décisionnaires par rapport au territoire : on le quitte ou non, on l'aide à se développer ou non... ? **Tout est une question d'opportunités** liées au bénéfice de la vente à des investisseurs (extérieurs ou non), mais surtout à **la vision stratégique de l'entreprise** qui voit éventuellement son développement ailleurs, dans un autre contexte. **Il n'est pas certain qu'il y ait une différence sur ce point entre les entreprises locales, qu'elles soient extérieures ou intérieures.**

Le cas du groupe Marbour peut aider à mieux comprendre la logique en œuvre. Le groupe s'est initialement développé à Marseille et à Madagascar (COROI en 1950)<sup>2</sup> et son activité est développée à la Réunion et à Maurice dans les années 1960 et 1970. Après avoir subi la nationalisation à Madagascar (1976), le groupe se réinstalle à Marseille et se réorganise progressivement en filiales durant les années 1980. L'objectif de développement de ce groupe concerne trois types d'activité : le riz (sec et prêt à consommer), l'agroalimentaire et le DPSR (devenue Chimie-Services). Mais en fait, il semble bien que le groupe familial ambitionne d'occuper **une place de premier plan comme producteur de riz** en Europe (le marché lui semble à la fois fractionné et porteur) et ailleurs (acquisition au Canada du groupe MRRM inc., en 2015). Cela expliquerait son désengagement à la Réunion dans l'agroalimentaire (vente d'Edena et de SPBH). Son développement va donc se faire en dehors de l'Île malgré un siège social au Port et un siège administratif à Marseille. C'est l'histoire très particulière d'un groupe ambitieux, venu initialement de la zone Océan Indien, posé ensuite à la Réunion pour rebondir sans doute ailleurs.

Est-ce qu'il s'agit d'une entreprise « réunionnaise » ou non (un groupe familial « marseillais » ?). Est-ce que son redéploiement pose un problème local ? Difficile à affirmer lorsque l'on annonce que la **SPBH**, rachetée par Lesieur, envisage de développer localement sa production (huile d'olive, condiments et sauces) et de conquérir le marché de l'océan Indien et de l'Afrique de l'Est<sup>3</sup>. Est-ce suffisant pour être rassuré ? **Pour Edena la situation est différente**, le rachat (à 100%) par la société Phoenix Beverages Limited (filiale du Groupe Mon Loisir) est encore soumis à l'autorisation de l'autorité de la concurrence et l'acheteur mauricien promet classiquement de faire jouer la complémentarité (le groupe a sa propre gamme de « liquide ») et le développement local<sup>4</sup>, sans que l'on en sache beaucoup plus sur ses intentions. Notons au passage que le groupe Marbour a aussi fait preuve d'attachement à l'Île en reprenant **les locaux de la SIB avec une dizaine de salariés** en accord avec la ville du Port<sup>5</sup>. Dans ce cas on est à même de constater que ce qui compte pour un groupe, qu'il soit intérieur ou extérieur, **c'est d'abord son propre projet de développement**, sans que pour autant l'entreprise soit totalement « détachée » des intérêts du territoire réunionnais.

Le cas est encore plus flagrant lorsqu'il s'agit d'entreprises purement réunionnaises qui réussissent localement mais qui « voient leur développement ailleurs » et peuvent donc « sortir » de l'Île comme celles qui le sont moins « naturellement », puisque plus ou moins

1 « Un projet stratégique vise à provoquer un changement majeur en améliorant de manière durable et mesurable une situation considérée comme insatisfaisante, donc améliorable », d'après Aigroz P., *L'indispensable préparation des projets stratégiques*, Luisier & Aigroz associés, Genève, 2015.

2 *Notre histoire/Marbour*, marbour/eu, octobre 2015.

3 C.C., *La SPBH vise l'Afrique de l'Est*, Le Journal de l'Île, 16 septembre 2015, p. 10.

4 *La société mauricienne Phoenix va racheter Edena*, IMAZPRESS, ipreunion.com, 31 août 2015.

5 Floch F., *Le groupe Marbour reprend les locaux et 10 salariés de feu la SIB*, reunion.la1ere.fr, 13 novembre 2014.

contrôlées par l'extérieur. Le cas le plus connu, est celui du **Groupe Bourbon**, devenu Bourbon aujourd'hui. « D'un groupe familial spécialisé dans la production sucrière, BOURBON est devenu **un pure player des services maritimes à l'offshore pétrolier**<sup>1</sup> », c'est désormais une entreprise qui a son siège social à Paris et qui est cotée à l'Euronext, bien loin de la Réunion.

Il n'est donc **pas certain que l'attachement naturel des entreprises réunionnaises pour leur territoire d'origine existe vraiment**. Cela ne semble pas être une composante assurée de notre système économique, au-delà de l'attachement que les dirigeants de certaines entreprises ont pour leur territoire d'origine, qui lui est sans doute bien réel.

Ce qui compte, c'est **le projet de l'entreprise**, souvent celui d'un homme en fait. Cela est logiquement à rapprocher de la construction du **projet professionnel des individus, qui passe ou non à un moment donné par la case Réunion**. On se trouve dans la même logique, même si l'impact n'a pas la même dimension. Dans les deux cas, cela peut poser problème au territoire, d'où l'intérêt de s'y intéresser sans à priori et, peut être, de conduire une politique correctrice. L'entreprise, qu'elle soit intérieure ou extérieure, peut avoir **une stratégie** qui va sembler, à priori, **favorable ou non** au développement du territoire.

C'est l'élément à tenter de prendre en compte dans les décisions publiques, si cela semble opportun. Mais **la réalité est plus complexe** qu'il n'y paraît à priori et il faut, préalablement, revenir plus globalement sur ces mouvements de capitaux.

## Des flux qui circulent dans les deux sens

En effet, en même temps que certains groupes extérieurs accèdent au contrôle de certaines entreprises locales, **d'autres groupes d'origine réunionnaise**, tout en restant centrés sur l'Île, **reprennent des entreprises à l'extérieur**. Il est vrai que l'on en parle peu car cela se passe « ailleurs ». Ajoutons que ses opérations extérieures peuvent être très favorables localement. En effet, si cela se passe bien, **elles renforcent l'entreprise locale** en la faisant accéder à d'autres marchés (diversification géographique, réductrice de risque), en augmentant sa puissance vis-à-vis des différents fournisseurs (intrants, finance...), ainsi que ses profits, éventuellement rapatriés. De plus la présence de ces entreprises à l'extérieur facilite souvent **les exportations de biens et services** de l'espace d'origine, ainsi que le développement du nombre des emplois (souvent qualifiés) pour cet espace à l'extérieur.

C'est le cas, par exemple, du **groupe de santé privé Clinifutur** qui reprend, en 2015, trois établissements du groupe Clinicé en métropole, après s'être installée à Mayotte, à Madagascar et au Tchad<sup>2</sup>. « Clinifutur est le département Santé de la SAS Deleflie qui regroupe de nombreuses activités (optique, rééducation fonctionnelle, hôtellerie) à La Réunion, en métropole et à l'étranger. Ses capitaux sont exclusivement réunionnais<sup>3</sup> ».

En fait, il y a bien **des flux dans les deux sens** et le problème n'est pas seulement de savoir si les opérations de contrôle par l'extérieur progressent, mais de les mettre en regard des opérations de contrôle à l'extérieur mises en œuvre par des entreprises locales. Si la première catégorie est plus importante que la seconde, il y a effectivement une déprise économique croissance, sinon il y a, au contraire, une concentration du pouvoir réunionnais au détriment de l'extérieur. La difficulté est qu'il n'y a **pratiquement aucune**

1 *L'histoire de Bourbon*, bourbonoffshore.com, 23 octobre 2015.

2 *Reprises de cliniques en Métropole. Clinifutur s'étoffe*, Le Quotidien de la Réunion, 16 octobre 2015, p. 13.

3 *La Technopole de la Réunion CLINIFUTUR*, technopole-reunion.com, 26 octobre 2015.

**information statistique** sur le phénomène pour la période récente. On sait seulement qu'à la Réunion il y a peu d'entreprises sous le contrôle de groupes étrangers (rien bien sûr sur les groupes français hors Réunion). Cela concerne seulement 3 % des salariés employés (10 % pour les grandes entreprises) contre 13 % au niveau national<sup>1</sup>. En fait, **on ne sait rien sur une éventuelle déprise au détriment de la Réunion.**

Il faudrait, pour se prononcer, disposer de certains chiffres habituellement disponibles au niveau national dans **une balance des paiements**. Ce compte recense<sup>2</sup>, dans la partie intitulée « balance financière », les investissements directs en entrées et en sorties (comptabilisés si 10 % au moins du capital, du moins en France ou aux USA). Cela représente des prises de contrôle de ou à l'extérieur.

La traduction régionale d'une telle balance (investissements extérieurs, étrangers ou non) pourrait donner une idée du phénomène d'éventuelle déprise (des entrées supérieures aux sorties). Il reste à l'interpréter ensuite, et ce n'est pas simple, les effets des entrées et sorties étant multiples et souvent controversés aussi bien pour l'économie d'accueil que pour l'économie émettrice<sup>3</sup>. Notons que **cette balance n'existe pas actuellement pour la Réunion**, alors qu'elle était proposée (au moins partiellement), il y a bien longtemps, par l'IEDOM<sup>4</sup>. Ajoutons qu'il faudrait obtenir un certain niveau de détail, au moins pour les investissements directs, car les soldes ne sont pas suffisants pour comprendre ce qui se passe. **La connaissance des flux dans les deux sens est nécessaire**<sup>5</sup>.

Par conséquent, pour l'instant et faute de données statistiques, **on ne sait pas du tout** si, au-delà des opérations particulières relevées par les médias, quelle est l'importance des flux en entrées et en sorties et **s'il y a, éventuellement, déprise ou non**. Compte tenu du niveau de développement macroéconomique, de la taille modeste des entreprises locales et de la croissance réunionnaise de longue période **on peut penser que les investissements directs sont plus importants en entrée qu'en sortie**. Il y a, vraisemblablement, faute de suffisamment de capitaux disponibles, même s'il y a une entrée nette de capitaux bancaires et publics, une entrée privée importante. **Mais cela reste à confirmer par les statistiques correspondantes.**

1 Boé J., *Nouvelle définition de l'entreprise. La Réunion, terre de microentreprises*, Informations Rapides Réunion, INSEEn° 261, avril 2013.

2 « La balance des paiements est un document statistique élaboré sous forme comptable, élément de la comptabilité nationale recensant les flux de biens, de services, de revenus, de transferts de capitaux, et les flux financiers que les résidents d'un pays dans leur ensemble (particuliers, entreprises ou État) entretiennent avec ceux du reste du monde », *Balance des paiements*, Wikipédia 19 juillet 2015.

3 A titre d'illustration on peut consulter, pour une économie en développement, Mainguy C., *L'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement*, Revue Région et Développement, n° 20, 2004, p. 65-89 ou pour la France, les articles d'un colloque, *Les investissements directs de la France dans la globalisation : mesure et enjeux*, colloque Banque de France, 20 mars 2002.

4 Ajoutons qu'il semble y avoir une tendance à supprimer progressivement pour les DOM les données détaillées relatives aux relations avec l'extérieur. Ainsi l'IEDOM ne semble plus publier le « Solde net des transferts en provenance de métropole » à la rubrique « Concours financiers extérieurs de caractère public », et ce au-delà de 2011. Cela peut sembler préoccupant dans un monde très ouvert. Il faudrait sur ce point pouvoir disposer d'un compte financier avec l'extérieur intégré aux comptes régionaux. Il semble d'ailleurs que l'on ne calcule plus, dans les publications INSEE du moins, le solde la balance commerciale mais seulement ses éléments constituants, même si le calcul du solde est toujours possible. L'IEDOM calcule toujours une balance commerciale et un taux de couverture.

5 Cela fait penser aux difficultés que l'on peut rencontrer lors de l'analyse des migrations, le solde migratoire est intéressant mais très insuffisant pour comprendre la réalité du phénomène de mobilité entre la Réunion et l'extérieur, la connaissance des flux dans les deux sens est indispensable, Rochoux J.-Y., *Des migrations à la mobilité, une autre ouverture sur le Monde pour la Réunion*, note personnelle, 25 juillet 2011.

## Que faire en matière de patriotisme économique ?

**Rien**, ce serait sans doute la réponse la plus logique, la plus prudente, pour au moins **deux raisons : l'une conceptuelle, l'autre statistique**. La première, c'est que l'entreprise « naturellement rattachée à son territoire » n'existe sans doute pas car **l'étiquette « détachée » ne peut être posée que lorsque l'action de déprise est constatée** : l'entreprise est partie, elle n'était donc pas rattachée, les autres le sont, à priori, mais jusqu'à preuve du contraire ! La seconde raison, c'est qu'on ne peut pas apprécier, au moins actuellement, le phénomène de déprise sur le plan statistique, même si on limite l'entreprise « réunionnaise » à celle qui n'est pas contrôlée de l'extérieur, et ce **faute de données chiffrées disponibles**.

Mais compte tenu de la nécessité impérieuse de changer de modèle à la Réunion<sup>1</sup>, on peut se poser **la question de savoir s'il n'y a pas quand même quelque chose à faire** dans le sens de ce patriotisme économique. Est-ce qu'il n'y a pas là une piste qui pourrait être approfondie, voire expérimentée. Bien sûr plutôt que de tenter de discriminer à priori les entreprises (attachées ou non), il semble préférable de tenter de construire l'attachement des entreprises au territoire. On va ainsi s'efforcer de passer **d'un attachement naturel qui semble bien problématique à un attachement construit**, ce qui semble plus réaliste si l'on désire vraiment un renforcement de l'ancrage territorial des entreprises.

Cela correspond en fait à des propositions qui, pour certaines, ne sont pas nouvelles. Ainsi les actions à conduire pour plus de **développement endogène**<sup>2</sup> ou pour « **L'attitude Réunion** » prônée par le Président de la CGPME Réunion<sup>3</sup> correspondent à cette démarche. Plus globalement, il s'agirait de développer une **Responsabilité Sociétale des Entreprises** (RSE) appliquée au territoire réunionnais et qui pourrait être généralisée à l'ensemble des parties prenantes (salariés, consommateurs, acheteurs publics...). C'est ce à quoi correspondent, au moins partiellement, **certaines actions déjà développées** à la Réunion, qu'il s'agisse de DEFI<sup>4</sup> ou de la Stratégie du Bon Achat (SBA)<sup>5</sup>.

1 On peut consulter à ce sujet, Rochoux J.-Y., *La Réunion après la crise : changement de modèle ? Retour de la croissance, stagnation ou autre chose*, communication au colloque CEMOI, université de la Réunion, 16 octobre 2014 et texte finalisé, rédigé le 08 février 2015.

2 Rochoux J.-Y., *La notion de développement endogène appliquée à la Réunion (aux DOM)*, Perspectives économiques de la Réunion (une revue locale), n° 5, juillet 2010. Notons que l'idée de développement endogène a connu un succès mitigé à la Réunion. En effet pour certains c'est une formule creuse, ce sont souvent des adversaires politiques du gouvernement alors en place. Pour d'autres l'idée est dangereuse, car ils craignent, à tort ou à raison (?) qu'elle se résume à « débrouillez-vous seuls ». Enfin pour certains opportunistes, c'est une formule à saisir et exploiter sans scrupule, Rochoux J.-Y., *Le développement endogène à toutes les sauces*, dans le courrier des lecteurs des journaux locaux, 3 mars 2011. L'idée d'une politique du développement endogène a sans doute été mal utilisée, mal interprétée et aussi mal défendue, c'est peut-être dommage.

3 Vienne D., *Avec « l'attitude Réunion », réussissons notre transition territoriale*, Le Journal de l'Île, 12 novembre 2015, p. 20.

4 C'est un programme destiné à développer les filières animales à la Réunion. Il regroupe une interprofession « chef d'orchestre » (filiales bœuf, lait, porc, volaille et lapin), avec les providiers, les industriels, les distributeurs et l'Etat autour de l'idée que des prix réduits vont permettre d'installer de nouveaux éleveurs, Danguillaume O., *Le Défi de s'installer*, Le Quotidien de la Réunion, 04 septembre 2015.

5 Le Small Business Act vise à faciliter l'accès des petites entreprises à la commande publique et les signatures se multiplient, Boulland C., *Accès des TPE à la commande publique. La Région signe à son tour un SBA*, Le Quotidien de la Réunion, 19 décembre 2013, p. 8 ou Hummel V., *Cantines scolaires. Saint-Denis veut des assiettes de produits péi*, Le Journal de l'Île, 6 juin 2013.